



时光快,比刀剑还厉害,令开发商们充满盼望的“金九银十”在一片降价的悲戚声中远去。房价下行预期增强,人们持币待购,销量锐减,银行贷款还不断收缩,日益紧张的资金链让房企们恐慌不已,而要想在严厉的调控下获得永续的发展,整合资金就成为第一要务。

晚报记者 王亚平

销量锐减,银行再握紧钱袋 房企缺钱成为公开的秘密 楼市渐入冬 房企找钱“输血”忙



销量锐减,当前房企普遍“很差钱”

无论是“金九”、还是“银十”,房企销售都不甚理想,全国热点城市楼市成交大幅缩量,部分城市同比跌幅逾9成。提及资金状况,业内人士多言,“普遍都缺钱”。

根据郑州市住房保障和房地产管理局发布的房地产市场运行报告显示,受限购、限贷政策以及消费心理等因素影响,郑州房地产市场销售量下降,三季度市区商品房销售面积同比降幅达到四成以上。

从单月销售情况来看,市区商品房7月、8月、9月三个月的销售面积分别为49.19万、65.27万和65.98万平方米,与去年同期相比分别下降50.53%、42.88%和29.99%。

上周末,记者走访发现,除了个别品牌房企售楼部内人头攒动外,其他项目大都是门可罗雀。秦岭路北段某项目售楼中心,寥寥的几位购房者,简单咨询后就转身离去。

“现在全国都在说降价,包括一些电视财经节目,都在谈论降价风波,虽然郑州的房价没太过明显的变化,但大形势不好,有点担心买在高位。”该售楼部内一位陈姓购房者这样说道。

为了推动销售,不少房企加大了优惠幅度,“多层现房最高优惠12万”、“5万元首付得精装修现房小户”、“地铁双气现房8.7折”、“5900元/平方米内部价”等楼盘信息比以往都要夺人眼球。

“即便有打折优惠,10月份的楼市销售还远不如八九月,市场寒意渐浓。”郑州同致行地产顾问有限公司副总经理耿大勇表示,“调控已经持续了较长时间,楼盘销量不好,按揭后银行放贷慢等原因导致房企资金回笼慢,一些于去年快速扩张,楼盘项目多的企业更是缺钱。”

谈到资金问题时,不少房企负责人虽然不愿意正面承认,但私下大都坦言,缺血已经是一个公开的秘密,有的房企至今销售任务还未完成全年任务的一半,即便有个别大品牌房企销量可观,但也未能如期完成年初计划的目标。

房企是驮在资金背上的企业,其资金主要来自三个方面,自有资金、国内贷款和预售款,在信贷调控、直接融资受阻、预售款监管趋严以及加息导致资金成本增加等的情况下,房企需要依靠大量自有资金维持运转,这显然会让资金链压力陡增。

为了顺利过“冬”,保存永续的发展力,“找钱”就成为房企当前的首要任务。“随着行业的持续性调整,又逼近年关,开发商求钱若渴的情况愈加明显,在资金方面,大概有几种方式,比如通过团购、打折等促销优惠的方

式渡过难关;或者在项目本身节源开流,减少宣传、活动费用,暂时停工;还有企业通过卖地、联合开发等进行资源整合;一些短期的民间借贷等。”董政这样说道。

各种融资渠道受阻,对于房地产开发商来说,唯一能够有效增加资金链安全系数的方式就是尽快销售,以存货换现金。因此,不少企业纷纷找到一些大型公司洽谈团购事宜,或者以各种名义进行暗降,以避免引起业主的不满情绪。

“从去年下半年起,银行方面已经开始压缩开发贷款规模。今年中期,这种状况更加突出,大部分中小房地产开发商难以从银行融到资金。”一位不愿具名的业内人士坦言。

不过,为了度过年底这道生死关,不管筹钱的路上有多么艰辛,开发商们还是愿意一试,比如与金融机构商谈,通过发行信托基金等方式募集资金,或者以年利率30%以上的民间借贷融资等。

政策调控力度不减,下行难以避免?

尽管近日关于此轮调控会不会迎来楼市“解放军”的论调尘嚣甚上,但种种迹象表明,严厉的调控政策短时间内难以放松。

从佛山政府限购政策的朝令夕改到银行上浮首套房贷款利率,之后的10月29日,国务院总理温家宝主持召开国务院常务会议,会议指出,要坚定不移地搞好房地产调控,各地政府要切实负起责任,继续严格控制执行政策,进一步巩固调控成果。增加普通商品住房用地,促进房价合理调整。

如果说,部分地方政府担忧房价出现下调波动,影响地方GDP增长,伺机而动欲暗中松绑调控,那么,在中央政府不动摇的决心面前,这一切都是浮云,房价“合理调整”是难以逃脱的任务。

银监会也曾表态,即使房地产抵押品重度压力测试下跌40%,中国房地产贷款风险仍可控。在业内人士看来,当前的房地产市场正在进行深度转型,房价拐点也将逐步确立。

为安全过“冬”,筹钱成为开发商的首要任务

眼下的市场现状,就如这天气一般,寒意明显渐入冬。

受到宏观调控影响,市场消费者观望情绪严重。随着房贷首付门槛提高,房地产投资者以及部分刚需、改善型住房消费者消费能力下降,给开发商带来较大的存货压力,另一方面,购房者预期房价下跌的可能性增加,一般的优惠难以引起他们的关注。

房企是驮在资金背上的企业,其资金主要来自三个方面,自有资金、国内贷款和预售款,在信贷调控、直接融资受阻、预售款监管趋严以及加息导致资金成本增加等的情况下,房企需要依靠大量自有资金维持运转,这显然会让资金链压力陡增。

为了顺利过“冬”,保存永续的发展力,“找钱”就成为房企当前的首要任务。“随着行业的持续性调整,又逼近年关,开发商求钱若渴的情况愈加明显,在资金方面,大概有几种方式,比如通过团购、打折等促销优惠的方

式渡过难关;或者在项目本身节源开流,减少宣传、活动费用,暂时停工;还有企业通过卖地、联合开发等进行资源整合;一些短期的民间借贷等。”董政这样说道。

各种融资渠道受阻,对于房地产开发商来说,唯一能够有效增加资金链安全系数的方式就是尽快销售,以存货换现金。因此,不少企业纷纷找到一些大型公司洽谈团购事宜,或者以各种名义进行暗降,以避免引起业主的不满情绪。

“从去年下半年起,银行方面已经开始压缩开发贷款规模。今年中期,这种状况更加突出,大部分中小房地产开发商难以从银行融到资金。”一位不愿具名的业内人士坦言。

不过,为了度过年底这道生死关,不管筹钱的路上有多么艰辛,开发商们还是愿意一试,比如与金融机构商谈,通过发行信托基金等方式募集资金,或者以年利率30%以上的民间借贷融资等。

延伸阅读

中小房企尝试“卖身”,郑州未到绝境时

近日,行业内尝试“卖身”的中小企业呈增多之势,尤其在一线发达城市。

来自北京产权交易所的挂牌信息显示,截至10月20日,共有25家房地产企业在这里挂牌等待新主人。

而上海产权交易所的挂牌信息显示,有27个房企也在找新东家。天津产权交易所共有8条房地产项目信息。挂牌数量最多的在重庆产权交易所,房地产企业或项目达到559个,挂牌总金额高达64亿元。

而北京、上海、天津、重庆联合发布的央企转让信息则显示,挂牌房地产信息共50条,其中挂牌价格超过5000万元的项目共有36个,11个项目超过1亿元,总共转让金额高达130亿元。

据报道,今年前10个月,受调控影响,楼市股权变动频繁,规模交易累计已达到93宗,总交易额突破300亿大关,这已远超过2010年全年的84宗165.25亿的规模。仅在今年10月份,全国房地产市场成规模股权交易成交额就达到了44.15亿。

有业内人士分析说,很多中小开发商进行挂牌转让,是由于资金链断裂迫不得已。由于中小房企的土地和在售项目储备有限,且周转率相比大型企业要低很多,与上市房企相比,融资手段也即为匮乏单一,企业资金运转困难,无米下锅。

对于这样的现象,河南财经政法大学教授认为,眼下的郑州大部分房企还未到绝境时,联合开发者会越来越多,但挂牌转让短期内还不会成为“潮流”。

