



临近年底,资金链已出现问题的房企情况更加堪忧,纷纷使出浑身解数,多管齐下,四处“找钱”。(资料图片)

第1招:省钱

招数:自持资金、包销、以房抵款

“一个企业遇到资金上的问题,首先采取的措施,就是节支、省钱。可是,房地产是一个特殊的行业,它是资金密集型企业,因此‘节流开源’对于房企来说,根本不值得一提。”业内资深人士耿先生说道。

他表示,当下房企最省钱的办法就是“自持资金”,省去高昂的利息,就是最大的节约。可是,目前市场上这样的房地产企业可谓少之又少。

“哪些房地产企业的日子最好过?就是那些手中没有项目的企业。”耿先生说,这些房企“有钱”,自有资金多,可以收购或者与缺钱开发商合作开发某些项目。而那些开发量较大、模式单一、以住宅为主的房地产企业,日子最难过,“能不能撑过今年冬天都很难说”。

“最近有一个现象,就是越来越多的房企开始对‘包销’感兴趣。”媒体经营者赵女士透露,近期,有五六家房地产企业都在跟她所在的报社,洽谈“包销”合作事宜。

“其实,透过这一现象看到的是开发商缺钱的窘境。当前的房地产市场到了‘物物交换’的境地。”耿先生坦言,楼盘需要宣传、推广,可是又缺少支付高额广告费的资金,于是,“包销”就成为时下一些开发商的选择。

“这种方式将房企的利益与媒体捆绑在一起,市场风险较小,也能省下一定的推广费用,因而受到部分开发商的青睐。”耿先生说,不仅在宣传环节,对于施工、建设方,也出现了以房子抵款项的情况。

景观建设商王先生就遇到了这种情况。社区景观早已建好,可是开发商的资金却迟迟不予支付。经过多方协商,王先生不得已接受了开发商支付给他的两套房产。

“对于我们乙方来说,这是不得不接受的办法。”王先生的话无不透着苦恼与无奈。

系列调控政策对房地产市场的影响显而易见,郑州本地的中小型房企首当其冲,“找钱、找伴、找买家”是中小房企在生死存亡时刻“穷”则思变的出路。

“在没有哪家开发商的日子是好过的,只不过是程度轻重而已。”耿先生表示,目前大的开发商,或者楼盘销售较好的开发商,资金可能较为充足,现金流没有什么大的问题,但未知的后市,情况并不乐观,因此也“高兴不到哪里去”。

而那些资金困难的本土小开发商就更不用说了。以前就是靠银行贷款起家,现在银行对中小开发商基本停贷,就需要从社会上融资。

“虽然建筑商前期可以垫资,但是通常要按工程进度分期付款;而预售一般需要盖到10层以上才能卖,虽然如果进度正常开工3个月就可以销售,但现在银行个人按揭贷款办理时间也在拉长,长的甚至超过半年,开发商回笼资金难度就大了。”某房地产企业高层表示,现在不光是小开发商,就连大型房地产企业也从银行贷不到款,尤其临近年底,资金更加紧张。

“从银行贷款除非有抵押物,但土地抵押

第3招:收钱

招数:优惠、降价、团购

降还是不降?这是购房者与开发商共同关心的话题。一旦一声降价落地,必会引起楼市多方混战,购房者也未必会成为降价中的最终受益者。

先有号称拥有国内最严的楼市限购令的北京拉开了降价的序幕,紧接着,上海的大地产商被人砸了金字招牌,还有成都的中小开发商们降价总像那“羞答答的玫瑰静悄悄的开”,先是成交量持续下跌,接着开发商变相促销,现在已演变为赤裸裸的打折甩卖……今年的“银十”,俨然成为退房的黄金季。

在郑州,近期特价房明显多了许多。除此之外,楼盘的优惠幅度、降价力度也开始加大。位于花园路上的某楼盘,推出了“购买87平方米两房、130平方米三房,总房款优惠4万元”的活动;位于西区某品牌开发商旗下的楼盘,更是推出“交1000元抵5万元”的特惠大餐;而少数楼盘更是直降100元~500元/平方米不等;还有不少楼盘联系一些单位“团购”。

临近年底,开发商的资金链更是面临严峻

省钱、借钱、回笼钱 找钱、找伴、找买家 有多少“招” 可以让钱回流?

位于花园路上的某楼盘,近日推出“购买87平方米两房、130平方米三房,总房款优惠4万元”的活动;而位于西区某品牌开发商旗下的楼盘,则举起“交1000元抵5万元”的特惠大旗……临近年底,资金链已出现问题的房企情况更加堪忧,于是,纷纷使出浑身解数,四处“找钱”。

然而现实并非想象的那样乐观,无论是从郑州还是全国来看,四处“找钱”的房企正在遭遇“围追堵截”,调控正在对房企资金形成越来越大的影响。而市场也似乎正在验证着“谁最先降价谁最先获利”的预言。

晚报记者 梁冰

第2招:找钱

招数:房产信托、民间融资、合作开发

手续非常麻烦;从民间借贷虽然便捷一些,但通常是2分、3分的年息,甚至更高;不到万不得已,一般不会去借高利贷,月息就要8分以上,但也有开发商铤而走险。”耿先生说,现在银根紧缩、信贷收紧,民间高利贷伺机而起,相应的开发成本也大幅提高,如果后续资金跟不上,那么房企的境况将会非常危险,甚至面临“崩盘”威胁。

还有手中有地,但缺钱的开发商,并非“手里有地”就能轻松融资。郑州某小型房企,眼看着就要到合同约定的最后期限,却找不到资金。“再筹不到钱肯定是要付(土地)违约金了,但有什么办法呢,储备的项目太少,只有一块地未来能产生现金流,融资风险太大。”尽管这家公司仍在努力寻找合作对象,但对他们来说时间已经非常紧张。

在前有银行信贷之路堵死、后有二三线城市限购政策追兵的情况下,楼价走势及房企生死存亡已进入微妙时刻。“今年不指望能赚多少钱,能在市场上活下来才是关键。”一家房地产企业负责人如是说道。

相关阅读

海外融资被封堵 地产信托审批减速 私募基金存监管空白

房企四处找钱 连遭围追堵截

由于传统融资渠道遭堵,今年以来,开发商频频通过海外发债、发行信托融资以及参与房地产基金来找钱。但近来情况显示,这些渠道也正遭遇堵截。

外管局封堵融资性对外担保

自1月份海外高息债券融资窗口开放以来,中骏置业、恒大地产、碧桂园、合生创展等内房股巨头纷纷举起发债大旗。根据国家统计局8月公布的数据,今年前7个月,房地产开发企业本年资金来源中,利用外资500亿元,同比大增65.8%,增速远高于其他资金来源。

8月12日,国家外管局下发通知,要求暂不受理内地房企为其境外子公司在境外发行债券提供对外担保的申请。此外,融资性对外担保的申请审批程序进一步收紧,要求相关部门严格审核境外被担保人融资资金的具体用途。

这一举措给房地产企业海外融资带来了实质性的打击。从目前来看,8月中旬以后,暂时没有房企海外发债的迹象。

审批减速,发行迎来“拐点”

今年上半年,房地产信托呈现爆炸式增长。据银监会统计,上半年投向房地产领域的新增信托资金累计达2077.66亿元,发行数量和发行规模同比增幅超过100%。

然而,自7月份开始相关监管部门将房地产信托产品由事后报备改为事前报备之后,房地产信托审批流程越来越慢,产品发行数量越来越少,市场已经显出疲态。

另外,信托结构也在发生变化,房地产信托一开始的贷款类产品逐渐过渡为股权类产品,再有购买资产受益权等,要求信托公司与地产开发商共同承担风险,这使得信托公司对于发行的信托融资产品也愈发谨慎。

私募基金仍存监管空白

继远洋地产日前宣布将对旗下房地产基金Sino Prosperity出资7000万美元,投资内地房地产项目以后,又传安泰盛实股权投资管理有限公司总裁蓬钢正在筹备一笔规模为30亿元左右的房地产基金。

业内人士表示,房地产私募基金目前尚存在监管空白,不排除有地产商为了融资而设立私募基金筹资的意图。

据《羊城晚报》