

年中企业观察·物价篇

# 楼市降温

■ 本报记者 王静宇/文

“限购令”、“国十条”、“新国八条”、“新国五条”，一个针对房地产市场的举措犹如一剂针不断加大剂量的药水，接二连三地注入楼市，持续高烧的楼市出现了降温的迹象。

“以前只要能盖出房子就不愁卖，现在发愁盖出来的房子怎么卖。”北京一家房地产公司负责人谢总7月21日告诉《中国企业家》记者。北京房地产市场管理网的数据显示，截至7月20日，北京市一手住宅库存量为10.7万套，处于今年高点。根据上半年的销售量推算，在不开发新盘的情况下，北京市场房源可供销售近15个月。

同样截至7月20日，上海可售一手住宅为53948套，广州市未售房源为73728套，石家庄、郑州等二三线城市住宅库存量也逐步攀升，且均呈现积压态势。

国家统计局公布的6月份70个城市房地产运行情况显示，房价涨幅同比超过5%的29个城市，均为二三线城市。而为了落实7月15日国务院常务会议“房价上涨过快的二三线城市也应出台限购措施”的精神，住建部已完成对全国二三线城市房价的全面布控，并着手草拟新一轮限购城市名单。

## 一线城市降价通道打开

据21世纪不动产监测，截至今年7月20日，北京取得预售证的项目仅8个，与上月环比减少56%；新增预售面积206437.7平方米，与上月环比下降70%。

7月21日的北京显得有些闷热，上午10点，位于北京北四环外的一栋楼房正在施工。

“房地产的黄金时代即将结束了，房地产的暴利时代也要结束了，我干了十几年房地产，这回也要考虑战略转型了。”谢总说。

时至今日，已经很少有人再去怀疑政府的调控决心。

谢总指着这座施工中的楼房说：“由于缺乏资金，加上市场冷淡，施工进度减慢了很多，现在只留下部分工人，其余的全部调回山东去了。”

“盖好的房子都想卖出去，只能拼价格，一次又一次的打折，吸引老百姓的眼球。”谢总说。

除了拼价格之外，就是拼房屋质量，其中包括内部装修。

“以前房地产火爆的时候，卖出的毛坯房比较多，因为装修的房子价格卖得要比毛坯房高得多，现在推销



随着中央和地方调控政策相继出台，楼市呈现出成交量大幅萎缩，但房价仍居高不下不下的特点。在多方博弈之后，各地楼市将迎来一个理性的“冷静期”。本报记者 林瑞泉/摄

精装修的房子比较多。”谢总说，“把装修搞得高档豪华些，价格再降低点，或许还能吸引买房人的眼球。其实，即使是高档装修，价格降低点，还是有利润的。”

“一般情况下，开发商会说自己楼盘精装价为每平方米5000元左右，再在此基础上每平方米给个一两千左右的优惠。所谓的精装价不过是每平方米2000元左右，最好的精装也就在2500元左右。”

中原集团研究中心7月22日发布的《2011上半年度报告》显示，北京、上海、广州、深圳、南京、青岛六大城市的商品房存量同比增加了22%。

楼市存货量的持续增加，让开发企业新增供应动力不足。

据21世纪不动产监测，截至7月20日，北京取得预售证的项目仅8个，环比6月同期的18个，降幅达56%；新增预售面积206437.7平方米，相较于上月同期的688214.4平方米，下降70%。

北京某楼盘的销售人员王磊（化名）是一名从业5年的职业销售代表，从今年6月起，他的作息时间已经改成一周休息3天。

“以前是一周歇不了一天，现在一周勉强上4天班，主要是销售太差，没有合适的项目。”王磊抱怨说。

自从调控以来，王磊所在的房地产公司也无意放缓了新一期项目开盘的速度。“销售人员今年大多数都无事可做，有时一天都不见有一个看房的。”王磊说

记者了解到，目前各房地产公司相继打出各种促销优惠活动，“有的房产项目只要你到售楼处去看房就给礼物、订房打折、再抽奖，有的公司周末或者节假日还有抽奖，虽然营销方式很多，但是效果都不太理想。”一位房地产公司销售部负责人告诉记者。

“以前是开发商先报出一个价格，然后购房者和销售人员谈，谈的过程中会有其他价格，等成交后还会出现不同的价格，一般来说越往后价格越高。现在是开发商只拿出一个价，也就是开发商能接受的最低价，让购房者去考虑是否合适。”谢总说。

## 进入胶着状态，或现价格“拐点”

全国房地产经理人联盟常务理事陈俊表示，一线城市作为此前调控的重点地区，房价涨幅已经出现明显下降；其他地区尽管仍有不同程度上涨，但总体幅度不大，总体而言房价可能回落。

房价下半年究竟会不会降，又会降多少，不仅是老百姓热切关注的问题，也成为各房地产公司老板、机构、专家讨论的热点。

截至目前，北京商品房可售房源已达10.8万套，商品房存销比达到14.8:1，即在无新盘供应的情况下，北京楼市可售房源的消化周期已接近15个月，这一数值是2009年的3倍。

谢总认为，下半年楼市没有大幅下降的可能，也难以出现上升势头，房地产在价格稳定的情况下，成交量将进一步缓慢回落。

“楼市是否出现拐点，可以观察两点，其一，成交量，若成交量出现大幅下滑，房价不可能上涨；其二，房地产上市公司现金流，有些上市公司的负现金流是1000多亿元，缺钱已是不争的事实。”他说。

全国房地产经理人联盟常务理事陈俊也表示，一线城市作为此前调控的重点地区，房价涨幅已经出现明显下降；其他地区尽管仍有不同程度上涨，但总体幅度不大，总体而言房价可能回落。

“随着房地产调控政策作用逐步显现，虽然多数专家对一线城市未来的房价下降持乐观预期，但是，还不能就此断言房价已经步入了拐点。”陈俊说。

部分专家认为，一线城市土地稀缺，虽然开发成本较高，但标杆辐射作用明显，因此已上市楼盘不会轻易降价，未来房价走势还得看调控政策是否能够得以持续。

谢总说：“从供需关系上看，随着调控的持续以及效果进一步显现，购房者对价格下行的预期进一步增强，购房决策更为谨慎。在限购令不松动的前提下，成交量将持续低迷。”

陈俊也表示，下半年各地新房供应将集中放量，供求关系将进一步逆转。加上房地产企业资金链趋紧等影响，房价继续下降在所难免。

## 二三线城市样本

# 廊坊楼市限价：是否变相“涨价令”？

“不仅碾碎了楼市对猛涨销售业绩的预想，限制了大批的客户资源，同时，销售的低迷也会带来一系列的‘蝴蝶效应’，即房地产市场流动性资金缺位、房价不理想以及竞争压力增加，楼市在二三线城市的最后期望也将烟消云散。”中华房商合作联合会执行主席贾卧龙表示。

■ 本报记者 王静宇/文

从北京南站坐上动车，到廊坊火车站下车，全程只用20分钟。在京沪高铁开通后，为吸引来自北京的购房者，河北省廊坊市很多楼盘销售人员均以此作为首要卖点。

7月21日早上，按照上述路线抵达廊坊后，《中国企业家》记者与一位出租车司机攀谈起来。

“现在市区的房价基本上都八九千了，不过听说卖不动。”这位司机说，“上半年买的房，8000出头一点，你说说看，我买高了没有？”

就在这一天，廊坊市实施楼市“限价令”的消息不胫而走。廊坊市住房保障和房产管理局（以下简称“廊坊市房管局”）发出房价控制目标参考性建议：新建普通商品住房价格最高不得高于9000元/平方米。

廊坊市房管局在7月23日否认了“限价令”传闻，但同时承认，相关科室在近期接受新的预售项目备案时，对房地产企业提出过类似的参考性建议。

廊坊市的做法引起了舆论的广泛关注。部分网民发微博质疑，目前廊坊市中心楼盘均价为6000—7000元，离北京最近的燕郊地区楼盘均价约8000元，“不得高于9000元”的“限价令”是否会成为“涨价令”和“限降令”？

《中国企业家》记者调查发现，对二三线城市进行调控的政策信号发

出，已让廊坊、郑州、东莞等二三线城市的开发商感到了“退路”被切断的危险。

## 廊坊做法：不得高于1—4月份最高价

去年河北省提出“环首都经济圈”概念后，地处京、津之间的廊坊楼市迅速升温。

一位廊坊当地开发商告诉《中国企业家》记者，2009年上半年，廊坊新建商品房价格大多在每平方米4000元到5000元之间，“当时较好的楼盘也就是5000元左右，几乎找不到哪个项目是上了6000元的，但也就是这一两年时间，房价翻得很快。”

记者7月21日查询了廊坊市区在售的13个项目，有4个项目均价在每平方米8200元以上，5个项目在7100元以上，其余4个项目均价低于7100元，均未超出最高限价。

国家统计局数据显示，6月份房价涨幅居前的均为二三线城市，已经取代北京、上海、广州、深圳等一线城市，领涨全国房价。

正是在此背景下，楼市传出了“限价令”的廊坊版本。

廊坊市房管局在7月23日回应“限价令”传闻时称，廊坊市实行的是新建住房销售价格备案管理。

其具体做法是，根据上半年全市房地产市场情况，尤其结合市区相关

新建项目预售价格居高不下的实际，从7月份开始，市区新审批预售项目基本上按照“新申报预售许可的续建商品住房项目最高销售价格不得高于1—4月份该项目最高销售价格；新建商品住房项目最高销售价格不得高于同地段、同类型商品住房1—4月份最高销售价格”执行。

7月21日，廊坊某在售项目销售人员表示，目前在售的二期均价在每平方米8000元左右，已接近售罄，而刚刚开盘的三期均价为8500元。“另外，我们项目中还包含一些独栋别墅，均价在9500元左右。”

当记者问及“限价令”中提到的价格上限时，该销售人员表示还没听说相关规定，“这个对我们应该没什么影响，因为我们已开盘，可能是指新开盘的项目销售价格不能超出这个标准。”

## “蝴蝶效应”：各地开发商调整销售策略

在廊坊市永清县拿地的一位北京开发商，原计划在今年10月份启动项目一期的销售。

“从目前来看，即便‘限价令’是真的，应该也是针对廊坊市区。”这位开发商7月22日说，“不过，后面廊坊楼市怎么走还真说不准，我们现在先启动内部认购，争取早点拿到预售证后正式开盘。”

7月22日，河南郑州房地产开发商朱威在接受《中国企业家》记者电话采访时说：“如果出台限购令、限价令，就是要断我们的退路，硬是逼着我们提前开盘了。”

“一旦限购令实施了，那我的销售计划就完全泡汤了，看来我得主动出击了，找炒房团赶紧谈谈，同时还让销售部门重新制定销售价格。”朱威说。

东莞瑞峰置业事业部副总经理徐俊杰则表示：“东莞如果被点名限购，极有可能会全面被限，分区分限购有一个问题，就是会令东莞各镇街之间出现利益分化，这一点政府很难去平衡，与其如此，不如效仿佛山，‘一刀切’进行全市限购。”

之前，二三线城市由于不受限购影响，存在价格上行空间，成为一线城市开发商争相进入的新“安乐窝”，也让楼市投机资金转向了这些不限购的中小城市。

如今，对二三线城市进行调控的政策信号发出，很可能切断开发商的“退路”。

“不仅碾碎了楼市对猛涨销售业绩的预想，限制了大批的客户资源，同时，销售的低迷也会带来一系列的‘蝴蝶效应’，即房地产市场流动性资金缺位、房价不理想以及竞争压力增加，楼市在二三线城市的最后期望也将烟消云散。”中华房商合作联合会执行主席贾卧龙表示。

## 纵深

# 建材市场“着凉”

房地产调控政策下，一线城市楼市持续低迷，直接影响了产业链上的水泥和钢材市场。而国家保障性住房的大批建设，又燃起了两大产业的新希望。水泥、钢材厂商盯紧保障房市场，纷纷制定相关计划抢占这块蛋糕。

■ 见习记者 陈青松/文

在包括限购在内的“组合拳”持续打压之下，2011年上半年，以京、沪、穗、深为代表的一线城市及部分热点地区销售回落，房地产开发投资步伐放缓。

国家统计局近日发布的统计数据，上半年房地产开发投资额同比增长32.9%，商品房销售面积同比增长12.9%，部分一线城市房价下降，大多数城市房地产价格环比涨幅在继续收窄。

持续变冷的楼市正把低温传导给水泥、钢材等房地产相关行业。

## 西部地区水泥价格骤降

《中国企业家》记者调查发现，目前国内水泥市场整体不容乐观：华东地区相对较平稳，华北地区表现平淡，而西北和西南地区整体低迷。以陕西为例，宝鸡、西安等地连续降价五六次之多。在经济相对发达的关中地区，企业库存高达90%以上，部分中小企业不得不停窑、停磨。

数据显示，陕西省房地产开发投资增幅出现环比回落迹象。2011年前5个月，全省房地产开发投资407.97亿元，同比增长17.7%，比上月回落2.6%。在省会西安，至5月末新开工项目520个，较上年同期减少240个。

在西南重镇贵阳，城市改造建设热火朝天。记者了解到，很多工程进度缓慢，有的在建设项目甚至停工。

记者在采访贵州一家中小型水泥厂时，该厂负责人张老板正眉头紧锁：“这两年国家实行节能减排政策，淘汰落后产能相继关闭了一些企业，但竞争并没有减弱。现在房地产商的困难很大，我们水泥企业日子也难捱，没办法只好降价求生存了。”

需求下降给原本就过剩的水泥行业造成了巨大压力。据工信部统计，目前我国水泥产能已达19.6亿吨，而在建水泥生产线超过400条，新增产能将超过6亿吨。

中国水泥协会副秘书长刘作毅认为，陕西经济高速启动，使陕西省和周边地区水泥建设以“井喷”速度发展。

调查中记者了解到，近年来西北、西南地区水泥企业加速扩张，其它区域水泥巨头嗅到商机纷纷到此跑马圈地：2010年10月冀东水泥凤翔公司4500吨生产线、11月巨龙建材甘肃张掖2500吨生产线、2011年1月礼泉海螺2条5000吨生产线、2月甘肃临洮三易公司3000吨生产线陆续投产……

记者从陕西西咸、众喜等水泥企业了解到，自今年年初以来，陕西水泥价格同比下降了近20%。标号P.O 42.5的散装水泥出厂价从年初的270元/吨降至230元/吨，甚至一度传出220元/吨的价格。目前咸阳、宝鸡和西安的水泥市场呈现售价低、价格混乱、互相倾轧等特点。

数字水泥网副总经理陈柏林在接受记者采访时说，由于近几年水泥行业景气，价格高，企业投资过猛。同时他分析，由于以陕西为代表的西北地区、以贵州为代表的西南地区新增产能过度集中释放，导致近期销售低迷，价格持续下降。

中国水泥协会会长雷平治表示，这些新增的产能在2011年集中释放，给两地市场造成巨大压力。

贵州遵义五星水泥厂销售负责人周经理对记者说：“目前整个西南地区水泥市场都不景气，企业都非常困难，最主要的原因就是做水泥的厂家太多，市场投放量太大，竞争激烈。”与低迷的水泥市场相比，作为楼市下游的钢材市场表现也不尽如人意。

记者采访了北京、上海等地的几位钢材贸易商，他们表示在目前调控政策下，开发商们现金并不充裕，基本上很少会提前签订长期合同，而是采取需要多少钢材就采购多少的方式，且订货频率偏低，让他们颇为头痛。

广东欧浦钢铁有限公司一位负责人向记者表示，由于国家大力控制房地产，那些短期内不能回笼资金的钢材进货商大都心存疑虑，采取观望态度，钢材的价格在上半年一直处于下滑的趋势。

## 保障房建设有望拉动钢价上扬

今年全国两会上公布的“十二五”住房规划明确显示，“十二五”期间全国将建设保障房3600万套，全国城镇保障性住房的覆盖面积将达到20%左右。而今年全国将建1000万套保障房。据测算，1000万套保障性住房所需资金1.3万亿至1.4万亿元，将带来上千亿元的利润蛋糕。

1000万套保障性住房投资，最直接受益的无疑是建筑、建材类公司。从子行业来看，建材中的水泥、管桩、型材等受益会更加明显。

位于江苏的一家水泥厂相关负责人向记者表示，几个月来，他们水泥厂明显感到保障房的开建对水泥销售的拉动作用。国泰君安报告指出，水泥股价在6月份已经确立了底部，下半年股价有望震荡向上。

陈柏林对记者分析说，对目前处于困境中的西北、西南水泥企业而言，除保障房外，破解困局需要综合因素的拉动。加速并购重组是关键，通过联合重组提高产业集中度，进一步淘汰落后产能，优化产业结构。

作为亚洲最大的水泥供应商，海螺水泥在西南水泥市场的并购重组步伐加快。近日，该公司以约5000万元收购云南壮乡水泥100%的股权，新增一条日产2000吨新型干法水泥熟料生产线。在东部区域的整合基本完毕后，海螺水泥和中国建材都将收购重点瞄准中西部地区。

跟水泥行业一样，钢材市场也将受益于保障房建设。钢铁行业专家分析，下半年将迎来保障房建设高峰期，可望拉动钢材市场。

中国联合钢铁网分析师胡艳平接受《中国企业家》记者采访时称，“从整体上来说，2011年国家保障房建设下的力度很大，对于钢材市场是一大亮点。经我们分析论证，1000万套保障房能带动用钢3200—3500万吨。”

广东欧浦钢铁有限公司董事雷有为认为，2011年下半年保障房的建设会对钢材市场有一个良性的拉动。由于国家逐步加强房地产宏观调控，压力下，我国下半年房地产开发商可能会减慢开发进度，对钢材的需求不会很大。但下半年国家大力建设保障房，又将拉动钢材需求。综合两方面的因素，下半年我国钢材市场会趋向稳定。

不过，也有人质疑保障房建设进度偏慢。一位钢铁行业分析师告诉记者：“截至今年5月底，1000万套保障房实际开工率为32%，最近有报道说保障房建设开工率已经达到6成，我认为开工进度关键要看国家投入的资金是否充足。”