

房地产

# 房地产市场大调整是福是祸?

■ 禾晓

越来越多的迹象表明,这一次的房地产调整不会像 2008 年那样短暂。虽然从强度上看,目前还不及 2008 年时的最低谷,但因为周期较长,我们可以肯定地说,这一次中国房地产市场将迎来真正意义的大调整。不仅包括表面上的价格调整,也包括房地产开发周期、资金周转周期、房企盈利空间,甚至地方政府收益模式等各领域的大调整。

## 一个可能出现的特殊局面: 再次繁荣

即便是走过 2012 年,房地产再迎繁荣局面,那也将是不同于前一个“黄金十年”的另一种繁荣。短期来看,赌性很强的房地产企业可能需要彻底改变两大预期:一是未来还可能持续高盈利,二是调控会短期内结束。

房地产高盈利模式或将不再。这主要是基于目前融资成本越来越高以及土地出让金支付周期越来越紧这两大因素。起碼在 2012 年前,银行信贷仍将严格限制房地产开发项目。高利率的影子银行和民间借贷一定会抬高房企融资成本。另外,据记者了解,目前房地产企业拿地时支付土地出让金的模式相当严格,一般来说是先支付 50%,开工或一定期限内即支付 50%。和此前支付 10%即拿地,然后贷款支付剩余地价款相比,房企资金杠杆率大幅下降。这种情况下,开发商自有资金要求提高,也将直接影响企业盈利能力。

另外,目前开发企业的销售回款周期正在拉长。据统计,从拿地到销售回款,业内平均周期约为 40 个月,与 2008 年房地产行业低谷时 45 个月的周转过半已经相差无几。

更关键的是,2012 年预计有近 800 万套保障房竣工,这将改变房地产市场的供给结构,对定位中低端的商品房供给形成直接冲击。

从宏观上看,随着 10 月 29 日国务院经济工作会议提出继续严格执行房地产市场调控政策以及 31 日珠海出台限价、限购“双限”令,全面收紧的房地产市场调控政策在近期没有任何松动迹象。

对于上述形势,一些房地产企业先知先觉,他们的降价抢收行动无疑为自己赢得了宝贵的回笼空间。从龙湖地产近期大幅降价回笼资金 20 亿元可以看出,谁率先降价抢收,谁就有更多资本过冬。而降价动作宜简单不宜复杂,宜一降到底不宜小幅试探。降价不会影响开发商品牌,只会带来实际的好处。

据记者调查,未来还会有更多企业参与到抢收行动中。这轮调整带来的降价幅度大致可能是:一线城市的平均房价降幅 20%至 30%,二线城市 10%至 20%。

长期而言,业内预计房产税可能成为限购令的替代政策。即便如此,房产税在多大程度上能够抑制投资资金进入楼市,目前尚不可知。更不用说房产税出台所需要的硬件平台——全国房产信息数据库的建立还尚待时间。

不过,中国房地产业也不会由此直接进入下行期。城市化进程仍在继续,商品房市场仍是拉动内需的最重要领域之一。一个可能出现的特殊局面是,“十二五”期间 3600 万套保障房未来将大量入市交易,货币化补贴



本报记者 林瑞泉/摄

的保障体制将为房地产市场带来更多需求。那将是一次又一次房地产繁荣的到来。

## 中长期调控思路渐明: 并非行政手段

住建部、财政部等多部委相关负责人 27 日在全国人大常委会专题询问时表示,“十二五”末我国住房保障率将达 20%左右,未来要加快推进房产税的实施。观察人士认为,房地产调控短期没有放松迹象,调控成果仍需巩固。同时,围绕商品房和保障房两条主线,房地产市场中长期调控思路逐步清晰。

近年来,我国先后启动了数轮房地产调控,效果和成本往往共生共存。房地产业规模大,产业带动力强,影响因素众多。既需要对局部问题和短期现象及时调整,又需要 5 至 10 年甚至更久的中长期发展规划,及多部委联动乃至更高层级的顶层制度设计。目前,遏制房价过快上涨的调控措施已初见成效,未来一段时间,将是出台解决城镇居民住房问题、促进房地产业中长期发展政策措施的有利时机。

从商品房领域来看,住建部表示,限购措施是“不得已而出台”的行政办法,如果个人住房信息系统以及银行、财政、税务等相关系统建立完善之后,就不必再采取限购这种行政色彩浓厚的办法。

对此可从两个方面理解。短期来看,限购在短期内退出的时机显然不成熟。目前商品房价格总体上趋于稳定,一些城市出现下降的苗头,部分二线城市房价仍然上涨。尤其是随着城镇化、工业化的深入推进以及一般居民消费价格的普遍上涨,未来推动房价上涨的动力仍然存在。目前楼市调控正处于“不进则退”的关键时刻,一旦放松则可能前功尽弃。如果真要谈及限购退出的“时间窗口”,则需要房产税制度的完善,住房信息系统等配套措施的建立以及持续一段时间的房价基本稳定,目前这些因素显然并不具备。

从中长期来看,市场供需是影响商品房价格波动的主导因素,商品住房的调控手段仍以经济手段为主,而不是行政措施。限购政策作为一种行政办法,确实存在一些局限性,未来

该项政策在全国范围长期实施的可能性不大。

从保障性住房领域来看,中长期调控思路和制度也逐渐清晰,大致可以分为保障范围、保障方式、保障机制、保障目标和原则等方面。未来保障范围主要围绕低收入以及部分中等偏下收入的城镇居民;保障方式则以实物保障和货币补贴两种;保障机制包括投入机制和运营分配机制;保障目标方面,“十二五”末期我国住房保障率将努力达到城镇居民户数的 20%左右,2020 年使绝大多数城镇居民住到较为健康舒适的住房中去;保障原则可以概括为满足基本住房需求、小户型、功能全、质量好等几个方面。

## 房地产调控仍需“长治”: 寄望政策执行连贯

10 月 29 日,国务院总理温家宝主持国务院常务会议时再次强调,各地政府要切实负起责任,继续严格执行政策,进一步巩固房地产市场调控成果。此前,温家宝总理在广西南宁调研时就曾表示,目前房地产市场调控和保障性住房的建设正处于关键时期,各级政府要切实采取措施,进一步巩固调控成果。仅仅一周时间内,两次内容几乎一致的表态,不仅透露出房地产调控在短期内不会放松,“继续”、“进一步”等字眼出现,更透露出房地产调控的“长治”思路。

放量供应、降价促销,房地产开发企业的卖力叫卖不仅未能开启“银十”,还意外点燃了部分购房者的怒火。10 月,仅在上海便发生至少三起业主维权事件:浦东中海御景熙岸楼盘,业主与保安爆发冲突;龙湖郦城楼盘,上百名老业主“冲击”售楼处;秋霞坊楼盘,部分老业主“集结”于售楼处……事件起因皆是:房价降了,行情变了,而这一结果应该归功于长达一年多的、十分严厉的调控措施。

部分专家学者将房地产开发企业的降价之举视作“求生”手段,而通过对当下行情的观察则会得出房企“求生”尚早的结论。国家统计局近日公布的数字显示,房价在今年 9 月上涨幅度仍是“略有增加”,而从 70 个大中城市房价的数据来看,9 月房价上涨的城市数量更是在 8 月 23 个的基础上有所增加。同时,房地产开发

企业特别是大型房地产开发企业的销售业绩也并非人们想象的那么糟糕,作为今年第一家调整房地产销售目标的富力地产,只不过是全年 400 亿元销售总额略微缩减为 320 亿元。

按照以往经验,房企降价除生存需求外,也有其他战略考虑,比如拉低市场价,兼并熬不下去的中小房地产企业等。事实也印证了这一点,万科、恒大、保利等大型房地产企业在率先举起降价大旗的同时,也开启了兼并的大门。仅以万科为例,万科半年报显示,上半年,公司斥资超过 46 亿元分别收购武汉、香港、广州等地多家房地产企业。万科董事长王石也曾坦言,在宏观调控之后,大型房地产企业的市场占有率有率会增长。因此,部分房企并未将目前的降价作为救命稻草,只是他们开疆拓土的策略。

此外,在记者看来,房地产开发企业集中于一线城市的降价举措有“作秀”成分。为何说是作秀?在一线城市郊区楼盘放量供应的同时,核心城区却出现零供应或供应严重不足的情况;大户型房屋供应充裕的同时,中小户型供应缺失;另外,郊区楼盘价格大幅下降的同时,核心楼盘价格坚挺等矛盾现象的出现,或许并非偶然。

朝令夕改、摇摆不定的政策指向对象已然不是房地产市场,而是普通民众的承受力。试想,如社会反响不大,调整后的政策便会落地执行。当政策变为试探民众的工具,地方政府与谁的利益一致便更加清晰。

房价降了,房地产商赚的钱少了,购买土地的行为也就会减少,一系列土地流拍、土地交易量下降,会直接减少地方政府的财政收入,因此,地方政府在利益的驱使下,成了开发商的代言人。

开发商的虚假“示弱”、地方政府的真实“协助”会带来房价居高不下、老百姓抱怨增加的后果,因此,房地产调控“长治”的警钟需要及时敲响。当然,房地产调控需要“长治”并不意味着一定是新的调控政策的出台,只是希望原有调控政策的执行应具有连贯性并前后保持一致,这一主动权掌握在中央和地方各级政府的手里。

(综合《金融时报》、《上海证券报》、《中国证券报》)

汽车

# 新的汽车消费刺激政策出台可能性小

■ 贾新光

据报道,1—9 月,汽车生产 1346.12 万辆,同比增长 2.75%;销售 1363.35 万辆,同比增长 3.62%。有的机构预测,今年中国汽车销量可能达到 1870 万辆,同比增长 4.5%,也有的机构预测销量仅有 1770 万辆,同比下降 2%。

由于 10 月工作日减少,汽车销量将少于 9 月,估计在 150 万辆左右;1—10 月的总销量将在 1510 万辆左右,距离 1870 万辆还有 360 万辆,需要 11、12 两个月每月销售 180 万辆,我认为这个可能性很小。去年 12 月汽车产量接近 190 万辆,但是销量也只有 167 万辆,况且今年绝对不会出现去年年底的抢购现象,所以估计最好的情况,后两个月销量每月也就在 150 万辆左右,全年总销量会达到 1800 万辆,基本持平。如果月销量少于 150 万辆,全年销量同比会有小幅度的下降。

今年三季度我国 GDP 同比增长 9.1%,连续第三个季度增速回落。现在看,GDP 增速将继续回落,2012 年不会超过 9%,宏观调控不会放松。

国家统计局发言人认为,目前国际形势复杂多变,国内经济运行不确定性和不稳定性上升,国际上欧洲债务危机将使欧美经济受到严重影响,中国也会受到一定程度的不利影响,给明年的经济发展带来困难。

原来《汽车产业结构调整规划》预期的目标是持续稳定增长,汽车销量每年增长 10%,所以采取了三项刺激汽车消费的措施,实际运行结果是前两年分别增长 40%和 33%,大大超出预定的调控目标。而且连续多年的高速增长,汽车数量暴增,造成全国性的交通拥堵,已经超出城市现有基础设施的承载能力。所以,尽管一些企业和部门还在呼吁出台政策帮助自主品牌渡过难关,但是看来出台新的汽车消费刺激政策可能性极小。

1—9 月,乘用车产销同比增长 6.04%和 6.38%,商用车产销同比下降 7.37%和 4.79%。这个形势在 2012 年还会延续,因为商用车的市场形势完全取决于宏观经济形势,而 2012 年不会再出现类似 4 万亿的大规模政府投资行为。宏观经济增速继续减缓,商用车特别是货运车辆市场形势都会好转,客车可能继续保持适度的增长。今年黄金周被称为“黄金粥”,出行人数高达 3 亿多人。2010 年,我国旅客运输总量 328 亿人次,其中公路占 93.38%,铁路仅占 5.12%,民航比重不到 1%,这就意味着旅游出行总量会继续增长,而公路出行比重会占绝大多数,所以客车市场的形势会好一些。

1—9 月,轿车产销同比增长 8.42%和 8.58%;MPV 产销同比增长 16.17%和 14.91%;SUV 产销同比增长 17.50%和 17.64%;交叉型乘用车同比下降 10.70%和 9%。现在看,乘用车市场明年不会有大的变化。从最近一段的动态看,明年轿车市场竞争焦点将是中级车,日系、韩系今年都下了很大功夫来攻打原来日本车的领先阵地,而日系也会有绝地反击,竞争将相当激烈。

(摘自《北京商报》)

# 担忧双鹿收购萨博 中国车企“救世”或难如愿

■ 邵玉梅

随着金融危机对汽车行业的冲击,中国汽车企业却意外地扮演了汽车品牌“救世主”的角色。

“双鹿”联手收购萨博一直在业内不被看好,但随着近日瑞典政府和瑞典汽车同意将萨博汽车 100% 控股权出售给双鹿消息发布后,几经波折的萨博收购案似乎已经基本落地,只是等待中国政府部门最后的审批以及本月 15 日前合作协议的正式签署。

从腾中收购悍马,到吉利收购沃尔沃,再到双鹿收购萨博,汽车企业的海外收购已令大家见怪不怪。随着金融危机对汽车行业的冲击,中国汽车企业却意外地扮演了汽车品牌“救世主”的角色。尽管收购过程中有真心实意收购的,也有利用收购进行自我炒作的,无论最终成功与否,中国汽车在全球范围内的地位崛起已成定局。

对于双鹿以 1.4 亿元收购一个病入膏肓的汽车品牌,大家一直争论不休。一方面同时背负负债累累,到底值不值的问题,另一方面则是“蛇吞象”的问题,消化得了的问题。汽车行业的投入是个无底洞,对于一个实力算不上雄厚的汽车企业和一个规模过大现金流紧张的经销商集团,凭什么能让萨博实现起死回生?如果收购萨博真是一笔“划算”的交易,那又为何实力强大的许多国内车企却不敢涉足?

其实,萨博、沃尔沃的收购与 MG 从国内市场走向国际市场的品牌发展方式有着异曲同工之处,不同的是前者是从国际走向国内,而后者是从国内走向国际。在收购萨博后,双鹿利用各自优势,也许真能让萨博品牌从此走上康庄大道。凭借萨博在国际市场的影响力,中国产的萨博不仅满足中国市场的广泛需求,还能实现大量的海外出口。而庞大集团则是经销商集团,特别是北方市场拥有良好的渠道根基,解决了新品牌在渠道建设中的各种困扰。相比外界普遍担忧,即使成功收购了萨博,萨博日后的投入将是一个无底洞,双鹿更关注的则是萨博品牌力及其拥有的品牌完整度,当然,最后的条件正随人所欲。

(摘自《南方日报》)

评论

# 房价大起大落并非调控题中之意

■ 李佳蔚

以“国十条”为代表的这一轮房地产调控措施启动至今已一年半有余,期间中央政府密集出台了限价、限购、限贷、房产税等一系列调控举措,躁动楼市开始降温并渐趋理性,尽管在调控过程中充斥着各种“杂音”,但时至今日中央高层态度依然鲜明——继续严格执行政策,进一步巩固调控成果。仔细梳理不难发现,无论是“国十条”、“国五条”,还是“新国八条”,“遏制部分城市房价过快上涨”一直是一贯之的房地产调控目标。抑制投资、投机性需求,去除泡沫,使房价合理回归的思路贯穿了本轮调控的整个脉络。

这从中央一再强调并要求继续严格实施差别化住房信贷、税收政策和住房限购措施,遏制投机投资性购

房,合理引导住房需求的多次表态中可以得到证实。尤其值得关注的是,“限购”政策不仅没有松动,而是更加严格。虽然“步履蹒跚”,但“扩容”态势未减,11 月 1 日珠海实行的“双限”政策就是一例证。

目前楼市正处于关键敏感期,伴着房价“拐点”隐约浮现,各个利益主体之间博弈也进入白热化,此时任何一点儿风吹草动都会引发一阵波澜。这在资本市场可谓立竿见影,每有松动传闻出现,地产板块就一改往日颓废走势而走强。这提醒我们要清醒地认识到调控的复杂性、艰巨性,地方出于税收和土地财政等自身利益考虑有很大松动既有调控举措的冲动,部分地方政府迟迟不出台限购举措也并非偶然,因此,不到最后一刻楼市调控根本不敢轻言胜利。

调控的累积效应正在显现,而对

于当前楼市出现的各种“杂音”和触碰“高压线”举动,中央态度也十分明确——“坚定不移地搞好房地产市场”,这无疑显示出坚持调控政策的决心,令寄望调控松动的一厢情愿想法破灭。排除“杂音”的干扰,保持调控政策的稳定性和连续性,促进房价合理回归是调控的目标所在,“合理”二字看似简单,实则颇具深意,避免房价大起大落、暴涨暴跌应是题中应有之意。

目前很多人对房价下跌乐见其成,甚至认为房价下跌个三四成,银行也能承受得起,但房价暴跌实际上是非常危险的,目前银行业直接对房地产相关企业和个人贷款约 9.5 万亿元,房价大幅下跌势必造成大批房地产开发企业的贷款无法归还,不少按揭贷款也会出现违约,无疑将产生大量不良贷款造成银行资产缩水,换句

话说,中国房地产市场“崩盘”可能导致银行业危机,美、日的前车之鉴就在眼前。

这种担忧并非空穴来风,正所谓“牵一发而动全身”。房地产市场景气与否直接影响到建筑、钢铁、水泥、电力和家电等行业,有经济学家就曾估算,中国共计约 50% 的 GDP 都与房地产业的命运相关,由此可见一斑。希望房价暴涨暴跌很可能会落空。

事实上,本轮调控中呈现出明显的“有保有压”、“双轮驱动”的特点,一方面加大力度调控房地产市场,稳定房价;另一方面又大规模投资加大保障房建设力度。在将住房的使用功能体现得更充分,让房地产市场回归本来面貌之后,短期调控政策必然会退出,届时房地产市场调控很可能会将目光投向更为深层次的体制性、机制性问题。(摘自《经济参考报》)

## 假冒材质纠纷 假一赔十获支持



王利博制图

消费者刘先生近日投诉,称其在北京某家具市场建材厅南方亚威达订购凤铝牌的塑钢门窗,价格为 6500 元,双方签订合同时商家承诺假一赔十。商家为刘先生家安装完后,刘先生发现门窗不是“凤铝”牌的,就电话和商家协商,寻求解决的办法。但商家拒不承认是假冒产品,于是刘先生通过凤铝厂家检测,有一个门窗是假冒的凤铝门窗,于是刘先生再次找商家,并要求按合同规定十倍赔偿,遭到商家再次拒绝。无奈之下,刘先生投诉到了八里庄消协分会。工作人员了解情况后,对双方进行调解。商家同意双倍赔偿,经过工作人员分别给双方做工作,最终根据消法以及商家承诺假一赔十,最后双方达成一致意见,商家一次性赔偿刘先生 8000 元。这样一起消费纠纷在八里庄消协分会得到了彻底解决。

北京市工商局海淀分局 助力企业发展专题报道 27