

【求证楼市拐点(中)】

# 库存大增:楼市低迷或持续一年

## 开发商资金链预计只能坚持半年,“失血”房企数目增加

■ 本报记者 张龙

房地产市场“量价齐跌”的情况开始显现。

在北京房山某楼盘,负责销售的人士告诉《中国企业家》记者,商品房的成交价格每平方米1.6万元,比预售价低了3000元左右。在大兴等地,记者了解到,不少楼盘都在想方设法搞促销,有的降价推出特价房,有的送精装修,有的搞团购价。

在中高端楼盘方面,亚豪机构统计数据表示,今年一季度,高端楼盘市场仅成交了399套房源,同比降低了68%。

上海易居房地产研究院副院长杨红旭早在2012年就提出2014年房地产市场将出现拐点,在他看来,这属于短周期波动,明年将有50%以上的几率会继续探底。

亚太城市房地产研究院院长谢逸枫告诉记者,前4个月,新开工面积等6个核心指标都在下降,房地产市场的低迷状态至少要维持1年到1年半的时间。

### 进入“去库存阶段”

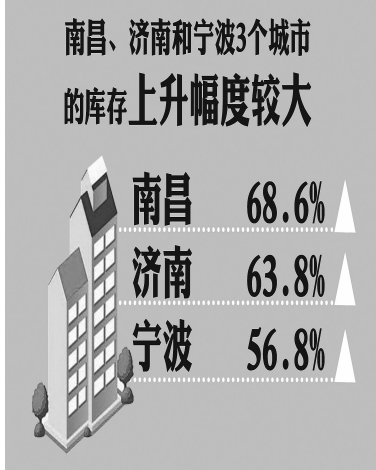
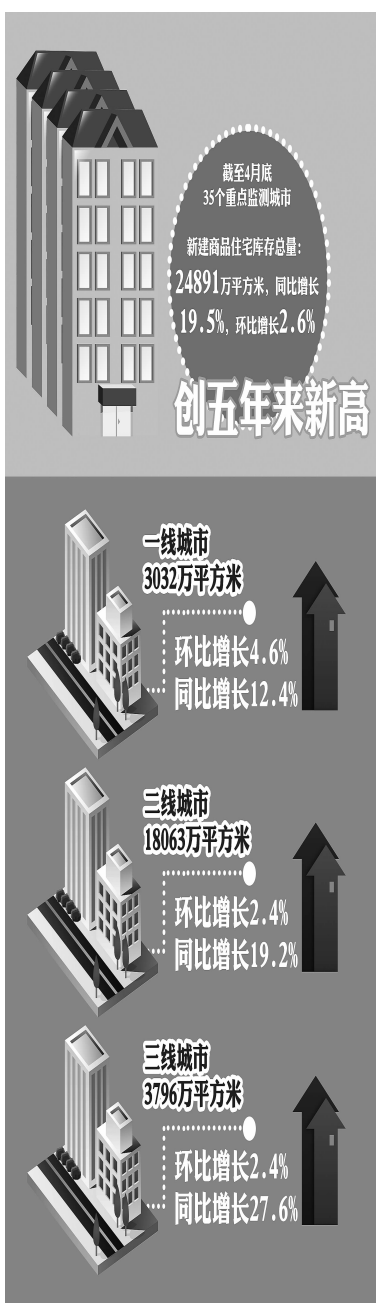
杨红旭告诉记者,现在是去库存阶段,至少需要1至2年的时间。

在高库存的重压下,北京华业地产股份有限公司副总裁陈云峰告诉《中国企业家》记者:“从目前来看,一线城市的供需矛盾仍然是偏紧的,重点在三四线城市,这些地方呈现严重的供大于求局面,随时都有崩盘的可能。”

海易居房地产研究院发布的4月住宅库存报告显示,截至4月底,重点监测的35个城市新建商品住宅库存总量为24891万平方米,环比增长2.6%,同比增长19.5%,创五年来新高。

国家统计局的数据也显示,4月末,商品房待售面积52652万平方米,比3月末增加489万平方米。其中,住宅待售面积增加213万平方米,办公楼待售面积增加31万平方米,商业营业用房待售面积增加147万平方米。而2013年全国商品房待售面积为4.9295亿平方米,同比增长高达35.2%。

记者从四川省了解到,截至目前,该省商品房待售面积超过1880



数据来源:上海易居房地产研究院 王利博制图

万平方米,同比累计增长12%。

在地级市层面,铜陵商品房待售面积继续上升。一季度,商品房待售面积55.5万平方米,增长57.7%,其中,住宅待售面积26.8万平方米,增长17.5%。

谢逸枫认为,全国有30个城市库存量超过20个月,而合理的区间是在12个月以内。

陈云峰告诉记者,今年的“五一”是个节点,房地产行业的销售量大幅度下滑,一线城市下降40%左右。房地产价格可能会在2至3个月之后出现明显的松动。

库存量增多直接折射出开发商拿地热情走低以及开工率不足。数据显示,1至4月份,房地产开发企业土地购置面积8130万平方米,同比下降7.9%,降幅比1至3月份扩大5.6个百分点。房屋新开工面积43234万平方米,下降22.1%,降幅收窄3.1个百分点。其中,住宅新开工面积31184万平方米,下降24.5%。

### 今年成交量萎缩20%?

中原集团首席运营官李文杰告诉《中国企业家》记者,按照目前态势,今年房地产的成交量会萎缩20%左右。

国家统计局的数据显示,去年全国房屋销售面积为13.1亿平方米。

谢逸枫的看法稍微乐观一点,“今年会维持在12.5亿平方米,以后会在10亿平方米至12亿平方米之间波动。”

从税收方面可以看出房地产成交量的颓势。财政部数据显示,4月中国财政收入增速回升至2014年以来的次高点。4月全国财政收入12481亿元,同比增长9.2%,增速比3月高4个百分点。而4月中央财政收入5812亿元,同比增长8.5%。

税收增长与房地产关联度不大。数据显示,4月房地产业营业税443亿元,同比下降4.2%;房地产企业所得税248亿元,同比下降3.1%;契税319亿元,同比增长1.2%。

财政部材料所副所长刘尚希曾公开表示,房地产业营业税和房地产企业所得税的税基都与房地产销售额有关,反映了当前房地产市场的不景气和企业利润的下滑。

此外,房屋的空置率也是影响销量的一个原因。“全国至少有1000万套空置房,空置率是按照1%至2%的上升幅度在增加的,这说明城市住房需求出现了断层现象。”谢逸枫称。

### 开发商资金链预计还能坚持半年

陈云峰表示,目前行业资金偏紧,出现问题的企业多数是拿地导致的。现在房地产企业负债率很高,但还没紧张到坚持不下去的程度,坚持半年没有问题。

“如果到了11月份,仍然是这种行业状况,情况就会变得严重。”陈云峰说。

李文杰也认为,现在包括前10名的房地产企业的资金链也是偏紧的。

德意志银行发布报告称,9家中国地产商或无法达成今年销售目标。他们包括:花样年控股、合生创展集团、首创置业、中国海外宏洋、金地集团、宝龙地产、中国奥园、建业地产及远洋地产。这9家地产商今年1至4月仅达成其年度销售目标的不到20%。

此前披露一季报的沪深两市142家上市房企来看,有74家公司出现同比业绩下滑甚至亏损的情况。

内地龙头房企万科今年前三个月的营业收入及净利润同比双双下滑。一季度实现营业收入95亿元,净利15.3亿元,同比分别下降32.16%和5.23%。

花样年主席兼首席执行官潘军曾公开表示,今年前4个月,其销售额为9.43亿元,仅完成全年目标的6%。潘军指出,公司推盘活动主要集中在下半年,占全年销售额比重约70%。但就目前市场形势而言,实现目标有一定难度。

房地产融资作为房地产企业的另一个“圈钱”法宝,现在也面临着失灵的风险。

中原地产研究中心最新报告显示,4月十家标杆房企共计融资118.01亿元,环比3月回落24.7%,这已是融资金额连续两个月回落。

就在近日,青岛的房地产企业老板因资金链断裂已经跑路。潘石屹也公开表示,相信未来资金链断裂的房企数目会日益增加。

纵深

# 土地财政末路: 开发商拿地选择观望

■ 本报记者 闵云霄

5月14日下午,南京国土局推出迈皋桥G20地块,因无人报名竞买而流拍。拍卖会主持人称原因是周边配套不成熟,但紧邻G20的一地块去年被以12927元/平方米拍出,比G20起拍价9175元/平方米还高出3000元/平方米。

当天,千里之外的武汉也通过拍卖出让3宗地块,此前被看好的武昌优质滨江地块意外出现流拍,拍卖会只用了2分钟就闪电收场。

楼市的不景气传导给开发的上游,房企的谨慎拿地,意味着拐点的到来。某著名开发商一高管告诉《中国企业家》记者:“就是受金融危机影响的2008年,市场的预期也从未这么悲观。”

### “史上最短土拍会”

5月5日,沈阳共有五幅土地挂牌出让,起始价最高的一块也只有1584元/平方米,但开发商对此兴趣不大——现场只有三家竞拍企业参与,唯一成功出让的土地接近底价成交,总价仅93万元,最终导致另外四块地流拍。

据沈阳市国土局公布的信息,这五幅土地有三幅为商务用地,两幅为商住混合用地,合计出让土地面积近10万平方米。

这让人想起网上疯传的万科副总裁毛大庆内部发言稿的内容:重点关注的50个城市,已明显出现分化的特征,“由于土地供应过多,带来了对未来市场销售能力的透支”,明显的代表,就是沈阳。

发言稿还表示,50个城市里面,像沈阳这样的城市大概有30多个。

5月14日南京的土地拍卖会上,一共只有2家小型开发商报名参加,大型开发商不见踪影,其余的城南3幅地块也均以底价成交,整个竞拍过程仅持续了约3分钟。

当天,武汉挂牌出让3宗地块,只有2宗地块以总价1.15亿元底价成交,备受关注的武昌余家头的优质滨江地块由于没有买家出价,出现意外流拍,整个拍卖会仅用了2分钟就宣告结束。有业内人士戏称为“史上最短土拍会”。

《中国企业家》记者梳理发现,南京市今年1月至4月成交34幅土地中,有20幅是底价成交,占比约六成。同样是1到4月,郑州市区共有14块商服用地通过招拍挂出让,面积约488.18亩。其中有6块商业用地流拍,约128.91亩。第一季度,武汉共招拍挂土地34宗,成交面积和成交金额同比降幅均超过四成。

### 开发商的“不合作”

《中国企业家》记者从北京市国土局网站可以看到,5月6日成交的4宗经营性用地,都是在今年2月底挂出。自3月以来,两个多月的时间,北京都没有挂出新上市的经营性用地。这意味着5月的北京土地市场出现短暂断供现象。

“去年北京一块住宅类的地块基本都会有超过10家以上的开发商竞争,但现在竞争者不超过5家,一线房企越来越谨慎了”。北京一家房企人士告诉《中国企业家》记者,“现在,开发商和购房者一样,持观望态度。”

在亚豪机构市场总监邵毅看来,从去年底到今年年初,北京总体供地量、成交量很大。近期新增供地趋缓,不排除国土部门适当控制供地节奏的原因。

但是,具体到上海,原本火爆异常的土地市场也已经出现了降温迹象。据21世纪不动产统计,4月上海共出让15幅经营性地块,合计出让面积35.6万平方米,出让金额66亿元,量价环比分别下滑38.2%和33.7%,出让金额更是创下近14个月的新低。5月上海预计仅有四幅经营性用地出让,合计出让面积9.5万平方米,起拍总价31.8亿元,环比分别下降73.5%和51.9%。

按照惯例,当房屋交易市场出现异动之后的4—6个月,才会传导至土地市场。但今年的土地市场走势几乎和房屋交易市场同步。分析人士表示,当前楼市供需关系正趋于平衡,导致市场预期生变。多数房企对后市的看法偏向谨慎,加之资金链趋紧,因此放缓了拿地节奏。这种迹象预示,随着供需双双回落,今年房地产市场将迎来“小年”。

### 土地财政危机

土地市场与房屋市场双双降温,说明当前房地产市场的信心明显下降。国土资源部前不久刚刚发布的《2014年一季度全国城市地价监测成果》的监测结果显示,2014年一季度全国主要监测城市地价上涨出现放缓迹象,全国主要监测城市综合地价环比增速为1.89%,涨幅在7个季度后首次出现收窄,较前一季度下降了0.17%。城市间分化态势更为明显,部分城市地价或将止跌回落。

对于土地市场的降温现象,国土资源部中国土地勘测规划院地价所所长赵松在新闻发布会上表示,国内经济下行和楼市降温是地价增幅收窄的宏观原因,而个别二、三线城市的楼市泡沫破裂加重了土地市场下行趋势。

一家机构对《中国企业家》记者表示,未来一段时间,房地产市场将不可避免地维持低位,并可能进入较长时间的“冰冻期”。世联行副总经理袁鸿昌认为,一方面由于商品房市场正在经历销售量减少,价格探底的过程,开发商拿地的意愿大大降低,需求减少,也使得政府推出土地的意愿减低,土地市场的成交价将恢复到比较理性的水平。

有专家表示,在“土地财政”的驱动下,很多地方政府此前大量供地,造成区域内的土地和房屋供应很快达到饱和。同时,由于产业、交通等配套不足,导致城市化进程缓慢,存量房屋难以消化。

案例

# 老业主“维权”施压: 开发商重演“半夜开盘”

■ 本报记者 江丞华

近期,国内各地连连出现老业主因开发商下调房价而引发的“维权闹房”事件,更有情绪激动之业主,出现怒砸售楼处等过激行为。无奈之下,开发商只能采用游击战略:或是半夜悄悄卖房,或是躲到其他区的宾馆里偷偷卖房。

“这两招,其实都不是新招,很多开发商都用过。最近几年,每到房价下调的时候,总有老业主来售楼处维权,开发商因为不想激化和老业主的矛盾,又不想影响售楼的进度,所以选择这种低调卖房。”常州一家知名楼盘的售楼处负责人朱先生向《中国企业家》记者解释说。

### 夜半时分悄悄卖房

“晚上开盘最早来源于广州,后来被全国的开发商偷师了。不过,由于近期房价进入敏感阶段,不少开发商担心降价促销会引发前期购房者反弹,因此,半夜开盘未尝不是开发商低调卖房的一个好选择。”朱先生告诉记者。

2014年初,位于杭州滨江之江路的一个新楼盘就选择晚上开盘。

家住附近的王女士告诉记者:“大厦现在没有完工,楼顶还搭着脚手架,外围是楼盘广告和效果图,号称精装修,单户面积100—200多平方米,售价18000元以上。比起吹风价每平方米低了一两千元。”

记者了解到,日前该楼盘已经开始了夜间开盘,并且十分低调,除了通知诚意登记过的买家,对外并不宣扬。

“前段时间,我们楼盘推出了9.2折优惠,立马引发了前期买家反弹。我们公司的领导怕这样会引起更大的麻烦,所以才选择了晚上开始卖房。”售楼处工作人员李小姐向记者解释说。

随后,记者发现,有该楼盘业主在网络上发帖公开抱怨称:“我上个月才付的全款,最近才知道比同楼盘现在买的要贵七八千元。”

巧合的是,日前,因为降价被老业主跑到售楼处维权的常州某楼盘也选择半夜开盘降价促销的做法。

该楼盘的营销人员在电话中告诉记者,“低调降价也是没有办法的办法。前段时间,我们的降价消息刚刚公布就引来了各方压力,老业主过来‘维权’,当地政府部门也批评说‘影响很不好’,所以现在降价楼盘都

是暗自操作。如果公开,还会有来自同行和一些与房地产界关系密切的媒体的批评。”

除了半夜卖房外,有的开发商选择将售楼处搬到更为隐蔽的宾馆,借此摆脱老业主的维权。

“我们也是害怕老业主到售楼处闹事,他们一闹,势必会影响我们的日常工作,可是上面不管这些,我们每月的工作量依旧,完不成指标我们就得喝西北风。本身现在的房子就不好卖,哪还经得起他们(老业主)闹啊。所以啊,我们只能走,让闹房儿找不到我们。”宁波保亿丽景英郡售楼处人员如是说。

### 更多开发商选择“明降补差价”

除了将售楼处搬到宾馆这一方法之外,有的开发商选择透过中介达到悄悄降价的效果。

“前段时间,苏州的路劲四期也在偷偷卖,通过中介均价9500元,不敢公开,不然5期的卖不出去,已经买房的老业主也不干了。”一位不愿具名的网友告诉记者。

就在上述楼盘运用各种“游击手法”降价卖房的同时,越来越多的开

发商选择了将降价放到阳光之下。

2014年5月11日,位于镇海新城北核心区域的保亿·风景御园开盘,在其开盘广告上承诺若降价则退房或补差价。据该楼盘置业顾问小刘介绍,此次楼盘开出的房源价格都很优惠,均价在8000元/平方米左右,88平方米户型总价在70万元左右。

对于降价退房或补差价的承诺,小刘说,“这是真的,广告都已经出去了,到签订购房合同的时候可以一起签一个附加协议。”但是,在该广告上还有一行小字,标明2014年12月31日前降价有效。对于2014年12月31日之后降价怎么办?小刘说,“现在的均价已是成本价,可能不再降了。”

同时,位于宁波市梅山岛保税港区核心地带的美的·蝴蝶海近期推出“财富增值计划”,交房前若降价则回购。凡成功认购者,可与项目方签订《财富增值协议》,享受产品价格保障。

对于这一说法,记者以购房者身份打电话到蝴蝶海售楼处求证,售楼处工作人员称是真的,但不愿过多透露,只要求到售楼处了解详情。