

政策提振 中小房企仍旧存活不易

■ 本报记者 李霖轶

住房和城乡建设部正在酝酿发布关于稳定住房消费的相关文件,其中包括两条重大意见,一是将使用公积金购买首套房的首付降至两成,二是下调二套房商贷首付比例至五成,下调房贷利率。该文件目前已得到财政和央行支持。

不过对于中小房企而言,“活下去”依旧艰难。近日,中国房地产研究会副会长胡志刚在接受《中国企业报》记者采访时提到,“中小房地产企业现在中国有80000多家,在转型期,小企业出局得会比较快,目前可能已经有相当多的小企业出局了。”

中小房企无钱无“势”

优胜劣汰本就是市场化的不变法则,但是在这场房地产迭代的战争中,刘晨(化名)认为这其中并不公平,“政府管得严,要求很多,支持的企业也都是有政府背景的企业,银行这方面也是,感觉到很不公平。”

刘晨是某地方房企的销售总监,它所在的房企已成立十余年。从房地产的“黄金十年”一路走来,如今步履维艰——在建在售仅仅35万平方米,最近的一次可以“上得了台面”的年销售额也只是2个亿。

库存量、政府管制、资金等都是刘晨所在企业面临的问题,“国家规定要求提高,比如说规划局规定,住宅项目必须要配套30%个商业,外立面要做成商业立面,外面是商业,里面是住宅,成本提了上去,但是房价又不能涨,涨价后又卖不出去。”刘晨所提到的30%个商业,作为住宅项目的硬性规定“配套”,目前并没有启动,原因是商业环境不好,加上本身企业对商业这方面也没有主动的想法,这让刘晨很无奈。

至于库存量,刘晨主要采取调整价格去保量,整个采访过程中,他先后提到三次“降价”,对于移动互联网、电商等几乎零接触,产业链、综合体也是在除去库存后的事情,目前估计是在2—3年以后,其中库存大概在一年左右消化完,这是比较乐观的想法。

即便如此,刘晨所在企业在本地企业中算是不错的了,据刘晨所描述的,当地的房企大多在勉强支撑,已经出现4、5个烂尾楼了。

两会过后,房地产行业放出众多利好的消息,降息、降准、公积金等等,并且业内人士普遍认为,各方尤



本报记者 林瑞泉/摄

其是金融机构将加大力度促进房地产的稳步发展。

这意味着银行很有可能要拿出较多的资金来贷给开发商了,武汉祥生房地产开发有限公司(以下简称“祥生”)的策划总监徐青已经感觉到银行的态度在转变,“国有的几大银行对开发企业的贷款还是没有放得太开,但是在释放一些好的消息,商业银行也是在逐渐地放宽,除了国有银行,其他银行还是透露出合作意向,但是还在等待中央放话,希望落实快一些。”

相较于徐青的乐观,刘晨所在地方甚至没有更多的贷款机会可以去期待。“我觉得政策方面可以适当倾向民企,中国大多数还是民企,如果民企倒了,国企也养不了那么多老百姓啊!”刘晨在呼吁有利于民企发展的政策同时,他也明白,即便银行愿意把机会给民企,轮到的也是万科、万达、绿城等一线房企。

各大企业进入地方炒高地方房价的同时,也“抢”走了银行少得可怜的贷款机会,“银行贷款要看还款能力,一是给有政府背景的企业,二是给大企业。”如刘晨所说,商业银行对待他们相对“温柔”一些,但是,“政策一下来,可能又是另外一回事了。”本地企业获得银行贷款的机会很少。

胡志刚认为,“银行不买单,小微企业贷款并不好贷,银行这块可以说已经商业化了,你让它把利率降低它不会干,中小企业不要对这方面抱太大希望,还是想办法自己的问题自己去解决。”

靠自己靠朋友靠不上政府

好在,目前刘晨所在售的项目位置相对较好,并且是刚需产品,大多在80—130平方米。无独有偶,徐青在接受《中国企业报》记者采访时也表示,目前祥生的目标客群主要定位为刚需客户群体,由120平方米三居室到现在80平方米的三居室,产品功能强化,舒适度也在一定程度上弱化。

如徐青所介绍的,祥生的销售还算不错,“去年整个武汉市的房企从销售体量上还算比较好的,供需比还是比较平衡的,去年开盘的项目总体是1500套,目前剩余不到10%。”在试水电商这一方面,祥生在武汉排名前几。祥生采取的是“稳扎稳打”的战,徐青告诉《中国企业报》记者,“一是目标客户群,二是拿地的位置,在拿地前要弄清楚交通配套、商业配套和住宅这方面的配比。”

武汉在流动人口方面已达到特大型城市的标准,外来人口众多,并且外来人口资金并不是十分充裕,这为祥生开辟“80平米”市场供应了很多需求。

徐青告诉《中国企业报》记者,武汉的小企业“存活率”相对较高,原因是这些小企业懂得“抱团”和“抱大腿”,“在前期没有开发的地块,他们目前采取的是联合开发的方式在操作,比如说吸引一笔大的资金,或者和一些大的企业做联合开发,他们作为出资方或土地出让方。”

这和胡志刚的看法不谋而合,

“中小企业抱团很重要。中小企业势单力薄,能力不强,运营团队不够,拿一个项目,没有几个亿是做不好的,资金很重要,所以可以几家中小企业一起去做,可能有突围的可能性。”

中小房企最终能否完成“突围”,胡志刚觉得最重要的是“产品”,“市场在下行,消费在上行,中国的城镇化才到53.7%,有烂尾楼,也有楼盘放光彩,产品品质一定要上去,产品要适销对路。”在这方面,徐青和刘晨所在的企业目标客群都定位在刚需性人群。徐青告诉《中国企业报》记者,“目前,武汉购房者对房间的舒适度没有过高的要求,销售方面还是不错的。”与祥生一样,刘晨所在企业目前也是把“营销”放在主要位置。据业内人士分析,中小企业所面临的去库存压力相对较大,产品品质仍有很大的上升空间。

胡志刚强调,“中小企业必须要看清大势,目前房地产的形势,去库存的压力比较大,简单的经营方式已经一去不复返了,延续之前传统模式,那就是死路一条,不做还好,做了加快死亡的步伐。”

在这个网络什么都可以贩卖的时代,互联网像一股时代飓风,颠覆了各行各业的运营方式,房地产自然也在被颠覆的行列中,胡志刚试图用互联网解决房地产的老盘“遗留问题”,“现在都在提‘互联网+’,意思是房企通过互联网提供各种服务,你以前没有卖掉的房子,也可以重新打造,把你的产品回炉,这也是一个方向。中小企业关键是靠自己的产品,靠政府机构改革、靠简化是行不通的。”

海外楼市投资激增 房企拿地被指“买贵了”

■ 本报记者 李霖轶

日前,据《华尔街日报》报道,过去七年来,中国投资者在全球各地的房地产市场投资规模超过400亿美元。

此外,仲量联行公布的数据显示,2014年,中国房地产投资在海外市场的投资额创下新高,达到165亿美元,比2013年增长了46%。仲量联行预计,2015年中国房企海外房地产投资很有可能持续增长,或将达到200亿美元。

消费者在海外:投资将是主旋律

万国置地总裁史锐雪在接受《中国企业报》记者采访时表示,“从我们接到的消费者的咨询电话来看,目前海外投资是属于激增的状态。”

第一太平戴维斯中国董事长刘德扬则提出境外房地产投资将成为未来的投资趋势。刘德扬表示,“这由多种因素决定,海外旅游、国人储蓄率高,中国市场缺乏投资渠道,住宅的租金回报率通常在2%—3%,而银行贷款的利率高达6.9%—7%,这之间有着很大的差距。”

第一太平戴维斯发布的最新英国酒店业投资报告预测:至2017年,中国投资者在全球酒店投资市场中所占比例,有望从现在的4%增长至10%。中国游客前往英国旅游的签证放开将使中国游客数量进一步增长。至2020年,每年前往英国的中国游客将达到65万人。

海外房地产投资中最常见的投资主要是对住宅公寓的投资。史锐雪透露,万国置地会将目光放在投资的市场,并将专门建立“海外楼市”,以迎合消费者需求。

史锐雪坦言,海外买房并不只是“土豪专利”,“他们首付很低,利息也很低,真正可以实现以租养贷。在国内,北京和上海的房产,租金是不可以覆盖利率的。”

对于消费者热衷于海外地产,史锐雪觉得并不难理解,“比如说加拿大,相较英国和美国,温哥华和多伦多等城市仍处于被低估的状态。它早先是移民大国,但是房价一直没那么高,加上它的贷款利率只有百分之二点几,并且可以针对外国人做到75%左右的贷款额度,首付也只有10%,消费者尤其是投资者很难不动心。还有一个原因是,买房是中国人的一种基因了,并且中国的房地产并不明朗。”

在加拿大的经纪人当中,经常会算一笔账:投资一套加拿大的房产,首付10%,大概半年后再付15%,之后申请贷款,温哥华核心地区的房价增幅大概是10%—14%,这意味着买栋房出租,每个月的净收益在4%,房产的增值达到15%—20%。

不能否认,炒“楼花”在一定程度上推高了房价,史锐雪认为这是市场规律,“供小于求,价格肯定要上升,中国人也是买房者,而且据我所知,现在移民国外的这群人在素质上要比以前更高,这也让国外对中国人的看法有很大改观。”

中国开发商在海外:投入大,但未成规模

近期,DTZ戴德梁行发布的研报显示:过去8年,中国房地产企业的海外直接投资水平呈快速上升趋势。其中,国有房地产企业对外投资在2009年开始初现端倪,至2010年其总投资额已超过私有企业的投资额。2013年,国有房企投资规模约为私有企业投资规模的两倍。

刘德扬曾不止一次地提到中国开发商“海外之行”的驱动因素,“随着房地产企业的不断壮大,在中国市场立足后,就自身的发展考虑,这些企业需要进一步在海外布局,提高在国际市场的知名度,丰富投资渠道,增强抗风险能力。同时,海外市场经历了2008年的低谷,目前市场正在不断复苏也释放很多机会,融资成本低廉而投资收益较高。”

但是,目前中国房企在海外开发上仍处于特别初期的阶段。业内人士还透露,中国的房企现在都为了“全球化”而“全球化”,开发商在国外拿地的时候甚至有“买贵了”的事情。刘德扬在这方面有自己的看法,“中国开发商在设计项目时也会有自己的优势,比如大规模的配套设施,包括会所、健身房、娱乐室等,这在国外还比较罕见,也给海外市场注入了新的元素。”

万达集团董事长王健林曾表示,“万达的目标是至2020年海外业务要占据较大比重。主要投资海外星级酒店业务和文化产业。”日前,万达相关负责人告诉《中国企业报》记者,“目前万达在海外也在做很多事情,也将会做更多新的事情,但是现在还未成体系。”万科在海外开发这方面也处于试水阶段,万科相关负责人也坦言,“项目涉及仍较少”。

国内楼市回暖,海外资金是否回流?

目光转向国内的房地产,2000年以来,每次的政府报告都在为房地产定调,房地产告别黄金时代后,2015年房地产的基调也实现“逆袭”,政府态度很明朗:支持、促进,这和2014年的“双向调控”相比有根本性的变化。

这意味着,众房企2015年的日子会“过好”一些,各方特别是金融机构很有可能对房企伸出“援手”,加大力度以稳定住房消费。

这一系列的利好趋势似乎使得国内房地产即将焕发“第二春”。但据业内人士分析,房地产由黄金十年转向白银时代,其所面临的挑战并不是短期可以克服的,在“后服务”时代,开发商所做出的尝试很多,海外投资不失为一个好途径。

(下转第八版)

记者手记

房地产平稳发展是一种刚需

■ 李霖轶

从单纯的“造房子”到“创造一种生活方式”,中国房地产研究会副会长胡志刚已经感觉到口号刷新得很快,“现在开发商应该考虑如何为老百姓提供一个具备区域文化和特性服务的房子。”胡志刚提到了万科地产的城市配套服务商,除了具备文化氛围,万科还专门在做养老服务,“盈利点和价值点已经不在土地这上面了。”

从今年政府报告的稳定住房消费方面来看,胡志刚认为在可能会引起的话题中,限购和房产税无疑是大众和房企目前最为关注的。一线城市的限购不会改变,但是在一些细化的问题上去做具体的探讨还是有可能的。

随着不动产的登记,房产税似乎呼之欲出,部分专家认为房产税将“因地制宜”,不会全国铺开。也有部分专家认为政府会放缓房产税

的出台,为了保证房地产的“平稳发展”。

但据《中国企业报》记者了解,房产税还未出台,“威力”便已显现,风声不断,一众房企已被“虐惨”——市场观望氛围愈加浓厚,库存量消化不出去,每分钟都在增加成本,每分钟都在“烧钱”。

胡志刚认为房产税有着不可替代的作用,“房产税还是税收的问题,如果税收比较重、税收高,业主就不愿意卖房子,二手房不卖,新房的需求就没有,所以要把一级市场和二级市场联动起来,这个联动就要靠税收,现在采取降息、公积金、降准等方面的政策,还是不够的,税收非常重要。”他强调,“凡是经济繁荣期,要增加税收。凡是经济萧条期,要减少税收。”

国家统计局数据显示,1—2月,全国房地产投资增速、销售、拿地等指标全面下滑。其中,1—2月,全国商品房销售面积8764万平方米,同比

下降16.3%;商品房销售额5972亿元,下降15.8%。

房地产行业早已不同往日,2003—2013年是房地产的黄金十年,在这个过程中,房地产的发展热浪一波盖过一波,房价更是一发不可收拾,一路高歌一路高涨,房企哪怕是“皮包公司”也发了家。但如今,在土地红利、人口红利等利好消失殆尽后,房企和政府要面临的是5.7亿的空置房屋和连年递减的房企数量。

国家工商行政管理总局企业注册局于3月25日发布数据:2010年,全国新登记房地产企业曾高达8.07万户,注册资本8775.15万元;2011年,减少到7.66万户,7943.99万元;2012年,进一步减少到5.56万户,5486.38万元。

据统计,房地产行业可以带动大大小小60个产业的发展,房地产对于经济的作用完全可以用举足轻重来形容。复旦大学地产运营研究所所长蔡为民曾提出,房地产无疑是火车

头行业,但这个火车头的燃料也正是经济。

以目前的房地产形势来看,提振房地产是在情理之中,并且是必然要做的事情,今年以来,一系列的利好消息也证明了政府“支持、促进”房地产发展的决心。

但是胡志刚认为,房地产的发展要在一定区间内,“房地产新政对行业的影响要在一定的区间之内去影响,上有顶下有底,在一定限度内,把老百姓改善性的需求调动出来。”房地产需要发展,胡志刚用房地产“大佬”比喻房地产的一线企业,“房地产的大佬既不能投机,我们也不能眼睁睁地看着楼市一直下行,崩盘,房地产大佬不能倒下或者不干,房地产还是要有有一定的拉动消费、拉动经济的作用。”胡志刚指出,“政策利好不能像2008年的时候一直持续,容易造成房地产绑架经济、绑架政府的局面。”

按照胡志刚的分析,待经济发展提速后,房产税也便来了。