

资金链绷紧 部分中小房企断粮
八成项目年度任务难完成

中小房企 “愁”钱过冬

本报记者 张璐

9月份国内70个大中城市中,楼市价格环比下降的城市有17个,持平的城市有29个。而作为国内楼市风向标的北京、上海、深圳、广州四大一线城市的房价,更是连续第三个月环比停涨。

业内人士普遍将这些数据解读为,国内楼市拐点已到,降价成为诸多开发企业无奈的选择。

由于销售不畅、回款困难,作为资金密集型的房企,找钱过冬成为眼下要务,对于资金实力不强的中小房企,这个冬天更将面临一场生死考验。

筹钱话题打败土地推介

10月15日,山东大学中心校区一栋教学楼内,一间教室里人满为患,一场针对中小房企的私募基金挂牌仪式以及中小房企如何找钱的专题讲座吸引了全省数十家开发企业参与,中小房企占其中多数。上午9:30讲座刚刚开始,容纳四五十人的教室里已经座无虚席,工作人员不得不临时添加座椅,即便如此,这个房间的两侧过道上,还是站满了听众。

在外人眼里,这场持续了三个小时的主题讲座晦涩难懂,金融术语、专业模型贯穿讲座始终,而且对大部分中小房企来说,讲座更像是一次金融知识的普及,其中提到的帮助中小房企筹钱的渠道方式可操作性不强。但讲座过程中极少有人离席,更有认真者掏出随身携带的笔记本认真记录。

这一状况与此前在山东另一地举办的土地招商论坛形成差异,在那一场全国范围的土地招商论坛上,参与论坛的开发企业数量缩水,而且参与论坛的开发企业直言,参与论坛主要是考察市场形势,拿地的意愿几乎为零。青岛一家开发企业负责人直言,在目前的形势下,开发企业只求自保,无心扩张。

济南西部一家开发企业的营销负责人李鸿伟称,这种对比反映出一个问题,在目前的形势下,中小开发企业普遍面临巨大的资金压力,任何帮助中小房企筹钱的方法都能让他们心动。

政策发力房价进入下行通道

以限贷、限购、限价为代表的楼市调控,在经过充分发酵后,已发挥了政策效果。18日,国家统计局发布的数据显示,9月70个大中城市中,价格环比下降的城市有17个,持平的城市有29个。环比价格上涨的城市中,涨幅均未超过0.3%。而作为国内楼市风向标的北京、上海、深圳、广州等一线城市的房价环比再次全面持平停涨,这已经是四大一线城市连续第三个月处于环比停涨的状态。

在解读这一数据时,业内人士称,“全国70个指标城市的价格数据明显出现了数据上的拐点”,一线城市的房价已经进入了下降通道。

虽然统计数据显示,山东几个受监测的城市同比房价依然有小幅上涨,但山东开发企业普遍认为,山东房价下行已经有征兆,山东中原地产的投资顾问总监薄夫利称,目前山东楼市中,大批开发企业采用的团购、特价等形势,实际上是一种变相降价。而在

9月份的统计月报中,山东另一家楼市调查公司——世联信力怡高称,9月份济南楼市成交均价同比下降1.4%,环比下降1.6%,整体成交均价出现小幅下降。

但即便团购、特价等前所未有的营销手段轮番上场,山东楼市“金九银十”两个月成交仍出现大幅下滑,存量住宅大幅上升。

李鸿伟所在项目十月初开盘,其前期客户积累过程成为楼市成交走低的典型样本。“在六月份的时候,我们对楼市下半年走势还相对乐观,”李鸿伟说,“最高我们每周积累的客户能到30个。”而在此后的七、八、九三月份,每周积累客户的数量直线下降,从十个到几个,再到几个星期都积累不到一个,“观望越来越浓,市场信心越来越低迷。”李鸿伟称,虽然开盘时首批推出的房源大部分已经成交,但在私下里李鸿伟透露,超过一半以上的房源都是团购客户,而且项目尚未推出的房源还有数百套,销售压力与日俱增。

由于成交急剧缩量,山东楼市的住宅存量激增,济南一位开发企业负责人称,正常年份济南年度成交面积在三四百万平米,而目前的住宅存量已经足够两到三个月的正常销售。而九、十月份济青两地将有大批项目入市,到10月底,济青两地的住宅存量将创历史新高。

八成房企年度任务难完成

由于销售不畅,年度销售计划已经成为绝大部分开发企业不可能完成的任务。“我们年度回款任务在10亿左右,而目前到账的回款不超过6个亿,完成年度销售任务基本无望。”18日济南一家开发企业负责人坦言。

而济南本土另一家开发企业的相关负责人也私下里透露,直到9月底,他们的年度销售任务才勉强完成三分之一。

出现这种情况绝非个例,以济南为例,业内人士估计,八成以上在售项目完成今年销售任务都将成泡影,其中外来一线开发企业也在其中。业内人士称,“十月份之后楼市将进入淡季,指望年底冲刺不现实”。

而由于年底的计划报表将十分难看,济南业内已经有传言,大批在售项目面临重大人事调整,销售、财务部门负责人年底将被走马换将。

采访中,一家外来企业的营销负责人苦着脸称,他们的项目,人事调整目前还没有迹象,但从企业高层明确传出的消息称,由于销售任务没有完成,年底的绩效、奖金以及福利等将要大打折扣。

(下转B03版)