

调控从紧房价下行成趋势

多地房企开始变招求生存

当前楼市已经进入整体下行阶段。从市场反映的现象看,继一线城市部分楼盘降价后,降价趋势正在向二三线或更大范围蔓延。而由于销售萎缩,库存积压使得包括行业龙头在内的房地产企业不得不选择降价促销、以量变等最现实的生存法则。业内分析人士认为,调控持续已成定局并在逐渐落实到降价环节。

调控:持续从紧已成定局

国务院总理温家宝日前表示,中国下调房价是国家坚定的政策,调节后的房价将使民众能够接受,也使房

地产业健康有序发展“对于房地产一系列的调控措施,决不可有丝毫动摇,我们的目标是要使房价回归到合理的价格。”这是继国务院常务会议后,中央层面又一次强调继续严格执行政策,巩固调控成果。

事实上,一系列限购、限贷等楼市调控政策已经显现效果。中国指数研究院7日发布的“中国主要城市房地产每周交易数据情报”显示,11月首周楼市继续走低,当期监测的35个城市中28城市楼市成交量同比下降,6城市成交量降幅在50%以上。

但是针对整个房地产行业的高

压态势仍然非常明显。近期财政部部长助理王保安也表示,将加快推进房产税的实施,下一阶段有关部门会针对房地产市场的实际情况完善税制,加快税收政策的制定。此外还有首套房按揭贷款利率上浮,银行严控开发贷等。

中原地产市场研究总监张大伟告诉记者:“房地产调控政策短期不会放松,目前来看持续到明年已经成为定局,期待政策在明年初放宽的可能性基本没有。”

中国社科院经济学博士马光远持同样观点,他说:“现在整体的价格趋势已经非常明显,经过一系列的调控,无论是70个大中城市还是重点城市,房价已经基本停涨,包括龙头开发商在内也出现了实质性的降价行动,这说明一系列调控措施起到了作用,有效地遏制了投资投机。明年上半年之前只要继续坚持限购政策,房价都会是整体向下的趋势。”

降价:房企普遍变招求生

上海、北京等一线城市引发楼市降价潮后,近期全国房企打折促销的信息接连不断。中国房产信息集团总裁周忻告诉记者,房产电子商务平台EJU网站此前与万科合作在深圳以特价房打响促销战,后又与龙湖地产在华东推出限时团购活动。“活动中共推出近千套房源,5天内卖出20亿元,9成房源被认购。”

周忻告诉记者,包括龙头企业在内的很多房企很早就已进入“网上卖房”的电商领域。周忻说:“当前房地产形势已经明朗,现金为王、流水第

一的经营理念更为重要,公司可以低调,营销不能低调!”

除了万科、中海、绿地等房企加入降价促销队伍。上海长泰东郊、西郊别墅宣布各自下调售价达20%至25%。近期保利家园也开始“变相降价”,部分楼盘通过赠送车库和免契税等方式加大优惠幅度。

张大伟分析称,“从目前市场情况来看,市场供应已经出现了相对过剩,所以必须降价促销才能换得成交。此前上海的降价潮已经明显刺激到其他城市,在限购等政策下购房者期待房价下降的幅度会更大,预计跟进的降价项目会明显增加,降价潮将更加普遍。”

出现降价的不仅仅是一线城市和知名房企。事实上,二线城市房价集体下行序幕便已经拉开。中原地产提供的数据显示,当前杭州新开楼盘成交均价较周边楼盘的降价幅度在10%至20%;主城区成交均价从8月的21000元/平方米,已下跌至17000元/平方米,降幅近20%。

中原统计数据也显示,接近七成的一线房企前三季度未完成年度销售任务的75%。前三季度报显示,在A股上市的房企中,七成房企经营性现金流为负,超过四成房企净利润下滑甚至亏损,80%以上房企负债同比增加。

收紧:房企资金链深度承压

在政策持续高压之下,房地产企业的资金链也不断收紧。Wind统计数据也显示,2011年前三季度,146家上市房企共实现营业收入866.3亿元,同比下滑22%。从净利润指标

看,146家上市房企共实现归属于母公司股东的净利润97.1亿元,同比下滑了25.5%。

受销售持续低迷影响,上市房企存货压力进一步增大。Wind统计显示,三季度末,房地产板块146家公司存货达1.22万亿元,较去年同期的8593亿元大增41.98%。此外,衡量上市房企资金链状况的经营性活动现金流量净额的下滑速度逐步加快。从三季度的数据看,146家上市房企的经营性现金流量净额为负的191.723亿元,而在去年同期则为负的51.5亿元,同比大幅下滑272.2%,其中90家房企三季度经营性活动现金流为负值。

东莞证券研究报告认为,行业融资困难、成本增加,面对资金与业绩双重压力,大多房企在四季度将会加大推盘力度以及逐步降价促销。未来楼市销售难度仍然较大,销量难以大幅增长;同时随着房价向下,房企利润将受到挤压。因此预计2011年以及2012年房地产企业业绩增速将出现放缓。

北京一家上市房企资深人士告诉记者,种种迹象表明,房地产调控政策将继续保持从紧,去库存压力仍将继续攀升,在限购等政策影响及越来越多的购房者降价预期增强的情况下,适度降价或许是比较理智的选择。公司管理层已经在考虑如何应对未来半年内可能出现的量价齐跌的风险,财务策略也更加注重稳健。

(经济参考报)



楼市连连看

重庆: 楼市供应环比跌逾4成成交量再降28%

重庆秋季房交会结束后楼市成交量连续两周回落,11月第一周主城区共成交商品房3452套,较上周减少1328套,成交套数下降28%;成交面积为31.42万平方米,较上周下降24.23%。

重庆主城区日均成交商品房493套,日均成交面积4.49万平方米。11月首周成交面积最高的是10月31

日(周一),为5.57万平方米(585套),占总成交面积的比例为17.74%;11月6日(周日)成交面积最低,为3.77万平方米(453套),所占比重为12.01%。

同时,新增供应量环比下降逾四成。11月首周重庆主城区新办预售证18张,较上周减少8张。商品房批准预售面

积为40.82万平方米,较上周下降41.21%。其中住宅新批准预售面积为35.56万平方米,非住宅批准预售面积为5.26万平方米。

新批准预售项目中,招商江湾城、龙湖时代天街、水木年华住宅小区、协信阿卡迪亚批准预售面积均在4-5万平方米之间;复地上城、

翡翠明珠批准预售面积均在3-4万平方米之间;其它项目批准预售面积均低于3万平方米。

而土地供应集中放量。11月首周重庆主城区新增拟供应土地22块,土地总面积达85.92万平方米(约1289亩)。其中11块为商品房用地,另外11块为工业用地及加油站用地。(搜房网)

北京: 大兴房价紧随通州跳水

继通州楼市探底1.3万元/平方米后,曾因地铁开通及第二机场落户等利好因素而价格大涨的大兴楼市也传出价格跳水消息:位于大兴黄村的领海·朗文世家抛出最新一期调整后的价格:最低售价降到1.32万元/平方米,尽管该项目为尾盘销售,但30余套独栋销售量以及准现房的房源条件仍然给区域内带来一定的冲击。

在今年4月,同类

型房源的起始售价尚在1.8万元/平方米。“虽然大户型项目不是很好卖,但区域内多为此类型项目,且朗文世家降价后比周边项目至少低了三成,而且还是准现房销售,肯定会对区域内同类型项目有所冲击。”北京中原地产三级市场部研究总监张大伟告诉记者,大兴目前主要在卖的住宅楼盘有20个左右,主要位于黄村新城以及大兴线等轨道交通沿

线。除了朗文世家外,旭辉御府、艺苑·桐城等项目的降价幅度也超过4000元/平方米。

与朗文世家在同一区域的在售项目的开发商也向记者透露,其项目公司已经收到了朗文世家降价的消息,并展开研究,尽管该项目历来为区域内均价较低的楼盘,但此次如此大幅度下调售价,实质影响几何,目前尚待观察。

“大兴区在最近

几个月虽没出现类似通州大幅降价的现象,但是同样地处郊区,主要置业人群也集中为刚需,信贷的收紧对大兴的影响会逐步显现。”链家地产首席分析师张月预计,大兴因为最近几年的积压库存及潜在供应量都比较大,在调控政策不放松的情况下,部分项目不排除会用大幅度降价的办法获得销量。

(北京商报)

深圳: 品牌房企扛不住中小户型成降价先锋

中小户型向来是楼市的风向标,楼市降价通道中,各大开发商力推中小户型,加快资金和项目周转速度。中小户型较着劲降价。从最近入市的几个新房项目来看,目前深圳新房市场已进入下行轨道。万科公园里、龙华花半里、西乡招商果岭等项目都逐渐打破片区原有的新房均价以低价入市。

10月29日,招商果岭开盘推出首批464套53~126平方米单位,带2000元/平方米精装,折后均价1.6万元/平方米,除去精装修部

分的价格后,招商果岭价格比同区域3个月前开盘的中粮鸿云低20%左右,与年初开盘的合正汇一城相比也有10%以上的降幅。

在龙华,花半里项目在今年9月时以1.8万元/平方米(含精装修)的价格开盘。不过仅仅在一个月后,在国庆期间推出的花半里新品就以12500~15000元/平方米的价格入市,一个月间同前期单位有30%的差价。

万科董秘谭华杰表示,“不管市场如何变化,万科仍然会坚持以中小户

型为主,以装修房为主,面向自住客户的产品定位,坚持以新盘当月销售率为控制指标,积极促进销售。”

招商地产有关负责人表示,受政策影响,未来公司将加快项目周转,同时中小户型的供给比例将“越来越大”。

业内人士分析认为,中小户型早于大户型降价,降价幅度也较大。随着调控的进一步深入,整个房地产市场成交量下滑,大户型销售受到一定影响。

