

聚焦 FOCUS 京沪深三地楼市

编者按:天凉好个秋!对于国内大大小小的房地产开发商来说,2011年的这个秋天,真正是秋风秋雨愁煞人。金九已成泡影,银十也成一梦。紧缩的银根、压顶的宏调、绷紧的资金链,还有观望的购房者。今时今日,此情此景,堪比金融危机那时的2008。上半年还踌躇满志,下半年还高歌猛进,如今却在秋风中瑟瑟发抖。地产商的冬天到来了吗?房企们还能扛多久?降价,还是不降?这恐怕已不是问题。本报报道选取北京、上海、深圳三地楼市为代表进行剖析,希望能借10月楼市一斑窥楼市下半场一豹。

北京:商品房库存创新高 楼市已向买方市场过渡

证券时报记者 张达

在号称史上最严厉的新一轮楼市调控政策下,北京的商品房市场有所降温。成交量持续萎缩,库存量创最近27个月最高。“金九银十”不再,楼市已过渡到买方市场。已有开发商进行了不同程度的降价促销。与此同时,保障房的投资建设力度不断加大。业内人士认为,在保障房大量建设、供应的基础上,预计楼市的拐点将逐渐清晰。

北京市统计局昨日发布的最新数据显示,今年前三季度,北京销售商品房915.8万平方米,同比下降8.3%。其中销售商品住宅632.1万平方米,同比下降12%。根据链家地产市场研究部统计,北京商品房成交量已经连续3个月环比下降,9月入市的项目有26个至今零成交,占入市项目量的比重年内首次达到50%,滞销压力再次升级。

不过,上周在保障房的成交带动下,楼市成交量有所上升。北京房地产交易管理网数据显示,上周北京商品房住宅签约套数为1672套,二手房住宅签约套数为1999套,环比前一周分别上涨了70.3%和9.8%,楼市总签约量合计环比上涨达到了31%。如果剔除保障房成交量,商品住宅成交较前一周依然下跌了5%。

在成交低迷的情况下,成交价格也稳中有降。据链家地产市场研究部统计,9月份至今,二手住宅每平方米成交均价从24000元下降至23000元仅用了2个月时间,而3-8月份之间有5个月时间,每平方米价格从25000元波动性下降至24000元,表明当前降价速度明显加快,已进入中期回落阶段。其中,大兴区和通州区的二手房成交均价降幅更为剧烈,目前均价大约为14000元/平方米。与年初相比降幅大约为15%左右。

而从库存情况来看,据北京中原市场研究部统计,10月份纯商品房住宅供应套数

已达到8500套,是最近7个月来供应量的最高点。住宅库存达到117673套,创2009年6月8日以来的库存最高点。按照目前的库存消耗速度,即使目前供应量不再增加,消耗库存也需要超过22个月的时间。再叠加大量供应的保障房,在市场限购不放松的情况下,北京楼市已经明显过渡到完全的买方市场。

连月来的成交不景气已经对市场多数开发商造成降价压力,房企降价促销的意愿都在增强。”链家地产首席分析师张月说,尽管下半年北京一度出现“特价房”促销高峰,也引发不少老业主的维权纷争,但退房量反而降低。据链家地产统计,三季度北京商品住宅退房总量为621套,同比增加44%,但增速和上季度相比下降46%。

北京房企在降价促销上更加谨慎,北京地区由退房引发的恶性事件也因此比较少。”张月认为,随着楼市调控的持续,未来降价销售或将成为必然。



■相关数据 | Data |

“银十”泡汤 八成城市成交惨淡

10月份,全国楼市成交持续低迷,多数城市周均成交量同比大幅下降,“金九”已成“铁十”,“银十”也已成“铁十”。

据中国指数研究院数据信息中心监测显示,上周(10月17日~10月23日)监测的35个大城市中,28个城市楼市成交量同比下降,占比达八成。8个城市成交量跌幅在50%以上。其中,长沙同比跌幅最大,达到

76.43%;其次是扬州,同比跌幅达73.02%。从监测数据来看,重点城市成交量均同比下跌。其中深圳跌幅最大,达65.03%。此外,广州和成都同比下降幅度皆超过50%。

上周20个主要城市土地市场供应量成倍上涨,成交量大幅下滑。中国指数研究院数据显示,上周监测的20个主要城市共推出土地338宗,环比增加

165宗,其中武汉、沈阳等5个城市供应最多。上周成交土地95宗,环比增加4宗,成交土地面积256万平方米,环比减少183万平方米,其中天津成交98万平方米,成交量居20城市之首。上周共成交住宅用地21宗,环比减少9宗,成交面积69万平方米,环比减少131万平方米,各城市住宅用地成交量均较少。

(张琳)

上海:形势严峻堪比2008年 开发商或将打折进行到底

证券时报记者 孙玉

日前上海爆发的“龙湖郦城”业主退房事件,背后折射的正是房企日益吃紧的资金面。昨日公布的统计数据 displays,今年前三季度,上海商品房住宅销售面积和项目国内贷款资金占比同比双双下降15%。未来,上海或许会有更多房企加入打折阵营,而房地产企业的股权并购行为也将呈现愈演愈烈的态势。

降价大军悄然而至

10月22日,上海嘉定“龙湖郦城”售楼处出现了众多老业主聚集售楼处,砸烂楼盘售楼处招牌的事件;10月23日,上海浦东康桥秀沿西路的中海御景熙岸售楼处,众多老业主在警察看守下聚集于售楼处;而绿地嘉定秋霞坊等楼盘也出现了业主纠纷。

这一连串事件,其实反映了当前市场环境下,房地产企业资金链紧张,开发商“以价换量”的强烈冲动。龙湖执行董事兼首席市场官秦力洪曾公开表示,公司推出“抢收华东”促销布局的目的就是为了激活市场。事实上,除龙湖地产外,上海豪宅标杆企业星河湾也加入了降价大军。据悉,目前星河湾正低调促销其在上海闵

行区的项目。其中,部分房源销售报价较前期大幅下降20%。中海地产在上海浦东新区的别墅项目降幅更是高达40%,其新推出的精装89平米2房及小3房新盘,均价由每平方米22000元大幅降到最低每平方米15000元,降幅近30%。

龙湖郦城业主退房事件说明,有些房企现在资金比较吃紧。”上海易居房地产研究院综合研究部部长杨红旭对记者表示。

公开数据显示,今年前三季度,上海商品住宅销售面积1062.58万平方米,同比下降14.9%。与此同时,上海商品房新开工面积2648.35万平方米,同比增长23.7%,已连续19个月保持两位数增长。另据上海统计局公布的数据,今年前三季度,上海房地产开发项目自筹资金891.02亿元,增长15.5%;而国内贷款资金比例则下降15.1%。

将打折促销进行到底

不管退房事件如何演绎,上海楼市标杆企业的促销活动显然带来了效果。搜房网的监测数据显示,在10月10日~10月16日的一周内,上海住宅市场成交2497套,环比大幅增加85.2%。分析人士认为,在成交量连续下滑的情况下,一些房企可能会为了年度业绩将打折促销进行到底。

上海一家大型上市房地产企业董秘对证

券时报记者表示,未来楼盘打折还将继续,主要集中在新推楼盘,对老楼盘会采取相对谨慎的策略。他表示,该公司新推楼盘将会有10%~20%左右的折扣;而老楼盘也会采取各种策略“委婉”打折,包括鼓励团购、变相给客户以优惠等。

杨红旭分析指出,规模较大的房地产企业过去几年大手笔拿地,现在可能急需加快资金周转回笼;而小的房地产企业因为成交低迷也急需通过促销回款。接下来,随着开发商资金链进一步绷紧,可以预见,还会有更多的项目顶着老业主的炮火降价促销,这种情况甚至可能超过2008年时的情形。”

交通银行金融研究中心研究员杨渭文则认为,目前降价已成共识,争议主要集中在降幅上。目前看来市场还会深跌,但考虑到前期涨幅太快,预计平均10%~15%的降幅还是有可能的,上海周边地区跌幅会更大些。”他说。

一边是大型房企扛不住纷纷降价,一边是中小房企纷纷通过股权转让的形式进行融资。根据上海联合产权交易所提供的统计数据,今年前九个月,在上海联交所公开挂牌转让的房地产项目同比增长93%,挂牌金额同比增长84%。目前上海联交所尚有28个房地产资产,产权项目正处于挂牌公示期。

逾六成上市房企三季度业绩下滑 现金流趋紧,融资额下降,上市房企资金面不容乐观

证券时报记者 建业

根据Wind统计,截至昨日,已有29家房地产开发与经营类上市公司公布了三季报。虽然第三季度包含房地产业内视为黄金销售时机的9月份,但在上述公司中有18家第三季度业绩环比出现下降,表明房地产仍处于紧缩的阵痛之中。

根据三季报,29家房地产类上市公司合计实现净利润约14.4亿元,环比下降46.7%,同比增长34.9%。第三季度上述上市房企共计实现营业总收入156.4亿元,环比下滑19.5%;其中有21家出现了营业收入环比下降的情况。

现金流方面,上述房地产公

司中第三季度现金及现金等价物出现下降的有19家之多。除金地集团当季增加的现金及其等价物约21.5亿元外,其余所有公司第三季度合计仅增加现金约2亿元。除开金地集团,28家上市房企第三季度现金及其等价物增量仅占这些公司手中货币及其等价物总量的1%左右。数据显示,上述29家公司第三季度的经营性现金流净额为-26.9亿元,与去年同期的约42亿元相去甚远。同时,上述公司筹资活动产生的现金流净额为58.2亿元,环比大幅下降45%。而且,如果剔除招商地产的筹资净额约34.2亿元,其他公司筹集的资金则十分有限。

在筹资净额下降的同时,上

述公司财务费用总体出现上升。今年第三季度,上述公司财务费用约为1.74亿元,环比增长31%,同比增长24%。而从资产负债率角度来看,29家公司中,三季度有16家公司的资产负债率环比上升。

由上述数据可以看出,今年第三季度,在金融政策持续紧缩的背景下,除金地集团、招商地产等大型品牌房地产开发商外,其余上市房地产企业无论是资金储备还是融资能力都不容乐观。

不过,值得一提的是,今年第三季度上述房地产上市公司投资活动产生的现金流净额达-7.4亿元,无论同比或环比都有较大幅度增长。这一指标或许在某种程度上对冰冷的房地产行业是一种积极的暗示。

房地产信托呈现量减、价升、高门槛新格局

开发商信托融资有点难

证券时报记者 张宁

在监管层连续出台房地产信托监管新规后,开发商借助房地产信托融资的路子正越走越窄。

北京某信托公司信托一部人士表示,自今年6月份监管层要求将房地产信托从“事后报备”改为“事前报备”后,又将项目立项从报备制变成了审批制,从源头上遏制住房地产信托发行的势头。

事实上,如果从整个三季度房地产信托发行的情况来看,呈现出的是一个量减、价升、高门槛的新格局。

首先在规模上,发行量逐月萎缩。根据用益信托的统计,2011年三季度共发行了233款房地产信托产品(含保障房),发行规模为620.91亿元。与去年同期相比,发行数量增长了

28.73%,但发行规模却同比下降了6.14%。与今年二季度相比,发行数量更是骤降了33.05%,发行规模也骤降了46.15%。

从月度发行数量和发行规模来看,房地产信托均在逐月下降。9月份降到今年来的低点,仅高于1月份。另外,房地产信托的规模占比也在下降,8、9月份房地产信托发行规模占比均低于40%,其中9月份发行规模更是出现40%的同比负增长。

在规模占比下降的同时,信托融资的资金成本逐步走高。三季度房地产信托的平均收益率为10.19%,同比增长17.37%,环比增长1.98%。如果再加上目前信托手续费平均6%~8%的水平,开发商平均融资成本超过15%。值得注意的是,15%的利率只适用于信托贷款,如果开发商不愿意承担这种支付固定收益的形式,

而改为股权投资,据证券时报记者了解,其承诺的预期收益率将超过25%,加上信托公司的手续费,融资总成本将超过30%。

此外,在实行“审批制”后,信托公司对于交易对手的资质门槛也明显提高。数据显示,相对于2011年上半年,具有二级资质以上的开发商所发行的信托产品占比增加了9个百分点;在二级资质以下的产品占比却下降了12.24个百分点。

用益信托研究员李咏表示,这反映出信托公司在项目选择上的谨慎态度,也反映了市场的倾向性,即房地产信托资源不再是价高者得,安全性因素的影响将越来越大。如果这一倾向在四季度继续延续,就意味着中小开发商将逐渐被逐出信托融资领域。而从目前的房地产信托监管态势上看,政策的持续性很强。

深圳:开发商降价不再羞答答 10月新房均价下滑逾一成

证券时报记者 杨晨

进入10月,开发商降价不再“羞答答”,房价出现明显松动。上周,深圳一手房共成交455套,环比下降13.8%;成交面积3.79万平方米,环比下降11%;一手房成交均价为17787元/平方米,环比下降2.2%。

据证券时报记者统计,截至本月23日,深圳全市一手房共成交1470套,成交均价约为17402元/平方米,与9月份一手房成交均价20028元/平方米相比,环比下降13%。

一位开发商向证券时报记者表示,当前常规的营销手段对拉升成交量的效果已不明显,最有效的方式还是降价。但另一方面,为避免纠纷,老项目不适宜

推行降价措施,通常来说,新项目会适当降价以吸引购房者。由于开发商的降价策略较为谨慎,深圳目前暂未出现退房潮。事实上,当前降价幅度达10%或以上的楼盘都取得了不错的销售成绩。

10月份以来,深圳多个楼盘价格下调。位于龙华的花半里,房价由9月初的每平方米1.8万元下调至1.5万元,降幅达3000元。万科公园里、阳光天健城等楼盘都出现不同程度的调价。从近期深圳楼市的成交数据看,降价走量的效果比较明显。上周,万科金域缇香共成交40套,每平方米成交面积3970.54平方米,排名全市第一,成交均价11753元,与周边同等楼盘相比,每平米低1000~2000元。

世联地产华南首席分析师曹取认为,近期成交持续清淡,购房者观望情绪仍然十分

浓厚,市场在政策的综合影响下难现回升势头。曹取表示,深圳楼市呈现出“供应充足、销售低迷”的现象,为了缓解现金流压力,开发商降价促销不可避免。

截至10月23日,深圳全市一手房可售面积为231万平米,可售套数为24739套,较9月初明显增加;若按近8周深圳全市新房周平均473套的销售速度,目前的新房可售量消化时间为52周。

上周深圳二手房出现小幅回升,但总体成交仍低迷。上周,深圳二手房共成交629套,环比上升13.5%,成交面积5.38万平方米,环比上升8.7%;成交均价19187元/平方米,环比上涨5.3%。中原地产一位销售顾问表示,受一手房降价影响,10月份以来降价的二手房源较9月份明显增多,不过市场仍以观望情绪为主。