

财苑社区

发现 关注 分享 互动 <http://cy.stcn.com/>

主编:肖国元 编辑:陈英 Email:scb@zqsbs.com 电话:0755-83509452

■周末随笔 | Weekend Essay |

可别小看这轮楼市下跌

曾宪斌

日前,在北大房地产总裁班讲学,讨论最多的话题之一是这一轮房地产调整的周期有多长?房价下跌会持续到什么时候?有趣的是,来自全国各地的开发商们对“房价跌幅多少”分歧比较大,但对于调整时间却似乎都比较乐观,最长也就看到两年半左右。其主要依据是前两轮的调整,一次一年半,一次也不超过两年,且跌幅总体上都不超过15%。这种预判使开发商们虽露愁容,却也还从容笃定。甚至不少学员摩拳擦掌,跃跃欲试准备拿地。

笔者对此深不以为然。首先,这一次的房地产调整与前两次的性质完全不同。无论是2008年至2009年的调整,还是2011年至2012年的调整,从年度的时段上看,无论是北京等一线城市还是三四线城市,全国当年的房价都是上涨的,只是涨幅大小的区别。多数城市房价都呈现先抑后扬态势,即使年初下跌10%~15%,下半年也迅即拉回,且重拾升势,导致这两次所谓调整的主导因素都是政府政策打压。所以,前两次的房价下跌、房地产调整应该看作是“假摔”。

这次大不同。在政策没有任何新的打压的情况下,房地产自身开始调整,房价从滞涨开始全国性回落,成交不分东西南北,一线四线城市的成交量都大幅萎缩。因此,可以说“真摔”真的来了。这是自1998年福利分房结束、房地产大牛市元年开启至今第一个真正意义的大调整。而这种调整可以对比的是中外房地产类似的情况,可以借鉴的是其他经济调整的现象。

这一轮房地产调整与房价下跌最具可比性的是日本房地产泡沫破灭以及香港亚洲金融危机楼市暴跌,都是房价上涨多年后加速暴跌,都是经济不景的背景,都是

房地产在经济中所占比重过大等之后出现房地产泡沫破灭。从周期阶段上看,都经历了“房价滞涨——成交萎缩——房价暴跌——持续低迷——房企破产——业主抗议——缓慢复苏”等过程。当然,表现形态有差异,比如日本房价走平三年后暴跌,而香港房价半年左右就暴跌;又如业主抗议,日本较平缓,而香港出现50万人上街游行。

不管表现形式如何,这个周期都不是一两年能走完的。日本的周期走了10年;香港楼市从1997年算起至2005年复苏也有9个年头。跌幅最大时房价跌去65%。回观这一轮中国房地产的大调整,虽然最新的统计显示全国百城房价终于环比下跌,但只有一个点左右,真正必然要到来的暴跌尚未来临。什么时候开始暴跌呢?像香港那样半年?像日本那样三年?谁也不说。不过,从上课的几十位开发商所谈到的成交惨淡的普遍情况看,这个时间应该为期不久了。从1998年开始上涨的中国房价,涨了十五、六年了,像日本、中国香港那样调整十年八年也不奇怪。中国经济由于城市化、结构调整见效快等,调整时间或许短一些,情况比香港、日本要好一些,但经济运行自有它的规律。笔者料定,本轮调整时间不会少于5年。此外,还可以参照的是股市和黄金:上证从2007年的6200点下跌,至今8个年头;黄金下跌3个年头在下跌通道之中,其中黄金从形态看跌5个年头上无悬念。最有说服力的是它们都经历了所谓“断头铡刀”式的暴跌过程!

学员有两种典型的侥幸心理自我安慰:一是政府会救市。本届政府是“市场起决定性资源配置”论者,所以别指望政府会轻易出手;退一步来说,限购取消、政府救市,短期自然有用。但别忘记:当年限购挡不住房价上涨,取消限购怎么能挡住房价下行呢?

有的学员强调他所在的城市特殊,或能逃过一劫。笔者送了他一句成语:覆巢之下,焉有完卵。

下跌20%是楼市成交回暖临界点

杨晨

由于土地稀缺、供应不足,深圳长期都是一个卖方主导的市场,在实际交易中,卖家们总抱有“不愁卖、不降价”的心理优势。今年以来,楼市已经持续接半年的低迷期,市场已经逐渐从缩量走向价格松动的阶段,买家逐渐夺回一些“话语权”。

笔者的一位朋友近日接到地产中介的电话,说以前看过的一套房子的业主愿意在价格上再谈一谈。今年3月,这位朋友在西乡附近看中了一套房子,希望210万成交,但业主坚持225万,双方因价格谈不拢没达成交易。“业主当时的态度比较强硬,而我当时觉得楼市已开始降温,所以想等一等。”这位朋友表示,虽然业主愿意降价了,但自己并不想买了,还想再等一等,感觉楼市还没见底。

“觉得没见底,还想等一等”,大约是当前刚需的普遍心理——显然价格还没有调到位,刚需们正持币观望。笔者查看了最近10周的成交数据,深圳一手房和二手房成交量都在低位徘徊,两者加起来日均成交仅200多套,这一数字远低于正常水平。再联想一下深圳多如牛毛的地铺,可以想象“粥”稀到什么程度,降价已是大势所趋。

什么价格算调到位?目前,深圳住宅市场的均价大约为每平方米25000元。最近,有机构在深圳做了一项调查。结果显示,58.50%的受访者表示一旦房价跌幅超过20%将马上出手。另外,表示降10%以内、降10-20%将购买的占比分别为4.07%、17.20%。笔者接触的不少分析师都认为,20%大概是个临界点。不过,这也是个概数,比如原关内的一些区域,土地的稀缺性和地段的优越性都决定了其跌幅相对有限,可能房价降10%,成交量就会回暖。而龙岗、宝安一些供应十分充足的区域,房价可能跌30%才能促进成交回暖。这种分化现在已经开始出现,当前打折降价的楼盘主要就在龙岗、宝安等楼盘密集但刚需购买力不多的地方。

从目前的行情来看,深圳房价现在仅到了松动的节点,比如开发商会推出一些特价房、充2万抵10万等活动,但降价幅度普遍有限,还没有到影响整个市场的规模。不过,行情向下是不争的事实。买卖双方市场地位已略有调整,后市如果调控政策没有大的调整,就主要看供需力量的博弈了。现在市场还没有进入实质性降价阶段,若后市持续低迷,去化周期继续拉长,开发商意识到今年的任务、现金流出现了问题,才会采取实质的降价策略。

凯风

最近几年的6月,股市往往走得不好的,今年也不例外。

不过,这是就指数而言。事实上,本月中小盘股票走得还不错。特别是笔者反复提及的国产替代概念股,这个6月更是走出了一波漂亮的行情。展望7月,无论大盘行情如何,中小盘股票的结构性行情已经展开,这就是趋势。不过,就统计意义而言,过去几年的7月其实行情大都不错。

为什么这么认为呢?笔者上周说到,既然选择留在这个市场,就要适应这个市场的规律。规律是什么?简单来说,大盘股做空,小盘股做多,这就是过去几年的规律。为何形成这样的规律,与股指期货等因素有关,限于篇幅,无法展开。但只要大牛市还没来,这个规律就将继续有效。

中小盘股也不少,如何选择?这个就要看政策的方向了。如二季度涨幅最好的国产替代概念股,明显符合政策的方向。我们说过,这是一盘很大的棋,目前还远远没有走完,可能会有回调,一旦时机合适,必将再度崛起。

散户炒股票,往往几天或者几周就结束。而机构炒股票,往往要经过吸筹、拉升、打压、再拉升直至出货的过程,这个周期短则数月长可达一两年。运作期间股票并非总是涨个不停,也有修养生息的时候,但主力并没有出局,一有风吹草动,往往卷土重来,如本周大放异彩的在线教育股就是个很好的例子。我们不妨把这些符合政策和未来发展方向资金介入明显的个股加入自选股,经常观察。若有异动则可第一时间跟上,也好跟在机构后面分一杯羹。

消费者体验在细处

旧菜刀

前阵子,单位将工资卡从招商银行换到了中国银行,很快就感觉到了两行的差异。

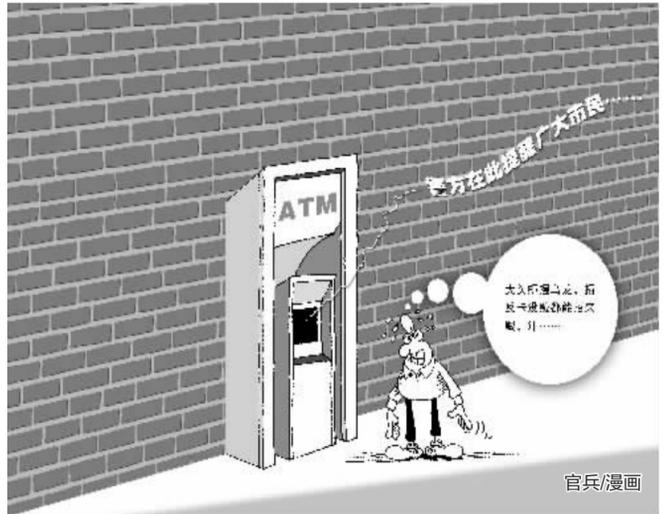
首先是俺几次出现把卡插到ATM机中,又被退回来重插的问题。为啥呢?因为俺把卡插反了,呵呵。俺承认,自己是大头虾。可问题是,为啥用招行卡时没出现过这个问题呢?俺把两张卡对比了一下,发现区别:招行卡上有个小箭头提示插卡方向,每次照此办理,就不会插反了。不是啥大问题,但有了对比,就显出不同了。其次,几次都是晚上下班后去取钱,四周寂静,俺的卡一进去,钟鸣鼎沸:警方在此提醒广大市民:……肯定是好心,但肯定没考虑晚上声音的扩散面积,没贼都能招来贼了。后面每操作一步,都有清晰嘹亮的提示音。搞得俺小心肝七上八下的,麻溜以迅雷不及掩耳盗铃之势搞完撤退。动静太大了。

当然了,您可以说,天空中飘过五个字:这都不是事儿。确实,要真说起来,这叫啥差别啊,根本谈不上。只是,对俺这个于银行而言完全无足轻重的小客户来说,这一点差异,已经足够让俺坚定继续用招行之心,每次发了工资,第一时间俺都会把那小米搬家一下,不嫌累。

天下之难作于易,天下之大作于细。现在说的消费者体验,个人感觉,往往也都是着力在一些细微的差异上。那种类似苹果推出iPod和iPhone,iPad这

样的革命性突破所带来的行业巨大分化甚至是颠覆,虽然看上去很美,但并不常见。而且,技术上的突破,很快就会被后继者追上,拉近甚至抹平这种技术或创意上的差距。那么,高度同质化产品之间比拼的是啥呢?俺觉得,不就是看谁在细节上做得更突出吗?不用多,也许只要于一点上打动消费者,就意味着这个产品的脱颖而出。从这个角度来说,对俺这样村里的消费者来说,产品与其在概念上做得无比炫目,不如在实用性上多考虑一点消费者的需要。特斯拉、电动跑车,多炫的概念,看上去无比华丽,2013年爆发式增长,在全球卖了2万多辆。普锐斯,勉强也算是新能源车,比起特斯拉,那可真就是一个从铁岭这个大城市来、一个从硅谷来的感觉了。您知道去年它在美国卖了多少呢?21万多辆。几乎是特斯拉的10倍。特斯拉在美国基础报价是5万多美元,普锐斯是2万来。您算算,哪家公司更赚钱?普锐斯之所以在北美以及日本本土大行其道,个人以为,还是细节方面到位。首先是方便,油电混动,不用像纯电动一样考虑自己被摺在路上推车的问题。其次是故障率低、安全性能不错。更关键的是,实惠。

消费者的眼睛是雪亮的。一家企业,如果拿不出能在细节上打动消费者的产品,也许依靠着政府的补贴或者其他输血管支撑,能够维持,但要想



做大做强做长久,基本不可能。而如何能让企业更清楚消费者的偏好,制造出更能打动消费者的产品呢?俺以为,只有充分竞争的市场环境,才能更便捷更充分地把消费者需求传递到企业端。竞争,将拿不出符合消费者需求产品的企业筛下,剩下的自然是优质企业。而所谓的市场保护、政府扶持,恐怕都只会给企业提供错误的市场信息,有可能引导他们生产出更不符合消费者需求的产

品,进而毁灭自己。实际上,中国市场化改革的历史已经充分证明了这一点。放开竞争、充分引入市场机制的行业,放开越早,越容易出现中国本土的龙头。而以种种名义限制竞争甚至形成垄断的行业,一方面效率低下,另一方面滋生贪腐,大而不强。往者不可谏,来者犹可追。当改革走到今天时,希望能有更多行业少一点政府扶持,多一点市场竞争。这样,也许会有更多的产业龙头在中国出现。

规律会继续得到验证的。上周,我们谈到闪电打下来时应该在现场,留在现场的本周应该还过得不错。其实,上周的下跌都是资金不足惹的祸,让我们依稀又看到了去年6月钱荒的影子。不过,在各方都有准备,特别是货币宽松的背景下,钱荒再度出现的可能性不大。当然,货币虽然宽松了,也没见它流入股市,目前股市存量资金博弈的局面并未改变。不过,只要不雪上加霜就好了,存量博弈就会有机会。

在经济复苏短期难以证伪的背景下,年度吃饭行情可能就此展开,唯一的隐忧是房地产的超预期下滑可能打破目前的平衡局面。不过从时间周期的角度看,问题可能出现在三季度末四季度初,既然如此,明日愁来明日当。我们要活在当下,让我们一起迎接7月的行情吧。

■疯言锋语 | Luo Feng's Column |

地方政府的生意经

罗峰

没有悬念,近日上海法院裁定受理上海超日太阳能科技股份有限公司破产重整。这家公司貌似也不便再称为“ST超日”了,因为公司股票已于今年5月底暂停上市,公司债券也已于5月底终止上市。

在3个月前,还是很有悬念的。今年2、3月份,我见到一位熟人每周日在深圳出现一次,然后其余时间都是出差跑上海和北京,后来才知道他是超日债保荐人团队一员。到了4月份,他这种奔波似乎告一段落。“超日债违约”本来是有希望救的,最后谈不拢,没办法了。”这位熟人说,破产重整是肯定的了,只能说公司还有希望,破产重整成功的话,还有机会恢复上市。

一如公开消息所说,当时超日公司一度寄希望于上海奉贤区与上海银监局、上海证监局等部门一起与各家银行协调,延

规则处理企业债务危机。江西赛维模式的影响对上海地方政府的影响很大。之前,市场对超日危机的解决抱有很大希望,也部分源于赛维模式。2011年,在光伏产业困难时期,赛维的南昌公司发不出工资,南昌市政府拨款代为垫付工人工资;2012年,光伏产业最低谷,赛维资金链彻底断裂之时,总部所在地的江西新余市政府携手省政府不光协调金融机构持续为赛维提供资金支持,市政府还将赛维偿还贷款的一笔5亿缺口资金纳入财政预算,这就是轰动一时的“5亿元财政兜底”。

赛维事件,特别是政府财政出来承揽部分债务的做法,引发了国内舆论很大反弹。不少声音要求界定政府财政支出的边界。在此次超日事件中,最后一个方案中,据称上海地方政府实际出资额为数千万元。上海地方政府方面最终拒绝,很大程度不在于金额,而在于这种模式,出资后意味着被拉入超日事件的泥潭,方案表面

上的金额不能把政府隔在防火墙外。

据说,上海方面一度计划施以援手又最终不出手的部分原因,是判断光伏行业的复苏程度。去年下半年以来,大型光伏企业都恢复了生产,有的甚至还扩张,少数公司还迈向盈利。超日当时的重组意向方也是冲着抄底光伏产业而来。上海地方政府最终没有签字,意味着他们觉得还是难以看清光伏产业近年的前景。

有不少人因此怨恨上海地方政府的谨慎。超日公司是不幸的,不过,上海纳税人没有遭遇不幸。上海政府方面最终能超脱事件之外,让市场来解决企业危机,很大程度是之前没有深度介入企业运营。新余市政府则和赛维紧紧绑在一起,正是在该市的推动下,赛维的规模突飞猛进,极速扩张的产能又迅速变成包袱。从这一点说,政府过度介入市场的行为,适应于一句网络流行语: No zuo no die (不作死就不会死)。