

降温政策持续传导 房地产市场近况如何

(上接A1版)一位链家业务员告诉记者,过去是批贷就可以去办过户了,拿新房本去质押,然后走放款流程。最近银行放款缓慢,部分银行甚至要等7个月后才放款,因此很多业主就要拿到尾款才交房。这样一来,从购房者的角度看,即使现在买了,也要到明年才交房。所以很多客户现在也不着急了,就多看看但不成交。

市场的疲弱已经传导至开发商。一位东部省份三线城市开发商告诉证券时报记者,这边已经没有人去拿地了,明年除了几个拆迁的项目,其他的新楼盘目前还没听说几个。市场饱和,二手房抛压大。”

上述现象并非个例。克而瑞数据显示,8月克而瑞百强房企销售面积、销售金额分别同比下降26%、20%,降幅较7月进一步扩大。7-8月全国商品房销售规模较2020年、2019年同期跌12%、2%,东部地区增速回落13个百分点。

贝壳研究院首席市场分析师许小乐分析,8月市场全面降温,重点50城市二手房成交量连续多月环比下降,九成以上的城市二手房成交量同环比均下降,上海、杭州等重点城市同环比降幅均较大;价格下跌城市数量增多,深圳二手房房价连续4个月下跌,徐州、银川、金华等城市也出现下跌。

银行捂紧钱袋 房企销售承压

“金九银十”成色不再已是不争事实。在业内人士看来,楼市整体降温,实则反映政策调控已见成效。从“三道红线”到“房地产贷款集中度管理制度”,不仅使得房企融资端持续承压,也拉长了销售回款的周期,对于在偿债、拿地等多方面均需稳定的现金流支撑的房企来说,形势越发严峻。

从融资端来看,房企债券融资方面,今年前8月融资规模累计增速较前7月加速下滑。贝壳研究院统计,前8月房企发债累计约6999亿元,同比下降21%。其中,8月单月房企境内外债券融资规模约571亿元,环比减少39.8%,同比减少54.2%。

另一条主要的资金回流渠道即通过销售回款的速度也在减慢。央行数据显示,8月份,居民中长期贷款同比降低23.55%,连续4个月同比下降。从增量角度看,据平安证券研报统计,新增房贷占金融机构新增贷款比重连续三季度下滑。2021年上半年,主要金融机构新增房地产贷款2.42万亿元,同比下降19.1%。其中二季度新增房地产贷款7500亿元,占新增总贷款比重为15%,占比连续3个季度下滑。

证券时报记者了解到,受限于房贷集中度管理,有银行压缩了房地产开发贷款的投放规模,还有银行部分区域性分行仅用半年时间就把全年的个人按揭贷款投放额度用完,使得后续该地区新的个人按揭贷款投放要靠存量移位再贷。

一位北京朝阳区中介告诉证券时报记者,上半年各个银行的额度和排单都没有明显调整,近两年市场比较平稳,银行的二手房贷款额度是非常充裕的,所以也没刻意节制。一直到8月份放款速度变化都不明显,但从9月份开始,个别银行开始不接单了。甚至有的银行放款要等7个月,这种情况客户一听就走了。某国有大行分支行都是这个情况,小银行更没法支付。

该中介透露,现在找银行做房贷的话,放款时间都不能保证,现在能接单的银行基本都要3个月左右。某国有大行支行现在要求在要求房贷客户签署承诺书,承诺7个月不放款客户也不能找银行麻烦。

几家我们合作的银行都说不确定,会不会因为今年积压的单子导致明年一季度都没有额度,需要挪到二季度,或者会不会因为市场比较稳定政策又放开了,都不好说。”该中介表示。

融资与回款双重承压,房企面临巨大挑战。中原地产首席分析师张大伟告诉证券时报记者,二手房成交量下滑对房企销售影响显著。一、二线城市基本都存在限购要求,



在有限限购的城市里,有新增需求的购房者往往采用换房策略,即先卖出二手房再购房。因此,一旦二手房成交量下降,开发商的新增销售压力也会随之增大。

易居研究院智库中心研究总监严跃进对记者解释,当前楼市下行就在于“高周转+高杠杆”的模式难以持续。一是房屋销售节奏放缓,所以难以存在高周转;二是当前不存在高杠杆模式,即资金方面会越来越紧。

土地市场遇冷 地方财政承压

在多家房企因现金流紧张而“手头紧”的同时,近期重点城市开展的第二轮集中供地情况也较第一轮有所降温。

由于首轮集中供地存在部分城市土地溢价率居高、部分房企“挂马甲”参与竞拍等问题,各地纷纷延迟了原定于7月的集中挂牌工作并调整了土拍规则。多地的第二轮土拍规则调整主要集中在加强房企购地融资监管,提出“竞报高品质方案”(下称“竞品质”)要求,明确土地溢价上限以及取消“竞配建保障性住房建筑面积”等要求。张大伟对此表示,多地第二轮土拍规则一方面抬高了房企参与土拍的门槛,另一方面也降低了房企的拿地成本。

从实际出让情况看,优化后的第二轮土拍规则引发了多地土地流拍率的上升。中原地产研究中心统计数据显示,福州、青岛、济南等10个城市在第二轮集中出让了465宗土地,其中有超过118宗土地暂停出让,占据这些城市的25%。

张大伟认为,整体来看,今年各地房地产调控密集且信贷紧张,楼市开始全面降温,叠加土地出让政策收紧,导致了整体第二轮土地开启全面遇冷。同时,“竞品质”成为第二轮多地集中供地新要求,明显增加了房企施工成本,一定程度上降低了房企拿地意愿。

土地市场遇冷后,又在进一步助推本轮楼市下行。环亚投资IP Global中国区首席经济学家柏文喜对记者表示,今年实施的集中供地政策原本定位是降低房企整体拿地价格水平的同时保证土地出让金收入最大化,但因为政策设计过于理想化,在事实上却对房企本来就紧张的流动性方面,形成了雪上加霜的效应,助推了本轮楼市下行的幅度与波及面。

值得注意的是,由于土地市场遇冷,地方财政收入也受到冲击。从财政部发布的8月财政收支情况来看,虽然1-8月累计国有土地使用

权出让收入47110亿元,同比增长12.1%。但8月单月的国有土地使用权出让收入同比下降17.54%。

虽然土地出让收入减少,但多地的成交楼面价整体保持稳定。中指研究院指出,土拍规则优化下多数已成交城市二批次地块成交楼面均价较首批有所下跌,但仍高于2020年全年地价。

对此,柏文喜认为,整体地价依然坚挺,或反映出地方政府出于维护土地财政收入而不愿将土地价格随行就市的心态,也反映了地方财力目前所面临的重压现实。

整体地价的稳定也说明房地产市场并未出现质变,地价整体上还是主流现象。这种情况下,房企只要是按规矩拿地、做开发,就算有短时的流动性紧张也能活下来。”张大伟告诉记者。

重创还是阵痛? 楼市下行影响将分化

当前,部分房企引发的信用危机仍在持续发酵。在多地银行按揭贷款放款延迟,房地产市场销售、投资等数据整体下滑下,房地产市场似乎已沉入谷底,引发了市场的恐慌、悲观情绪。整个行业面临的流动性困难,到底将对房地产行业带来多大影响?

接受证券时报采访的专家们一致认为,当前部分房企带来的信用危机需要警惕,或将对民营房企的融资和交易产生冲击。总体来看,当前部分房企流动性紧张引发的风险依然可控,仍有足够的金融工具与政策手段应对市场可能面临的困难。

在中国豪宅研究院院长朱晓虹看来,表面上是“三道红线”卡了脖子,政策从严从紧束缚了房企的手脚,没有给房企以喘息与更多的反转型机会。实际上,与房企的惯性思维有很大关系,认为政府一定会给予企业纠错、改错的机会。所以,对“三道红线”的威慑力、执行力度没有在认识上高度重视。很多经过风浪的大房企、品牌房企以老运动员的姿态轻松应对。但这次是真的犯了经验主义的错误,没把握好时间差,没有做好应急预案。

可以说,本轮调整是对房地产行业的一次重塑。“我爱我家控股研究院院长蔡宗翰告诉证券时报记者,当前房地产行业正处于阵痛期。将过去地产商的高杠杆、高周转无序扩张、扩规模的“发展泡沫”挤出,让优质地产商、有合理资金运作的地产商重新成为市场核心,这也是维护地产市场稳定发展秩序的核心价值所在。

苏宁金融研究院宏观部副主任陶金对记者表示,近期部分房企信用危机或造成银行对民营房企的信用违约担忧加剧,反感情绪上升,可能波及大量民营房企。需要注意的是,供应商后续可能会要求更多房企现款交易,进一步压制房企和房地产市场的融资环境,杠杆率的进一步去化还会压制房地产投资和相关产业链的增长,更多房企债务问题导致银行和金融体系的更多坏账风险也需重新审视。

严跃进提醒,近期爆发风险的房企普遍都是大房企,从系统风险的角度看波及面广,且曝出流动性紧张的房企数量有增加趋势,容易形成系统性风险,需要监管部门警惕。而中小民营房企的压力在近年来持续存在,也需要时刻关注整体情况。

多位专家还指出,在本轮下行中,由于银行等金融机构将对民营房企融资更谨慎,一些现金储备丰厚、融资便利和融资成本低的好学生”房企将获得机遇,尤其是在提高门槛后的第二轮土拍中受益。

西南证券就指出,实际上,第二轮集中供地中,房企拿地Top10合计拿地797亿元,而央企拿地金额占比高达88%,竞争明显下降,但下半年预计将面临更为苛刻的销售竞争环境。

让房地产行业 回归传统制造业本质

虽然当前正处在房地产行业的多事之秋,但应该看到,今年以来房地产行业负债率正持续改善,央企、国企在本轮楼市下行中稳定发展,整体地价保持稳定,各地租赁性保障住房建设持续推进,房地产长效机制建设不断完善。

蔡宗翰认为,在房地产行业阵痛期间,一些房企将改变过去对项目质地、自身现金覆盖率的轻视,不断调整和优化,从而最终使整个

行业回归到传统制造业的本质。

在陶金看来,接下来,借鉴国外房地产业发展经验,设定并保持稳定的杠杆、负债比例和资产规模,将自身与金融领域的复杂工具保持合理距离,进而杜绝过度多元化,避免过多涉足自己不能胜任的领域,回归建筑和开发等强项业务,可能是房企在长期保持健康、持续和平稳发展的必需之举。

另外,陶金还认为,当前设置的贷款集中度比例是否合理,应进一步观察购房需求受到的影响。若从中长期看,购房贷款需求持续无法满足,购房者买房刚需受压制,导致经营贷流入楼市屡禁不止等金融乱象丛生,则需要重新审视房地产贷款余额及个人住房贷款余额上限。

在近期,张家口、桂林、沈阳等城市接连出台“限跌令”,楼市逐渐出现双向调控态势,都明确显示出房地产市场“稳房价”政策趋向,更加注重“稳价”而非一味“降价”。

进一步的收紧政策基本不会再出现了,政策已经到底了。”张大伟对记者表示,在各地因城施策下,后续可能会根据情况把握宽松力度。

严跃进则表示,四季度依然要防范市场继续降温的可能,判断关键还是在信贷政策。从稳定企业发展的角度看,后续房地产销售市场需要放开,预计11月份前后将有一波新的稳定或宽松政策,利好部分数据止跌。

展望未来,蔡宗翰认为,在房地产市场稳定发展、房价不炒、共同富裕的要求下,未来全国性政策框架变动不大,但政策微调更偏向于因城施策,由城市根据实际状况进行调整,即热度高的城市继续限购、热度或是市场较弱的城市采取宽松的政策。

国家统计局新闻发言人付凌晖在8月份国民经济运行情况新闻发布会上表示,随着各方面持续推进房地产市场的调控,抑制房地产市场不合理需求,保证正常需求的释放,同时房地产市场相关制度,多主体供应、多渠道保障、租购并举的制度不断完善,房地产市场有望保持稳定发展。

土拍在即 深圳加强 对房企购地融资监管

证券时报记者 吴家明

9月28日,深圳将进行2021年第二批集中土地出让。在此之前,多个城市土拍活动转冷,一些地块更出现流拍现象。深圳土地对于房企的吸引力是否依旧?就在土拍之前,深圳多个部门再次强调严查居住用地购地资金,新房市场也热闹了起来。

严格落实购地资金审查机制

事实上,在土地集中供应的政策出台前,深圳的土拍规则就已经相当严格。早在8月底,深圳重新发布了2021年第二批住宅用地集中出让公告,涉及的出让地块数量不变,但作出了不少调整优化。其中,此次深圳土拍还强化“房地联动”,下调住房销售限价。本批次用地普通商品住房销售限价在原限价基础上下调3%~9.2%不等,安居型商品房销售限价在原限价基础上下调2.8%~9.1%不等。

此外,此次土拍严格落实购地资金审查机制,确保房地产开发企业使用合规自有资金购地。建立“先承诺后审查”的工作机制,竞买申请人需承诺购地资金来源不属于股东违规提供的借款、转贷、担保或其他相关融资便利等,不属于金融机构各类融资资金,不属于房地产产业链上下游关联企业借款或预付款,不属于其他自然人、法人、非法人组织的借款,不属于竞买企业控制的非房地产企业融资等,深圳市金融监管局组织相关金融监管机构开展竞得人购地资金审查工作。

可以看出,在土拍资格、资金要求等方面,深圳早已对房企打起“预防针”。据广东省深圳市地方金融监督管理局消息,该局近日发布《深圳市地方金融监督管理局等六部门关于加强商品住房用地土地购置资金来源核查要求的通知》。《通知》主要针对参与竞买深圳居住用地企业和深圳辖区内金融机构,意在严格核查深圳市商品住房用地招拍挂土地出让土地购置资金,进一步加强对房地产开发企业购地和融资的监管。针对竞买企业,《通知》要求,竞买企业的股东不得违规向其提供借款、转贷、担保或其他相关融资便利等作为购地资金。竞买企业需要说明购地资金来源并承诺为自有资金。

对于金融机构,深圳要求,银行、证券、保险、期货、信托、基金和资产管理公司等持牌金融机构不得违规为竞买企业提供各类融资资金作为购地资金。此外,商业保理公司、小额贷款公司、融资性担保公司等“7+3”类地方金融机构,也不得违规为竞买企业提供资金用于购地。

有分析人士表示,房企要规范使用资金,同时要求金融机构不得违规发放资金,并做好资金的使用监督,对于自有资金紧张的房企,即便想进军深圳市场,也会变得谨慎。第一太平戴维斯深圳公司董事总经理吴睿认为,竞买企业需说明购地资金来源,提供相应证明并对上述要求作出承诺,这条规定对深圳土地市场有重大影响,本次土拍对开发商的资金实力以及运营模式是一场考验。吴睿表示,首先对资金审查能有效禁止非地产行业资本进场,防止金融资本、民间资金以联合竞拍的形式涌入房地产推高地价,影响房地产调控成果。同时,可以避免房企拿地冲动决策,防止部分企业先拿地再寻求合作或资金的投机行为,从土地供给侧引导“房住不炒”的调控定位。

“打新”审核严格

可以说,土地与新房的关系密不可分。此前,一些房企在深圳成功拿地之后立即开工,这种现象一度引发热议。而在最近,深圳新房市场也热闹了起来。

深圳中原研究中心的数据显示,仅在上周深圳有8个新房项目入市,其中5个项目开盘售罄,整体去化超七成。此外,还有5个项目在上周获批。此外,截至9月26日,深圳全市一手住宅成交2991套,二手住宅仅成交1424套。

证券时报记者梳理发现,最近传出开盘售罄的新房项目多数来自于光明、宝安等“网红片区”,而且价格也高于周边二手房形成明显的“倒挂”,位于龙岗、坪山等东部片区的部分新房项目,销售进度则不如预期。有市场人士表示,“日光”盘毕竟还是少数,从近期新盘入市去化的情况来看,深圳新房市场相比去年以及今年上半年是出现明显降温。对于购房者来说,选择变多了,市场自然会出现分化。

虽然新房市场热闹了起来,但多位购房者告诉记者,关于购房者的资金来源和收入流水的审核非常严格,自己在资料提交时“焦头烂额”。我本来和家人准备打新资料,但递交后反馈说首付来源必须补足证明材料,后来又说我月供能力不足,真够严格的。”麦先生最近刚刚参与坂田一网红新盘的“打新”,但由于资料递交错过了时间,最终选择放弃。深圳中原研究中心认为,深圳市场迎来今年的新房供应高峰,开发商推盘意愿强烈,预计10月仍将维持高供应,新房市场有望保持活跃。