

分化

□ 矫娟

2月17日,楼市茶馆首次纳客,来自金融、房地产、学院的诸位同道齐聚嘉遇观,坐而论道,剖解2014。

楼市开春便遇钱荒,与往年年初的货币宽松形成极大反差。作为资金密集型行业,房地产对资本的依赖不可谓不大,而追求利益最大化的银行在资金有限的前提下规避风险,抓大放小。戏剧性的是,一线房企有的自有资金充裕,万科、中海等则可以拿到来自境外的低成本资金,对资金需求迫切的本土中小房企却被釜底抽薪,融资成本提高,导致贫富差距进一步拉大,此为分化之一。

香港楼市“熊”出没,新鸿基最高降价40%卖房,有人惊呼不妙,但

是历来与大势不同步的济南在不明朗的市场上却一反常态,个别楼盘正月里便达到了金九银十的来访量,再次证明了楼市的区域性市场特质。东边日出西边雨,按照最新的城市划分,济南跨入一类城市行列,最有可能发生的变化是,人口输出型的三四线城市销售遇冷,而人口输入型的一二线城市依然有旺盛的购房需求,此为分化之二。

济南房价上涨被认为了无悬念,但是并非所有的房源都会具备涨价的条件,板块内竞品不多甚至根本不存在竞争的楼盘,如中心或者南部,房价上涨毋庸置疑,而竞争白热化的西客站区域因供应充分,产品具有更高的性价比。当然,在银根紧缩之时,企业若资金紧张,让一次性付款客户担当融资平台,

大幅让利购房者的可能存在,而无资金之忧的开发商,则有足够的耐心等待价而沽。此为分化之三。

分化并不可怕,对于行业老大万科而言,“看不见的对手也许是最可怕的”,而对手,很有可能隐藏于互联网企业中。在万科郁亮的小米之行,雷军的一句话足以雷倒所有的房地产企业——房地产能否降价一半?这就是互联网思维,终端用户是被整合资源,完全可以不在该环节赚钱。而深圳一物业企业的盈利模式已经颠覆了传统房企,以“物业服务不收费”的模式斩获了一批社区,其收益来源于其服务的几百万户家庭的互联网配送,年盈利可达1亿-2亿。

可能是渐进式,也可能是颠覆性的,2014,或许酝酿着更大的变革。

【同道相逢,信可乐也】

仰观地产界,天地博大,风云易变;

英雄纵横捭阖,驰骋江山;

喧嚣中新手迷茫,老鸟倦怠。

就挑一日,将剑收回鞘,将拳抚成掌,

择清堂雅室,约三五好友,

暂抛阵营,畅谈内情,切磋楼市。

——楼市茶馆启

茶馆论道,四问楼市焦点

楼市茶馆本期嘉宾

山东财经大学山东省房地产业发展研究中心	副主任 孙大海
中国建设银行山东省分行公司部	总经理 刘振勇
中国农业银行山东省分行公司部	副总经理 宗力
济南万科房地产开发有限公司	营销总监 于献文
济南阳光壹佰房地产开发有限公司	副总经理 李文
山东北大资源地产有限公司	助理总裁 陶晓智
济南碧桂园·凤凰城	营销经理 雷挺
同筑(中国)研究机构	副总经理 徐荔枝



一问

房地产市场 “稳”中求进

春节过后,王石、任志强等地产大佬相继抛出“2014年楼市非常不妙”等言论,这对一向看好的房地产市场,泼了一大盆冷水。

山东财经大学房地产研究中心孙大海教授认为,山东一直是开发商眼中的投资热土,因为山东市场相对稳定,购买力强,能够抵抗外部的一些不利因素。而对于企业而言,“求稳”是一些大开发商的目标,2014年他们只需保持现状不掉队。

持相同观点的还有同筑(中国)研究机构副总经理徐荔枝,从其公司统计的数据来看,2013年济南土地市场供销两旺,量价齐升,土地供应量达1088.6万平方米。2013年商品住宅供应面积776万平方米,同比上涨40%,成交面积675万平方米,上涨24%,成交均价7987

元/平方米,涨幅6.29%,快速发展的态势比较明显,而同其他同级别城市相比,供求价格还是相对较低。快速发展的态势比较明显,好的行情也会延续到2014年。

尽管有些城市某些楼盘在“甩货、降价”,行情不妙,但是济南楼市反而是比

较火热。作为开发商代表济南万科房地产开发有限公司营销总监于献文以自身企业为例举证,16日万科城的到访量达到190多组,这几乎是去年10月时期的水平,高端定位的万科金域国际到访量也达到了50多组,销售量也要比想象的要好的多。

二问

房价走向 “涨”声依旧

日前,香港某楼盘价格出现降价,降幅最高达40%。香港作为一个历经楼市跌宕起伏的成熟市场,其风向标意义可谓深远。

现在关于房地产市场有两种声音,一种认为市场不会大涨大跌,比较平稳,另一种则认为今年的房地产市场比较困难。济南阳光壹佰房地产开发有限公司副总经理李文认为,

在政策不明朗的情况下,不确定因素更多的来自三、四线城市,小城市的流出性比较强,常住人口少,风险就会越来越大。而济南房价将比较平稳。

据同筑(中国)研究机构数据表明,近几年济南平均房价的增幅都在6%-8%之间,综合分析济南当下市场供应、成交、需求以及市场产品特征等因素,徐荔枝认为2014

年省城楼市价格涨幅在5%左右,化纤厂、西客站,乃至华山片区、小清河片区等热点板块片区价格,在一线开发商的带动下可能会有比较明显的上涨。

三问

资金紧缩 个贷受影响较大

2013年底房贷优惠戛然而止的场面让不少人唏嘘,2014年初资金紧张的局面依然未得到缓解。

中国农业银行山东省分行公司部副总经理宗力表示,2014年贷款权限较去年有所降低,今年农业银行将工作重点将重点扶持优质、核心客户,中小房企的融资难度将进一步加大。建设银行山东省分行公司部总经理刘振

勇也表示,2014年开发贷款总额较去年将对企业进行严格筛选,对中小企业的还款能力做一些评估。因此,无论是银行、民间借贷等融资渠道,对房地产中小企业都不算有利。而银行抓大放小的措施,将进一步促进房地

产市场强者愈强,弱者愈弱局面的产生。

李文认为,往年一季度银行贷款都是敞开口子往外放,今年从1月中旬就开始收紧额度了。但是开发商的融资渠道也比较多,有些企业也不完全依靠银行,资

金紧缩的局面对于开发商的影响不是太大。于献文也表示,银根偏紧在个人按揭贷款上面表现尤为明显,从去年十月开始至今,各大银行个人房贷折扣优惠逐渐取消,个人按揭难度明显提高,或将影响今年楼市有不良影响。

四问

楼市走向 市场继续分化

随着市场竞争的加剧,人们对于居住品质要求也日益提升,房地产市场的进一步分化,以及产业化、多元化的发展趋势明显。

徐荔枝分析,从企业层面来看,全国排名前十的房企已经全部聚集济南,排名前五十的房企也已经聚集17家,2014年一线房企布局济南的数量一定还会增加;从住宅存量来看,截至目前,取得预售证的商品住宅存量达5.3万套,未取得预售证的未入市商品住宅存量大概在20万套

左右,按去年月均成交量5600套来算大概需要四年才能去化完,目前市场供应量的去化压力还是存在的,在这些形势之下,进一步的市场细分和行业细化还将进一步加剧。

谈及企业发展趋势,于献文风趣地表示,对万科来说,看不见的对手才是最可怕的模式。在

移动互联网时代,任何对手都会存在,诺基亚就是一个失败的鲜活例子。包括现在讨论的,小米模式能不能用来做房地产。在房地产行业,互联网思维经营房产公司已经得到应用,在深圳的一家免费物业公司已经出现,其收益来源于其服务的几百万户家庭的互联网配送,

两三年的时间已经接收了四五百万平方米的物业。

孙大海认为,济南应大力推动住宅产业化,产业标准化,规模变大,价格就会下降。济南市是第三个住宅产业化的试点城市,需要政府与房地产企业的同时推动。

(楼市记者 刘亚伟 田晓涛)