

死扛还是降价 坚挺的楼市开始“打颤”

本报记者 张璐

成交低迷,价格松动,市场上种种迹象表明,楼市正处在一个变化的节点,是“死扛”还是“降价”,是“抄底”还是“观望”,无论是房地产商还是购房者,眼下都面临着艰难的二选一。“撑不住的企业会选择大幅度降价”,这种现象会在新政实施三个月的七八月份显现。

销售:低迷再低迷

楼盘销售业绩不佳,来自整个市场的观望

林平(化名)急了。原定7月初启动的一项大型商业推广活动,平面设计方案到现在还未通过,身为楼盘销售负责人,林平在办公室反复对平面设计人员强调,“让利,优惠(字眼)设计上再醒目一点”。眼睛盯在设计图上,林平一再从办公桌上的纸巾盒里抽出面巾纸擦拭额头,墙角空调嘶嘶作响,屋里其实并不热,林平脸上也没有汗,擦拭额头已成为一种下意识的动作,林平恍然不觉。

偌大的售楼大厅空空荡荡,客户接待区里,售楼员围在一起窃窃私语,讨论的话题是天气、房价和世界杯,唯独与楼盘销售无

关。售楼处对面,几栋高楼已拔地而起,而近几个月来,客户来访量直线下降,成交寥寥无几,一线销售人员状态慵懒。所有这些,都构成林平着急的理由。

面对采访的记者,林平反复强调的是,他们楼盘的地理位置优势、户型设计合理,每平方米八九千元甚至上万元的房价在林平嘴里变成“价值体现”,楼盘成交下滑则被有意无意忽略,稍有涉及随即被引开。“只谈项目不谈价格,不谈走向。”

林平私下坦言,当下压力主要来自销售,他个人观点,“楼盘销售业绩不佳,来自整个市场的观望”,改变销售状况的上佳策略是提高优惠幅度,自己也曾曾在高层会议上提出类似建议,但“优惠幅度究竟多大”,“是送物业还是打折扣”,“有待公司高层研究”。

价格:松动再松动

部分楼盘出现价格松动迹象:济南一高档住宅,推出特价房,每套让利30万元

林平的楼盘以及林平个人经历是当下济南楼市的缩影,济南建委官方网站披露的数据也显示,6月份下半月,济南楼市平均环比成交滑落最高超过30%。

济南一家目前代理了十余家楼盘的销售代理公司负责人则称,其所代理的高、中、低三类楼盘中,中高端项目成交滑落比例最为明显,个别项目最高下滑幅度在60%—70%,下滑20%到30%则是普遍现象,“除去个别刚需为主的中小户型楼盘,大部分楼盘都面临销售压力”。

济南市区一个高档住宅项目,端午假期过后立即推出4套特价房,与其正常销售价格项目,每

套让利总金额高达30万元,让利幅度10%。与此同时,济南东部区域另一家中高档楼盘也推出了类似优惠活动,推出的少量特价房每平方米让利幅度在1000元左右。

低价在新开楼盘表现更为明显,包括恒大和绿地在内最近入市的一些项目,开盘期间都采取了低价策略。山东中原的投资顾问副总监薄夫利称,这些楼盘的开盘价格要比业界预计的低十个以上百分点。以绿地的项目为例,薄夫利称,按照其参照目标阳光100,业界普遍预计其开盘项目价格每平方米应在9000元到10000元,但开盘后其价格每平方米在八千多元。

信力怡老总经理朱江对目前市场的评价是“僵持”,“市场整体价格相对稳定”,“部分楼盘出现价格松动迹象”,“市场大幅降价目前并未出现”。

走向:一个月后揭秘底

现在济南市场处在一个变化的节点,撑不住的企业会选择大幅度降价

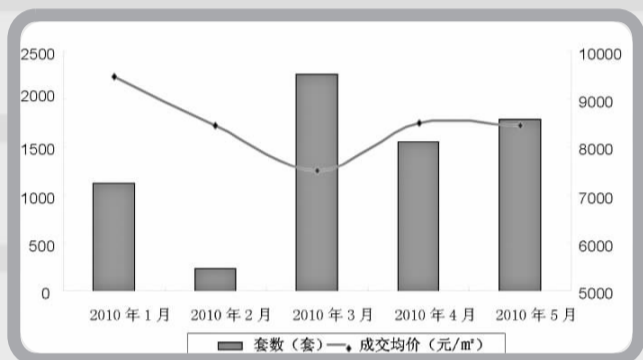
今年进入五月份后,恒大地产率先开始全国降价,而后不久,万科、绿地也被爆称要采取全国降价策略。对于上述消息,业界的普遍观点是,这些企业内部财务系统已对现金流量发出预警,降价是快速回笼资金的主要手段。

撑得住还是撑不住也在济南地产业界广泛讨论,“当前的成交状况下,很多企业面临现金压力。”这是济南一开发企业负责人对当前市场的基本认识,“房地产是典型资金密集型行业,如果成交低迷,资金回笼速度缓慢,大量的融资成本将直接危及到企业安全”。

以一个30万平方米,开发总投资需10亿元,3年开发周期为例,这位负责人算了一笔账,20%左右的土地款项目开发前需要一次支付,而完成各项手续拿到预售许可证一般在8个月左右的时间,按照自有

资金比例与银行贷款各占5亿计算,如果开盘后一段时间内成交低迷,银行贷款5亿产生的巨额利息负担将严重危及到企业安全。

信力怡老总经理朱江用“二八分法”对济南开发企业归类,朱江认为大部分开发企业,特别是运作三年以上的企业,是目前济南市场的主流也就是“八”,资金状况较为安全,小部分企业,特别是新入市的企业,面临的销售压力的确有一定影响,现在济南市场处在一个变化的节点,“撑不住的企业会选择大幅度降价”,这种现象会在新政实施三个月的七八月份显现。“死扛”还是“降价”,答案或许一个月后揭晓。



图表提供:山东中原

房产商告别“不差钱”时代

本报记者 李岩侠

“在济南,这么多开发商集中推介商铺还是首次。”6月25日,山东商业地产及商铺投资三方对接博览会,吸引了济南20多家地产开发商。由于销售遇冷,开发商开始放下架子找客户。

求助房产中介 团购“大撒把”

为了扩大销售促进资金回笼,济南一开发商甚至找到二手房中介帮忙,希望打破常规找到一种新的销售模式。

日前,山东三宇和记房地产经纪公司于畅董事长迎来一位“稀罕”的客户。该客户是济南经十东路某大型楼盘的销售代理。该楼盘位于经十东路黄金地带,是由一大型开发商投资,附近的房产项目售价均已过万。这次,这家代理商找到于畅董事长,是看上了其销售网络:21世纪不动产济南区域。

“开发商希望尽快回笼资金,可现在仅凭售楼处很难拿下,只能扩大销售渠道。”这位代理商表示,他们想利用21世纪不动产济南区域70多家加盟店共同销售该盘。而给出的代理价也颇有诱惑力:团购价,8000元。如一次付款,每平方可再享受1000元优惠。

“那一带的房价已卖到10000元以上。”于畅分析,之前这样的团购价都是给一些大集团大单位的内部团购价,现在,则希望通过销售网络把社会上的散户购买者组织起来。

盯上担保公司 融资找支持

由于银行贷款门槛提高,银行对房地产项目放贷十分谨慎,为了谋取后续新增资金支持,一些开发商开始找银行之外的融资机构寻求支持。

“有,有,有,4月份以来找我

要求融资的开发商差不多有一二十家了,这在往年是没有的。”6月30日,当记者拨通山东天元担保有限公司李贻良总裁的电话问最近有无房地产商寻求融资,李总一连对记者说了三个“有”字。

李贻良说,找他融资的主要是些小型房地产开发商,都是从银行贷款不到款的。有为筹集土地款、有筹集工程欠款,还有的为筹集工程尾款,因为一些项目已上马后不可能停工,但后续银行贷款却跟不上。“但我们对这类开发商不感冒。”李贻良认为,下一步民间资金可能是房地产行业融资的方向。在南方一些城市,一些民间资金和外资已开始寻求与房产商的合作,或参股合作开发或收购。

某银行负责房地产开发贷款的一位负责人认为,随着房屋成交量急剧下降,市场继续向冷,现在开发商绝对是两种心理。资金现状好的偷着乐,希望借机拿地找项目,而有些资金紧张的,则会开始着急,忙着找后续资金支持。日前,当听说有开发商因资金困难准备处理某项目时,山东中齐房地产开发公司的赵喜传总裁立即眼睛一亮:“哪个盘?如果价格合理我们可以接!”他坦陈,此轮调控造成的房产销售低谷肯定远比2008年厉害,对房地产开发商而言必然会造成新一轮洗牌。

楼市数字

房企半年报出炉

万科335亿领跑

尽管今年房地产企业遭遇了史上最严厉的调控,整体市场环境急转直下。但半年过去,龙头企业的销售业绩却依然抢眼。1日,中国房产信息集团联合中国房地产测评中心发布《2010年中国房地产企业上半年销售排行榜》,万科、恒大分别以335亿元和332万平方米占据了销售金额与销售面积排行榜的冠军。

今年以来,调控政策不断出台,虽然相比2009年下半年销售情况有所下降,但大部分上榜企业仍然实现了同比30%左右的增长,个别企业如恒大、碧桂园、绿地等的业绩几乎翻番。

从今年上半年房地产企业的销售金额和销售面积来看,前20位的入选门槛分别为55亿元和56万平方米,而前十位的销售金额门槛依然维持在100亿元以上。

数据显示,销售前十位的房地产分别为万科(335亿元)、恒大(211亿元)、保利(208亿元)、绿地(207亿元)、绿城(204亿元)、中海外(195亿元)、碧桂园(139亿元)、富力(125亿元)、万达(117亿元)和龙湖(105亿元)。

数据分析显示,自4月调控新政后,房地产市场出现拐点,销售居前的房地产企业在一线城市的成交量普遍萎缩,而前期价格上涨比较平缓的二三线城市成交情况则相对平稳,销售业绩贡献比重明显提升。这直接成就了万科、恒大、绿地等以二三线城市为主要布局的企业在销售业绩上的突出表现。

一线城市集体打折

“最狠”楼盘降价28%

从5月份开始,楼市陷入成交低迷期,尤其是北京、上海等房价高企的一线城市,“扛不住”了的地产商纷纷加入打折促销大军。端午节假日期间,上海宝山顾区一楼盘推出送车、送装修、送契税的大幅促销,降价幅度达到28%,被称为“最狠”楼盘。在北京,开展促销打折的楼盘已接近上百。

端午节假日期间,上海一处名为“绿地公园壹品”的楼盘,给部分87平方米的小户型推出送12万元车款、10万元装修基金、3万元契税外加5年物业管理费的“凶猛”优惠,总数达到28万元。据了解,该楼盘原价1.6万元/平方米,折后单价约1.15万元/平方米,优惠幅度达到28%。

在“最狠”打折房的背后,是一线城市楼市的大幅萎缩。6月上旬,北京在售的235个普通商品住宅项目,147个项目出现“零成交”;上海66个楼盘6月份的成交量全部“挂零”。

早在5月份,恒大就宣布在全国近百个楼盘统一实行8.5折优惠,而保利、绿地的房地产巨头,也开始松动价格。在日前结束的上海房展会上,某楼盘的别墅最高优惠达到40万。

截至6月底,北京已有近百个一手楼盘开展促销打折活动,最大折扣幅度达到7.4折;上海进行降价促销的楼盘也超过了50个。

(记者 崔滨 整理)