

地产十强外来大鳄占七席

2012年楼市会如何?且听麻辣点评!

□张百忍



楼市漫谈

青岛房屋销售额10强企业是个晴雨表,能够反映出很多东西。2011年的销售10强已经出炉,这10家企业代表了青岛龙头企业的规模和战略战术是否能适应市场。

总体来看,2011年的青岛房企10强表现不尽人意,销售额出现了比较大的下滑,除了万科一骑绝尘,销售总额继续超过40亿之外,其他大都在20亿以下。尤其是本地企业,没有一家规模做到40亿(全国17家房企销售额过200亿,37家过100亿),在市场反应上迟缓和对策上无力,导致在排名中继续落后,更加被边缘化。

本土房企只有三家跻进十强

海信的销售能力,在2011年得到进一步确认,跟万科龙湖这样的企业比还是有差距。虽然海边的黄金地块在增加,虽然还是十强,但海信在众多大鳄的贴身紧逼下,越来越呈现出疲惫的姿态,没有了当年十盘齐发、青岛老大的意气风发。2012年不知能否再现辉煌?

青建依山半岛和之前的含章花园的操盘思路一样,早下手,缓提价,抢到了众多客户。郊区的橄榄树以低

价获取市场——从一期到四期,一直卖7000元/平方米,看出做高端产品还要摸索。总体来说,青建的表现可圈可点,不过还是需要实现建筑公司到地产集团的过渡,需要整合出一个品牌来,是做中海,还是广厦?虽然楼市最好的时机已经过去,但有压力或许才是改革的动力。

天泰依靠早年布局郊区众多项目实现了销售过十亿的业绩,就单盘来看,在这样的年份里,也还可以,没有什么突出业绩的楼盘,在青岛本地的企业中,业绩是比较稳定的,一直能够年年过的都不错。2012年,据说天泰要大举进军县城?不知道成本控制能力修炼的如何了?

大鳄低价成功抢滩岛城楼市

如果把调控下的2011年楼市比作一个舞台,外来房企无疑是一个特邀主演。在这台翻滚的楼市大戏中,他们高举降价的大旗率先出场,直至将这出戏推向高潮。

万科,其优势非常明显,地价便宜,品牌深入人心,使万科笑傲地产

江湖。全国如此,青岛也是如此。尤其是生态城项目,在楼市低迷时入市,但充分发挥其价格推广和品牌优势,竟然开盘热销千余套。不过2012年,面对月去化60%的杠杠和50亿销售目标的两大压力指标,万科会怎么做呢?很让人期待。

鲁商黄金地段的优质地块开始发挥作用了,尽管操盘水平说不上有多厉害,加起来也能有个不错的业绩。不过首府项目本来单价两万多卖的不错,现在价格却升级到三万多的豪宅序列,在楼市目前行情下确实让人捏一把汗。此外,鲁商拿了很多巨无霸地块,资金的饥渴可想而知,在存货量大,要求出货速度快的背景下,2012年,鲁商会把高端住宅市场搅个底朝天么?

万达,这是个肯定会把房子卖得飞快的企业,万达的商业项目在李村商圈取得了销售额单盘第一的业绩。至于后来的经营能否支撑住这个价格,2012年下半年开业后可见端倪。而万达的住宅项目显然处于众多竞争对手包围中,如何突围,2012

年,应该有好戏上演。

保利,2011年海上罗兰,秉承其一贯的低价战略,取得了不错的成绩。但四方的项目就有些暗淡,主要原因在于价格涨得太快了,里院里想走走高价路线,但在目前市场下显然是很难的。2012年的保利,估计还要靠海上罗兰来撑起销售业绩。

绿城,当2011年初提出35亿目标的时候,不知道有没有看到自己在青岛的三大坎坷:市南的地王,胶州的滞销,李沧理想城的慢慢腾腾。错过了两年的市场火爆之后,理想之城终于迎来了新的产品,也算是抓住了上半年的好时机,出货过十亿。估计也正是因此,下半年开始托大,大户型高层竟然单价11500元起价,直接让旁边的万达和万科以价格优势卖了个盆满钵满。2012年,绿城会有什么动作?拭目以待。

中海,依靠清江华府的尾盘做了热销。但是地王项目的销售却不尽人意,地价高是第一重压力,拖了几年财务成本更高是第二重压力,规划成大户型总价高是第三重压力,加装修单价高是第四重压力,错过2011年热销期是第五重压力,中海2012年会有何应对之策让人期待?

中信,进驻胶州销售火爆。因为和胶南一样,这里一直没有别墅项目,所以中信别墅和保利别墅一样,吃了独食,火得不行。但是2012年,就不是独食了,众多大鳄要来分羹,而中信的别墅项目房源还会源源不断的出来,这确实是一件富有挑战的事。

排名	企业名称	销售金额(亿元)
1	万科集团	41.46
2	鲁商集团	22.70
3	海信集团	17.25
4	万达集团	16.51
5	保利地产	15.57
6	绿城中国	15.48
7	中海地产	14.41
8	青岛建设集团	12.02
9	天泰集团	11.67
10	中信地产	10.74

购房支招

2012年何时买房合适?

春末夏初和金秋可多关注楼市

房企资金压力加剧

开发商资金短缺的境况会变得越来越严峻。

根据万得资讯监测数据显示,在2011年三季度末,141家上市房企的货币资金总额为2123.44亿元,相较在此之前一直维持不变的2200亿元的水平,出现下滑迹象。由于货币资金数量的下滑,导致开发商资金周转状况变得有些晦涩起来。

不过,始于2011年10月底的降价促销现象并未进一步扩大。采取降价促销的开发商仅中海、万科、龙湖、绿地、星河湾等知名开发商,而大多数开发商仍然采取观望态势。其中一个最主要的原因在于除了银行贷款之外,包括房地产信托、私募等在内的负债还没有到期,尚未被火烧到眉毛的开发商虽然有些着急,但对资金的渴求程度并不高。

近日,绿城在一周之内卖出五个子项目,证大也退出了“外滩地王”项目,这都在表明,随着时间的推移,随着资金链紧张程度的加剧,开发商的日子已经变得更为艰难。而雪上加霜的是,将于2012年年中到期的部分负债无疑会使得紧张程度放大。

世联地产董事长陈劲松在某营销论坛上分析指出,除银行贷款之外的负债主要包括离岸的私募债、信托、房地产基金和民间借贷。而目前可以确定的是,包括2010年年中发行的两年期离岸私募债和自2010年以来陆续发行的信托,都将于2012年年中到2013年陆续到

期。其中,离岸私募债涉及项目1000余个,房地产信托总额达7.6万亿元,其中有三分之二投向了房地产业。

中国指数研究院相关人士分析指出,预计在2012年上半年,调控效果将进一步显现,需求仍将被抑制,一线城市及重点二线城市受政策影响的程度仍将扩大。而过去两年新开工项目将入市,推动库存量的进一步上升和房价下行。房地产企业资金压力短期内将不断增加,货币政策微调也难以很快缓解这一资金压力。

标杆企业主导市场

2012年,市场仍然由标杆房企主导。

近日,中国指数研究院公布了2011年度中国房地产销售额百亿企业榜单,根据这份名单记者发现,排在前列的房企,无一例外均对价格策略进行了调整,恒大、万科、中海、远洋等是2011年进行价格调整最早的开发商,成为行业最大的赢家;龙湖、绿地也及时做出了调整,所以也交出了不错的“成绩单”。

面对比2011年更为严峻的市场形势,标杆房企将会采取更为主动激进的方式,以占据有利位置。在限购不放松的前提下,包括万科、恒大等讲究资金快速周转的企业,极有可能不会有耐心等到第一个销售旺季的来临,春季之后便会果断出手。其实早在2008年,万科就曾经率先采用降价策略,刮起一股降价旋风。(理财周刊)

降价幅度会不会进一步加大?在2011年底,有少数楼盘也尝试降价促销,但购房者并不买账,个别楼盘降幅达到20%,却并未出现抢购现象,这表明市场对价格调整幅度预期已然加大。因此在这种情况下,延续之前的降价标准可能效果不大,唯有采取更为积极的价格策略,升级优惠措施,才能打动购房者,并激起其购买欲望。

春末金秋或适合购房

2012年春末夏初和“十一”黄金周前后,将会成为开发商集中促销时节,因而对于刚需而言,可择机而动。

虽然万科、恒大等房企极有可能在春季之后就采取新一轮降价攻势,但其时形势尚未完全明朗,因此跟进者可能不会很多。而只有等到楼市调控已有定论之后,开发商才会真正出招。调控松动的可能性极小,因此在4月份之后,降价促销现象将集中出现。此外,每年的“金九银十”是旺季,开发商自然不会漏掉这个时间段,在此期间打折促销现象肯定也会层出不穷。

观察百亿代表企业2011年逐月销售表现,也不难发现这样的规律,2011年上半年,销售量逐步走高,6月份达到最高峰。而实际上,这与万科、恒大、富力在二三线城市大力促销有着密切的关系。随后,在9、10月份又出现一波短暂的“小高潮”,这也跟万科、中海、龙湖、绿地等房企同时展开的大力促销活动有关。(理财周刊)

2012年的楼市在调控力度不见放松的前提下,基调还是观望。但是,因为将要面临更加巨大的资金压力,开发商将不得不升级优惠措施。有业内人士分析,2012年春末夏初和“十一”黄金周前后,刚需可寻找合适的机会出手。

