

下半场,继续精彩还是转入沉闷 中场盘点 聚焦 3 大悬念

政策? 更稳!

下半年,房地产市场将持续量价齐升,但价格涨幅将会明显减小。调控依然显示着强大的作用。



吴洋 杨健 徐能力

黄金期才刚开始

吴洋 外滩金融中心·BFC 总裁

我认为楼市从 2011 年以后才真正进入黄金期,2011 年以前的十年楼市是野蛮生长,如今楼市才真正开始专业化、精细化、规模化。由于中国城镇化比例刚刚 53%,而在西方国家城镇化比例早已达到 70%以上。我们相较于西方国家还有差距,因此发展潜力较大。

上半年在宏观层面,对楼市产生重大影响的主要还是针对房地产业的“国五条”及产业结构调整等因素,而刚刚遭遇的“钱荒”,波及的都是一些影子银行,因此对房地产行业不会带来实质的巨大冲击。

在市场经济的背景下,各种调控手段,目的也是为了行业更好的发展。我认为,年底前调控政策会在延续以往思路的基础上进一步完善。房产税具体实施的方式可能出台。

关于我们自身的情况,外滩金融中心今年年底工程进度力争达到 16 层,预招商工作已经展开,我们将在 BFC 中打造高品质生活购物中心,外滩金融中心做为城市国际会客厅,建成后也将成为上海位于外滩核心的新地标。

调控并非“空调”

杨健 上海宝华企业集团副总裁

在 6 月最后一个周末里,上海及全国多地楼市迎来开盘高峰。坚持了两年之久的地产调控真的再次成了“空调”吗?我认为不然,尽管百城住宅价格指数已经自 2012 年 6 月以来连续第 13 个月环比上涨,但这种上涨的态势是自 2010 年调控政策后市场成交量的补仓和成交价格的补涨,这种涨幅是在可控范围内的,也是符合市场规律的合理增长。

购房者用了相当长时间消化调控政策后纷纷入市,近期土地市场“热火朝天”也

需求? 更强!

对购房者而言,在房价难有下降可能的情况下,观望或许不如拿“房票”积极入市。

供需缺口值得警惕

谷文胜 嘉华(中国)投资有限公司副董事

回顾 2013 年上半年上海楼市,从年初的“暖春”,再到刚刚过去的“红六月”,商品住宅成交面积超 600 万平方米,创下 2011 年以来的最高半年成交记录。相对逾 500 万平方米的新增供应面积,有效去库存过 100 万平方米。成交均价亦稳中有升。

随着新“国五条”震慑效应递减,让市场

心态走高,刚需联动改善型客户加快节奏入市,使得新房市场成交量进一步扩大。尤其在高端市场的表现,可圈可点。

近期外围经济表现欠佳,可投资品种有限,风险较大;而楼市表现相对乐观,投资保值信心不减,加之近两个月上海土地市场的积极表现,预计下半年,楼市仍将延续稳中有升的态势。

此外,我们亦应密切关注结构性矛盾,供应“冷热不均”现象仍较突出。刚需

销售? 更快!

面粉跳价,开发商寻求先机;面包略提,消费者理性观之,性价比凸显产品优势,进而带来销售速率。

决战提前上演

丁颖 中建地产上海公司副总经理

2013 年的一季度,即提前上演了年度的“销售大战”。

回顾上半年,新国五条中“20% 税收”的政策虽仍未实际执行,但对购房者的心理影响不容忽视,看涨成为普遍的市场预期,并推动大量改善型和投资型买家重回市场。在这样的情况下,很多品牌房地产企业顺势在一季度加大推盘力度。据中国指数研究院监测数据显示,销售业绩行业领先的 50 多家品牌房企中,已有 26 家在上半年销售额突破百亿。

总而言之,面粉跳价,开发商寻求先机;面包略提,消费者理性观之,性价比凸显产品优势,进而带来销售速率。

品优势,进而带来销售速率。因此,应该提高质量标准,从房屋的功能性质量提升到打造住宅“艺术品”的高度,用客户满意度、幸福指数作为精品楼盘的价值衡量标准。开发商必须提升项目各个方面的竞争力,才能赢得消费者的青睐。

大考还看年底

凌菲菲 明园集团有限公司副总裁

经历了上半年,我觉得机会永远是给有准备的人。今年春节期间我们推出 90-100 平方米刚需户型,受到市场热捧,之后 2、3 月还加推了两次。出乎意料的是,1-3 月我们就完成了上半年的销售计划。

上海这个城市很特殊,它有强大的吸引

产品总体存量不足,中心区域的中高端改善型项目亦显稀缺,而部分郊区的大户型产品则可能会面临更多的销售困境,亟待寻找出路。

别墅未来或将量价两旺

陈波 银亿集团上海公司副总经理

上半年以来,楼市的成交量和趋势,说明买家经过观望期之后,仍然认可房产的抗跌

性——在现有环境下,与其它投资产品相比,房产的保值优势还是非常突出的。同时,支持自住需求导向下,刚需和首次改善型的成交量一直稳步上升,也为楼市打了一剂强心针。

无论从住宅市场还是土地市场来看,别墅的稀缺性始终是存在的。目前来看,市场对于房价下降的预期较弱,对购房者而言,在房价难见下降可能的情况下,拿“房票”积极入市是主流心态。再加上市场的全面回暖,未来别墅市场很有可能量价两旺。



丁颖 凌菲菲 陈喆

力,有不断的人口导入支撑。购买力存在,就不愁房子卖不掉。上半年政策出台后,刚需产品更是走热,我们销售额就是最好的证明。其实每个发展商都有特性,明园体量不算太大,但一直都是保持自己的销售节奏。

6 月的“钱荒”只是个半年考,真正的大考应该在年底,12 月份也许会上演“钱荒”,即使这样,我们还是会延续既定的步调。我们会更加注重产品的品质,把产品当成作品,这样“好地段+好品质”房子肯定不愁卖。

加大推盘力度

陈喆 金地集团华东区域公司总经理助理

从上半年的成交状况来看,金地华东项目的整体表现乐观,成交量、成交价格稳中有

涨。尤其在上海市,由于自住需求的长期缺口,导致刚需置业、首次改善置业在今年上半年逐渐爆发,以我们近期推出的全新自住产品金地自在城为例,6 月份亮相以来,客户积累情况相当乐观,预计本月底开盘会有不俗的市场表现。

不出意外的话,今年下半年,上海楼市将依旧延续“稳中有涨”的态势,我们也将增加新开、新推房源的力度,例如,金地天境、金地艺华年都将推出二期,松江金地艺境也将在第四季度首次亮相。

在土地供应市场,我们将对上海轨道交通、中环沿线的新增土地重点关注,以此秉承金地一贯的产品路线,即以首置、首改社区为主,并适当增加高品质改善型物业的比例,打造更为精致、多元的产品物业。

中小房企突围方略

打不上主力,怎么办? 攻门才有机会

房地产迎来寡头时代?

2013 年上半年,众多房企几家欢喜几家愁。在标杆房企纷纷亮出上半年不俗业绩的同时,有近四成房企中报预亏,其中多数属于中小型房企。

在激烈的竞争下,中小房企退出房地产业的现象也在蔓延。日前,万方地产便更名“万方发展”发展批发业,上海新梅置业出售地产公司股权,亿城集团转让地产股权。同时万好万家、绿景地产等逐步退出房地产。

中小房企逐步让出市场,也进一步成就了标杆房企的业绩增长。

克而瑞研究机构发布数据显示,2013 年一季度全国 TOP10 企业市场份额达 14.88%,较 2012 年同期上升了 0.6 个百分点,而 TOP20 企业较去年同期更有 1.03 个百分点的上升,行业集中度进一步提高。

业内分析人士指出,随着调控的深入,一方面是销售不畅与信贷控制带来的资金链空前紧张,另一方面是大型品牌房企对优质地块的高价垄断,中小房企的生存空间正日益遭遇挤压。

手里有粮才能心里不慌

目前来看,融资渠道单一已成中小房企发展瓶颈。

万科掌门人王石曾说:“将来的房地产市场,没有几千亿的融资平台,你只是一个打工的”。今年上半年,绿地、万达等龙头房企陆续赴港征战资本市场,规模如斯的一线房企尚且为资金发愁,中小规模企业自然不会过好,资金问题正在扼住他们的咽喉。

今年以来,佳兆业集团在港融资超过 80 亿元,并屡屡击败强手将优势地块高价收入囊中。“榜样”的力量是无穷的,今年上半年,赴港上市再也不是巨头们的独角戏,金轮天地、五洲国际等内地中小房企也都于年内成功登陆香港资本市场。

中小房企通过上市寻求发展资金无可厚非,但融资却不应成为他们的最终目的。房地产市场发展平稳,逐渐告别了“暴利时代”。在这样的背景之下,产品品质,项目本身的居住感受就成了企业立足于市场的关键。

融资虽然可解一时之困,却不一定能够保证企业的生存。中小房企还是应该围绕“产品创新”狠下功夫,如果没有这一内核,即使融资再多也仍然没有用武之地。况且,如果房企不能通过产品来表达出自身的优势,在投资预期无法得到确认

的情况下,融资也就不再会是一件容易的事。

保守的姿态难有未来

巧妇难为无米之炊,土地储备是限制中小房企发展的另一大掣肘。

在土地市场,存货不多的中小房企们,不拿地意味着穷途末路,拿地就难免要与大型房企贴身肉搏。面对着价格总是被拍的很高的优势地块,中小房企往往一脸尴尬。

然而今年市场回暖,销售业绩普遍不错,中小房企手头资金充足。上半年中小房企在面大牌房企时屡屡“虎口夺食”。

7 月 10 日,上海市规划和国土资源管理局公布,嘉定区普通商品房用地——菊园新区柳湖路以东、环城路以北地块,当天被上海禹洲房地产投资有限公司所得;5 月 30 日,注册资本仅 1000 万元的北京福润天成以 46 亿元总价,挫败九龙仓、和记黄埔等大牌房企一举刷新上海总价地王的纪录。

这是中小房企对未来的精心布局,还是一次次人心不足蛇吞象的豪赌?在中小房企豪夺优势地块的惊喜背后,尚存隐忧。

但是,这一现象释放的信号是明确的。面对困境,中小房企不再保守,而是主动出击寻求新的发展空间。

鸟随鸾凤飞腾远

没有永恒敌人,只有永恒的利益。

中小房企抱团突围的模式,在房地产市场早已有之。在经历了 2008 年的楼市低迷之后,众多中小房企开始采取联姻的方式,以增强自身竞争力,使自己生存下去。

然而随着品牌开发商不断的挤压,之前单纯的联姻与抱团越来越难以应对日益恶劣的生存环境。今年上半年,中小房企“抱大腿”的现象屡见不鲜。

今年 6 月 27 日,青浦区商办、餐饮旅馆业用地——徐泾镇会展中心 3 地块以 47.21 亿元成交,折合楼板价 8539 元/平方米,刷新当时上海的年内总价地王纪录,竟得中除了巨头绿地集团之外,便有一家中小房企的身影——福建泰坤贸易有限公司。

“傍大款”总比从人间蒸发好,对于中小房企来说,背靠龙头开发商这棵大树,在阴凉处慢慢寻求发展将成为他们的另一条“逆袭”之路。