

房企冲刺楼市“期中考”

6月“淡市”不乏回暖动能,最佳入市“窗口”已打开？

□地产评论员 蔡琦雯

今年上半年，受市场低迷影响，部分房企的业绩完成情况并不理想。随着“半年报”节点的日益临近，刚需楼盘持续放量、打折优惠项目不断增多，房企正在为楼市“期中考”做最后的冲刺。

业绩承压

今年前五个月，多数房企的业绩没有“跑赢”时间。

据上海中原地产研究咨询部对上市十大标杆房企的监测数据显示，今年前四个月，仅有恒大一家房企完成了业绩目标的4成，而万科、中海等标杆完成率均不到三分之一。

除了报告上的数字之外，房企业绩的压力还表现在土地市场。今年1-4月，去年销售额排名前十的标杆房企中，有6家的拿地金额占比低于全年销售计划的10%。

“从目前的销售业绩来看，房企压力颇大，半年报业绩承压，相信房企势必会采取相应措施‘抢救’。”同策咨询研究部总监张宏伟表示。

市场持续低迷导致房企业绩压力陡增，是否意味着年初制定业绩目标时，房企对于2014年的市场判断过于“乐观”了？

上海中原研究咨询部高级经理龚敏表示，“并不能简单地认为房企对未来市场的判断‘盲目乐观’。”她认为，2014年标杆房企纷纷上调了销售目标，是因为这些企业持续拿地后，2014年开工的面积和预售面积都有所放大，是在增加可供货源情况下制订出的业绩目标。随着房企逐渐产生出较为“悲观”的市场预期，房企平价、降价跑量的心态或将越来越常见。

划出台，那么刚需盘也难熬过这个艰难期。尤其是郊区地段较差的刚需楼盘，很有可能率先降价。

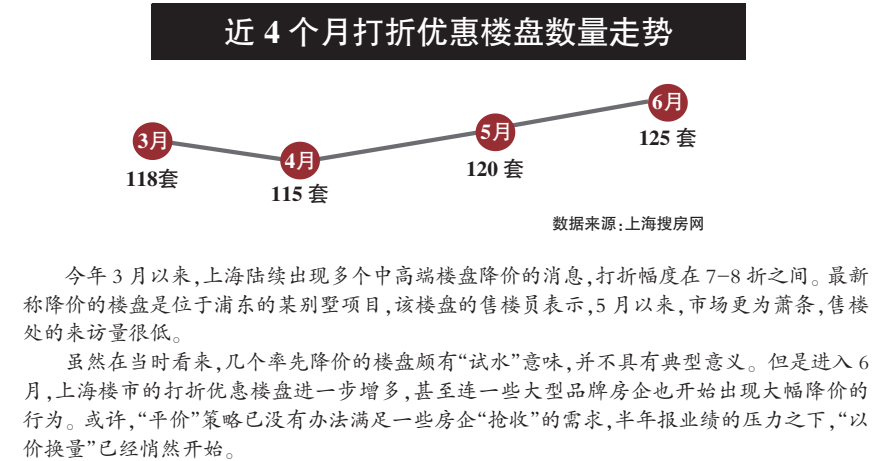
“接下来一个月左右时间里，上市房企势必会采取降价的措施，‘降价潮’即将来临。”易居克瑞研究总监薛建雄如是判断。

成交回暖？

刚需放量和降价促销都是房企跑量冲业绩的手段，这样的方式在目前的楼市行得通吗？

某央企房企人士告诉笔者：“当前刚需仍然是购房主力，前几个月的成交‘低迷’或多或少与刚需供应‘歇息’有关。相信刚需放量并辅以较为积极的价格策略之后，6月的成交极有可能回暖。”

从数据层面来看，当前刚需购房者的积极



房企“备考”

跑量抢收 or 稳健推盘 战术各异 开发商瞄准“高分”

冲刺，迫在眉睫。对于房企而言，“期中考”逼近，挑灯苦读、厚积薄发、胸有成竹……品牌房企“各显神通”，力拼上半场最终胜负的决定性时刻。

“挑灯苦读”型：打折跑量争朝夕

近期，上海陆续出现特价房源，显示出房企的“焦急”心态。

继浦东某楼盘推出特价房后，金地集团位于上海松江的豪宅项目也开始降价。据悉，该项目之前销售均价在40000元/平方米左右，在5月推出部分特价房源，八折销售。

另外，有报道称，5月中旬，融创绿城的绿城盛世

性仍然在很大程度上左右着楼市的成交状况。

“今年以来，每个月的成交结构中，不论刚需供应占比如何，刚需的成交占比均在60%以上。”龚敏介绍。

“5月央行的‘喊话’虽然尚未对市场造成明显影响，但随着未来信贷有所松动，必将拉动市场供需回暖，拉动未来的成交。”锦和投资集团品牌总监沙立松认为，一季度的“低迷”主要是由于市场信心不足。而近期政策的走向很有可能将使刚需购房者降低观望情绪，积极入市。

同济大学房地产研究所所长施建刚认为，在上海这样的一线城市，外来人口增长不断，在这样强势的需求下，前几个月虽然成交“低迷”但是成交均价一直“坚挺”。因此，一旦有“降价”，对于购房者而言还是很有诱惑力的，很有可能拉动成交。



“名师押题”

购房者“捡便宜”的机会来了？



最佳入市窗口来临

丁祖昱
中国房地产测评中心主任、
易居中国执行总裁

目前观望的房企仍占多数，然而对于现金流紧张、项目较多的中大规模房企，顺应当前市场情势，适时降价才是正确的选择。

如果今年没有“救市”政策出台，相信很多企业会选择在四季度孤注一掷，大幅降价之后发起“秋收”攻势。但细想之下，大家都在四季度发动降价攻势，那还能期望好的销售业绩吗？所以，我认为一些竞争相对激烈的板块，晚降不如早降。

从市场周期走势来看，2014年是调整年，此前的2005年、2008年、2011年，每间隔三年有一次调整。每次调整期基本在9-12个月。今年调整预计最长不过1年，力度上也不会特别大。预计今年三季度末市场将回稳，四季度有可能从稳中开始慢慢回升，压力最大的就是现在几个月。因此，二季度到三季度初将是购房者入市的最好时机。



上海或再现买方市场

王巍立
同策咨询第四区域研究部总监

目前市场的观望情绪比较严重，在上半年度的房企销售指标普遍完成不理想的前提下，大部分上市房企以及资金需求压力较大的房企都会抓紧时间冲击销售指标。6月份很可能迎来一个“以价换量”的调整窗口期，但房企的冲刺却不止这一个月。

在2013年下半年度涨幅快的一些板块和项目，必然迎来价格的回调。采取降价策略的必然是盘子大、项目多的上市房企，为了保证全年的现金流顺畅以及后续的开发资金，将率先以价格打开市场。而降价的产品将呈现两头化，一面仍然是拥有广大市场的刚需、刚改产品，另一面是在限购压力下艰难前行的郊区别墅类产品。

6月份或者即将到来的2014年第三季度，能否意味着入市的窗口期，必须满足以下两个条件：大部分房企的价格调整能够一步到位，同时，政策方面的目标能够落实。如果两个条件都能具备，对于广大刚需置业者来说，就将面对近两年中相对最具挑选余地 and 优势的购房窗口期。



出手时机还需观察

陈则明
上海社科院房地产业研究中心研究院

从2008年后，房价涨幅越来越高，到了今天可以说正好是市场调整期。目前的房价跑赢了GDP，很多人认为现在供求出现了转变，供应大于需求，其实这种说法并不准确，不是需求没有了，而是出现了需求对于价格的观望。但是，从目前市场表现来看，在上海真正降价的楼盘不多，房企们并不着急，大多处于观望，因此“降价”难现。

个人认为，目前的市场存在不合理现象，宋卫平出让绿城就是一个体现。宋卫平和绿城是坚守品质的代表，但是这种对于品质的追求只有在健康的市场中才能生存，由此反观，当前市场还是存在着一些问题的。

对于购房者而言，未来房价的涨跌，主要要看政策的走势，如果有相关政策出台，房价很有可能继续上升，反之，房价会趋于平稳。因此，对刚需购房者来说，还是可以在近期择机出手。

个重要节点，从今年的市场表现推测，那些资金链紧张的房企肯定会在此时积极跑量做冲刺，多会采取“以价换量”策略。而且据我了解，大部分房企都在做降价预案，甚至有些项目已经在降价了。”

“厚积薄发”型：瞄准未来缓发力

进入5月，绿地显示出了“力争超越万科”的霸气。5月下旬，绿地集团有4个项目集中入市，分别为绿地海域苏河源、绿地·蔷薇四季、绿地海域观园以及绿地新提香公馆，且主要针对刚需人群。

在上海，绿地的存货量一直以来都稳坐“一哥”宝座。据易居研究院数据统计，绿地集团在去年一年拿地130幅，成交面积最大，为870多万平方米。此次加速刚需项目的入市，或将为绿地的半年业绩添上不小的一笔数据。而对整个市场而言，这样的动作或许也将令6月市场有所回暖。

与绿地的“游刃有余”类似，央企中海也把更多的精力放在了对未来的布局。去年，中海连续两天内斥资48.54亿元在上海连夺两地的消息就曾备受关注，值得注意的是，下半年，这两个项目就将入市。

中海地产内部人士透露，上半年公司的主要策略是新增储备，为未来的开发做好准备。在销售方面，今年在上海的主要任务便是去年拿到的那两块地。据了解，这两个项目一个是松江的纯住宅项目，另一个是闵行综合体项目，体量都较大，相信素来以利润率高而著称的中海，能够随着这两个项目的入市取得较好的业绩。

“胸有成竹”型：按部就班稳向前

相比其他房企，万科和恒大两位行业大佬表现较为“淡定”。

万科的前四个月业绩虽然未能跑赢