

促销力度不会减小 房企下半年继续“补课”

地产评论员 冯燕



资金压力依旧

房地产行业属于资金密集型行业,而自2010年4月份进入调控周期以来,国内融资环境持续收紧,制约了行业的发展。今年以来,随着存款准备金率、利率的多次下调,信贷环境开始好转,截止到2012年5月底,今年新增人民币贷款合计为39338亿元,较去年同期增长11%。随着流动性的改善,资金市场利率亦呈现下降趋势,开发贷款长期紧张的局面有所缓解。但是投资具有刚性,开发贷款仍难以满足行业资金需求。诺亚研究发布的2012年下半年策略报告就指出,目前,房地产开发应付账款持续处于高位,表明现金流仍然紧张。克瑞端分析人士也指出,目前房地产企业的负债率较高,五成大型房地产企业的负债率超过60%。更令人担忧的是,大多数房地产上市企业经营性现金流为负值。

拿地流行“择优录取”

今年以来,在持续的调控政策影响下,房企购地意愿明显下降,土地市场供求双双萎缩。但到了6月,随着佳兆业竞得两幅宅地后,品牌房企开始重新进入上海住宅用地市场的迹象有所显现。知名房企入市除了佳兆业,7月末,上海土地市场的一些消息同样引人注目。7月29日晚,央企信达地产发布公告称,7月27日公司以8.93亿元夺得上海松江区一宗住宅地块,溢价率为40%,折合楼面价7022元/平方米。当天信达地产全资子公司上海信达银泰置业有限公司、上海信达立人投资管理有限公司组成联合体,通过现场竞买方式取得了上海市松江区“国际生态商务区”15-2地块。而之前的7月25日,经过几轮争夺,浦东新区唐镇新市镇A-03-11地块最终由绿城集团子公司绿顺房地产开发有限公司以16.44亿元的价格成功摘得,楼板价为15054元/平方米,溢价率为36.86%。今年上半年,由于开发商补充土地储备的热情不高,纵观前5月,除万达、绿地有所

对于房企而言,在已经开始的楼市下半场,资金和销售的压力依然存在,为缓解库存,加快资金回笼,仍是房企的当务之急。房地产行业的发展已由前10年的“利润导向”向如今的“风险控制导向”转移。

此外,房地产企业集团内部互相担保普遍。部分大型房地产企业集团内部互相担保的贷款占其全部贷款的三成。另外,2012年下半年房地产信托兑付金额为653亿元,2013年为1161亿元,其中2013年2-8月份均是兑付高峰。房地产信托市场的兑付压力也会在一定程度上给房地产企业带来现金流上的压力。库存居高难下除了资金的压力,库存量的持续增加也是房企必须面对的问题。2012年3月份以来,销售市场持续回稳,房企库存压力有所缓解。但从绝对量上看,目前房企的库存量依然处于高位。根据中原不完全统计,截至到2012年6月底,标杆房企在49个城市在售项目库存量相对于2011年同期增加了约6成。2011年调控深化,销售受限,市场库

“择优”成为普遍共识

据汉字地产市场研究部土地监测数据显示,截止到27日,7月份上海土地市场共成交10幅经营性用地(包含住宅、办公、商业、其他商服、动迁房等五大类型),成交土地面积为40.51万平方米,与上月相比存在一定差距,缩幅超过四成;成交总价为44.47亿元,环比减少28%。但仍与今年前5个月持续保持少量地块成交的尴尬局面形成一定差异,并且目前出让的部分热点地块,都成功吸引多家房企。对于之前所述两块备受关注的土地成交,除了成功竞得者为知名房企,在竞拍之时,也出现了相当长时间以来难得一见的

存上升。2012年3-6月市场虽有“回暖”,但供求基本持平。根据目前市场环境分析,由于政策环境仍偏紧并且短期内未有全面放松迹象,开发商依然要经历一个较长的去库存周期。现阶段,标杆房企的销售依然以当期有新推或加推盘为主,前期库存量的去化速度并不理想,尤其是其中的高端产品。对此,一位开发商管理高层就向笔者表示,下半年该房企依然会采用灵活的销售策略加快资金回笼速度,以缓解目前仍处高位的库存压力。这样的现状并非个案。

调整策略加快去化

“部分大型房企提前且超额完成上半年销售目标,主要得益于降价策略的调整。如果降价走量的动力消失,下半年销售指标能否完成值得进一步观察。”同策咨询研究中心总监张宏伟如是称。而上半年净利润同比下滑幅度近50%的卧龙地产就表示,上半年整个房产市场交易量仍不够活跃。面对房地产行业复杂的形势,公司将在下半年把促销回款作为营销重点,努力推动房源去化,加速资金回笼,保证较高的现金储备。2012年下半年,随着降息降准等扩张性的货币政策,刚性及部分改善性需求有望进一步释放,能否抓住窗口期,跑赢大市,取决于开发商是否能适应市场,及时调整产品策略、营销策略,从而在行业加速洗牌中站稳脚跟。汉字地产研究部市场中心分析师朱春峰就表示,上半年由于政策微调、货币市场的适度宽松以及各开发商在促销策略等方面的调整带动下,楼市成交有了明显的“回暖”,楼盘的热销使得各房企在资金方面稍有喘息,但并未完全摆脱资金缺口的问题,因此下半年房企依旧会面临资金、销售等严峻考验。而各家房企为了加速回笼资金会加大促销力度和采取更为灵活的销售策略。

多家房企“争夺战”。除信达银泰外,包括金地、朗诗、新城在内的众多知名房企均参与了该次松江区“国际生态商务区”15-2地块的竞拍。而事实上,浦东新区唐镇新市镇A-03-11地块在去年11月份就已挂牌,当时报价为15.8亿元,起始楼板价为14500元/平方米,但因无房企参与竞买,最终该幅地块流拍。时隔大半年时间再度挂牌,两成的价格下调,再加上推地所处的市场背景的变化,以及一定程度上房企自身资金链问题的缓解,促使该幅地块成功吸引11家房企提交竞买申请。但并非全部推出地块都有此“礼遇”,本月有三幅地块由于无人竞买,导致最终流拍。汉字地产分析人士表示,这也反映出开发商对于地块均有很强的挑选性,在楼市剧烈调整波动之后,房企拿地颇为谨慎,“择优”成为普遍共识。

链接

房企新势力 上海新动向

首入上海 融创中国

在2012年上半年中国房地产企业TOP50销售排行榜解读中,中国房产信息集团研究中心总经理陈啸天曾将融创中国、佳兆业、新城控股作为新势力企业的典型代表,因为它们具有持续发力、业绩大幅增长的特征。7月,浦东新区唐镇新市镇A-03-11地块重新挂牌出让,经过激烈竞拍,由上海绿顺房地产开发有限公司以16.44亿摘得,楼板价15054元/平方米,溢价率36.86%。而上海绿顺房地产开发有限公司正是绿城集团与融创中国的合资公司。与绿城的联手,更让融创中国的区域扩张迈出重要一步,由此融创中国正式进入上海市场。

深耕上海 新城地产

2012年上半年,房地产市场调控持续从紧,新城的产品在长三角多个城市逆市热销。在上海,新城碧翠以成交114套的优异成绩荣膺上海热销豪宅排行榜第四名;新城金郡6月开盘当天,则几近售罄。这些项目的热销,让新城圆满完成了上半年“时间过半、任务过半”的销售目标,而多年来新城在产品、服务品质上所形成的品牌优势,也得到了市场的认可。观察新城的相关成交发现,其逆势加速“泛长三角”战略,销售业绩保持持续增长,在全国房企成交榜单中位次保持第20名左右,但在上海楼市的成交中,其上半年销售金额位居第五,可见其对于上海的投入之深。

青睐上海 SOHO中国

2012年4月,SOHO中国以约21.38亿元人民币收购绿城广场置业有限公司100%股权,进而收购长宁区天山路街道98街坊地块。由此,从2009年开始,SOHO中国已经在上海拥有了11个项目。7月下旬,SOHO中国董事长潘石屹在上海表示,“SOHO中国非常看好上海未来的发展。”同时潘石屹还透露,未来3年内,SOHO中国将从之前建房加销售的模式逐渐转变为提高自持物业比例,其中,上海的复兴路SOHO、上海外滩204地块项目均属自持,外滩8-1地块未来开发出的产品也有可能为自持。

