

“买还是不买,真是个烦人的问题” 京房企急推内部折扣 员工认购举棋难定

□本报记者联合报道



Getty图片

上市房企 中期销售业绩低迷

□本报记者 姚轩杰

中原地产市场研究部数据显示,截至6月11日,30家上市房企发布了前五月数据。其中,销售业绩同比下降的房企达17家,占比为56.67%。从完成年度目标情况看,除恒大、万科等个别企业完成比较好外,其他房企达标情况较差,平均完成率仅为29%。完成任务不足30%的企业达19家,占比为63.3%。

销售下滑也传导到土地市场。据悉,销售20强的标杆房企,最近几月拿地金额逐月递减。去年5月,这20家房企拿地总金额达455亿元,而今年5月拿地金额仅为71.28亿元,同比下降84%。

销售业绩低于预期

一般而言,房企上半年的销售任务会达到全年的60%以上,最低也要达到50%。“下半年只有9、10月是销售旺季,进入冬季人们就不怎么出来看房买房了。因此,房企一般会在上半年加大销售力度,尽量多完成销售指标。若上半年销售情况不好,下半年压力更大,业绩难以完成。”兰德咨询总裁宋延庆说。

今年以来,房地产销售普遍不景气。一直坚挺的一线城市笼罩在观望氛围之中,尽管近期已有项目陆续降价,如北京大兴、通州等郊区多个楼盘降价幅度超过10%;上海浦东新区、青浦等区域也有个别楼盘降价,但成交依旧低迷。

据中原地产监测,21个大中城市近四周的新开楼盘认购率均在45%以下,2013年的周平均值为56%,新房的销售情况不容乐观。2014年以来,中原地产所监测的21个城市的平均开盘认购率一直处于低位,仅有临近春节的三周因推盘很少使得认购率超过去年均值。

业内人士预计,接下来房企迫于销售业绩以及资金链的双重压力,将有更多项目主动加入降价行列。特别是6月份,很多房企将面临最后一搏。

土地市场迅速降温

随着楼市持续低迷,土地市场开始降温,房企拿地积极性也在下降。中原地产统计数据显示,销售前20强的标杆房企,最近几月拿地数量逐月递减。去年5月拿地金额高达455亿元,今年5月拿地金额仅有71.28亿元,降幅达84%。其中,只有万达、保利、金地、恒大、碧桂园小规模拿地,其他15家房企在5月无动作。而去年同期,土地市场火热,“地王”项目频现。

从今年前5个月土地市场情况看,20家标杆房企连续5个月减少拿地额度。其中,1月拿地金额为600.99亿元,随后连续多月下降,2月拿地额为325.62亿元,3月为254.54亿元,4月下降到142.23亿元,5月甚至低于100亿元。

与土地市场渐趋理性相对应的是,房企的融资环境和负债状况都在进一步恶化。机构数据显示,今年前4个月国内房企海外融资额分别为:86.16亿美元、51.75亿美元、34.14亿美元、26.18亿美元。从融资成本看,大部分企业的融资成本已经上涨到7%以上。资金紧张也促使房企拿地变得谨慎。

“买还是不买,真是个烦人的问题。”赵刚是一家大型房地产开发商的项目经理,近期他们公司一个在北京的项目即将开盘,针对公司员工有较大优惠力度的内部认购,可他却犹豫着是否要出手……

中国证券报记者了解到,最近一段时间,曾经沉寂的内部认购又开始在部分大中型房企流行起来。业内人士指出,当前一方面楼市成交较低迷,另一方面房企库存去化周期不断拉长,开发商积极进行内部认购在很大程度上是为了应对去库存、冲业绩的压力。一些库存压力较大的房企未来可能会祭出更多促销举措。

“内部折扣”不再诱人

赵刚拿到的“内部折扣”文件上说:员工自己购买可享受总价95折优惠,员工关系客户可享受总价97折优惠。另外,房企内部员工一次性全款购买,可再直减现金10000元;按揭贷款购买,可直减现金6000元。

面对这样的“内部折扣”,赵刚有点左右为难。“这如果是在前几年,大家肯定是争破了头去抢,都知道投资房子稳赚不赔。可眼下房价走势如何,连公司内部也有分歧。”

赵刚告诉中国证券报记者,就在前不久的楼盘内部推介会上,公司领导还向员工们许诺,如果员工首付不足,可以先付一部分,不足的部分可以等到年底发年终奖再补足。“但即便如此,大家的购买热情也不是很高。”

不仅如此,公司还鼓励员工推荐“关系客户”,并酌情给予一定奖励。而赵刚把内部

认购的消息告诉周边的亲朋好友,大家也没有像前几年一样争着要“弄一套”。“这在以前是不可能的事儿。”

中国证券报记者了解到,赵刚所说的这个项目位于北京市大兴区,属于商住楼盘项目。虽然临近地铁站,且开盘预售价低于周边同类型项目,但从目前的预售情况来看并不十分理想。记者走访该楼盘售楼处时,发现前来咨询的人不少,但真正下单掏钱的人不多。

赵刚则说这都不算什么。“我们这个项目本来预售价格就不高,所以内部优惠力度根本不大,我知道今年很多房企的内部认购价格优惠力度都相当大,甚至有低于9折的。”据他透露,某上市房企为了冲刺今年的业绩目标,把在海南一个新开项目开放给了自家员工,内部认购价格比市场价格低10%以上。

变了味的“员工福利”

赵刚说:“虽然公司领导没有直说,但话里话外都透着担忧和无奈。因为大家都知道今年完成预定销售目标难度较大。内部认购至少能缓解一部分销售压力。”

中原地产市场研究部总监张大伟表示,有很多房企年初对于市场过度乐观,制定了较高的销售目标,随着市场压力显现,预计6月之后会有越来越多的房企下调年度销售目标。

德意志银行近日发布报告称,合生创展、首創置业、宝龙地产、建业地产及远洋地产等多家地产商今年前4月销售额不足其年度销售目标的20%,上述房企或无法完成今年销售目标。

包括赵刚在内的多位房地产业内人士告诉中国证券报记者,由于内部认购价格明显低于市场价,且可以优先选房,一直以来房企的内部认购都被视为是额外的“员工福利”。

“在市场特别火的时候,我们的内部认购指标一度很少,不是人人都能买上的。”而谈及是否真的是“员工福利”,赵刚告诉记者一个真实的案例:2009年前后,他们公司有一个同事,一口气买了5套内部认购的商住两用LOFT。当时内部认购的优惠力度较大,银行贷款利率折扣也比较大。“这个同事一年多就把房子全卖了,净赚500多万元。随后就辞职干私募了。”

赵刚说,这个“年赚五百万”的故事当时在房地产圈里传为佳话,就连他们公司内部员工都经常把此事拿来聊。“不过,现在的楼市状况和那个时候已经大不相同。上次员工内部推介会的时候,有一个领导说我们现在买,明年至少能赚50%,到时候倒手一卖,几十万好赚的很。”他还透露,由于多数商住项目都

是小面积的LOFT,以前不少同事在内部认购的时候,会凭借优先选房的权利,买下两套挨着的房子,然后把两套房子打通一起卖个高价。“这就是为什么北京很多远郊县的房子经常出现‘一房两证’的原因。”

然而,现在“赵刚们”犹豫了,毕竟他们大多数已经有了自己的住房。他们不知道接下来的楼市调控政策怎么变,也不知道房产税到底要怎么征收?如果现在他们出手入市踩在了房价的高点上,接下来又该如何面对房价下跌?

西南财经大学中国家庭金融调查与研究最新发布的《城镇家庭住房空置率及住房市场发展趋势2014》显示,城镇家庭自有住房严重供给过剩,现有住房存量完全可以满足住房需求,现有住房年供给的40%即可满足年新增住房需求。中国家庭金融调查与研究中心主任甘犁认为,当前我国的城镇房地产市场存在自有住房拥有率较高、存量过剩、空置率高、刚性住房需求降低等情况。由此可见房价下行趋势已定,拐点明显,中国住房市场的寒冬即将到来。

张大伟也认为,目前房价下行趋势已经很明显。“本次市场调整相比2008年、2011年出现的政策性压制导致的市场调整,有两个不同点:一是资金价格上涨导致房地产按揭、开发信贷收紧;二是全国总体楼市供应告别绝对短缺,三线、四线城市出现供应过剩。”张大伟表示,国内房地产市场首次出现因为非政策因素导致的市场萧条,有可能使得本轮调整周期和深度较长,特别是非核心城市、非城市核心区都有可能出现明显的价格调整。

房企竞相降价跑量

赵刚告诉记者,此次内部认购公司十分重视,很大一个因素就是为了减小库存压力。“北京这边一直都是公司的利润贡献核心部门,如果我们不行了,未来的日子不好过啊。”

业内人士指出,虽然房价远高于其他区域,但北上广深等一线城市的房地产市场在需求的强大支撑下,总体状况仍好于二线、三线城市。不过,今年以来随着楼市全面降温,一线城市也陆续受到影响,成交量萎缩严重,库存开始快速增长。

业内人士表示,内部认购只是“冰山一

沈阳限购背后:松绑易救市难

□本报记者 张敏

6月10日以来,有关沈阳松绑“限购令”的消息可谓一波三折。最新消息显示,沈阳市政府部门否认全面取消限购。业内人士认为,上述松绑政策应属“口头通知”,虽未发布文件,但实际上已在执行。沈阳楼市供大于求情况明显,且房价收入比合理,限购政策无存在的必要。对于很多类似的二三线城市来说,即便真的取消限购,也难以真正激活市场。

住宅库存压力大

沈阳松绑限购仍然显得扑朔迷离。6月10日,有消息称,沈阳已取消限购政策,本地人和外地人可购多套住宅。媒体报道称,沈阳市住建系统一位官员证实,沈阳正在调整限购政策,对本市户籍家庭拥有2套及以上住房在二环内可以购买多套房屋,但银行不提供任何贷款。对于已拥有1套住房的本市户籍居民家庭、能够提供在本市1年以上纳税证明或社会保险缴纳证明的非本市户籍居民家庭,在上述区域内限购1套住房政策依然不变。11日,又有消息表示,沈阳自即日起恢复限购。

业内人士表示,据了解,沈阳此前确曾召集房地产企业开会,口头通知限购政策调整。但对于该项政策,沈阳不会出台文件予以明确。这种做法与此前福建省颇有类似之处,即仅作内部通报,但并不以红头文件的形式发布。

上海易居房地产研究院副院长杨红旭表示,从沈阳市政府的角度看,有四个理由对限购政策做出调整。

一是住宅库存压力大。根据上海易居房地产研究院的数据,截至今年5月底,沈阳新建住宅库存为1828万平方,远超京沪,仅次于全国库存最高的天津。按过去6个月的移动平均销量,需要22个月才能去化完毕。

二是房价收入比合理。该机构的数据还显示,沈阳市的房价收入比由2001年的9.3降至2013年的6.8,该趋势与全国大部分城市相反。说明沈阳并无任何房价泡沫,不需要限购。

三是沈阳的限购范围较小,仅限二环以内,实际效果有限。

四是沈阳松绑限购的举措,暗合监管层关于“分类调控”的要求。

中概在线地产股大跌 外资机构预警楼市风险

□本报记者 杨博

10日美股市场交易时段,包括搜房、易居中国、乐居在内的中概在线地产股全线重挫。分析人士认为,这主要与近期内地楼市交易数据不佳,投资者对中国房地产市场预期疲弱有关。此前已有多家外资机构发布报告,警示中国房地产市场风险。

房价崩盘可能性较小

中国指数研究院最新报告显示,5月全国100个城市新建住宅平均价格环比下跌0.32%,是2012年6月以来首次出现环比下跌,一线城市累计成交量同比降幅超过30%。

近期多家外资机构警示内地楼市风险。摩根大通中国首席经济学家朱海斌在5月底发布的报告中指出,房地产市场已经到了拐点,楼市调整可能是未来几个季度中国面临的重大宏观风险,房地产投资增速下降5个百分点会拖累中国GDP增长下降0.6个百分点。

朱海斌指出,房地产市场的转变很大程度上归因于供应过剩和2013年下半年以来的货币政策紧缩。房地产开发商面临的融资成本升高,贷款难度加大,另外房贷利率上升也打压了房地产市场需求。

朱海斌也指出,房价崩盘的可能性较小。理由是城镇化并没有减速,家庭收入增长仍然保持稳固,从而创造了住宅需求。此外中国的家庭储蓄率非常高,但投资选择有限,房地产仍是一种具有吸引力的投资对象。

摩根大通预计全国房价将温和下降2%,成为有记录以来首次下跌。不同城市的情况会不一样,预计一线城市房价仍将保持强劲,上涨5%。在供应较少的二线城市,预计房价将持平,在供应严重过剩的城市,价格可能会下降10%。对三线城市保持谨慎,预计价格降幅在5%左右,可能小于供应过剩的二线城市,理由是三线城市的房价相对较低,价格敏感度也较低。

瑞银中国首席经济学家汪涛认为,房地

市场短期难激活

事实上,在沈阳之前,已有多个城市调整限购政策,如南宁、铜陵、天津、芜湖等。另有一些城市通过调整普通住房认定标准、购房落户、税费减免等其他方式救市。根据中原地产不完全统计,从去年下半年以来,已有安徽、浙江、江苏等8个省份16个城市进行了相关政策的微调或松绑。其中,长三角地区最密集。

分析人士认为,上述松绑调控的城市与沈阳有着诸多类似之处,如库存庞大、房价维持平稳乃至下调、地方财政收入受到影响等。杨红旭认为,限购本身属于短期政策,其目的是通过抑制住宅需求,进而防范房价过快上涨,或使房价趋稳。而当前的形势是,全国主要城市成交量明显萎缩,全国房价已经面临短周期性质的小拐点(并非长周期性质的大跌和崩盘)。因此,限购也就没有存在的必要了。

同时,今年经济稳增长的压力很大,而近几个月,房地产已经开始拖经济的后腿。地方政府不希望房地产“大落”。因此,松绑调控就成为必然选择。国家统计局数据显示,今年1-4月,全国全社会固定资产投资增幅为17.3%,同期房地产开发投资增幅为16.4%。

值得注意的是,频繁松绑限购对市场预期带来不利影响。近期住建部工作组已奔赴各地进行督导,防止楼市政策的微调演变成大范围松绑。分析人士指出,按照监管层的口径,在调整政策的过程中,仍有红线不可逾越:一线城市限购政策不得调整、最低首付比例等信贷政策不得擅自调整。

中原地产认为,在上述红线范围内,未来仍可能有城市跟风进行松绑。这些城市的主要特征在于:库存消化周期超过一年、一季度成交面积大幅下滑、土地出让金过低、购地销售比过高、有实质性降价楼盘、人口净流出、新区面积过大等。取消限购虽属中长期的大趋势,但其短期作用或不理想。本轮市场转冷更多是由于部分城市前期供应量过大、房价过快上涨等市场本身风险因素积累,以及前期成交集中释放带来的需求断档。因此,日益强烈的微调难以拉动市场成交。

杨红旭也指出,当前市场处于下行通道,从制约购房需求的因素分析,货币政策和房贷执行的松紧程度,远比限购放松、取消与否更重要。不过,取消限购对于地产股是一个短期利好。

受中国内地房地产市场前景不佳的影响,在美国上市的中概在线房地产服务商遭遇重挫。截至10日收盘,搜房(SFUN)下跌5.1%,今年以来累计跌幅达到37%;易居中国(EJ)下跌4.2%,今年以来累计下跌42%;乐居(LEJU)下跌5%,自4月中旬上市以来累计下跌6%。

但一些机构仍维持对相关公司较为积极的看法。分析师表示,中国在线房地产产业的垂直化发展尚处于初级阶段,未来一两年内,推动相关公司电子商务业务增长的核心动力是渗透率的提升,而非交易量的提升。因此即便整体房地产市场疲软,相关公司收入仍有望伴随业务扩展而提升。

T.H.Capital表示,中国房地产市场目前正遭遇发展阻力,尚不清楚中国房地产市场的低迷状态会持续多久。尽管如此,中国市场仍需要在线地产机构的服务,尤其是网络营销和房源发布服务。

事实上,从近期发布的业绩报告来看,中概在线地产公司一季度的收入表现以及对全年的预期普遍向好。其中搜房一季度收入达到1.2亿美元,同比增长33%。易居中国总营收为1.6亿美元,同比增长40%,并将2014年全年收入预期上调3000万美元,高于市场预期。乐居预计2014年收入为5亿-5.2亿美元,同样好于市场预期。

今年第一季度,易居中国的毛利润率从一年前的55.4%大幅上升至63.8%,乐居的毛利润率从一年前的61.6%上升至84.6%。