

“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



“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。



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来看，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家房企拿地总额高达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、碧桂园等大规模拿地，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。

业内人士表示，内部认购只是“冰山一

“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

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、首创置业、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作是额外的“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。随后就辞职干私募去了。”

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，就连他们公司内部的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

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

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中心最新发布的《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利认为，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确。“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、非城市核心区都可能出现明显的价格调整。

一线城市的房价也在库存压力下有所松动。5月万科在广州、上海等一线城市的楼盘均开始实行“以价换量”的策略。值得注意的是，近期位于北京亦庄的珠江四季悦城推出“全盘无首付”促销政策。这些楼盘的促销效果还有待观察。

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

市场短期难激活

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1828万平方米，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，房地产市场已经到达拐点，楼市调整可能是未来几个季度中国面临的最大宏观风险，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

产持续大幅下滑将是未来两年中国经济面临的最大风险。她在最近的一份报告中指出，中国的房地产建设量可能会有较大幅度的调整，房地产长期繁荣的时代可能已经结束。未来几年，经济和金融系统将逐渐消化房地产部门的调整，这虽然有利于宏观经济，但对微观企业和股市而言却意味着“一个痛苦的过程”。不过，汪涛指出，不认为中国会出现其他新兴市场经常经历的房价崩盘、金融危机或国际收支危机。

在线地产股受牵连

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。因此即使整体房地产市场疲软，相关公司收入仍有望伴随着业务扩展而提升。

T.H.Capital表示，中国房地产市场目前遭遇发展阻力，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房地产机构的服务，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%。