

# 楼市回暖 地产股行情料进入下半场

□本报记者 徐学成

中国指数研究院数据显示，1月全国100个城市(新建)住宅平均价格为每平方米10564元人民币，环比涨0.21%，这是百城房价连续8个月下跌之后首次出现上涨。此外，近期部分地区陆续推出“托市”政策，4日央行宣布降准，强化了楼市继续回暖的预期。

业内人士认为，房地产行业资金面有望改善，购房需求料持续释放。从A股情况看，2014年在传统权重板块中，房地产板块上涨幅度不足60%。部分机构认为，在调控逐步放松、央行降准释放流动性的背景下，节后地产股有望迎来“小阳春”。但由于此前降息改善了行业基本面，部分地产股溢价已处中上水平，震荡调整概率也在增大。

## 楼市继续回暖可期

中国指数研究院数据显示，2015年1月北京、上海等十大城市(新建)住宅均价为18990元/平方米，环比上涨0.59%。

成交量方面，银河证券统计显示，1月其跟踪的36个主要城市新建商品住宅成交量为2014年月平均成交量的108.0%，虽然1月恰逢传统销售淡季，但整体销售量仍高于2014年的月平均水平。而放在5年的时间周期来看，今年1月销量仅次于2013年1月份。

价格与成交量双双回暖，2015年楼市迎来“开门红”。中国指数研究院分析指出，整体来看，楼市预期不断好转。政策方面，高层积极肯定了行业中长期发展的重要性，市场信心有所增强；成交方面，在“微刺激”手段的推动下，主要城

市需求平稳释放；供应方面，因春节临近主要城市推盘量有所减少；在房企定价策略方面，由于企业年初的业绩压力较缓和，部分楼盘优惠力度减弱，也促使价格有一定回升。

随着一些地方不断出台“托市”政策，2015年楼市有望继续回暖。据中国证券报记者了解，今年以来绍兴、厦门以及四川等多地出台政策刺激楼市。

浙江省绍兴市公布的新政策提出，从2月15日起在绍兴实行包括购房补贴、提高公积金贷款额度等优惠政策。其中，购房者在政策有效期间购房，可获得房款成交计税价0.8%的税收补贴。1月20日，四川省住建厅发布消息，称将对省内地方住房政策进行集中清理，全面取消限购、限

价等行政干预政策。

此外，重庆、南昌、厦门等地的首套房公积金贷款首付比例最低降至20%，上海、沈阳、长春等城市符合条件的二套房公积金贷款政策按照首套房执行。另外，多地通过契税减免、财政补贴鼓励自住型住房需求。据不完全统计，去年调整住房公积金政策的城市超过20个，截至目前，除北上广深以及三亚5个城市仍执行限购以外，其他城市的限购政策已基本解除。

中国指数研究院预计，受需求释放、供应减少影响，短期内主要城市库存压力或稍有缓解。展望未来，政策环境和货币环境趋于宽松，市场信心增强，楼市将进一步回暖。

## 资金饥渴有所缓解

从2014年下半年开始，一些地方频频“松绑”限购，市场对于政策面放松的预期早已达成共识，但业界普遍认为，制约行业基本面进一步改善的关键因素在于货币政策。如此来看，央行降准无疑对房地产行业是个利好。

据相关机构测算，此次央行“普遍+定向”降准，有望给市场注入超过6000亿元资金，从而改善流动性，资金敏感型行业因此受益。在此之前，资金敏感的房地产行业一直深受资金紧绷的影响。中国指数研究院数据显示，2014年，在开发企业的各类资金来源中，购房者的定金及预付款占比为24.8%，较2013年下降

3.5个百分点。与此同时，开发企业自筹资金占比达到41.3%，较2013年提高2.5个百分点；国内贷款占比为17.4%，较2013年提高1.3个百分点。中国指数研究院认为，2014年以来开发商资金链承压已是不争的事实。

在此情况下，房地产企业不约而同地抓紧了“钱袋子”，在投资方面颇为谨慎。国家统计局数据显示，2014年，全国房屋新开工面积179592万平方米，比2014年下降10.7%，其中住宅新开工面积同比下降14.4%。

降息、降准等政策的推出，有望缓解房企资金链紧张状况。兴业证券报告指

出，2014年11月降息之后，行业基本面将开始复苏，回顾历史亦是如此，这表明影响房地产基本面走势的最重要因素是货币政策以及流动性。

该报告指出，此次降准将刺激房地产市场需求释放，一定程度上对于居民购买能力和购买意愿都会有较强的促进作用。在货币持续宽松背景下，行业基本面复苏一定会贯穿2015年，上半年量价齐升趋势预计不会改变，下半年房价有望稳中趋升。此外，在外汇占款持续负增长、经济下行压力加大和房地产开发投资持续回落的情况下，货币宽松的持续性可以期待。

## 地产股估值修复

“再坏也不会坏过2014了吧。”在业内人士看来，虽然限购、限价等调控政策早已推出，但2012年、2013年楼市并未出现预想中的大滑坡，相关政策的持续性影响却是在2014年集中发酵。此外，在货币、信贷政策对房地产收紧的背景下，整个行业在2014年经历了高速发展期之后的极大心理落差。

从股市来看，尽管2014年年底开始A股整体走强，但地产板块仅仅是稍跑赢大盘。根据WIND统计数据，2014年上证综指涨幅达52.5%，地产板块涨幅为

5.48%，而钢铁、银行、证券板块涨幅分别为80.87%、76.08%和155.96%。

在调控政策继续放松、资金面持续改善等多重利好因素支撑下，2015年地产板块的潜力仍有待释放。从1月的走势来看，WIND统计显示，地产板块的区间涨幅达4.2%，已超越银行等板块。

国泰君安研报认为，货币信贷的宽松对房地产行业及相关产业主要有三方面影响：提升开发商的现金流，按揭款、开发贷有望进一步宽松；一定程度促进房企新开工项目，缓解下半年可能出现的供应紧张；销售回笼资金加快，也有望缓解地产行业的上下游相关产业链紧绷状况。政策收紧的压力在未来一段时间内应该不会出现。

平安证券报告指出，尽管地产行业整

体PE随蓝筹行情大幅提升，但目前仍未达到2008—2009年的高点。地产板块与沪深300的PE比值为1.48，也未到达2008—2009年(2.0)和2011—2012年(1.52)前两轮降息周期时的高点，地产股估值有望持续回升。由于基本面持续回暖，地产板块“小阳春”可期，同时龙头房企、国企改革概念股有较大的上升空间。

但有机构认为，未来部分个股的震荡调整难以避免。中山证券研报认为，剔除季节性因素，对楼市节后销售回升持乐观态度，本次降准兑现流动性将有助于延长地产板块的投资逻辑。但地产板块目前的溢价率为1.61倍，而近三年的溢价为1.36倍，板块估值已处于中上水平。此外，经过降息后的市场攀升，板块龙头股的估值修复已基本完成，整体投资已进入下半场，调整概率会增大。

## 库存高企 房价难以大幅上涨

□本报记者 徐学成

去年12月至今年1月，部分城市楼市逐渐步入回暖通道，开发商也因此“减负”，并无太大销售压力。如此一来，涨价之风在业内悄然盛行起来。据中国证券报记者了解，目前在售的多个深圳楼盘均以高价入市，一些业绩完成较好的开发商也有在年后提高售价的打算。

除深圳外，沈阳、济南等地开发商酝酿涨价的消息也不胫而走，在市场成交回暖的趋势下，开发商对于楼盘去化的担心开始平复，反倒在售价上做起了文章。分析人士认为，由于库存压力仍存，尤其是三四线城市压力较大，房价或许会在个别时间点出现反复，但整体看难以出现大幅上扬。

### 房企放风“涨价”

中国证券报记者近期了解到，深圳多个楼盘已经开始调高价格。从中原地产、世联行等代理机构的数据来看，多个楼盘最新的售价已较前期有不同幅度上调，低则5%，高则达20%。

除深圳外，一些地区房企“变相涨价”的消息也不胫而走。如在济南，不少楼盘在春节之前推出优惠政策，不仅总房款可以打折，打折完还可享受现金优惠。但一旦过了春节，开发商将取消此类优惠，甚至还有上调价格的想法。

此前，包括绿城、融创、万科在内的多家房企早已公开宣称要涨价。根据相关媒体报道，绿城、融创欲上调旗下部分楼盘的售价，幅度在3%至10%之间。沈阳万科也宣称其全线产品从2月1日起涨价。

“这在2014年简直不敢想象。”业内人士指出，尤其在2014年上半年，在限购、信贷收紧等调控政策的合力之下，房地产市场成交陷入低迷，开发商资金压力加大，涨价更是“想都不敢想”。

相关分析认为，去年下半年以来，信贷政策调整以及降息使得楼市慢慢走出“阴影”，呈现回暖趋势。在多地救市政策频频出台、调控有望进一步放松的预期下，业界对于2015年的楼市普遍看好。此外，对于万科等龙头企业来说，尽管2014年异常艰难，但业

绩完成情况和销售回款仍较理想。在业绩压力减轻的情况下涨价，似乎也在预料之中。

### 市场未必买账

开发商蠢蠢欲动，但市场未必买账。中国指数研究院分析指出，虽然政策利好不断释放，市场整体回暖，但库存仍然高企，尤其是在三四线城市，由于短期需求饱和，去化压力较大，房价难以大幅上涨。在库存压力仍未根本缓解的情况下，保证去化率仍然是2015年楼市的主题之一。

上海易居房地产研究院报告显示，2014年上半年市场急剧降温，库存量出现了明显的攀升。到四季度，库存规模总体处于高位盘整的态势。三四线城市库存压力尤甚。上述机构称，三四线城市库存保持震荡上行态势。去年12月份，三四线城市新增供应量为306万平方米，而新增成交量为255万平方米，这导致库存出现了小幅环比增长。

国家统计局数据显示，截至2014年末，全国商品房待售面积攀升至6.2亿平方米的高点，同比大幅增长26.1%，今年楼市去库存依然任重道远。

上海易居房地产研究院认为，2014年上半年市场比较悲观，包括库存和存销比等指标在不断恶化。但在下半年去库存的态势峰回路转，存销比出现了明显的回落，说明市场成交状况较好，去库存亦呈现有惊无险的态势。2015年各大城市依然会把库存作为楼市发展的重要目标。另外，部分城市在去库存较好的基础上，也会加大拿地和补库存的力度。

相关分析认为，在房地产市场中，“价”和“量”历来处于跷跷板的两端，如何平衡两者之间的关系，考验开发商的智慧。在楼市形势较好的时期，大多数开发商会选择调高售价来促进销售金额得到提升，这也验证了开发商酝酿涨价的“心思”。但目前来看，库存压力没有得到根本缓解，如果贸然抬高售价，将会影响去化率，从而进一步增加库存。就目前的形势来看，保持价格平稳，保证去化率将会是更为理智的选择。长期来看，房价整体上将保持平稳。

## ■记者手记

### “首付2万起”只是噱头

□本报记者 徐学成

新春感恩特惠额外85折，抄底首付2万起，即可买到一套精装豪宅！少买一个包包，少带一块手表，就能换套精装豪宅。最佳购房时机已经到来，快拿着你的年终奖抢房吧。”连日以来，某房地产公司员工在其微信朋友圈发布的这则消息，几乎刷爆了记者的朋友圈。这则消息还在该公司多个员工朋友圈之间转发，眼睛所到之处，皆是“首付2万起”的诱人字眼。

按照目前首套房30%的首付比例，2万元的首付款意味着全部购房款不到7万，哪里来的这么便宜的房子？

好奇之下，记者找到这位员工了解了实际情况。据其透露，所谓的“首付2万起”仅仅只是针对个别区域的个别单位，与“特价房”概念相似。之所以抛出“首付2万起”的概念，是为了吸引购房者的关注。该员工向记者表示：“你所在的大深圳就不用想了。”

确实，哪怕按照深圳龙华区域3万/平方米的价格保守估计，这样的条件何止是诱人，简直是“逆天”，但归根结底这也只是开发商炒作的噱头而已，不能尽信。

房地产行业经历限购、限价、限贷等深度调控以来，楼市陷入低迷，销售不振已是众所周知。在这轮调控周期中，开发商祭出的营销手法堪称眼花缭乱，目不暇接。

如前几年盛行的“团购”，找一个平台，拉一帮潜在客户，只要人数达到一定规模，即可享受一定的折扣。这一招意在积蓄人气，在正式开盘之前就做好蓄客的工作，以保证开盘当天的去化率。一旦去化率达到一定水平，抑或是出现所谓的“日光盘”，等到下一期开盘的时候，开发商又有了更多的营销噱头。

营销噱头。

再如分期首付。以总价200万的房子为例，如果购房者短期内承担不起60万的首付，开发商可出面做担保，将这60万首付款分为3期，只要购房者每年还清20万，可不用计算利息。这在信贷政策和利息尚未调整之前很管用，分担了购房者首付款的短期压力。据记者了解，目前一些互联网金融平台也在做针对首付款的小额贷款业务，看来这是一个空间颇为广阔的市场。

前述房地产公司采取的是类似“特价单位”的做法。以一套或者数套特价房为“诱饵”，吸引潜在客户的注意力，这类营销手法可正可反，既可推“特价单位”，吸引的是刚需群体；也可推“尖价单位”，吸引的则是“土豪们”。香港曾经就有一处楼盘推出单价超过20万/平方米的单位，以“亚洲最贵豪宅”之名一炮而红。

根据一些业内人士的看法，营销手法的花样百出暗含着市场不再景气、销售压力加剧的内在逻辑。在那些市场好的年头，只要是个房子，就卖得出去，价格上还真的没商量，谁还会费尽心思去想怎么做广告、怎么吸引买房的人。”有人分析道。

2014年全国商品房销售面积120649万平方米，比上年下降7.6%，同期商品房销售额76292亿元，下降6.3%。在这样的形势下，如何“卖”房子引起了前所未有的重视，以至于开发商竭尽全力开发自身的营销潜能。

这也折射出房地产行业正在经历从“卖方市场”到“买方市场”的转变。对于开发商来说，如何深入地了解购房者的需求，如何在功能、服务和定价上考虑市场的感受将是值得思考的问题。虽然现在是“酒香也怕巷子深”，但“酒香”依然是前提，而不能仅仅制造更多的营销噱头。



制图/韩景丰