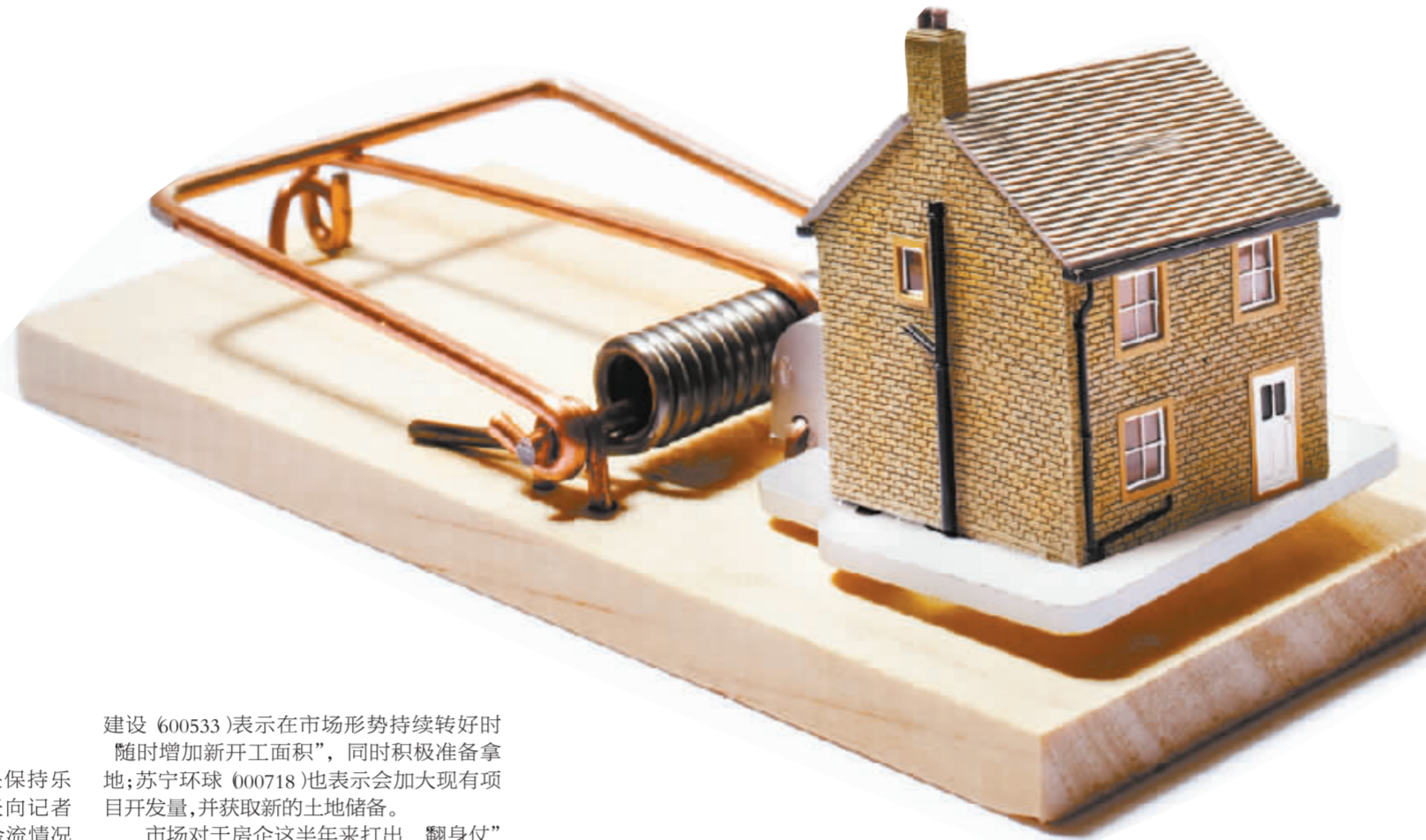


Real Estate

房企借楼市火爆重启扩张 销售加速以防后市有变

从去年的降价促销、停建缓建、减少购地到今年的逐步涨价、加快施工、积极拿地,复苏后的楼市让开发商们开始重拾扩张性策略。不过,为了维持楼市成交回暖后的温度以及对后市预期的不确定,开发商也并没有放松销售力度。

◎本报记者 李和裕



发展策略显积极

我们对下半年的销售情况是保持乐观的。”富力地产(02777.HK)昨天向记者表示,公司将根据销售情况和现金流情况来决定扩张和土地储备的力度。富力今年的销售目标为220亿元人民币,而截至5月底,一直在加紧销售的富力地产今年以来的总销售收入已逾106亿元,资金回笼顺利的富力地产也已在广州、深圳、上海、南宁、桂林及济南等城市的土地。去年总销售额150亿元的绿城中国(03900.HK)则把今年的销售目标定在200亿-250亿元,不过根据最新消息,绿城还可能上调这一目标,并且今年的开工量也计划增加到960万平方米,去年则为630万平方米。

A股上市房企的态度也是如此。如栖霞

建设(600533)表示在市场形势持续转好时“随时增加新开工面积”,同时积极准备拿地;苏宁环球(000718)也表示会加大现有项目开发量,并获取新的土地储备。

市场对于房企这半年来打出“翻身仗”不胜唏嘘,但原因也是显而易见的:一方面,楼市交易在政策“救市”、房价“低头”等综合因素的影响下触底反弹,市场内存货急剧减少,如日前有数据显示,至5月底,万科、保利、金地、中海、富力等10家标杆房企已领预售证而未销售的库存面积总量为1247万平方米,若按去年下半年至今的平均月销量计算,6个月便可消化;另一方面,政策环境等仍比较有利,虽然有来自决策层的表态称不会出台新的楼市刺激政策,但近期已有下调房地产开发项目最低资本金比例等对开发商的利好落实,而“限外”松绑正在酝酿的消息也已传开。

虽然政府一直呼吁维稳,且一些地方已经开始采取措施以防房价过快上涨,但考虑政府的上述动作,国家对房地产的消费和投资在保经济增长中的作用相当重视,开发商现在对价格也越来越有“底气”,

即便不说是涨价动力大增,至少也是降价压力大增……”有市场人士直言。

后市支撑显隐忧

不过,基于对后市发展的不确定性的担忧,开发商也表现出急于推盘的迹象。易居中国分析师薛建雄表示,如上周上海共有31个商品住宅项目推出3937套新房源,面积达43.57万平方米,为近13周的新高。由于去年的停工缓建和年初制定的销售计划赶不上今年楼市的回暖步伐,所以眼下很多开发商都加快了施工进度,想赶在夏季楼市还未降温前上市销售。另外,虽然政府希望推动房地产业来保增长,但目前全球实体经济

受金融危机影响越来越大,国内经济能否快速转入高增长还有待观察,量价齐升的楼市仍有可能失去长期支撑。”

目前我国楼市硬挨过了最坏的时点,但恐怕还没有走出调整期。经济回暖之路可能存在波折,房地产的回暖基础也尚不扎实,房企不宜过度扩张,应该适度增加土地储备,保持相对宽松的现金流。”易居房地产研究院综合研究部部长杨红旭提出建议,“定价策略也可差异化,如针对投资需求集中的高档项目,利用其追涨特性,可适当提价,谋求单个项目利润较大化;而对中低档住宅,提价要特别谨慎,因为普通消费者对价格较敏感、需求弹性大,应低开高走并视后市变化再调整后续价格。”

■聚焦中国豪宅

开发与销售风险:寻找市场热销的豪宅

◎本报记者 李和裕

没有不好的市场,只有不好的产品。楼市的风向变化无疑对开发商的产品意识提出挑战,而豪宅作为住宅产品中的精品更面临产品定位的考验。在上周谈了豪宅的营销策略后,让我们再次回归到豪宅产品本身。

何类豪宅销售最好

市场数据已经反映出一些趋势。如中国指数研究院的统计显示,今年3-4月,北京别墅市场供应量翻倍增长,成交量大幅反弹,价格由跌回升;其中,400平方米以下,总价在500万元以下的别墅项目占据市场主流。又如易居中国的报告显示,5月上海别墅成交量环比4月上升32%,并呈现“高低两头热”,均价40000元/平方米以上的别墅成交量上升了100%,均价7000-13000元/平方米的别墅环比也上升了55%;易居中国分析师薛建雄还介绍,5月成交的1417栋别墅中有1091栋为160-280平方米的别墅,是中产自住买家的主要选择,另有300-350平方米的独栋别墅也是主流,且均价最高的别墅基本集中在这一面积段。

而除了“体积”,目前销售情况良好的别墅项目都是懂得“因地制宜”创造产品特色的项目。如国内首个开发商复合造镇项目——万科杭州的“良渚文化村”,在依山傍水的环境中以串联主题村落式的布局开发了一个新田园城镇。万科有关负责人介绍,由于规模大,产品也更丰富,可以满足不同层次的居住需求。比如,“阳光天际”是一个由坡地排屋和水岸叠墅组成的西班牙风格别墅区,240-300平方米的适中户型强调庭院、露台的空间设计;“白鹭郡南”一期则参照英国乡村别墅风格,户型设计充分引入地下庭院、入户花园、阳光地下室等类别墅功能设计。

除了上述亲近自然、配套齐全的别墅社区,基于城市高速发展而起来的“城市别墅”也获得了较大的价值提升。现在上海不少别墅项目都在用这个概念,但真正与城市资源结合起来的恐怕并不多。”金地上海的有关人士表示。金地在上海浦东三林拥有“湾流域”项目,其中的双拼别墅产品就考虑到处于中环线这一市区地段,将轨道交通、商业、公园、水岸等资源有效结合,由此带来明显的市场优势。

产品价值决定风险

当然,市场接受度增强并不代表就没有滞销风险。五合智库总经理邹毅向记者表示,小独栋产品是当前别墅市场成交的热点;而大别墅产品由于供应较为稀缺,因此具备很强的溢价能力,但由于该类产品价格较高(一般总价超过千万元),销售速度较慢。在这样的市场背景下,一些中档别墅的地位则显得有些尴尬,因为中档产品在市场内的趋同性较大,竞争也更为激烈。同时,邹毅指出,对于别墅置业者来说,本身购买别墅就是用于改善居住的,因此配套设施也是相当重要的一环。如上海的同济艺墅、楠林水岸等别墅项目就是因为产品定位不明确以及环境配套上没有到位而一度滞销,产品缺乏特色,既不能带来舒适居家享受,又比公寓价格高出许多,自然会滞销或再降价促销。目前也有开发商在物色此类别墅,希望能低价收进后再改头换面,以新的面貌重新开盘销售。”

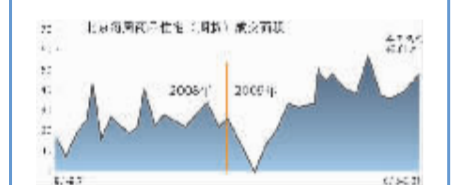
中国指数研究院副院长陈晟认为,随着中国别墅市场逐渐走向成熟,别墅买家对别墅产品也提出了更高、更苛刻的要求,别墅产品的差异化、个性化、精致化已经成为市场发展的风向标。”

邹毅还表示,从某个角度说,至少80%的开发商做不了别墅,但是精工出细活,一旦一个别墅项目成功,开发商可以从迅速获利,在市场中也可得以树立良好的品牌效应。当然,由于别墅较为注重景观资源及产品品质,开发周期又较长,前期资本投入相对较大,所以别墅开发商需要有较好的“耐力”。相比之下,开发普通住宅更多是复制,追求开发速度和规模,而开发别墅更应追求“选择性”和“极致意识。”

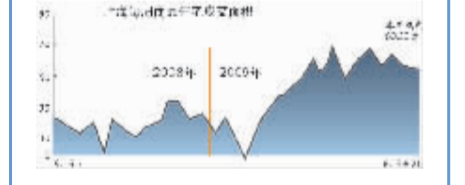


■数据解读房地产

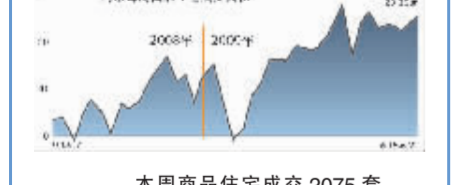
本周在全国监测的32个大中小城市中,楼市成交面积环比上升的城市有21个,约占总城市数量的2/3,成交面积环比下跌的11个城市。



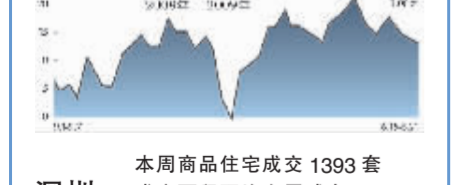
北京 本周商品住宅成交4039套 成交面积为488103平方米 环比上周增加17.11%



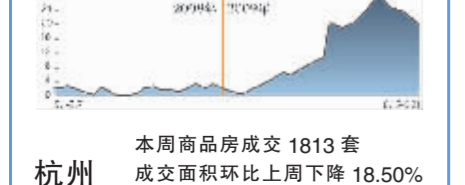
上海 本周商品住宅成交5298套 成交面积为603280平方米, 环比上周微跌0.75%



南京 本周商品住宅成交2075套 成交面积为233483平方米 环比上周成交面积增加12.67%



深圳 本周商品住宅成交1393套 成交面积环比上周减少11.29% 成交均价环比上周上升3.08%



杭州 本周商品房成交1813套 成交面积环比上周下降18.50% 成交均价环比上周下跌8.11%

数据来源:中国指数研究院

■上证演播室

房地产商心存惶恐 下半年房价涨跌命悬一线

主持人:本报记者 王晓华 嘉宾:黄瑜 中国房地产指数系统副主任 中国指数研究院 常务副院长

这周房地产业最火爆的消息莫过于上周末上海17个楼盘井喷,连夜排队购房的现象竟又重现。从一季度的房地产市场回暖到二季度楼市井喷,楼市在一片质疑声中开始“疯狂成长”。那么这种“疯狂”背后是什么,能否延续至下半年?

主持人:目前大家对于上周末上海重现排队买房的情况议论纷纷,您认为这背后的原因是什么?

黄瑜:首先,今年以来总的住宅上市量与去年同期相比有所减少,但成交量却在一直增加。2008年底上海商品房可售量的出清周期不到10个月,今年以来上市量相对同期成交量显得供不应求。至于17个楼盘集中开盘,也是房地产商的一种营销策略。之前,房地产商可能都“憋着”,把客户积累到一定程度后再开盘,从而造成热销的场景。

主持人:您对下半年的房价走势如何判断?

黄瑜:前段时期的房地产市场的火爆是有其特殊原因的。

首先,一开始是春节前后的房地产企业的促销,比如打折,优惠等等对这一轮市场的回暖起了很大的作用。2008年刚性需求的积累释放也带动了2009年初市场回暖。接着国家4万亿的投资下去后,民间资本担心未来通货膨胀,与此同时实体经济仍不景气,投资渠道太少,所以大量资金涌入房地产市场,这使得楼市回暖得以延续。

其次,2008年底政府出台了一系列政策,使得最近一段时间购房成本有所降低,比如,利率七折,税费的减少,使整个购房支付费用减少了约10%。这对于购房者来说确实也是一笔不小的费用,所以很多购房者选择这个时机入市。

但没有实体经济的好转,目前的这个高房价还是缺少一些支撑的。因此,我个人认为下半年房价的走势不管是涨是跌,很大程度上取决于政府的金融政策。因为目前房地产市场上的投资性需求开始上升。投资需求跟刚性需求完全不同。它们是可买可不买的群体,市场机会好就跟进,市场



黄瑜

有风吹草动马上就会退出来。所以投资需求很敏感,很容易受外界的影响。比如,如果继续目前这种宽松的货币政策的话,若有更多一些钱进入,房价确实仍然会涨。但如果投资性需求像现在这样继续推高房价的话,我认为政府不会坐视不管。例如房贷利率不再实行七折优惠,或其他税费上的优惠不再实施了,市场就会有所反映。货币政策稍有紧缩,马上就会影响投资性需求。

主持人:有人提出,在楼市回暖过程中,房地产商拼命抢地,房地产目前的泡沫比2007年更疯狂,真的如此吗?

黄瑜:目前房地产商大量购地有几种原因。

一、今年一季度,房地产公司的现金持有量,在还完短期负债后,都有钱余。这是几年来大多数开发商首次现金流为正,即使在2007年最好的时候,他们的现金流不一定都为正。手上有钱了,企业肯定要再寻求投资机会。尤其是上市公司,有业绩压

力,不能让钱趴在账上,它必须进行投资,为下一步发展打基础。

二、很多企业跟银行支持有较大关系。银行对有信誉的品牌房地产大企业有一定的贷款倾斜,比如,增加授信额度等。再加之证券市场最近又批准一些优秀企业增发债券,使得一些大的房企有充分的资金买地。

三、目前的土地市场经过一轮调整,政府所报底价平均低于2007年的水平。而经过上一轮调整,房地产商对好地块的定义也已经达成共识,比如中心城市的核心地块,有明显的发展潜力,地块不大,可以短平快的操作,这样的地出来,他们都有比较强烈的欲望去拿,所以会出现抢地的现象。

四、房地产商其实跟消费者是一样的,他们也担心出现通胀,而买地一定程度可以抵御通胀的风险。他们同样担心手里的钱不值钱,有变现保值的要求,而土地是他们的原材料,可以先买来做储备。

至于泡沫,我认为目前全国性的房地产泡沫是没有的。四大一线城市资源集中,潜在价值大,就算短期看有泡沫,但放到一个中长的时间表里看,市场完全有能力慢慢消化。

主持人:如何看待房地产商一边疯狂拿地,一边却不增加开工量的现象(上海1-5月份房地产开发投资降低了2.7%)。一般来说,抢地说明房地产企业资金充裕并看好后市,但既然看好后市,为什么不增加开工量呢?

黄瑜:对于不增加开工量的现象,是因为实际上目前房地产商也不是信心十足,他们也认为目前房地产市场的回暖缺少经济基础的支撑,整个经济目前还没有实质的好转,而在这个基础上的房地产市场的一枝独秀很难长久。目前的房地产企业也不是不开工,只是更趋向稳健发展,比如万科,提出向质量效益型企业转变,并不盲目追求规模。保利地产提出以销定产。这与他们买地的行为并不矛盾,只是目前整个经济形势都很复杂,情况也多变,房地产企业也不得不谨慎。