

上证第一演播室

央行年内三次上调存款准备金率

金融杠杆就是要让“跳舞的人减少”

活动策划:柯鹏 李和裕 主持人:李和裕 整理:唐文祺 嘉宾:世邦魏理仕高级董事 陈炜



金融政策频出,威力更在心理影响上 唐文祺摄

记者观察

贷款再收紧,降价不要拖

□本报记者 柯鹏

房地产业和金融业的“蜜月期”已经宣告结束,更公平的契约合作关系是理性市场的要求。当央行再次祭起上调存款准备金率的调控大旗,本已为资金回笼惹恼了的开发商不得不再次面临楼市淡季和贷款收紧的双重压迫,命悬一线也不算危言耸听。

上海目前的开发商,据不完全统计应有4000多家,但是有项目运作的开发商不会超过1500家,其他的多已是“半歇业”状态。据我所知,这1500家开发商的资金压力已经非常大,依靠开发贷款启动项目,依靠降价拉拢客户,成了最常用,也最可行

的两步棋。

第三次上调存款准备金率再次加大了各家商业银行上缴给央行的存款准备金总额,银行可放贷款的额度也就变小。据不完全测算,此次上调可能致使1500亿元资金冻结。在自身“钱袋子”收紧的情况下,商业银行将对开发商收紧开发贷款,是可以预测的。而在自有资金已没有太多潜力可供挖掘的局面下,为了更快回笼资金,开发商们必须要加快推盘的速度。但是,所谓“金九银十”已经悄然过去,楼市进入了艰难的淡季,购房者一旦观望加剧,部分资金链过紧的开发商,不得不选择直接的降价促销。

这样的难关,开发商们如果还不肯得让利,真的可能要喝西北风了。

中国人民银行决定从2006年11月15日起,再次上调存款类金融机构人民币存款准备金率0.5个百分点。这是央行今年第三次上调存款准备金率,今年以来我国存款准备金率已累计上调1.5个百分点。对于房地产业而言,随之而来的银行贷款紧缩压力不言而喻。本次上证第一演播室请来业内专家,解读此次存款准备金率提升的调控目的,以及预判可能对今后房地产市场造成的影响。

关紧水龙头

主持人:今年以来,宏观调控针对房地产交易环节和房地产金融方面频频出击,央行这次又采取了金融调控手段,其目的和方向是什么?

陈炜:国家考虑的是整体经济问题。从过去一段时间看,由于存在着国际贸易顺差问题,我们面临的格局是“流动性过剩”,这个源头一直存在。如果把整个市场经济看作循环水系统的话,水应该是源源不断往里走。央行的作用是一个调节器,用来调整水量的大小。现在的问题是,里面水如果太多,水阀要想办法“抽干”一点。从这个角度来讲,比较直接的方法就是加息和调整准备金率。

房地产市场基本是以土地、金融为本支撑起来的行业,当然具体到不同开发商的开发实力,所需要的资金量不同。央行第三次通过提高存款准备金率来锁定一部分“循环的水”,可能对商业银行贷款主要客户开发商来说,得到的贷款绝对数量会下降,但应该对目前房

地产业的影响不会很直接。首先,存款准备金率调整在今年已经是第3次,每一次的量实际上相差不多,对于已进入销售阶段的房地产市场在售项目影响不会很大;其次,这次央行所采取的措施对买家来说,并没有产生太大的落差,主要影响还是在于今年的宏观调控对于消费者的心理产生了较大作用力。

跳舞的人减少

主持人:也有观点提出,既然银行系统可能会收紧开发贷款,是否也会对个人房贷方面审核更加严格?

陈炜:我不认为两者有直接联系。提高利率对部分买家是有影响的,甚至会改变他们的付款方式。从去年开始,包括今年上半年,各个商业银行出现较多的提前还贷现象。每一次加息都会逼迫一部分买家,即普通买家采取规避方式。因为他们更在乎利率因素,而且这部分买家占整体市场的比重不会太少。但是针对一些比较特别的市场,如价格很高的商业物业,对于非个人买家来说,并不会受到利率政策的影响。央行会考虑到这样的具体情况,不会轻易再实行调控。

主持人:加息是开发商同样比较关注的问题,在进入加息通道的情况下,对于开发商的资金链会有什么影响?

陈炜:加息是一把“双刃剑”,从去年加息开始之后,对市场来看,影响还是比较明显的。一方面,不断加息对房地产需求有影响,这个要从控制供应量和价格方面来考虑;另一方面,加息也有好处,如果把市

场当成一个许多人竞技的舞台,加息就会让这个舞台上跳舞的人数量减少,其他人会有更大的施展空间。

从市场来分析,加息对于自备资金雄厚的开发商而言,压力在于销售阶段,因为消费环节,并没有产生太大的落差,从而对资金的回流周期造成影响。如果对于获得资金渠道比较狭窄的开发商,加息所造成的冲击一定会大大超过。我相信加息对他们的影响,可能就是逼迫他们一定要考试及格,才能从二年级升到三年级,如果考不及格就要留级,甚至是退学。

观望或持续到明年年中

主持人:住宅市场经过调整之后的发展情况将如何?年底是否会进入淡季?

陈炜:只要中国经济运行的近期大环境在于控制流动性,就是要“关紧水龙头”,在这样的基础上,我相信房价大幅上升的时代不会再发生了,这是基本的判断。原来所说的传统旺季,淡季还会产生,但是季节性的因素不会产生很大作用。

我们对市场情况的观察得出,现在大家都在观望状态,供需两方面都有。发展商虽然有项目,但是在减缓上市的供应量,买家还是在观望。这样一来,供应量和成交量都在降低之中。我预测观望状态最早不会在明年年中结束。此外,今年关于开发单位面积的限制政策,将在2008年之后对市场产生真正影响。大户型项目将越来越少,特别是纯大户型的单位和项目越来越少,尤其是在好的地段里。(唐文祺)

楼市走向 八成人士 料一年内房价不会涨

今年已近尾声,一些开发商为了回笼资金,又开始了或明或暗的打折促销活动。在当前的市场形势下,楼盘到底采用直接降价促销,还是软性促销才能够达到更好的效果?

近日,中国房地产指数系统·上海典型住宅指数系统办公室对这两种方式的优劣势进行了调研,调研结果显示,8成业内人士认为,未来一年内上海房价不会上涨,会维持现有水平或微幅下跌。对于当前房地产市场形势对营销会产生多少影响的问题,7成业内人士认为,目前的营销情况将促进营销方式的创新。只有3成比例认为,目前的营销形势会导致较多的降价销售出现。

从调研结果来看,多数开发商仍倾向于用软性营销的方式来促进楼盘销售而非降价。大华锦绣华城项目负责人陈可认为,降价不仅对将来项目的继续营销是一个“自杀式”方式,同时也会带来对整个市场的不利影响。

选择营销创新促进楼盘销售的从业人员中,对哪种营销方式最能促进当前楼盘的销售,各方观点分歧较大。一部分选择了采用广告进行促销,但是大部分受访人员选择降价和软性广告之外的其他方式,如活动营销、深度营销等。中国指数研究院华东常务副院长陈晟表示,随着消费者心态的逐步平和,市场已经基本进入理性消费期,因此市场的细分、公信力、平台营销等方式凸显出其重要性。对于楼盘的软营销方式,前期调研工作重要,同时却也容易流于空谈。(唐文祺)

定位细分 开发商掘金 青年人居住市场

新一轮房地产调控提出的结构调控措施,令不少开发商转向对小户型青年人居住产品的研究。东渡国际集团青年人居住研究院近日发布报告显示,青年人居住发展至今,已由最初的小户型住宅升级至第七代的高品质产品。如第一代青年人居住产品多为短尾楼、集体宿舍或办公楼因滞销被迫改造,有许多缺点;第二代产品在设计上有了进一步的改进,并融合了一些时尚元素;第三代产品完善了小户型的功能,并涌现了许多如LOFT、SOHO等新概念;第四代产品从外观到室内均是全新的设计,在户型、硬件、服务等方面朝高级酒店公寓看齐;第五代产品突破了以往那种过于狭小的面积,并在公共配置上基本接近了星级酒店的水平;第六代产品往往落户于开发新区、新市镇等区域,有便捷的交通,户型上也已接近普通住宅的居住舒适度;第七代人居产品则有一个质与量的飞跃,在规划理念、产品设计、生活模式、社区生态上均以青年生活为蓝本。(李和裕)

市场数据 上海内环 普通住宅仍有需求

持续多年的“金九银十”楼市神话终于破灭。但是,市场研究显示,十月以来上海内环区域的一些普通住宅楼盘相继活跃在成交排行榜前列,如永新城、泰府名邸、耀江花园、尚城国际苑等。分析师指出,这些楼盘热销的背后还是价格原因驱动,因为即使同处内环地段,不同区域的楼盘仍呈现出不同的价格分布,如西内环普陀武宁板块的高档国际苑引来排队购房,加推房源,主要就是其13000元/平方米的均价比其他内环楼盘要低近2000-3000元,房价松动才是吸引购房者的最主要原因。(李和裕)

博客论谈

易宪容:房地产利润十倍储蓄利率

房地产业有没有暴利,我早就说是常识,国人谁不知道?但是,房地产暴利如果是由于其市场力的优势,由于其产业的优势而造成的,国人也不会有太多疑问。实际上结果并不是这样,而且更为重要的是,不少房地产业的暴利比国内一般民众想象的还要大得多,获得的方式也要恶劣得多。

据新华社的报道,财政部11月初发布的一份会计信息质量检查公报通报了部分企业存在严重的会计造假行为。检查发现,部分房地产业的会计信息失真严重。2005年财政部组织检查39家房地产开发企业,共查出资产不实93亿元,收入不实84亿元,利润不实

33亿元,39家房地企业会计报表反映的平均销售利润率仅为12.22%,而实际利润率高达26.79%。部分房地企业存在较为严重的偷漏税问题,少数企业甚至通过虚构业务、编造合同等手段骗取银行信用。

也就是说,就是按照财政部的检查报告,房地产业的实际利润率高达27%!这是一个什么概念呢?就目前国内市场的情况来看,比如金融市场,民间信贷的利率12%,而银行利率一年期存款利率只有2.52%,即房地产业的利润率高于民间信贷市场一倍以上,而高于民众的储蓄存款利率10倍以上。

如果我们承认中国为市场经济,如果我们承认房地产业

场的价格是由供求关系决定的,那么这个市场只能有平均利润率,而没有超额利润率,因为如果房地产业的利润率过高,就会有大量的企业进入该市场,从而使得房地产市场利润率摊薄,直到与其他行业的利润率持平——这是市场经济的基本法则。但是实际上,国内房地产业的利润率并不是这样,利润率过高就是连小孩都知道的事情,而财政部的检查结果就是对有些人极力为房地产市场暴利辩护最简单明了、最有力的回答。

还有,财政部的检查也仅仅是几十家房地企业,也就是说,房地产业的严重情况可能仅是冰山一角。如果把这



易宪容

山在太阳下融化,那么其中问题就会水落石出,所面临的问题就会更多了。我想这也是政府一直在出台政策来调整房地产市场利益关系所在。(整理 柯鹏) 嘉宾博客言论,不代表本报观点。

“李铭买房传”《陷阱篇18》 小心“解除权”过期作废

□连晏杰

出手几次之后,李铭意犹未尽,仍然在寻找房地产投资项目。通过朋友介绍,他与一个有意向转让房屋的卖家接洽。双方表示满意之后,卖家提出,由于尚未找到合适房源迁出,因此要求李铭在交房期限上给予宽限。李铭认为可以接受,双方约定在签约后一个月内交付房屋。

根据以往的经验,李铭要求在合同中约定,如果卖家延期交付房屋,每日需支付已付房款万分之五的违约金;如果延期交房超过1个月,李铭有

权解除买卖合同并要求卖方支付房价3%的违约金。买卖完成之后卖家一直没有买房,导致在约定交房期限届满后不能及时交付。延期交房即将届满一个月时,卖家告知李铭,可以选择解除购房合同。但实际上李铭对该盘非常满意,反而不愿就此放弃。声称如果卖家再不履行合同,将提起诉讼。

在双方继续交涉的过程中,有消息传来,该小区附近将有新规划的列车通过,这势必会对房屋价格造成一定影响。李铭立即要求行使合同解除权,但卖家此时开始予以拒绝,反而要求李铭继续履行合同。

律师意见:

在本案中的焦点问题是,李铭是否有权在时间段内行使合同解除权以解除合同。首先,双方在合同中约定了,如果出卖方延期交房超过1个月,李铭作为房屋买受人有权要求解除合同。因此,根据《合同法》的有关规定,李铭享有合同解除权。那么这个合同解除权有没有行使的期限呢?根据最高人民法院《关于审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》规定,对于合同解除权,经对方当事人催告后,行使的合理期限为3个月。对方当事人没有催告的,解除权应当

在解除权发生之日起一年内行使;逾期不行使的,解除权消灭。

本案中,由于房屋出卖人在延期交房即将届满1个月时,曾要求李铭行使合同解除权,因此李铭行使合同解除权的期限为收到通知之后的3个月。如果房屋出卖人没有发出通知催告,那行使解除权的期限应当自届满1个月以后的1年之内。

由于李铭在房屋出卖人通知之后的三个月内未行使合同解除权,他的合同解除权已经消灭。在李铭希望行使解除权时,已经不再享有这一权利了,本案中李铭解除合同的请求不能得到法院的支持。