

Estate

地产投资

上海證券報

新华通讯社重点报刊
中国证监会指定披露上市公司信息报纸
中国保监会指定披露保险信息报纸
中国银监会指定披露信托信息报纸

本报互动网站·中国证券网
www.cnstock.com
星期五 Friday 2006.11.24
主编:柯鹏
责任编辑:柯鹏 李和裕 美编:蒋玉磊

上证第一演播室 特别节目

房地产业稽查风暴
开启楼市调控新阶段。



详见 C10

揭开证大家园 “涨价史”

浦东金桥大盘证大
家园售价6年飙升至400%。



详见 C11

10月上海典型 住宅报告

上海八大区域住宅市
场上月“表情”又有变化。



详见 C12

聚焦“地产金融大变局”(三)

年关迫近 开发商垂泪“资金门”

【策划人语】

2006年的冬天,就要到了。

这个年关,对于大量的国内房地产开发商而言,可谓最近几年来最难过的一道关口。楼盘销售遇阻、工程款结算到期、银行贷款追偿本息、转让项目也没着落……“年根儿底”的房地产资金链本就紧张,加上这一年“惨烈”的宏观调控大潮,淘汰与洗牌正在资金的博弈中悄然进行。

有心过年,无力回天。纵然招数使尽,开发商们也唯有垂泪面对这难以通过的“资金门”。

(柯鹏)

品房成片开发正为开发商带来巨大的销售回款压力,加上彼时土地价格已经攀升,即便售价比几年前提高了一倍,开发商利润已经缩小。低价促销成了大多数开发商最不愿意实施,却也只能为之的手段。

“从这个意义上看,上海楼市仍在朝‘不景气’的方向发展。”上述代理公司总裁表示。

可是,即便促销了,上海市周边楼盘的销售压力仍然很大。“受连续的宏观调控政策影响,市场的观望情绪仍然浓厚。大多数愿意入市的自住客也多选择接近市中心的区域,哪怕价格高一些。”中原地产一位分析人士介绍,“如果配套与交通的问题短期内无法解决,周边区域的楼盘开发商要想实现快速销售回款,仍然困难。”

楼盘是为了资金,捂盘同样也是为了资金。

“反正也卖不出去,只要有资金实力,捂盘未必不是一个好的选择。”位于上海浦东的一个大型楼盘开发商告诉记者。明年初,该楼盘附近地铁即将开通。“我们只有捂盘到明年初,已经定下的较高的售价才能有所保证。”

门槛二:各类还款压力

对于开发商来说,年底还款是通常的资金流转环节。银行多以一年计的房地产开发短期贷款为主,大部分设定在年底归还,与工程建筑单位签订的承建合同也多约定在年底结清工程款。因此,这两部分资金压力令开发商有了所谓的“年关”之称。

但是,2006年的还款局势已有不同。从去年开始,上海各中资商业银行对房地产类开发贷款已经严格控制。“能从银行贷到钱的房地产企业本就不多,而这些企业其实都是资金实力很强,信誉有所保障的大型集团企业。”一位银行人士介绍。

相比之下,一股关于“社保基金还贷”的风潮正成为上海开发商资金链新话题。一位业内资深人士透露,目前在上海需要还清社保基金贷款的大量楼盘项目有30至40个,其中不乏外资大型房企。香港瑞安房地产就是分开表示年底前还清社保的开发商之一。

为了支持资金需求,瑞安房地产在上海的“创智天地”项目已经提前开盘。“很多香港的客户来沪看盘,但是杨浦区北部位置15000元/平方米的售价仍显略高。”业内人士称。

门槛三:项目转让无门

开发商大小不同,资金紧张的压力却是共同的。

10月份,顺驰集团将55%股份以期权方式出让给香港路劲基建,作价仅10余亿。顺驰总裁汪浩曾言,“顺驰就差这10个亿。”资金困境溢于言表。而对于大量中小开发商而言,通过股权转让,项目转让和直接借贷等方式欲渡资金难关的开发商越来越多。却不是所有开发商都能如顺驰一样如愿以偿。

记者从中国产权交易所了解的信息是,8月至今,全国通过中国产权交易所挂牌的

大宗地块出让信息高达113条。且不包括通过公司产权转让方式进行引资的项目。

11月中旬的一周之内,上海联合产权交易所挂牌的房地产转让项目也有五个之多。其中不乏位于上海黄浦区最核心地段的几个商业地产项目,也不乏与大型国有房企相关的资产转让。可见,无论多么有实力的房企,资金难题都是不容忽视。

业内人士介绍,在转让项目以实现融资的企业中,国企与民企的融资渠道也各有不同。其中大多数国有企业手中“吐”出来的项目多通过产权交易所流转,主要出于国有资产是否流失的透明度考虑。而大量的民营企业地块和项目转让都是通过地下中介促成交易。

但是,与商品房的供需市场一样,没有了买家的整体转让,同样无法实现融资。“挂牌出让的项目很多,但是有兴趣受让的买家却很少。”上海拍卖行一位工作人员这样介绍在那里的房地产项目交易情况。

受此市场推动,一些民间资本,如温州资金目前活跃在房地产地下融资市场,正通过地下中介开办放贷业务,高达20%以上的年利率令市场震惊。“照样有人借,开发商的资金实在是大紧了。”一位土地中介称。

如此严峻的资金链局面,开始令部分中小企业酝酿全身而退。近日,某开发商对媒体表示,今年上海房企将锐减千家,淘汰率75%以上——资金链考验下的行业整合,残酷而现实地进行着。



调控效应日益凸显,开发商跨越“资金门”难度加大 资料图

缺钱! 开发商四招求过关

□本报记者 李和裕

越来越多的开发商在资金方面陷入窘境,面临年底资金链大考的一部分开发商不得不设法以求度过难关。

变卖项目

曾经的疯狂圈地使得不少开发商在如今国家紧缩银根、融资渠道收窄的情况下率先面临资金链断裂的危机,于是一部分难以维系的开发商不得不“忍痛割爱”变卖项目,希望能引入合作者注资或干脆全部转让套现。

在产权交易所公开的融资项目中,记者就发现了多个房地产项目的身影,有的是部分房源的转让,也有办公楼乃至土地的整体转让。一位融资机构的内部人士告诉

记者,今年下半年来,其所在的机构在全国范围内接到几十个以转让求资金的房地产项目,总的融资需求有好几十亿元人民币的规模。

“各项目的进度和融资需求也各不相同。有的还在报批,有的已在经营之中,有的正在建设或已结构封顶,有的刚获批却还没有开工。”该人士表示,“在各个环节,开发商都可能遇到资金周转不灵的情况,逼不得已时只能卖掉手头的项目。”

转让公司

如果说手上有合适项目的开发商还算有融资的资本的话,那么另一些已无力支撑的房地产企业只好“卖己求生”。

同样在产权交易中心,除了上述变卖项目的融资情况,还有不少从事房地产开发与经营业、房地产中介服务业的企业干脆挂牌转让全部的公司股份,淡出市场的意图十分明显。

业内人士表示,由于上海房地产市场低迷,资金短缺已经成为大部分开发商所面临的难题。而那些在楼市高峰期少量资金就进入房地产市场的非专业公司,经过调控洗礼之后,便开始选择逐渐退出房地产市场;另外,一些中小开发商在经历了一段时间停工后,也不得不寻求整体转让以解资金之困。

直接融资

香港的内地房地产股近期频频发债融资,如世茂房地产宣布发行6亿美元的债券,绿城中国也宣布发行4亿美元的高级票据,开发商集资所得都将用在偿还债务、发展现有和新增项目、营运资金等方面。市场分析师认为,因为调控的影响,银行对房地产企业借贷或者是不贷,而信托、REITs等融资渠道的要求也更加严格,这使得开发商尝试其他方式从资本市场筹集资金,预计未来一阶段还会有更多开发商参与进来。

“调控环境下,为了未来一阶段的运营发展,房地产企业必须打开融资路径。”业内人士指出,“然而,毕竟境外融资等对筹资企业的条件要求很高,中小开发商在这方面就很难涉足,他们只能想别的办法四出找钱。”在业内人士看来,开发商在银行开发贷款以外的融资方式还是存在的,“调控和加息并不是要扼杀投资,如在这开发商尝试其他方式从资本市场筹集资金,预计未来一阶段还会有更多开发商参与进来。”

加紧促销

对相当一部分开发商来说,土地环节已经消耗了企业大量的自有资金,随后的开发资金便主要通过银行放贷和销售回款,尤其是在目前办理贷款相对较难,且利率持续上涨的情况下,销售回款成了开发商主要的资金来源寄托。

事实上,从今年“金九银十”的情形来看,开发商已经是摩拳擦

掌以抓住这一年尾最后的机会。在上海,许多楼盘在这一楼市传统销售旺季以促销手段登场,暗降看来被开发商认为是强有力的竞争方式之一。只是,开发商的积极心态最终换来的却是无奈表情,“金九银十”旺季不再的表现,给予开发商利用预售回款进行滚动开发的计划以重大打击。

□本报记者 于兵兵

门槛一:销售回款受阻

对于以卖房为生的开发商而言,销售回款是实现资金链通畅的根本。“房子都卖不出去,还谈什么还贷?结款?”一位开发商直言不讳。

楼市的繁杂性导致了整体与个案的巨大差别。当全国房价一路上涨之时,甚至上海中心城区的部分楼盘出现热销之时,上海城市周边的大量楼盘确在低调抛售,并且问者寥寥。“资金链吃紧才是开发商低价促销的最大原因。”一位上海房地代理公司总裁告诉记者。

据悉,这些促销楼盘大多集中在上海外环以外地区。“去年年初,我们在上海南郊区区域买了几套房子,买进时的价格是单价12000元/平方米,现在开发商的新房只卖9000元/平方米。”一位投资者告诉记者。

业内人士介绍,2004年后期开始,上海近郊的松江、闵行等上海周边地区大量的商

圆桌会议

“洗牌”加速让年关更难熬

□本报记者 唐文祺

上海道邦投资管理有限公司董事总经理林荣时认为,开发商的这个年关会比较难过。一方面,今年政策调控的专项整顿力度明显增大;另一方面,市场考验也较以往更为严峻。此外,笼罩在房地产业的神秘光环正逐渐褪去,包括从拿地到开发

再到销售等环节正在逐渐透明化。对于开发商来说,暗箱操作可能性的降低会使得资金链的压力更大。

今年的宏观调控是多元化、多渠道进行的,重点抓几个方面,首先是土地环节的“招拍挂”,其次是经营环节,通过对信贷、税收的调控去“卡”住资金源,把“钱袋口”扎紧之后,会有许多开发

商难以支撑下去。

特别对于中小开发商而言,可能会更难熬一些。因为市场洗牌的形势已经越来越明显,就市场竞争力而言,中小开发商本来就比较薄弱,在拿地方面基本不占优势,再加上房地产下游环节也开始实行有效控制,获取利润的可能性又减少了,这对于走非正常渠道的中小开发商来说

是个沉重打击。

林荣时认为,一个公开、公正、公平的市场,能够让有自住需求的普通消费者买到物美价廉的房子。目前购房者在整个市场交易中仍然属于弱势群体,但在从弱势群体变成强势群体的过程中,开发商将要经受有史以来最大的一次考验,这次考验是行业上、中、下游的全面整合。

多数开发商不会直接降价

□本报记者 唐文祺

中国指数研究院(华东)副院长陈晟认为,在今年的房地产市场治理整顿过程中,中小开发商的资金链会更加紧张,贷款到期、利息支付、工程款等资金压力接踵而至。伴随着银行收缩贷款、楼盘销售停滞等问题,上演资金“大挪移”的可能性愈发降低。

陈晟表示,从今年的市场形势看,政策层面更多注重于细节,对市场化供应源头、保障体系进行整顿和落实。按照市场趋势分析,市场化的地价行情并不会产生降幅,房价则会保持平稳发展,这样一来,对于开发商来说,一系列调控政策的运行,

将使得其利润空间被压缩,导致回报率下降。

据中国指数研究院进行的一次业内调研显示,只有三成开发商认为目前的市场形势会导致较多的降价销售出现,多数仍然倾向于用“软性营销”方式来促进楼盘销售。因此,年底市场或许会有匹配刚性需求的销售手段大量出现。

虽然今年的市场形势平稳,但仍有不少亮点产生。

综合分析下来,外环以外的经济型别墅、特殊板块内的标杆型楼盘以及特定地区的高端别墅,仍将属于走势较好的产品。“去弱存强”的最终结果,将是大品牌企业、区域性品牌较强企业以及控制成本能力强的企业取胜。

《上证·房产投资》 年终特辑邀您参与

《编者按》2006,一个“调控年”即将过去。
《上证·房产投资》选择在这个12月,推出连续5期的年终特别专辑,希望能以一组全景式的回顾和站在新起点的展望,展现在这大悲大喜的一年里,楼市经历风雨的全貌。

我们明白,逃不开这楼市纷扰的你我都有着各自难忘的经历;我们也能体会,这房子事关重大,甚至可能改变你的人生。因此,我们特以最诚挚的心情,邀您共聚属于您的楼市故事。不论大小,不论悲喜,只要是今年的,您自己的,事关楼市的,我们都热烈欢迎。

来信可发送至
邮箱 liheyu@citiz.net
邮件请署名及联系方式。

楼市评弹

无奈乌托邦



□柯鹏

托马斯·莫尔在16世纪的英国创造“乌托邦”这个词的时候,没有料想到在后世,它会有如此大的影响。

即便是到了公元21世纪,一些无奈高房价的中国普通购房者,也还在谋划一个具有这类原始冲动的行动——个人合作集资建房。撇开开发商单干的、看似伟大的计划,从2004年随着房价飙升风起云涌。直到这一周,因为一个温州团体的首次拿地成功,再次点燃了所谓希望的火种。

姑且不论集资建房在拿地后的各种开发风险和法律风险,单就是在当今这样一个现代工业化生产的年代,万科这样的开发商已经在宣扬“像生产轿车一样造房子”的房地产业工业化、流水线思维的今天,一下子倒退回刀耕火种的年代,全部“手把手”去垒墙造房,真的是不可回避的合理的选择吗?真的能造出便宜的房子吗?我想,这些对此类活动的质疑,不会就此止息。

然而,我们不能因为乌托邦之类空想的不可行和我们自身的怀疑论,就去指责那些创造者的无知或者幼稚。自莫尔以来,康帕内拉的太阳城、摩莱里的自然法典、欧文、傅立叶和圣西门等人的空想共产主义……它们或假托于异邦,或设想于未来,但都是由此时此地的客观背景促成的。

那么,这些个人合作集资建房者的“不得不”的理由,到底在哪里?

答案很简单:房价的飙涨、开发商的暴利、一些地方政府的作为或者不作为……甚至一些主管部门,也是在各自出招。“新增建设用地土地有偿使用费提高一倍将导致房价上涨,像北京这样的大城市房价上涨将在10%左右。”日前,有专家这样预测。尽管,国土资源部的负责人明确指出,这一提升不会对房价产生影响。

这则报道,肯定又会让更多满怀期待的购房者唏嘘不已。或许,又有几人不得不转投集资建房的怀抱。

19世纪初,雨果说,“今天的乌托邦就是明天的现实”,如果说这确实表明了当时人们的巨大信心和乐观情绪的话;那么一百年后,路特说,“进步就是乌托邦的实现”时,已经可以嗅到反讽和无奈的气味了。