

## 深圳房价波动总幅105% 开发商资金链命悬一线?



楼市阴云密布,深圳首当其冲。

官方数据显示,深圳去年的房价“白涨”了,目前已经回落到了一年前的水平。深圳新建住房销售价格水平已从去年涨幅前三名跌至降幅第一名,且一年之间的涨跌波动总幅度累加高达105%。而开发商在没有更多融资渠道的情况下,纷纷开始收缩战线、暂停买地、出让股份等以“救命”。业内人士警示,一旦行业调整进一步深入,开放商资金“决堤”风险一触即发,很多开发商的资金溃败可能就先出现在深圳战场上。

◎本报记者 李和裕

### 房价过山车

深圳市国土资源和房屋管理局上周在其官方网站公布的《2008年1-4月深圳房地产市场发展分析报告》显示,1至4月深圳新建商品住宅的成交均价分别为15080.25元/平方米、16314.58元/平方米、13618.42元/平方米、11962.08元/平方米,总体呈现连续下滑态势。

目前,深圳房价经过较大幅度的调整后,基本回到去年2、3月的水平。”撰写该报告的深圳市房地产研究中心分析师王锋如此评价。也就是说,深圳房价犹如坐了趟过山车,已跌回了一年前的水平。

而同样由深圳市房地产研究中心所作的报告显示,去年深圳的房价走势是从1月的10872元/平方米一路飙升至10月的17350元/平方米,升幅达

到60%,随后开始量价齐跌,从去年10月的波峰到今年4月的谷底,降幅又达到45%。那么,从去年至今的总体涨跌绝对值累加的波动总幅度来看,这个过山车的跳跃度已高达105%!

与地方调研相呼应的是,国家发改委和国家统计局上周发布的4月全国70个大中城市房屋销售价格指数也显示,深圳新建住房销售价格水平已从去年涨幅前三名跌至降幅第一名。

虽然深圳的分析师认为,在价格持续回落的刺激下,深圳楼市在3、4月已经出现成交量一定程度的回升,销售量基本达到去年8、9月的规模。但问题是,1至4月深圳新建商品住宅销售面积85.31万平方米,同比下降62.89%;住宅空置面积同比增加86.17%,为68.51万平方米。如此交易状态似乎并不足以支撑房价。

### 尴尬资金链

由于房价的下调并不能换来购房者对楼市的信心,深圳开发商的好日子也戛然而止,甚至于因销售不畅而紧绷的资金链有演变成一些开发商脖子上的“绞索”之势。

业内人士表示,今年以来,基于深圳楼市持续低迷,很多楼盘都高调降价,但这种开发商积极主动向购房者让利的行为,并没能从根本上改变行业资金链普遍吃紧的现状。出自深圳的开发商,暂缓上市的有之,着急私募的有之,现金流告急的问题首当其冲,资金链断裂的风险也扑面而来。

据记者了解,除了希望通过快速销售来化解资金困境外,有部分小开发商已经在通过借其他公司的名义委托贷款,甚至有向投资者短期借款的方式筹钱。那些实力不济却又拿地过多的,特别是挤在去年高价拿地的小开发商尤为多,处境尤为危险。”有接触过前来借钱的开发商的市场人士表示。

别说是小开发商,就算是手头尚宽裕的大开发商也开始转移土地风险。如近日万科就将其所持的东莞市万科置地有限公司50%股权以500万元的价格转让给了广东宏远集团房地产开发公司,而东莞万科所持有的正是去年地价飙升时期以14.12亿元拍下的东莞“地王”——南城水濂村地块。

### 开发商自保

在珠三角区域的不少开发商急迫寻求化解生存危机之道时,其他区域的开发商也在思考。

### 楼市评弹



## 勿以道德杀人

◎柯鹏

天灾袭来,怒我也说些楼市外话。不过,绕来绕去,还是绕不开风云大哥,王石先生。

如果说此次震灾里,还有一个舆论风暴的最大受害者,王石和万科应该排得上号。一句“万科捐200万是合适的”加上不合时宜的解释,让一直不愿让“捐款成为负担”的王石,不得不背上舆论谴责的重壳。行善本无门槛。危急时刻,一丝一缕、一粥一饭都是莫大的恩情。所以,捐款200万完全正确,本身没错,错就错在王石随后的辩解:作为中国地产界,乃至中国企业界的领军人物和道德楷模,所作所为没

有达到众多粉丝的心里定位,却偏偏还要站出来吹嘘、开释并试图谋求认同,完全是犯了特殊状况下易怒群体的大忌,怎会不被群起而攻之?

我不认同王石说话的时间和某些表达方式,但我并不认为他这一次站在了正义的对立面上。在捐款自愿的大前提下,某些群体擅自提高善举的门槛,面对一个“非持不同政见者”进行围攻,面对部分所谓社会名流进行道德制高点上的扫射。这样的做法,就不该反思么?

《论语》里的一则故事,讲到了不切实际提高道德门槛的危害,历以宁教授在讲上市公司管理层激励问题时,也曾特别提到。春秋时鲁国有项强国之策,若鲁人在外为奴遇人赎身,后者的花费可由国家报销,良政让数以千计的鲁人得以自由和返

乡。孔子弟子子贡却在帮一奴隶赎身后,当众撕毁票据,表示不愿增加国家负担。子贡本以为孔子会因此表扬他的“仁”,但孔子却责斥曰:贡此行看似仁,实是将一项仁政逼入死地。因你擅自提高“仁”的标准,让后人陷入两难的境地:既难以承担赎买费用,又去报捐为辱,于是只有干脆不去赎买奴隶了。

西方文化讲原罪(Sin),是说每个人都有缺失,没有高人一等的人。而国人相反,人人都以为自己比别人更道德。鲁迅说,中国文化杀人,实际就是旧道德,甚至伪道德至上的观念杀人。不对照自身的情况或者给予自身一个虚拟的道德高地,转身去指责他人,往往并不利于社会进步而只能适得其反。试想,那些没有捐款到200万的公司,看见王石的下场,还有谁敢再出

头呢?倒真的不如学学任志强先生,暂且“闭关修炼”一段时间再说了。

当然,我并非为王石开脱。我曾无聊时数过,在《论语》中,“仁”字出现了109次。孔子所强调的是我们都必须追求理想人格的终极目标,而“仁”的重要体现就是“已立立人,已达达人”。王石先生自觉不自觉,都算是国内企业家中拔尖的人物;王石和万科的成长,更像一部“中国梦”为了这崇高的荣誉,而“仁”的重要体现就是从内部推动自身,承担更多的社会责任和社会义务,成为“已达达人”的真正仁者。

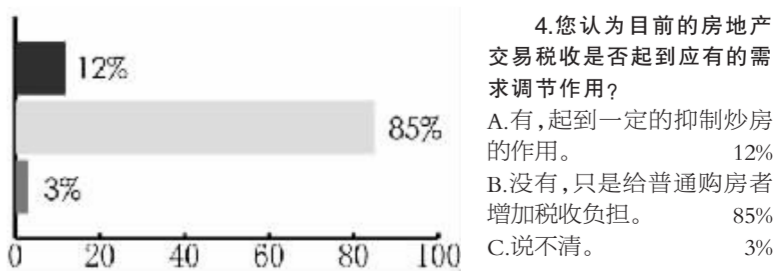
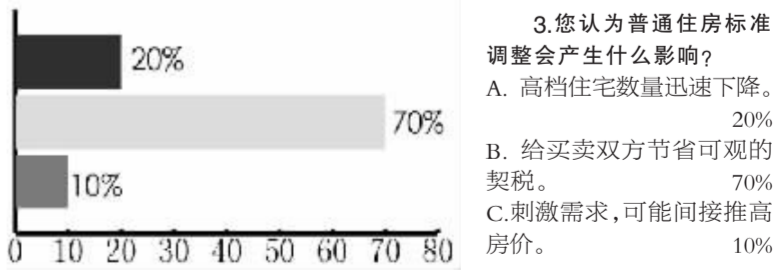
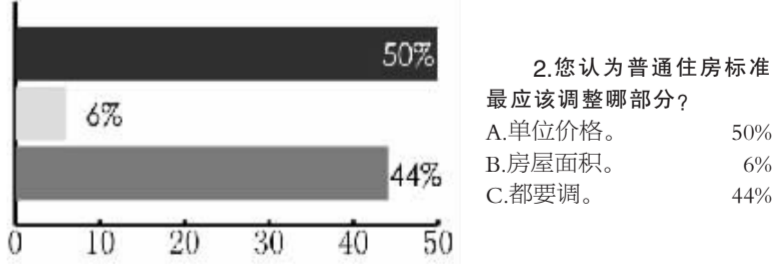
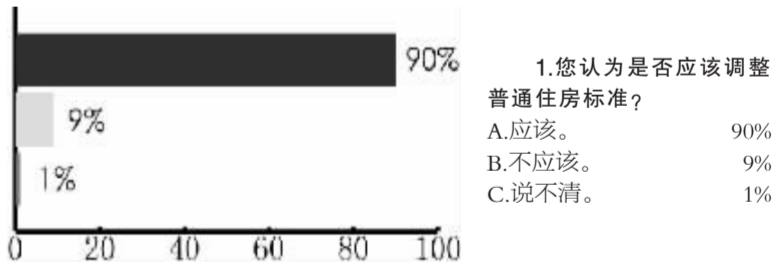
当所有的报纸和电视都是一张面孔时,谨言慎行、全力付出,是一个民间领袖的义务。我们大多数人,并不接受一些企业将残酷化为感人的表演;我们大多数人,只想看到爱,尽快蔓延。

### 联合调查

## 85%受访者: 房地产交易税难抑炒房

◎调查策划:柯鹏 李和裕 统计整理:实习生 朱宇琛

国家七部委在2005年联合出台了《关于做好稳定住房价格工作意见的通知》,各地当时根据该通知相继出台了关于“普通住房”的具体标准。但随着楼市的进一步发展,特别是房价的进一步上涨,不少地方的普通住房标准似乎已显得“落后”。如在上海,内外环间的普通住房标准为住宅小区建筑容积率在1.0以上、单套面积140平方米以下、单价低于每平方米1万元,可是在经历了2年的房价持续快速上涨后,如今二手房交易中符合这个房价区间的普通住房越来越少。事实上,目前已有南京、天津、成都等不少城市修改了当地的普通住房标准。由于普通住房与非普通住房的认定,将直接影响买卖双方的税收开支,普通购房者对可享受税收优惠政策的普通住房标准相当关注。那么,普通住房标准是否应“与时俱进”呢?《上海证券报·地产投资》联合房地产门户网站“搜房网”进行了相关调查。



### 第一演播室 | 中国证券网

## 旺季不旺 二手房市场现“杀价”良机

活动策划:柯鹏 唐文祺  
主持/整理:唐文祺  
嘉宾:仲量联行中国区研究部总监 何恩凯



对于今年资金链尤其紧张的开发商来说,销售旺季的意义可能更甚于从前。如果能够在旺季内迅速完成“消化”任务,资金得以顺利回笼,无疑能起到缓解资金压力的作用。但今年楼市旺季迟迟未到,开发商自然难免乱了“阵脚”。在这种形势下,开发商是否会“破釜沉舟”采用实质性的促销手段?而对具备购房需求的人士来说,现在是不是入市购买的时机?就此话题,上证第一演播室请来专业人士做出解答。

### 量价出现背离

主持人:按照传统概念,4月份应该是楼市销售旺季的开始。回顾3月份的房地产市场,“回暖”的言论及市场反应已现端倪。4月份的楼市是怎样表现的?

何恩凯:从刚刚发布的4月份全国70个大中城市房屋销售价格来看,虽然指数表现同比上涨了10.1%,但涨幅却比3月低了0.6个百分点;而环比涨幅虽然仍有0.2%,但从涨幅来看,同样比3月低了0.1个百分点。从宏观指数反应来看,房地产市场无疑表现出涨幅放

缓的趋势。从微观角度来看,目前则普遍存在着观望气氛浓郁的局势。

从几个大城市4月份的数据来看,北京、上海等地的新房市场,不约而同显现出“量减价升”的态势,而前期调整比较明显的珠三角区域,则有“量升价降”的趋势。透过数据做深层次的剖析可以发现,其实市场需求仍然存在,但由于观望心态明显,所以使得成交量有所调整。有的市场开始调整,刺激了购买欲望,具备购买力的老百姓就愿意入市买房;有的市场调整力度不强,就出现成交量下降的形势。

### 促销回笼资金

主持人:销售旺季对于开发商来说,具有怎样的意义?

何恩凯:一般来说,销售旺季对于开发商资金回笼的意义是很大的,因此对于开发商来说,拖得越久越不好,尽量进行促销是必然采取的手段。但从目前市场形势来看,即使是部分产生大调整态势的市场,开发商也并没有采取普遍降价的措施,主要还是看项目、地段和需求表现。对于开发商来

说,降价真的是不得已才为之,因为降价促销很容易产生恶性循环,反而会导致市场陷入停滞状态。所以,在行业内有个不成文的规定,可以在开盘时定价低点,但不能往下调整,现在有不少开发商会采取这种措施来掩饰降价行为。但不管如何,抓紧旺季时机进行促销,对于开发商来说,是缓解资金压力的有效时段。

### 入市择时择地

主持人:旺季即将到来之时,对于购房者来说,是否是入市购买的好时机?

何恩凯:从目前的形势来看,虽然市场已经开始进入旺季,但未来总体趋势仍然保持平稳。因为从短期来说不会有利好或利空政策出台,对于后市的观望度仍然较高,因此不可能出现迅速回暖的现象。

无论是大范围的区域市场,还是局部城市,其间泡沫成分较大的地区会有较大的调整幅度,我并不建议目前介入这种地区。如果是自住的话,可以在购买力能够承受的情况下,对那些需求保值比较成熟的区域进行选择。同时,二手房现在是能够杀价的良好时机,因为与以往不同,购房者可以有时候慢慢挑选性价比高的物业。

### 投资百宝箱

## 别墅开发受限 类别墅产品大行其道

◎实习生 朱宇琛

随着土地资源的日益紧缺以及政府对别墅项目的严格控制,开发商在市场内别墅情结犹存的情况下迭出新招,开发出各种如联排、双拼、叠加等概念的“类别墅”产品。

上海三大高档别墅板块包括松江佘山国家级风景区内侧板块、长宁虹桥板块和浦东东郊板块。近期,东郊板块发布了首个类别墅产品项目“复宫”,规划主要由9幢低层及多层住宅组成,户型主要为300平方米的“持平层类别墅”,总户数为68户,面积范围为206至340平方米,有大三房、小三房、四房和复式。“复宫”采用景观烘托建筑的方式,营造出地中海的生活风貌,占地面积逾4万平方米,总建筑面积逾3万平方米,容积率0.44,绿化率约41%,得房率约83%。

分析师表示,类别墅产品这种档次比洋房高、占地比独栋少、性价比更高的产品,迎合了社会中产阶层的需求,起到了一定的市场补充角色的作用;另外,政策的导向也为类别墅产品开发创造了极有利的市场发展空间。近年来,国家停止了别墅用地的审批和建设,但联排、叠加这类产品却在禁止之列,这就为这类产品的市场空间创造了机会,而独栋别墅的供应稀缺必然令一部分中高端消费者在置业时转向。