

Focus

资金链紧绷 降价促销能否助开发商“过冬”

楼市调整正在给开发商一个迟到的教训。

历时两个多月的上海证券报“楼市这一刻”大型调查,在走过房价篇、土地篇、外资篇而步入收官的资金链篇之际,可能是巧合,危如累卵的开发商资金链条已经显现崩裂迹象,且在房地产市场的价格与成交量上得到了最直观的体现。这一结果,符合我们此前的预测,但早于我们的预期。

对于今后的人来说,回看2008的中国楼市,或许只能用感慨万千来形容。这一年,开发商们经历着从天堂到地狱的极速体验。除了“机会宠儿”潘石屹和一些大佬外,鲜有可以安然过冬的。开发商们正在付出更多的代价。

自我救赎并未放弃。最新的消息是,这个9月,开发商们将集中推盘促销,仅龙湖、碧桂园、恒大三家企业,“金九银十”之际的推盘总量就高达40余个。回款!回款!回款!成为集团总部压在各地销售团队头上的头等重任。降价,也必然随之而来。

然而,降价就能包治百病么?数据显示:7月份,长三角代表城市商品住宅成交量环比跌去一半,一贯坚挺的上海房价更是出现少有的大跌两成。“这一次,我们只能赌购房者会买‘降价’的账。如果成交量继续萎缩,那真的只有死路一条。”一位开发企业内部人士直言。

楼市供需的心理博弈,走到了命悬一刻的节点。

◎本报记者 薛明

紧急

长三角楼市普遍陷入低迷

上海曾被认为是中国房价最为坚挺的地区,但这个最后的堡垒于今年7月被市场攻陷。

深圳降价、北京降价,甚至二、三线城市降价,都不可怕。我们最担心的是上海。这不仅因为它是一轮房地产市场发展的风向标,更因为它对整个长三角的带动作用,会波及中国最重要经济区域甚至经济总体。”主管部门一位官员在2007年下半年时向上海证券报记者表示。

今天,这一担心逐步成为现实。

来自国家发改委的统计数字称,上海7月新建住房销售价格环比下降0.2%。但是,来自市场的数据统计却与此相差百倍。

一份来自某权威市场研究机构的房地产报告,在“紧急”两字后面连续打出三个感叹号。这一报告旨在陈述上海楼市出现此轮宏观调控以来从未有过的危机,且只在开发商内部流传。

报告数据显示,7月份,上海商品住宅新盘成交面积同比下降69%,环比下降32%。月成交均价环比下降24%。两项指标均被列入红色警报的最高级别。

分析人士介绍,商品住宅与住房是两个概念,一般来说,国家统计局的数据在房屋类别上包含保障性住房,在区域上也可能涵盖城市周边。而要描述真实的市场状况,尤其是价格走势,研究机构的统计数据可能更可靠。

值得关注的是,上述报告称,在产品结构上,原本被称为最有抗跌能力的市中心高档物业降幅也开始加大。7月,上海150-200平方米的住宅产品成交量环比减少50%,内环内高端物业均价下滑成为全市房价下降的主要推手。

用“悲壮”一词形容多年来风光无限的开发商们的现状并不为

过。据上海19个区域的7月楼市成交表显示,7月成交面积同比无一区增长,降幅高达八成以上者有普陀(-90%)、虹口(-90%)、黄浦(-88%)、杨浦(-87%)和闵行(-85%)等五个之前重要的住宅供应区。

调查显示,前7个月,上海住宅供需比例急剧失衡,累计供求比1.27:1,且连续8个月成交量不足旺销期一半。7月份,商品住宅供应量达128.48万平方米,只成交69.24万平方米。当月的供需比高达1.86,这一数值比去年同期扩大了289%。当月新推案的销售率由旺销期的40%-60%下降到目前的18%,普陀某楼盘当月推出84套房源仅售出4套,新江湾某楼盘新推222套房源同样售出4套。有机构总结为:持续供大于求,价格大幅下挫。”

到8月,根据上海佑威房地产研究中心的数据,虽然平均成交价格环比小幅回升,但成交量仍然持续低迷,同比降幅近70%。

放眼上海周边,长三角的楼市也普遍陷入低迷。前7个月,上海、无锡、杭州、南昌商品住宅成交量分别同比下降54.4%、22%、20%和57%。上半年,苏州、宁波、合肥商品住宅成交量分别下降47%、19%和12%。而在这段时间里,越到后来,成交萎缩趋势也越明显。今年7月,上海、南京、杭州、南昌的商品住宅成交量同比降幅分别高达68%、47%、58%和58%。业内人士称,下半年整体市场疲软已成定局。

严峻的市场形势已经影响到开发商。有消息称,龙湖地产于去年在上海青浦拿到的首幅住宅用地可能于近期开始预售前的推广,龙湖相关人士也表示上海项目一定会在今年底前上市销售。但根据目前观望情绪较浓的市场情况,龙湖可能延迟这一推广计划。



为了实现快速回款,开发商纷纷使出各种促销手段 资料图

融资

地产企业扎堆发行公司债

成交大幅缩减的背后,是开发商回款无门的叹息。开发商此轮资金紧张源于去年之前的大举高价囤地、资本市场和银行体系的融资渠道收紧。这一点,已经成为业内共识。

据不完全统计,2007年,包括南京、广州、上海、成都、重庆等多个城市传出10余起“地王”消息。个别地块在上百轮竞价后,以三倍甚至更高于底价的价格成交。而今年,以底价成交甚至流拍的土地众多。

同样是今年,退地、项目转让等频繁上演于以前的“地王”身上。例如,神州融信地产不惜损失7000万元土地保证金,将去年以9.04亿高价拿到的福州“地王”退回;上海志成企业发展有限公司损失3000万元保证金,退回普陀长风生态商务区4号东南地块;万科东莞“地王”等也通过项目股权转让方式实现资金回笼。

资本市场方面,无论是新上市还是增发融资,房地产概念股都显得步履维艰。继恒大百亿元IPO计划搁置后,另一个备受瞩目的地产巨头龙湖地产近日传出延期上市的消息。知情人士透露,两家公司上市受阻的原因类似,即国际资本市场在美国次贷危机后资金实力缩水,加上对中国房地产市场的防范意识增强,机构投资者对两只股权的认购价格大大低于企业预期。

这些企业都具备上市的硬性条件,但都在等待一个相对乐观的市场行情寻机上市。”上述人士称。

其实,早在2007年底,随着碧桂园、SOHO中国等在香港股市融得巨

资,一些先觉者已经开始预警土地资产泡沫。拿几千万平方米土地储备到香港上市,那些投行给土地估价的参照概念,似乎不是中环就是铜锣湾,其实很多内地地产商都是在很偏远的地区获得廉价土地。由于有香港的企业“大佬”作为战略投资者出来捧场,就捧出了一个金娃娃。2008年仅2月-8月,排队在香港上市的内地企业就有几十家,只不过春节过后,由于调控力度加大,资本市场不好,形势急转直下,才使得这些急着要上市的企业放慢了脚步。”楼市策划人王志刚这样总结。

7月29日,金地集团增发不超过7.2亿股A股,总额不超过85亿元的方案未获证监会通过。业内人士分析,在股市与楼市的双重不稳定之下,有关部门提高了对房地产再融资的审核门槛。

在此情况下,多数房企选择发行公司债方式融资“过冬”。

8月底,万科对外宣布,发行不超过59亿元公司债券的申请获得证监会核准。此前,包括金地集团、保利地产、新湖中宝、万科、北辰实业、中粮地产等6家房企分别发行了12亿元、43亿元、14亿元、59亿元、17亿元、12亿元的公司债。金融街、万通地产以及在香港联合交易所上市的首创置业也于近期公布了拟发行18亿元、56亿元、10亿元公司债的方案。且这些房企的债券票面利率均在5%以上,新湖中宝发行的08新湖债更以9%的票面利率创下公司债发

行以来的新高。

粗略统计,上述9家A股、H股房地产上市公司合计发行超过240亿元规模的公司债,使房地产业一举成为今年债券二级市场第一大权重行业。但是,公司债对于企业来说,并非最优融资计划。刚刚借壳上市的华远集团董事长任志强就表示,尽管公司债周期较长、利率固定,但加上发行费用和其他费用,公司债实际上并不比银行贷款划算。如果不是资金十分紧张,公司不必采用这一融资策略。

值得一提的是,对于部分企业巨额资金需求来说,目前的公司规模仍旧杯水车薪。以万科为例,国泰君安在今年6月份发布的一份研究报告中称,假设2008年商品房销售额同比下降10%、银行贷款同比不变,开发商自有资金同比增长36%,则2008年万科的资金缺口将达213亿元。

于是,千方百计确保销售成为万科的最后一步。那么,在信贷政策不变的情况下,万科销售额走穷究竟如何?

公开数据显示,今年前3个月,万科实现销售面积和金额同比分别增长82.9%和119.1%;前5个月增速下降到39.1%和67.3%;前6月为15.0%和38.1%。到7月,万科单月销售面积和销售金额分别同比减少27%和15%,致使前7个月,上述两个指标同比增长仅有7.6%和28.9%。

至此,绝大多数开发商完成了“高价拍地-欠债-融资受阻-销售滞涨-降价”的五步走。

促销

降价自救或是必由之路

这种“先活下来”的策略近期开始被大量开发企业认同并广为效仿。

8月,碧桂园董事长杨国强介绍,截至7月底,碧桂园仅完成全年销售计划620亿元中的31.56%,但他同时表示,不会降低碧桂园的全年销售目标。为此,下半年碧桂园将有16个新盘推出,包括内蒙古兴安盟、满洲里、通辽,以及安徽芜湖、黄山、池州等项目都将进入销售阶段,希望以足够的可售量支持其年度销售计划的实现。但碧桂园也坦言,该预期实现的条件是“市场配合,销售情况理想”。对于降价一说,碧桂园相关人士表示,虽然近期没有

计算,但不排除随市场形势而动。

另一家大型房企介绍,“金九银十”之际,该公司旗下18个项目同时开盘,销售回款任务十分艰巨。

龙湖地产则有重庆、成都、北京、上海等地楼盘全面开盘。目前楼市总体形势不好,加速周转,提高销售效率也是龙湖的重要任务之一。”龙湖地产战略及公司品牌部顾伟称。

销售回款实现的前提是购房者“买单”。然而,目前有多少投资资金仍看好楼市?情况似乎并不乐观。最近,我接触了一些持有资金较多的人士,他们都不看好上海的楼市,宁愿出去旅游也不打算做固定资产投资。整体上,他们觉得资产价格泡沫仍然很大。美国楼市泡沫破灭、石油泡沫破灭、黄金泡沫破灭,这些都将对经济大形势影响深远。”一位财经界专业人士告诉记者。

开发商也在寄希望于政策救市。我在等待10月份是否会出现救市政策,如果没有,今年基本上是不会出了。那么除了降价回款,企业将很难渡过这一关。”一位开发商表示。

■记者观察

房价“迫降”刚开始?

◎本报记者 薛明

“只有不了解楼市深层规律的局外人才会对短期的低迷产生恐慌,市场的前景还很难说。”一位上海楼市专家认为,这一观点令坚定看空楼市的绝大多数市场人士和购房者感到困惑。

万科在上海降价了,这一举措令上海万科在短短几天内收回了2亿元的现金。这是继今年春天上演大促销后万科又一次领衔降价。无论外界如何质疑王石的“拐点论”,有一点可以肯定,强大如万科者确实同样面临艰难的资金“寒冬”。

开发商前所未有的资金链紧张已经迫使走上了低价回款之路。有分析人士认为,楼市寒冬已经来临,“房价‘迫降’才刚刚开始”的说法在业内流传。

笔者则认为,目前的低迷一方面来自市场浓厚的观望情绪,另一方面是开发商短期资金紧张的结果,而这两个方面又极易受到舆论导向和调控政策的影响,政策层面的一些转暖迹象都可能引来楼市成交的全面回升。

所以,判断房价根本的发展趋势,要看更长的全球和中国宏观经济形势。目前,支持中国房地产市场发展的基石并未动摇,其中包括城市化进程在未来20年呈现扩展趋势,城市化率将由目前的45%左右向70%靠拢。人民币对外升值对内贬值的进程,将导致不动产日益成为投资的避险工具。因此,在开发商资金链可以忍受的范围内,房价一定还会因为需求的回归稳定在较高的房价收入比上。

近日,经济学家谢国忠发表文章称,中国即将迎来30年来最大一次经济调整。随着资产价格下跌,许多公司与地方政府将面临偿债危机,生产成本上升也会考验低成本扩张战略。为解决这些问题,专家建议增加地方财政收入份额,加快基础设施建设,来缓冲经济增长减速。如果有关措施取得成功,中国经济在未来两年有望继续保持平稳较快增长,略有回头迹象的房价也可能再次上涨。



8月30日,万科金色雅筑售楼处。面对房子打折出售,一些先期购房户要求工作人员给个说法 史训锋 图