

房地产市场观望情绪仍强烈 企业将加大促销力度

去年9月首周,正是中国楼市最热闹的日子:4日北京诞生全国单价“地王”;5日上海、杭州、苏州三地同现“地王”,其中上海“地王”总价近218亿元。然而,今年9月,楼市却是另一番景象:宁波、杭州等热门城市从“限购松绑”升级为“全面解禁”,一些地方则通过财政、税费补贴等形式直接“救市”。

楼市调整期,金九银十能否如约而至?房企这半年业绩如何?下一步将如何出招应对?带着问题,记者梳理了156家上市房企的半年报。

市场观望情绪仍强烈 企业将加大促销力度

“以价换量”、“降价跑量”会延续到年终吗?从半年报看,多数上市房企认为,“去库存”仍将是下半年市场主基调。随着市场供应量增多,房价下行趋势将很难逆转,企业将加大促销力度。

“本轮市场调整与2008或2011年市场调整的根本区别,是由市场力量自发形成的,它表明市场供求形势正由供不应求向阶段性、结构性过剩转变。从全国看,由快速城镇化与收入增长导致的住房总量短缺已趋于尾声,三、四线城市住房出现结构性过剩。从一、二线城市看,2013年市场的疯狂上涨将诱发大量新房集中上市。为消化结构性过剩与阶段性高供给,普通商品住房价格将进入为期2至3年的调整期。”中国社科院财经战略研究院博士邹琳华说。

实际上,今年8月,二、三线城市已经开始逐渐取消或调整限购政策,然而市场成交量并未明显增长,一些城市甚至继续小幅下滑。这证明市场观望情绪依旧强烈。

业内人士预计,随着“金九银十”供应高峰的到来,房企在加大推盘力度的同时,合理定价、有效促销以吸引刚需入市,将成为楼市销售主流策略。例如招商地产在半年报中表示,狠抓营销是公司下半年工作的重中之重。万科在半年报中表示:“公司将进一步加强库存去化,确保库存结构合理。”

在去库存压力加大的市场预期下,房企对下半年土地市场大多持谨慎态度。融创中国去年拿下北京农展馆“天价地王”,董事长孙宏斌在公司2014中期业绩发布会上表示,如果没有特别合适的机会,宁可持有现金,也不获取一块纠结的土地。新土地的获取一定是在保证现金流安全和负债率可控的前提下进行。

“现在房地产开发企业整体资金是偏紧的,虽然大企业还比较好,但是很多中小企业资金压力较大。采取实事求是的价格策略,对促进销售是有帮助的。”住建部政策研究中心主任秦虹表示,房地产业将从面临趋势性机会变为结构性机会,“未来市场将不再面临总量的供应缺口,而是结构性的供应缺口。我们缺少具有特性的、非同质化的住宅产品。以旅游、养生、医疗、度假以及服务配套为核心的老年服务社区等新型地产将成为房地产市场发展的趋势。”

房价现向下调整态势 房企业绩冰火两重天

搜房网数据监控中心数据显示,截至8月31日,沪深港三大证券交易所上市的房企中,已经有156家正式公布了半年报。尽管135家上市房企上半年实现盈利,但是约一半房企的利润出现不同程度下滑。

与楼市分化相对应,房地产企业业绩也出现了“冰火两重天”。

快进快出的“高周转”型房企继续领跑。恒大地产上半年完成全年合约销售计划的63.0%,销售面积全国第一,且利润额提升45.8%。万科销售额增长20.6%,成为第一个半年销售破千亿元的房企。

即便是主打高端的地产企业,在快速开发、快速销售的策略下,也具有较弱的抗风险能力。上半年,保利地产尽管签约面积同比减少近11%,但签约额增长2.35%,毛利率为32.27%,增长1.36个百分点。中海外的净利润则增加18%,毛利率高达35.7%,比去年提高2.2个百分点。

不过多数房企的半年业绩远不如预期。远洋地产上半年销售额下降26%。招商地产净利润下降三成,

房地产业务的毛利率下降了近11个百分点。金地集团销售面积与销售额下降均超过一成,净利润下降近50%。而绿城中国的利润则减少67%。即便是“老大”万科,今年上半年的营业收入也出现了4年来的首次下降。

上市房企业绩不佳是今年以来楼市分化调整的缩影。上半年,我国房地产开发和销售均出现了回落态势。国家统计局公布的数据显示,上半年全国房地产开发投资增速比1至5月回落0.6个百分点;商品房销售面积下降6.0%,销售额下降6.7%。同时,大中城市房价也出现向下调整的态势。7月份,70个大中城市住宅销售价格统计数据显示,新建商品住宅价格环比上涨的城市只剩下厦门与大理,二手住宅依旧环比上涨的只有西宁。具有标杆意义的“北上广深”首次出现了房价全面回调。“7月,一、二手住宅价格环比指数均达到2011年以来最低,且环比降幅均达到近41个月以来最大。”链家地产市场研究部张旭说。

多数房企面临高库存 资金盈余近历史最差

与销售业绩下滑相对应的是,多数房企正面临高库存的困境。据中国房产信息集团数据显示,截至8月底,北上广深4个一线城市的库存量分别增长了30%、25%、42%、25%,四城的库存消化周期分别达到18个月、11个月、13个月、20个月的历史高位。

库存压力大意味着企业回款周期延长,这直接导致了上市房企经营性现金流紧张。沪市146家上市房企中,有107家房企的经营性现金流量净值为负数,房企现金流状态呈进一步恶化态势。前些年,扩大土地储备是导致现金净流出量的主要原因,但今年的半年报显示,相当数量的房企都放缓了拿地节奏,这意味着资金压力主要来源于回款难。保利地产半年报就显示,其上半年经营活动产生的现金流量净额为-142.8亿元,下降250%。

除了库存高、回款难,融资成本持续上行也是房企半年报反映的业绩下滑的重要原因。不少研究机构认为,目前房地产业的资金盈余水平已接近2008年的历史最差水平。“我们统计的40家上市样本房企中,超过

一半的房企各项财务指标均同比走弱,其中长期偿债能力下滑的房企占比高达七成,行业整体的杠杆水平在攀升。”中原地产首席分析师张大伟分析,虽然今年以来信贷环境并未显著恶化,但如果房企不能通过降价有效回笼资金,或找到其他有效融资渠道,显然将面临经营困境。

为了缓解资金压力,“加速去库存”成为不少房企半年报的“关键词”。在加大去库存力度中,“降价跑量”成为市场策略,这在一定程度上影响了半年报中的业绩指标。此外,自住型商品住房的入市也对楼市产生了降温作用。以北京地区为例,自住型商品房上市,就导致中低端以刚需为主的商品房不得不选择低价入市。而随着商品房调整价格策略,也造成同区域自住房弃购现象时有发生。首开股份的报告指出,北京地区受限价及自住型商品房集中入市的影响,项目销售较去年同期出现了较大幅度的下降。二季度公司及时调整营销策略,签约面积和销售金额才比一季度大幅上升。

枣庄楼市一周成交量 (9月1日—9月7日)

| 日期 | 各区域楼盘成交量 | 成交均价 (元/平方米) | 总量 (套) |
|------|---|--------------|--------|
| 9月1日 | 市中区16套 薛城区15套 新城区5套 峰城区2套 山亭区4套 台儿庄区4套 | 3967.5 | 46 |
| 9月2日 | 市中区8套 薛城区15套 山亭区4套 峰城区2套 新城区3套 台儿庄区1套 | 4187.6 | 33 |
| 9月3日 | 市中区13套 薛城区24套 新城区2套 峰城区2套 山亭区6套 台儿庄区4套 | 3567.54 | 51 |
| 9月4日 | 市中区34套 薛城区11套 新城区8套 山亭区5套 台儿庄区1套 | 3875.73 | 59 |
| 9月5日 | 市中区21套 薛城区23套 峰城区4套 山亭区1套 新城区2套 台儿庄区5套 | 3622.26 | 56 |
| 9月6日 | 市中区9套 薛城区13套 山亭区1套 | 4543 | 23 |
| 9月7日 | 市中区27套 薛城区1套 峰城区2套 新城区1套 山亭区2套 台儿庄区4套 | 3951 | 37 |

搜狐焦点牵手东湖明珠举办首届电商团购节 注册搜狐焦点e购房会员购房最高可享受18元万补贴



本报讯(记者丁玉萍 王腾飞)近日,上市专业房产网搜狐焦点为扩大在枣庄地区的影响力及市场占有率,牵手枣庄第一湖景豪宅——东湖明珠,举办首届东湖明珠电商团购节,推出有史以来最大幅度的优惠政策,注册搜狐焦点e购房会员,在东湖明珠购房即可享受最高18万元补贴。

据了解,东湖明珠搜狐焦点e购房独家团购活动从9月初开始,10月30日结束。购房者可以登录搜狐焦点东湖明珠e购房团购网上报名(http://zaozhuang.focus.cn),也可以拨打电话0632-3610077进行团购报名。报名成功的会员到东湖明珠售楼处办理团购手续,每个月的前十名

会员将获得最高18万元的购房补贴,机会不容错过。东湖明珠设计、开发、建设、物管系出名门,现已全面竣工,水、电、煤、暖、有线、电话、宽带、地下停车场、幼儿园、会所及小区景观等配套设施一应俱全,全部到位,纯现房销售。该项目由国有开发企业枣庄市市中区住宅建设开发公司非凡实力铸就,秉承“打造新住宅文化,创一流品牌,筑高品质项目”的开发理念,采用了“五大建筑科技”、“七大建筑优势”精心打造,可谓枣庄第一品牌与品质双冠王楼盘。

东湖明珠地理位置优越,高层湖景豪宅资源不可复制。项目北临文化西路和东湖公园,西靠衡山路,东为鲁南水城枣庄老街,推窗即览东湖美景,是东湖水岸最佳景观之位,环境优美、风景如画、交通便利。

东湖明珠小区由美国未来都市设计有限公司(苏州)倾力设计,坚持“以人为本”的指导思想,遵循明厅、明厨、明卧、明卫“四明”设计原则,套型具有活动性、多动性和适应性,十多个户型可供选择。卧室采用低窗台玻璃窗,内有防护栏杆,起居室至阳台为落地玻璃门,保证了良好的日照采光及优美的景观视野。

搜狐焦点e购房独家团购活动消息一出,引来全市购房者对东湖明珠的极大关注,3天之内在搜狐焦点注册的会员达到50余组。看来市场不是没有刚需,房子的高性价比才是市场竞争的硬道理。