

■ 本版撰文 本报记者 高洪艳

编者按:历经国务院18个月调控,今年9月份,百城住宅均价迫降。在刚刚过去的国庆黄金周,楼市成交惨淡,传统的“金九银十”未能改变楼市的低迷局面。从9月及10月开局阶段来看,在无形之手与有形之手的博弈中,有形之手占据上风,市场目前仍处于政策可控范围之内。在成交低、存货增、资金少三重压力下,随着调控不断深入,越来越多的开发商将加入降价保量行列,以换取现金作为过冬的“棉衣”,楼市未来走向引人关注。

金九不再 银十难现

楼市买卖双方上演拉锯战

“只要半平方米的价格,新马泰韩日就玩了一圈;一两个平方米的价格,欧美列国也回来了;下一步去非洲、南美洲、南北极更为神奇的地方……几年下来,全世界你都玩遍,可能还没花完一个厕所的价钱,可那时候,你的世界观已经改变了!生活在于经历,而不在于平方米;富裕在于感悟,而不在于财产。”著名天使投资人蔡文胜的如此心得似乎解开了中国人的房子心结。

年过花甲的张广柱和王钟津卖掉北京的房子,自助游历欧美数十国的传奇经历也让更多的中国人怦然心动。

“这个国庆黄金周,大家都出去旅游了,约客户过来看房,根本联系不到人。”北京链家地产城南嘉园店的置业顾问王女士如是抱怨。

政策调控趋紧下的楼市本想借着国庆长假的时机大火一把,再现“金九银十”的辉煌,不料半路杀出个旅游热,顿时,楼市黯淡无光,业内哗声一片。

真的是人们想开了,买房的钱都拿去旅游了,冷却了买房的冲动和热情吗?当然不是。

是卖房的没有拿出诚意来吗?更不是。

促销热暖不了成交冷

“十一”假期期间,记者不断收到北京市区及周边郊区一些楼盘的广告和优惠促销短消息,在十字路口等红绿灯的间隙,还不断有人上前递发楼盘广告。房地产销售企业为了招徕客户,可谓是使出了浑身解数,比如抽奖打折、免收物业费,甚至送家电赠宝马。但是,如此诚意却并没有换来各大楼盘旺销的场面。全国各主要城市商品房销售比往年冷清不少,“金九银十”也变成了“冷

九寒十”。

自年初房地产调控进一步加力以来,重点城市的楼市成交量就开始走下坡路。在9月传统的楼市销售旺季开始前,地产销售已经在多个城市遇冷。即便进入了“金九银十”,销量下跌的趋势依旧没有改变。中国指数研究院9月16日发布的《2011年8月中国房地产企业监测月报》显示:在30个监测城市中,逾五成城市成交面积环比下跌,7个城市环比跌幅超过20%。进入9月以来,在中国指数研究院重点监测的35个城市中,楼市成交量同比下降的城市数量由19个上升为22个,成交量同比跌幅超过30%的城市也由11个上升为13个。

黄金周期间,楼市似乎也进入了休假状态。

据北京市房地产交易管理网统计显示,“十一”当天,北京期房成交98套,交易数量为近年低谷;国庆节前5天,北京住宅成交总量为547套,与去年国庆节前5天的成交量相比大幅下跌24%,与今年9月份前5天相比大幅下跌67%。

另外,在10月3日拉开帷幕的假日楼市——2011上海房地产秋季展示会上,虽然参会的人数不少,但持观望态度的人居多。主办方负责人吴峥介绍,房展会有250余个项目参展,半数以上的项目都有不同幅度的优惠,但购房者对这样的优惠幅度似乎并不满意。据介绍,3日、4日两天,约有8万人次参观了此次房展,而真正达成意向并签约的购房者却没有多少。

人气旺、成交低、观望浓的场面同样在近期举行的海口、成都、北京、广州秋季房展会上出现,买卖双方进入僵持阶段。

量价齐跌势不可挡

成交量的回落,直接导致开发商库存增加。根据近日陆续公布的上市房地产公司半年报显示,上市房企的库存量已经达到4年来的最高水平。

万得资讯(Wind)数据统计,第二季度,沪深两市136家房地产上市公司的库存量较第一季度增长突破万亿元大关,达1.07万亿元。其中,最引人关注的“招保万金”(招商、保利、万科、金地)四大巨头,今年第二季度的库存数据更是高达1713.66亿元、1392.57亿元、605.9亿元和444.7亿元,同比分别增长53.65%、48.48%、33.57%和34.56%。

对于开发商来说,不是不愿卖,是实在卖不出去。吴峥说:“和春季房展开发商试探市场积累客户相比,秋季房展上,开发商是真的想卖房子了,部分楼盘降价幅度超过10%。”

但是,记者在采访中了解到,受限购、限贷等多重调控政策的影响,潜在的购房者无论从购房资格还是购买能力上都开始受到明显限制,这直接导致了成交量的回落。而楼市整体预期的变化,也使不少消费者在短期内购房的意愿下降。

“9月、10月出现成交量明显萎缩,这很可能影响即将上市的新盘定价,开发商能够利用的融资渠

道目前几乎都被政策堵死,在今年最后一个销售高峰期,必定会有大量开发商选择降价求量;而二手房市场也可能出现明显的价格下调。”北京中原地产市场研究部总监张大伟表示。

记者了解到,随着调控不断深入,已经有越来越多的开发商加入了降价保量、以价换量的行列。中国房地产指数系统百城价格指数对100个城市的全样本调查数据也显示,2011年9月,全国100个城市住宅平均价格为8877元/平方米,与8月相比下降0.03%,为去年9月以来的首次下降。

“但是,购房者的心理往往是越听说房价会下降,就越不着急出手。谁都有抄底捞便宜心理。”北京链家地产的中介王女士告诉记者,国庆7天假期,她没有做成一单生意。她认为,北京已经出现了严重的观望潮,购房者在静待房价进一步下跌。

房价拐点未可知

“从目前走势来看,多地楼市成交量的同比下跌已成定局,而成交价格也开始显露出下探趋势。”中国房地产学会副会长陈国强认为,年底一般是开发商比较难熬的日子,他们既需要偿还信贷欠款,也需要支付工程款、员工年终奖,如果“金九银十”成交低迷,必将加剧开发商在与政策博弈中的失衡感。在开发商普遍负债增加、供应量增大、购买力不足的局面下,开发商必然更期望采取以价换量的销售模式,房价下跌的步伐有望加快,价格拐点有望加速确立。

记者了解到,类似的局面在3年前曾出现过。从2008年的楼市走势来看,正是经过了将近一年的成交量的持续下跌,才最终迎来了房价的实质性下降。尤其是9月、10月的销售状况至关重要。2008年,正是在“金九银十”成色十分不足乃至有些惨淡的局面下,当年底,全国房价迎来实质性降价。

但是,受到国际金融危机的影响,当时的宏观调控为之转向,房地产市场调整戛然而止,房价也转而扶摇直上。

所以,陈国强指出,拐点的最终确立有赖于政策的持续和深入。“目前,随着调结构、转方式,中国经济基本面持续向好,CPI居高不下等因素也决定了本轮楼市调控从紧的方向不会改变,控制高房价的预期仍将持续较长时间。”他说。

但是,房价拐点是否会如约而至,却未可知。

链家地产首席分析师张月表示,从目前的降价情况来看,市场仍然以小幅度、部分楼盘、局部户型、中小房企降价为主,尚未进入普降阶段。

房地产龙头企业万科公司的一位销售人员也告诉记者,购房者对楼市出现大规模降价不要抱太大的希望。大型开发商已经将经营重心从一线城市转移到二三线城市,而这些城市目前还没有受到限购政策的影响,所以,公司业绩仍能在严厉的调控政策下保持较快增长。

开发商,你穿的到底是棉衣还是裤衩?

今年“十一”国庆假期的楼市分外冷清,地产大佬SOHO中国董事长潘石屹却并不寂寞。10月6日,美国苹果公司联合创始人史蒂夫·乔布斯去世,潘石屹发微博调侃苹果公司应“大量生产1000元人民币以下一部的iPhone手机和iPad”,让更多人用上“苹果”以纪念乔布斯。说者无心,听者有意,调侃“苹果”的潘总,很快遭到了网友的反调侃,“请潘总推出1000元/平方米的房子吧,十几亿人民都会纪念您”。而且,借微博“火”势,网友们创造性地挖掘出了新的房价计量单位“潘”,并且“铸币发行”。

百度百科随后在第一时间更新了“潘”字的解释:“单位潘石屹”的简称,是房地产计价单位,1潘就是1000元/平方米,10潘就是10000元/平方米。

“潘元”随即横空出世。网友自制的面值“壹潘”的“买房货币”,由“SOHO中国地产银行”发行,还印上了潘石屹的头像。

有了衡量单位,新浪房产迅速把各地的房价换算成了“潘”价,并推出“2011年全国最新房价排行榜”,深圳、上海、北京分别以25潘、24潘和23潘的价格名列三甲。

对高房价的这一次“吐槽”,网友吐出了花样,甚至引发了中国房价“新货币”、“新换算”的诞生。

“潘元”出来那么一搅和,高房价似乎有点儿“攀”不住了。就在北京通州区的房地产市场因率先降价而成为焦点之时,房山、昌平的房价也开始出现全面回落。至于是否会迎来全国性的房价往下出溜,直到沦为“白菜价”,则取决于“潘石屹们”的资金链。

都有了“货币发行权”了,潘石屹当然更不怕谈钱了。人家在博客里说了,“开发商还穿着棉衣呢,现在死不了。”他认为,现在,中国经济最薄弱的环节第一是中小型企业,第二就是地方政府。穿单衣服的死了,但是开发商还没有死,开发商还穿着棉衣呢。

开发商的棉衣确实厚。“2009年销售3万多个亿,2010年5万多个亿,款还在慢慢回,资金链还不错。”潘石屹很乐观。

但是,与潘石屹互动最多的房产大佬任志强就悲观多了。他在微博上表示,随着调控的深入,一些房地产公司资金链将不断收紧,“很快就只剩裤衩了”。

以前那个“我都从了,你们也从了吧”的任志强现在又说“撑不住”的话,多数人听了都会淡然一笑,知情人估计就会撇撇嘴,然后说:“还不如人家潘爷直接说自己钱多得是来的实在和厚道。”

开发商自己嚷嚷快扛不住了,无非是给政府制造舆论压力。开发商小打小闹地降房价,貌似“我真的扛不住了”,也无非是想让购房人尽快出手。不过,这一招已经越来越难以服众了。

对于目前的开发商降价,明眼人管那叫“松鼠行动”。天气一冷,松鼠就开始贮藏食物。这样,在寒冷的冬天,松鼠就不愁没有东西吃了,即使天气再冷,也不会被冻死或饿死。楼市也一样,今年冬天未必是极寒,但越到年根底下,越冷啊!普通老百姓还能“有钱没钱,回家过年”,可开发商要是没了钱,别说是过年了,一冬天你都不好受不了——上市公司要有一个好看的报表;大公司要根据全年销售情况,调整销售策略完成全年销售目标;小公司面临支付年底工程款、银行贷款等。所以,提前降价销售、回笼资金,才能在冬天真的到来时穿上棉衣,不被“冻死或饿死”。由此看来,没入冬的时候降房价,也就是开发商备粮的一场“松鼠行动”。待到白雪皑皑时,他们反倒可以山花烂漫了。

不过,重庆市地方税务局10月8日依法发布的《重庆市2011年第2期的欠税公告》还真让一些穿裤衩的房地产商无处遁形——该市共有159户欠税企业和14户走逃、失踪纳税户上榜。在这些欠税大户中,房地产开发公司及相关企业所占比例超过5成,其中,欠税金额最大的一家房地产公司各类欠税金额高达8450余万元。

股神巴菲特曾说,围观的人在围观,沉默的人坚持等待,是因为他们相信,总可以遇上潮水退去后的裸泳者。只有在潮水退去时,你才会知道谁一直在裸泳。

同样的,中国房地产市场的林子很大,自然什么“鸟儿”都有,有穿棉衣的百灵,就有穿裤衩的麻雀,也只有在枪烟炮雨的一番洗礼后,才能看清谁穿的是棉衣,谁又穿的是裤衩。

