

# 房企病体硬撑,下游服务商开始倒闭

■ 本报记者 郝帅

已经在房地产领域打拼超过10年,从事楼盘推广及销售的河北某企业负责人张先生最近很发愁,由于与他合作的房企资金链不足,撤回了原本要他推广销售的楼盘。

“本来金额都已经谈好了,是笔不错的买卖。但突然就项目搁置,已经煮熟的鸭子飞了。”张先生日前在接受《中国企业报》记者采访时表示,最近地产业不是很景气,房企资金不是很充足,所以一些项目开始推进缓慢,已经影响到我们这些为房企提供服务的下游企业。

受影响的不仅仅是张先生的一家企业,记者调查发现,一些从事房地产广告、推广等房地产周边企业由于所服务房企不景气,开始受到影响。

## 下游企业开始受影响

张先生告诉记者,之前跟他合作的楼盘位于河北,但由于资金链供应出现问题,楼盘建设都停滞了,之后的推广和销售费用自然而然的也就没有了。

“那项目不小,占地近200亩,如果能按照之前说的价格拿下来获利应该不错的。”张先生说,“本来想用这笔钱换辆车,但现在来看是遥遥无期了。”

张先生坦言,经过多年的房地产行业打拼,本来也想做开发商,但已经看好的项目由于合作伙伴资金不充足泡了汤。

“年前我们就在河北省南部看了一块地,面积不大但如果成行利润应该很不错,项目快进快出投资在房地产业内绝对算不上高,但由于今年不景气,合作伙伴企业资金周转不开,只能眼睁睁看着,无从下手。”张先生告诉记者。

位于北京的一家房地产广告企业,也遇到了类似问题,该公司马姓负责人告诉记者,由于资金问题,已经不止一家房企取消了之前已经决定由其公司完成的广告。

“在我们公司所承担的业务中,秦皇岛地区房企出现取消订单的情况较多。”上述负责人说。

另一家地产广告公司李姓负责人告诉记者,现在的房企在广告方面分为两个类型,一种是因为资金不足,暂缓甚至是取消广告项目。但另一种则会加大对广告上的投入。

“之所以这样做是这些房企期望借助广告投入尽快地回笼资金。”上述李姓负责人表示,“同时借助我们这些广告公司的深入分析和定位,尽可能地挖掘购买力量,也能多一些人购买。”

## 多数房企将难实现销售目标

与上述这些从事房地产服务类企业直接联系的是房地产企业的销售。而有消息称,很多房企销售不乐观。

据中原地产统计数据显示,在已公布销售额的30家上市房企中,从完成年度目标情况看,除恒大、万科等个别企业外,其他房企普遍完成销售目标状况非常差,平均完成率仅29%。如果房地产市场延续目前的发展趋势,而房企又不努力地加快以价换量,很可能90%以上的企业将难以完成年度目标。

招商局地产6月9日晚公告,1—5月签约销售金额143.26亿元,同比减少2.56%。相当于全年目标500亿元的28.65%。

6月10日,根据龙湖地产公布的数据,今年前5月实现合同销售金额156.8亿元,仅完成全年570亿目标的27.5%。

旭辉地产完成销售目标情况也不理想。2014年1月至5月,该集团累计合同销售金额为82.1亿元,只及其220亿销售目标的37%。

上述房地产广告公司负责人告诉记者,销售不理想,几乎是房企的普遍现象。

标准普尔信用分析师符蓓认为,由于大部分获评级中国开发商2014年初的现金余额水平较高,因此今年以来的降价幅度不大。但它们在下半年将面临更大的压力。获评级开发商今年设定的目标平均比2013年的实际销售额提高20%。

## 中小服务商日子难熬

业内人士认为,从目前整体趋势而言,开发商未来的压力将有增无减。中原地产首席分析师张大伟认为,由于前5月销售额还存在去年结转的部分,所以,当前的数据低估了企业的压力。开发商在下半年面临的压力更大。

兰德咨询总裁宋延庆称,据他了解,某知名开发商近期将推出一个新的楼盘,原计划以单价4万多元开盘,但受市场低迷影响,将直降1万元。宋延庆按照该开发商拿地的成本价测算,利润率只有10%。

“估计下半年的压力还会持续,这对于我们这些房企下游服务提供商来说日子也不会很好过。”6月11日,奥博灵智广告有限公司总经理马茜青在接受记者采访时表示,“现在的局面对于成熟的房地产广告、推广等公司来说日子还能过得去,但对于这一行里的中小企业将是比较严峻的考验。就在刚才,一个同行还给我打电话说,‘马总,我们最近接不到活了,看看你们那边有没有接了但吃不了的项目,帮忙转给我们吧。’但谁会有‘吃不了’的情况呢?现在是‘吃不饱’啊。”

马茜青同时表示,虽然现在房企的销售情况一般,但大企业特别是大型国企的服务外包还在继续,由于在合作和结算上都有保障,并且大型国企的项目操盘手素质普遍较高且兼具契约精神,她们非常愿意跟国企合作。

“以前我公司高管也有这样的人,他们除了拿项目别的不管,这样的状态在业内被称之为‘养膘’。”马茜青说,“但现在不行了,现在的房企资金不充裕,所以在投广告时一定是慎之又慎,广告公司的硬件软件差一点都不行,更别说靠拿项目后转包生存的企业了。我周围之前有不少这样的企业,现在开始陆续死掉,不仅仅是他们,小一些,能力不够强或者不够全面的企业都面临很大的生存压力。”



王利博制图

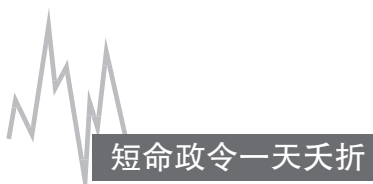
“即日起,沈阳取消限购,本地人和外地人可购买多套住宅。”作为全国首个全面放开限购的个案,6月10日,这条消息在微博上掀起了很大波澜。可是,这个轰动的传言仅实施一天后便打回原样。

随着今年以来楼市成交持续降温,截至目前,传闻救市的城市已经超过10个。过去的两个月里,相继传出广西南宁、天津滨海、杭州萧山、江苏无锡等城市的救市政策,但很多城市和沈阳一样,采用“不清楚”、“有误读”等含糊不清的回应。

其实,按照多家地产机构的证实,沈阳市房管局之前下达过取消限购的“口头通知”,但在接受至少6家媒体采访时均表示否认。

# 沈阳新政一天夭折: 楼市限购再起存废之争

■ 本报记者 闵云霄



其实,早在6月初,沈阳多家地产商的售楼部就对外宣称:市里已经不再对购房者是否有二套房进行调查了,只需购房者写书面保证,证明自己是首次购房即可。

到了7日,有消息称之前针对本市户籍家庭的拥有2套及以上住房在二环内暂停售房的规定,变成以个人为单位。8日,住建部再次传来消息,沈阳取消限购,但是不宣传,半公开。10日,在沈阳房地产大厦限购窗口,记者向工作人员进行购房限购查询,工作人员给予的答复是,“现在限购查询不针对个人开放了,随便买。”

当天,沈阳全面放开限购传闻扩散到网络上。在爆料人易居房地产品



根据国家统计局日前公布的数据显示,今年1—4月,全国商品房销售面积为27709万平方米,同比下降6.9%,降幅比1—3月扩大3.1个百分点,销售金额为18307亿元,同比下降7.8%,降幅比1—3月扩大2.6个百分点。

“楼市转冷加上行业资金面偏紧,企业减少拿地或者持观望态势”。一家中介机构对《中国企业报》记者如此说。国家统计局数据显示,今年1—4月,全国房地产开发企业土地购置面



当初楼市限购政策的出台,是为了控制投机和投资性需要,避免楼市泡沫加剧。2010年10月,时任住建部部长姜伟新一度表示,限购政策作为行政手段,是不得已而采取的办法。

但在当前市场环境下,松绑限购能否扭转沈阳甚至房地产市场低迷局势?取消之后对未来的负面影响会不会加大?

地产评论员杨红旭认为,沈阳市的房价增幅低于居民可支配收入增幅,房价收入比居然低于全国城镇平均水平。在全国35个大城市中,沈阳的房价收入比,可谓非常合理,甚至可以说没有任何房价泡沫。根本就不需要实行限购,实属陪太子(一线城市)读书。

究院副院长杨红旭看来,沈阳取消限购有其合理原因,他认为,首先,沈阳市的住宅库存量是全国第二高,去化周期大概超过20个月,市场压力巨大。其次,沈阳房价并不是很高,均价七八千左右,近十年来涨幅也偏小。第三,原本沈阳限购就比较宽松。发帖者的消息源,来自当地地产中介机构。

随后,多家媒体采访沈阳市房管局,被告知:“没有接到相关通知,并不清楚具体情况”等等。

其实,不管限购取消的网络传言是否属实,作为“主管部门”,沈阳市房管局都应该心知肚明。而面对传言,既不直接否认,也不干脆肯定,反而以“不清楚”等模糊的语言作出回应。

接下来,沈阳市房管局对一家媒体解释,称“针对本市户籍家庭的拥有2套及以上住房在二环内暂停收房的规定变成以个人为单位。即一家夫妻二人,可在二环内拥有4套房”。

6月11日上午,沈河区大西路的

积8130万平方米,同比下降7.9%,降幅比1—3月扩大5.6个百分点,尽管土地成交价款(出让金)同比增长9.6%至2214亿元,但增速也回落1.8个百分点。

日前,同策咨询研究中心发布《45个楼市限购城市土地财政依赖度分析报告》,数据显示,土地财政依赖度在80%以上的城市包括宁波、温州、佛山、杭州等12座城市。

“政府每年的办公,工资等日常开支是固定的,但是经济不景气,所以只有靠项目卖地和卖地来弥补”,北京一家开发商高管告诉《中国企业报》记者,“现在面临的情况是,银行不愿意给钱,开发商收不回钱,政府也没钱”。

中国国际金融有限公司首席经济

他认为,限购政策已越来越不适合形势发展的需要了。其一,从宏观经济政策方针看,中央提出“使市场在资源配置中起决定性作用”,限购令属于典型的行政干预,与之不符,早晚要调整。其二,全国主要城市成交量明显萎缩,4月份全国70城市房价平均环比增幅已逼近止涨,5—7月应能见到由涨转跌。既然房价已经趋稳,甚至还将有所下跌,限购也就没有存在的必要了。

其三,今年经济稳增长的压力很大,而近几个月,房地产已经开始拖经济的后腿,中央不希望房地产“大起”,也不希望房地产“大落”。地方政府则更不希望“大落”。

日前,住建部总经济师冯俊出面回应“是否会取消或者部分取消限购措施”时称,是否取消,各地应根据实际情况判断。但在不少专家看来,“取消限购”对楼市升温所起的作用并不是很大。

“在中国这样一个投机市场上,心

市房地产交易权属登记中心,工作人员表示:“现在仍然是限购,以后可能会松绑。”而其旁边的引导员表示:“昨天确实取消了,没有具体文件,只是接到了这么个消息,本地户口、外地户口都不限购了。但是今天早上又有通知说,恢复限购,具体情况还需要咨询房管局。”

多家地产机构向《中国企业报》记者证实,沈阳市房管局之前下达过“口头通知”:取消商品房限购。

“就怪媒体炒作,要不都可以直接购买了。”6月12日,《中国企业报》记者以购房者身份联系多家地产商,销售人员说,“是否取消限购还要等候通知”。

也就是说,沈阳昨日确实实行了限购松绑,但仅维持了一天。

《中国企业报》记者获悉,沈阳限购令从2011年开始实施,限购令指出,在沈阳市人口密集、房价过高的二环区域内,暂时实行居民家庭限购住房

学家彭文生曾发表文章指出,土地财政下滑给地方财政带来压力,会产生三方面影响:一是减少地方政府投资,影响固定资产投资;二是增加地方政府债务风险;三是不利于信贷扩张。总体上会给宏观经济带来紧缩效应。土地收入下降给地方财政带来压力。

值得注意的是,根据审计署此前的数据,截至2013年6月,全国地方政府债务总额已增至17.9万亿元,其中2014年部分地方面临偿债高峰的来临。对于严重依赖土地财政的地方政府来说,面临极大的土地收入压力,于是这些城市酝酿“托市”甚至“救市”政策。

事实上,在沈阳之前,已有多个城市调整限购政策,如南宁、铜陵、天津、

理预期对房价有决定性影响。老百姓不知道,房价上涨的时候设置限购令并不能降房价,房价下跌的时候取消限购令也不能托房价。”浙江财经学院经济与国际贸易学院教授谢作诗对《中国企业报》记者表示,取消限购房价可能反而加速下跌。他认为,当人们预期房价上涨的时候,限购令并不能降房价。限购令虽然严厉,但是在货币和信贷总量不减少的条件下,它只是把购房需求冻结在那里,并没有真正减少需求。限购令冻结了需求,但也抑制了供给。

在谢作诗看来,现在要房价不下降,也只有两个办法,一是继续往湖里注水,二是堵上口子不让水外流。可今天所有的问题,都是前期货币过度超发的恶果。今天的钱荒、高利率,并不是钱少造成的,而是钱多经济泡沫化和高杠杆化造成的。堤坝已经摇摇欲坠,你敢大规模注水吗?当房价下降预期已经形成,即使取消限购,人们也会宁肯让钱闲在账户上,而不让其流入楼市的。

套数政策。

沈阳全面放开限购一个重要原因,是库存量过大,销售不畅。上海易居房地产研究院6月10日发布的《5月份新建商品住宅库存报告》显示,在监测的全国35个重点城市中,温州、济宁、西安、福州、常州、杭州、沈阳、青岛等15个城市存销比超过20个月,也就是说,这些城市的新建商品住宅要卖至少20个月才能卖完。存销比超过16个月的城市数量则达到了20个。

此次传出“取消限购”的沈阳,新建住宅存销比达22个月,之前已被曝出微调政策的杭州、宁波、温州等城市此数值同样居高不下,温州更以44.9的存销比居于首位。

颇为严峻的是,沈阳楼市已然失去了以往的销售势头。5月,沈阳新增商品住宅供应194万平方米,创今年以来单月最高。可是商品住宅成交环比持续下滑,中上旬商品住宅成交量仅为44万平方米。

芜湖等。另有一些城市通过调整普通住房认定标准、购房落户、税费减免等方式救市。根据中原地产研究部统计数据显示,截至5月20日,已出台及传闻救市的城市已经超过10个,其中明确落地救市政策的城市包括南宁、无锡、杭州萧山等城市,《中国企业报》记者统计发现,在土地财政依赖度高于80%的城市中,杭州、宁波、温州、徐州已经落地出台救市政策。

自4月以来,福州、长沙等城市也频频救市消息。广东佛山市住建局对外表示,将综合考虑就业人群的住房刚性需求与是否引起区域房价有较大波动,对该市高明区的住房限购政策进行认真评估。之外,福州市房管局透露或将放宽部分区域的商品房限购。

安信证券研究报告认为,全面放开房地产限购完全不可能。虽然目前经济形势不容乐观,但房价处于高位,房地产开工和投资也处于高位,不大可能再寄希望于通过房地产来拉动经济。楼市放松调控的力度会很小,少数城市的限购可能会松绑,但松绑空间很小。

以此次传出“取消限购”的沈阳为例,经济学家马光远分析称,市场并不会对取消限购有太大的反应。他认为,沈阳总体库存稳居全国前三,把目前的库存消化最少需要三年。加之沈阳的房子投资价值不高,限购抑制投资的作用不明显,限购政策荡然无存对整个市场基本没有影响。

“本轮市场转冷更多是由于部分城市前期供应量过大,房价过快上涨等市场本身风险因素积累以及前期成交集中释放带来的需求断档。”基于此,中原地产首席分析师张大伟分析认为,日益强烈的地方限购政策调整难以拉动市场成交。