

楼·聚焦



楼市“中考”刚过,面对下滑的业绩,业内人士强调,这是市场的理性回归,不代表楼市不健康。想要走得更远——

房企需念好“三字经”

□记者 霍媛媛 文/图

本期话题

洛阳楼市年中“大考”

参与嘉宾

升龙集团区域营销总监柯泂

洛阳市增凯房地产开发有限公司营销副总曹乐音

洛阳易道房地产营销策划有限公司总经理陈李军



柯泂



曹乐音 (图片由被采访人提供)



陈李军

1 “中考”成绩不好 不代表楼市不健康

记者:眼瞅着年中的结算日已经到了,面对“半年要过半”的考核指标,开发商的“中考”成绩怎样呢?您所在的房企(或者您所了解到的房企)“中考”成绩如何?

柯泂:上个月有这样一条新闻,30家上市房企公布前5个月销售业绩,从完成年度目标情况看,平均仅完成年度销售目标的29%。到了6月,楼市更是遇到了寒冷天,其中,三、四线城市楼市的情况更为严峻,虽然整个河南楼市有一定自限性,情况相对稳定些,但形势也不容乐观。

洛阳前5个月销售业绩也不好。4月、5月连续两个月出现供应量环比增加,销售量环比下降的现象,充分说明洛阳楼市的成绩并不好。据我预计,今年全年洛阳市场销售额能超过10亿元的房企屈指可数。当然,在这种情况下,市场中也不乏像升龙系产品这样走量快销,基本实现了“时间过半,任务过半”的楼盘。

曹乐音:2014年是增凯地产的转型提升年,除了香榭里·定鼎广场目前在售,香榭里·舍、香榭里·畔山兰溪在下半年也要入市。受全国地产市场大环境影响,增凯地产上半年的销售业绩略低于公司原定指标,但差距很小。我们也正在积极练好内功,探索市场破解之道,争取下半年能迎头赶上。

不可否认,每一轮的市场调整,虽然对地产企业有冲击,比如导致销售业绩短期下滑,但更有激励和鞭策,从长远看,对行业的健康发展是有利的。

陈李军:据我了解,与近年同期相比,今年洛阳楼市的“中考”成绩下滑基本可以定论,但是这种下滑,是理性、合理的;下滑的量是相对的,具体而言,应该下滑了25%左右。

相对于往年市场的狂热和不成熟,这种下滑的幅度,都在正常范围内。理性地看,我们不能因为市场不疯狂,成绩不理想,就说它不健康;不能说行业粗放型的高速增长好,理性的回归就不好。相反,这种理性的回归,恰恰是市场趋于成熟和健康的表现。

2 楼市进入平稳理性发展阶段 这是利好

记者:2014年的年中楼市,活动频率很高,活动花样繁多,洛阳也不例外。透过这热闹的景象,您觉得楼市目前的状态是怎样的?会持续吗?应该如何正确理解、看待这种现状?

曹乐音:目前洛阳楼市进入了平稳理性发展阶段。从整个市场反馈的信息来看,供需矛盾比较突出,产品去化速度放缓,客户观望情绪较浓。市场成交量下降,但价格只是微调,并未出现大起大落,这也充分说明,市场在正常波动中,这轮调整符合市场经济基本规律。

陈李军:我个人认为,目前的洛阳楼市,是趋于健康的一种节奏。一个行业,不可能一直保持

高位增长,适当下调和回落,是为了行业健康、稳定、有序发展。

这种状态会持续一段时间,对市场和购房者来说,这是利好。因为按照目前的市场行情走下去,会有更多房企主动去思考如何做好产品、配套、服务、景观等关系购房者切身利益的事情。

不过,对于购房者来说,从众心理不能太严重,根据自己的具体需求以及资金情况理性置业,是任何时候都不会错的。

柯泂:一般来说,存量房源去化周期最好维持在五六个月,达到8个月就是警戒线,而洛阳目前的存量房源预计要11个月才能消化完。所以,今年洛阳楼市去库存的压力不小。每年11月,

都是银行额度最紧张的时候,房企会面临贷款发放、销售回款的双重资金压力。今年11月前后,在金融紧缩政策没有丝毫松动,不少房企资金压力会更大。

但这种压力对于行业来说是利好,因为它意味着“业余选手挤出去,种子选手留下来”,这个过程有些像从世界杯小组赛过渡到了世界杯淘汰赛,有一批房企消失了,有一批房企转型了,有一批房企坚持到了最后……市场健康、稳定、有序发展的基调没有变。

预计楼市局部应该会有降价行为,但应该认识到,这是个别房企的阶段性调整,不能代表整体和长期。

3 面对市场调整 房企要保证现金流安全

记者:在您看来,目前楼市的这一轮调整,对于洛阳楼市将会带来哪些短期及中长期影响?其中,中小房企和大型房企分别会有怎样的变化呢?

陈李军:坦白地说,短期内,房企需要重新规划资金、发展节奏和开发模式等;从中长期看,房地产消费更健康、更理性、更客观;房企提供给市场的项目、产品,更合理、更科学、更人性化。

在趋于成熟、健康的市场环境下,大型房企产品推陈出新的频率会更高,会更多地考虑人性化方面的需求和意识形态方面的诉求;中小房企则会抱团、整合,从而解决资金、人才、研发、服务等方面存在的问题。

柯泂:短期来看,购房者的观

望情绪会再加大,开发商的各种动作会更频繁。再看整个下半年,楼市的小幅震荡会成为常态,市场会明显呈现出3个特点:一是成为买方市场,二是供应大于需求,三是观望多于出手。

对于大型房企来说,面对今年的调整,需要念好“三字经”,就是练内功、抓机遇、促发展。中小房企今年的“三字经”则是少拿地、多卖房、快些跑。大小房企都需要保证现金流安全。

建议房企理性面对这轮调整,不要盲目地为了活动而活动,一定要先把握住产品这个关键,优化产品,然后制定出符合市场发展的推广策略和符合购买心理的价格策略,相信还能够在逆市中创造奇迹,毕竟,着急

买房的还是会买的,只是买哪一个的问题。

曹乐音:全国楼市有了波动和调整,洛阳也不能独善其身。短期影响肯定是整体成交量下滑、市场进入盘整阶段。中长期影响可能是,市场将逐渐进入细分和产品精细化时代。

碧桂园、保利等外地地产大鳄的进驻,对洛阳也将带来不小冲击,市场竞争会更加激烈。这就要求洛阳本土房企加快转变步伐,由过去的粗放式开发向精细化开发转变,要重视产品研发、客群研究、市场定位,增强企业的开发运营效力和应变调整能力等。从房企本身的定位来看,未来可能从“大而全”向“专而精”方向转变。