

# 楼市：平稳将是主基调



每年的9月、10月，是房地产市场的传统销售旺季。今年，楼市是否会趁着市场形成的惯性，在上述两个月再度“火起来”？

“金九银十”在此前曾多次出现，这主要是由开发商的销售逻辑和房地产的运行逻辑来决定的。专家表示，一方面接近年底，房地产公司特别是上市公司需要一张漂亮的成绩单来为公司“贴金”；另一方面，房地产公司的降价、促销手段，也让购房者对9月、10月的市场形成期待。两者互动，使得楼市容易在这两个月呈现火爆局面。

具体对今年而言，业内人士普遍表示，在中央“房住不炒”定位不变、房地产调控持续加码、房地产金融政策缩紧、购房者预期发生变化的多重因素下，楼市平稳将是主基调。

7月30日的中央政治局会议明确提出，不将房地产作为短期刺激经济手段，再次释放了“房住不炒”信号。

限购、限售、限贷、一城一策……今年以来，

各地出台房地产调控政策近400次，比去年同期涨幅明显。特别是针对一些房价抬头的城市，当地政府及时为政策“打补丁”，有效遏制了房价上涨势头。数据显示，70个大中城市的房价中，有20个城市的二手房房价环比下降，这是不多见的。并且，这些房价下降的城市中，既有北京等一线城市，也有天津、青岛、武汉、长沙、济南等热点城市，还有不少是省会城市。这表明，随着各地政府主体责任的落实，房地产市场已更加平稳健康。

近日，央行决定于9月16日全面下调金融机构存款准备金率0.5个百分点，同时对仅在省级行政区域内经营的城商行定向降准1个百分点。很多人担心，钱会不会流进房地产市场？

其实，这种担心大可不必。中原地产首席分析师张大伟就表示，近来，多地房地产调控密集出台，房地产金融政策的收紧成为最主要特点，从中央到银保监会，密集加强对房地产金融的风险把控，从房地产按揭到房企各种融资渠道

都有不同程度的收紧。

业内人士也表示，此次降准的主要目的是降低实体企业的融资成本，支持实体经济发展，降准对楼市的影响十分有限。房地产的资金“防火墙”已筑，当前房地产仍在调控高压期，监管部门会限制新释放出来的资金进入楼市。

恒大研究院院长任泽平也认为，实体与房地产之间的资金“防火墙”有效防止宽松资金流入房地产市场，降准也明确了落实“房住不炒”“不将房地产作为短期刺激经济的手段”的政策导向。

值得一提的是，在当前政策形势之下，房地产开发企业的资金链比较紧张，有促销回笼资金的需要。9月、10月又是传统的购房旺季，开发企业也想借这个时间加大销售量，所以供应量会增加。那么，对于确有首套购房需求或者改善性需求的刚需购房者来说，或许能够选到性价比更高的房子。

(据《经济日报》)

## 部分房企逆周期拿地

在经历了6月份冲刺及7、8月份的低潮期之后，房企正在全力冲刺“金九银十”。据房企半年报数据显示，多数企业取得了相对稳健的销售成果，完成了年度销售目标40%以上。下半年，各大房企为冲刺全年业绩，“出货”依然会是主旋律。而土地投资方面，机遇型拿地、多渠道拿地成为房企下半年投资的主要态度。

### 一二梯队房企拿地态度谨慎

今年以来，调控继续施压，融资渠道大幅收紧，7月30日召开的中央政治局会议首次明确提出“不将房地产作为短期刺激经济的手段”，专家分析称，下半年各地调控政策松绑的可能性几乎为零。

在资金层面，监管部门严令限制资金流入房地产行业，特别是近年来炙手可热的ABS融资、房地产信托。连各大上市公司热衷的海外融资渠道，也变成了“只能用于借旧换新，不得增发新债”，受此影响，开发商在投资和拿地中变得谨慎而迟疑。

“公司下半年基本暂停拿地，除非有特别好

的机会，不然基本上在拿地这块目前是停止的。”融创董事会主席孙宏斌在今年中期业绩会上明确表示。此外，包括富力、旭辉、碧桂园、万科在内的多家房企掌门人，均在不同场合表达过类似“暂停拿地”“匀速运动”的观点。

克而瑞分析认为，龙头房企拿地态度谨慎，一方面是由于大环境融资政策的收紧，站在风口上，比起冒进，谨慎更有利于企业发展；另一方面，龙头房企土储规模相对充足，足以支撑企业2~3年的销售，企业不存在被动拿地的生存压力。

### 三四梯队房企多渠道积极补仓

在多数企业投资态度趋于谨慎的同时，也有部分房企投资态度相对积极。据克而瑞统计显示，从今年1~8月累计新增货值来看，整体增速再度趋缓，整体增速11.9%，同比下降16%。排名前30名的房企同比增速均出现下滑的同时，排名50~100的房企投资较为积极。一方面是由于目前土地市场持续低位，逆周期低价补仓是不错的选择；另一方面是为了寻求业绩的

进一步增长。

“当前市场持续调控下，一些龙头房企更趋向于谨慎，更强调安全。而一些资金实力强，或者在区域市场表现不错且扩张意愿强的房企，会选择逆周期拿地来争夺未来市场话语权。”易居研究院智库中心研究总监严跃进分析认为。

在拿地方式上，单一的招拍挂拿地已经不能满足大部分房企降低土地成本、扩大拿地规模的需求，参与旧改、合作成为较多房企拓展拿地渠道的重要方式，尤其对于部分核心一二线城市来说，只能通过旧改来获取城市中心的地块。其中龙光、佳兆业、合生创展等房企在旧改方面较为突出。除了旧改、合作以外，房企的拿地方式日趋多元化，如一二级联动、产业勾地、综合体模式、TOD模式开发。

越秀、蓝光等企业在多元化拿地方面表现突出，越秀地产上半年通过“轨交+物业”——品秀星图项目，不断获得高性价比的土地资源，增加土储约139万平方米，有效扩张了土储规模。

(据《北京晚报》)