

房地产拐点来临

行业将面临洗牌

供求趋于平衡

和众多或乐观或悲观的情绪不同的是,经中国房地产报梳理,房地产行业的拐点并不意味着房地产行业调头向下,这一拐点仅意味着房地产行业走向成熟。

近日,融创中国正与宋卫平、夏一波及寿柏年磋商拟收购绿城中国已发行股本不超过 30% 的权益。加上早前兴润置业和光耀地产的资金断裂等情况,房地产行业对市场的未来普遍信心不足。

和以往房企遇到危机不同的是,当下整个房地产市场的境况已经有了实质改变。

最大的改变当属供求平衡。

在中国人民银行调查统计司司长盛松成看来,供求关系将决定房地产行业的发展。

“影响房地产供给的因素主要有:房地产生产成本、生产技术水平、相关商品价格、生产要素的拥有量、生产者对未来的预期等。影响房地产需求的因素主要有:商品自身价格、替代品与互补品价格、消费者收入水平、消费者预期等。商品价格由商品供需关系决定。供大于求,价格下降;供小于求,价格上升;供求平衡,价格稳定。”时至今日,盛松成指出的这些因素,都在变化中趋于动态平衡。

按照中信里昂测算,从 2000 年至今,空置房有 1000 万套。报告估计,未来两三年空置量还会以每年 300 万至 400 万套的速度增加,到 2017 年可能会是 1800 万套。

中国目前有 2.8 亿套住房,国家信息中心经济预测部主任祝宝良估计房屋空置仅为 1000 万套。而 2013 年,城市 23 岁以上人口 1100 万,大概需要住房 500 万套。城市化率需要 700 万套,而商品房的供应量接近 1100 万套。

祝宝良透露,2014 年起,人口高峰过去后,23 岁以上的适婚人口开始“每年下降二三百万人”。

基于上述数据,5 月 20 日,祝宝良在国新办吹风会上称,目前“供给和需求基本平衡”。

根据统计数据,中国城镇人口的人均居住面积已经超过 30 平方米。参考发达国家平均水平可知,中国人均居住面积已经接近发达国家水平,仍有发展空间,但粗放增长的时代已经过去。

一位近期信心不足的房企高管告诉中国房地产报记者,限购和反腐遏制了投资和投机需求,成为当下房地产行业需求不足的原因之一。这一趋势短期内无法改观;即便接下来政策调整,由于新房的大量建成以及适婚人口的减少,基本可以认定,目前房地产行业已经基本处于供需平衡之中。

洗牌即将开始

从供不应求到供求基本平衡,房地产市场将逐渐成熟,也意味着房地产行业将面临洗牌。

如同电商的洗牌加剧标志着电商行业的成熟一样,房地产行业洗牌标志着房地产行业结束粗放式发展,将进入综合素质的全面比拼时代。实力不济或竞争能力单一的房企正在陆续退场。但房企的洗牌并不意味着房地产行业的危机。

洗牌的根本原因是,房地产企业发展过于粗放。实际上,很多房企债台高筑,而资金仅够半年运作。一家大型房企负责人告诉中国房地产报记者,假如金融市场收紧,没有几家企业能够生存一年以上。

过去 10 年的蓬勃发展,导致大多数房地产企业自身过于脆弱。随着供不应求时代的结束,依靠垄断资源(土地)和供不应求的市场(购房者),获取高价资金然后卖房子的时代一去不复返了。大多数无法适应“红海”市场的房企必然会随之倒下。

这一点过去已经出现端倪。

2013 年年底,北京市住建委注销了 345 家房地产开发商资质证书,宣告它们退出房地产市场。据媒体报道,2012 年也有近



2014 年上半年的种种迹象表明:房地产已经进入拐点,行业走向成熟。

在经过长达 10 年的供不应求后,房地产市场正逐步走向供求平衡。伴随着这一全新格局的开启,房地产行业也将迎来洗牌。未来 10 年,将会有数以万计的房地产企业被淘汰——除众多中小房企,管理不善、创新乏力的大型房企也有可能一夜倒掉。

但这并不是房地产时代的终结。相反,这是房地产进入健康有序发展的序曲。在此期间,能抓住机会逆势扩张的房企,将有机会成为下一个 10 年的房地产巨头。

700 家房地产开发企业被注销。两年多时间,总体数量减少了 1000 多家。

如果说过去只是名不见经传的小房企停摆的话,从绿城事件和光耀危机开始,房企将进入深度整合期。

过去“黄金 10 年”是针对房地产从业者来说,而非房地产市场。有地就能赚钱的根源在于房地产市场刚刚兴起,供不应求而导致价格上涨。但是多轮的调控不仅没有解决供给,相反限制了供给(以及抑制需求),最终导致供不应求的局面雪上加霜。

未来可能会出现“白银 10 年”(指的是房地产市场,而不再是整个房地产企业),房地产市场或将进入健康有序的发展阶段。

房地产行业不会崩溃

行业洗牌是行业趋于健康的标志。任何一个行业的成熟都离不开这一点。而房地产行业的成熟并不意味着房地产行业的崩溃,由于供求基本平衡,而且在城镇化的前提下,仍有大量待释放需求,市场的洗牌并不会带来系统性风险。

房地产企业确实有大量的银行贷款,但同样的,由于房地产市场并不缺乏消费者,也不会出现急剧破坏。破产或倒闭的房地产企业将会被渴望扩张的房地产企业兼并收购,最终实际损失有限。

从目前的房地产市场来看,只要房价调整到位,就会刺激刚需的增长。这在北京市场已经得到了证实。期间,即便部分出现问题的房企降价抛售房源,也不会对房地产市场有实质伤害。

“土地财政”曾是房地产企业和业界观察者认为政府将会救市的原因。但实际上,地方政府的融资渠道正在多元化。对于坊间频传的地方政府救市,也仅仅是保证房地产市场不会转淡,在供求平衡的基础上,不会(也无法)带来泡沫式发展。从中央态度来看,目前的调控是合适的,不必指望进一步的政策出台。

此外,目前消费者不购房的原因不是房价不合理,而是因为担心房价进一步下跌。只要房地产市场价格趋于稳定,需求就会重新回暖。同时,由于供求基本平衡,本轮房价稳定后,重返暴利增长的概率已经微乎其微。

新竞争时代

房地产行业洗牌将淘汰管理粗放或者优势单一的房地产企业,房地产将重新考虑自身的竞争力。只有房地产行业洗牌过后,充满活力和竞争力的房地产行业才会迎来健康的“白银时代”。

从市场面来看,供求平衡的时代,意味着消费者在选择产品中具有主动权。这时决定房地产企业胜出的主要因素如下:

首先是品牌。优秀的品牌将会具有强号召力。而品牌不仅仅是名牌,更包括了房地产企业的独特定位和精神内涵,不同的品牌对于不同消费者具有吸引力。一家品牌楼盘价格比周边高 30%,将并不鲜见。

其次是产品。未来产品将会具有鲜明的创新创造,以便迎合不同消费人群的需要。例如第一套房、第二套房的区别;青年置业和中年置业的区别等。

再次是服务。未来房地产市场将逐步趋于饱和。物业管理,挖掘业主大数据等客户导向的服务成为企业的生存之道。

从企业自身管理来看,只要房地产企业自身财务健康、管理有序、有长远的战略规划,就有可能赢得未来市场的先进。

在战略上,准确把握转型后的房地产市场形势,决定了一家房企能否把握未来的发展机会。

在管理上,土地、财务、周转率等都需要重新规划。例如,供求平衡以后,土地价格将会趋于稳健,囤地将会得不偿失,未来房企在土地储备策略上应该予以调整;由于当下房企过于依赖财务杠杆又过于依靠销售收入,未来胜出的企业,必然在财务管理上胜出一筹。更不用说未来房企对建筑质量、人才培养、流程管理以及各个方面的细节管理越来越规范和严格。

在执行上,一些现行的策略未来将会失效。例如,高周转是当下很多企业的策略。在市场趋于饱和之前,这一策略是有效的。但在供求平衡以后,高周转时代将作古。消费者会根据自身需求购房,而非积极入市囤房,若寄希望于“高周转”,就必须要有更好的财技降低成本,以低价取胜。

(据《中国房地产报》)