

# 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,很多房企负债高筑,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》)

