

# 年末买房折扣大 房企促销争客户

银行贷款不给力,普遍存在额度紧张、放款慢的情况



## 前三季度上市房企 负债率整体上升

据《经济参考报》报道,2019年以来,房地产市场调控基调维持“以稳为主,一城一策”,各类政策并未显著放松,房企销售端和资金端压力加大,投资规模明显放缓,部分房企财务风险逐步累积。

近日,中国指数研究院针对101家A股上市房企前三季度经营情况分析发现,2019年前三季度,A股上市房企资产负债率均值、剔除预收账款后的有效负债率均值、净负债率均值分别为73.4%、67.0%、113.0%,同比分别增加0.2、0.4、3.0个百分点,行业负债水平仍处于高位。

2019年房地产企业整体从高杠杆、高利润的黄金时代,进入“步履维艰”的白银时代,销售增速逐渐放缓,调控政策持续收紧,融资成本上行,导致房企的利润空间收窄,在资金面上承担比较大的压力。

分阵营来看,大型房企负债水平高于行业水平,但去杠杆已有成效。其中,营收100亿元以上的房企资产负债率均值、剔除预收账款后的有效负债率均值、净负债率均值同比分别减少1.2、1.4、1.49个百分点;此外,30亿元至50亿元、30亿元以下阵营房企三类负债率指标均快速增长,这些企业负债水平增加,资金压力逐渐加大,其中前一阵营房企净负债率均值高达169.7%。

中指院相关分析人士分析认为,2019年前三季度,得益于前期销售额快速增长,A股上市房企仍处于增收又增利阶段,但受市场下行和调控不放松影响,费用率提升、负债率升高、短期偿债能力下滑。大型房企优势凸显且有加强的趋势,中小型房企仍将面临一定的盈利和资金压力,部分房企则有偿债隐忧。未来,A股上市房企预计仍将加速分化,良好的现金流是未来中长期稳健发展的关键。

值得一提的是,前三季度房企三项费用率也呈现整体上升的态势。中指院的监测数据显示,2019年前三季度,A股上市房企三项费用率均值14.9%,同比增加2.1个百分点,其中,财务费用率增加1.1个百分点,销售费用率和管理费用率同比分别增加0.6、0.5个百分点。

“A股上市房企财务成本受融资环境影响,处于上升时期,大型房企资金优势显著且有加强的趋势,30亿元至50亿元和30亿元以下两个阵营房企财务费用率快速上升,表明企业资金压力正在加大。”上述分析人士指出。

针对前三季度受监测房企三项费用率上升的现象,该人士进一步分析表示,通常“销售费用、管理费用和财务费用”是房企成本的重要组成部分,在黄金时代房企倾向于通过加大杠杆,以较高的成本换取更丰厚的利润,但在行业增速见顶的预期下,利润空间不断收窄,控制期间费用的重要性更加突出,“成本至上”的概念或许逐渐被拾起。

(高伟)

据《证券日报》报道,距离2020年已不足两个月,为了实现销售回款年底入账以及完成年度业绩任务,房企通过促销、增加渠道费点数的方式,争抢客户,加速销售。近期多家第三方的数据显示,随着年末到来,不少地区房地产市场出现了一定程度的升温。

不过记者了解到,尽管房地产市场有暖意,但北京地区,目前不少银行年底房贷额度却不给力,放款慢是银行普遍的情况。据记者了解,目前多家银行放款时间由以往的45天延长到60天至180天不等。部分银行房贷业务受额度影响已进入排队等候办理状态,少数银行分支行已经暂停新增房贷业务受理。

## 年底房企花式促销

“近期,为了抢占市场先机,房企纷纷推出各种促销活动,总体来看,北京地区北五环外部分特价新房总房款比年初降了10%—15%。”近日,在记者的调研中,不少房产中介告诉记者。

据记者了解,年底促销力度主要与项目和房企的需求有关,有的项目在顺销阶段,一般折扣在9折—9.5折之间。而有的楼盘项目临近清盘或者年底回款任务较大,其中部分特价房甚至给出7折以上的优惠。

例如,位于北京市丰台区南四环的一处楼盘,目前正推出现房精装修,中介人员坦言,“该房源属于特价房,原单价7.7万元/

平方米,现单价6.9万元/平方米,而在2017年曾卖到单价9万元/平方米,”店面人员表示,如果购买还会赠送产权仓库1个,部分楼房还另外赠送车位一个,活动截止时间为12月底。

另一家中介公司的工作人员向记者推荐了几个即将清盘的楼盘,以其中某一处楼盘为例,限时推出房屋面积为156平方米和191平方米的两套特价房,原价1200万元以上,现一口价930万元和950万元,降幅较大,如此算来,最大优惠等于打了7.56折。该楼盘自然也成了销售人员重点推荐的项目之一。

上述工作人员告诉记者,开

发商出售楼盘的时候都会选择和中介合作,由于中介接触的客户资源较多,可以快速销售房源,成交房子越多,开发商给予的折扣优惠力度越大,也就是团购优惠。这些折扣优惠仅限于通过中介去购房才会有。其实,换句话说,“开发商将打广告的费用以佣金点数的方式支付给中介机构。”

随着年末到来,不少地产商对项目给予了较大力度的折扣,同时有商家再次采用以活动聚人气、以人气提销售的方法,包括认购奖、现场抽奖、看房有礼等促销活动。另外,在付款方式上,开发商开启了形式多样的促

销。部分开发商为了快速回笼资金,客户付款周期越短,则议价空间越大。

根据北京市住建委存量房网签平台统计数据,11月21日北京存量房网上签约695套,本月(11月1日—11月21日)累计存量房网上签约9391套,较上月同期环比上涨72.2%。

国都证券研究报告指出,房企陆续发布10月份销售业绩。从数据上看,房企通过各种营销手段,实现了销售的大幅增长,全年业绩的完成情况也相对不错。对于大部分房企来说,紧抓销售和回款成为主要任务,这也是企业纷纷进行打折促销的主因。

## 放款时间长成常态

不过,尽管地产市场有暖意,但是银行贷款不太给力。“额度紧张,放款慢”是眼下银行的普遍情况。据记者了解,目前各大银行均面临额度不充裕问题,放款时间由以往的45天延长到60天至180天不等,部分银行房贷业务受额度影响已进入排队等候办理状态,少数银行分支行暂停新增房贷业务受理。

11月20日,央行发布贷款市场报价利率(LPR)第四次报价:1年期LPR报价为4.15%,此前为4.2%,5年期LPR报价为4.8%,此前为4.85%。两者较之前均出现下降。从记者了解的情况来看,目前多数银行的房贷利率相差不大,对于申请贷款的客户,他们更看重的是放款时间。

记者分别走访和致电咨询了某国有大行位于北京市海淀区和朝阳区的两家网点。其中,

朝阳区某网点的工作人员明确表示:“今年没有额度,即使现在已经批贷完成过户,年内也不可能放款了。”该行海淀区某网点的工作人员则表示:“目前额度紧张需要排队,过户后大概3个月左右放款。”

在另一家股份制银行,工作人员则表示,下半年以来很少批按揭贷款了,没有额度,新的额度要等分行通知,建议咨询其他银行。

不过,并不是所有银行都没有额度,在记者走访咨询的银行中,有几家银行表示额度充足,可以申请,一般两周内批贷,过户后做完抵押登记就可以放款。

针对放款慢的问题,多位房屋中介人员透露确实存在这种情况。年底银行额度紧,放款时间长已成为楼市常态。具体放

款时间主要取决于银行单子积压的数量,顺利的话也要两到三个月。“一方面是因为年底银行额度紧张;另一方面是因为银行结算日临近,一些放款业务也会暂停。”同时,上述房贷人士还表示:“等到元旦以后,随着新一年的贷款配额释放,贷款额度压力将得到一定程度缓解。”

某大型房产中介的经纪人告诉记者:“对于‘卖一买一’连环单的客户,我们也会申请特殊报备优先放款。”他还补充道,有的银行就算有额度,一般到年底也不会放款,主要因为年底银行的资金需求量较大以及没有业绩目标。

一位近期准备购房的王先生告诉记者:“我们看房的时间也比较长,近期我们也接到很多中介的推销电话,并且被告知现在在房企推出了很多特价房源并

且需要限时抢购,单套最高优惠超百万元。对于我们来讲,更关心的是价格,近期可能会采用按揭贷款出手购买。”

业内人士认为,在销售承压、项目总体去化率下降的背景下,四季度房企也将加大营销力度。12月份楼市将会呈现一个平稳的态势,各房企为完成年度任务指标可能会以价换量,在价格上会出现下降的趋势;在销售量上会出现一个小高潮。

展望2019年四季度,中国指数研究院认为,房地产行业管理政策仍将立足“不将房地产作为短期刺激经济的手段”进行构建。其中,今年以来调控过程中的金融政策将贯穿始终,并且在四季度仍然会继续坚持,金融监管政策基调仍从严从紧并逐步由中央下沉到地方。

(彭妍)