

# 房企年终奖打折

## 销售任务没有完成的楼市伤不起



新华社图片

“年底到了,销售任务还没有完成。”今年房地产市场的调控让不少房地产行业从业人员非常抓狂,不少开发商都抱怨销售任务定得太高,销售任务没完成的房企占到了绝大多数。而销售任务没完成或将引发楼市的蝴蝶效应,不少房企表示调整开工量、调整明年销售目标是必需的,同时,拿地扩张的速度也将放缓。

□快报记者 周彤

### 个案

## 好的八成,差的五成

一到年底,最令人期盼的莫过于年终奖。可是对于不少从事房地产行业的人来说,这个年底似乎没有那么多的期盼。“以前一到年底,奖金、提成等等真是拿钱拿到手软。”某本地房企销售经理回忆起前几年的奖金一脸美好,不过提到今年年终奖却只是苦笑,“今年年终奖堪忧,打折是板上钉钉的事,关键在于打多少折。我们的奖金是拿销售金额的提成,今年目前为止销售金额只有去年的80%,今年的销售任务还差不多。”任务没完成,奖金必然打折。据了解,不少房企的年终奖或多或少地打了个折扣。

“去年卖得太好,老板很自然地提高了销售任务。没想到今年市场比去年差,到现在为止,今年的销售任务只完成了去年的六成多一点。因此,哪怕把所有在售房源全部售完、全部回款,都完成不了全年销售任务。”某刚需盘营销总监透露说。记者了解到,今年不少房企都没有完成销售任务,“我们公司还算好,完成了80%。据我了解,今年超额完成任务的房企凤毛麟角,能完成八九成就算是好的了,有的公司甚至到目前为止才完成50%还不到。”一位销售负责人透露,某央企在南京的所有项目都没有完成。

### 整体

## 南京楼市年度业绩打折

“今年市场情况这么差,各家房企没完成销售任务是常态。”网博机构总经理孙海说,从现在的数据来看,今年南京楼市全年的销售金额只有去年的70%,销售面积和套数也下降不少。不过与去年相比,销售金额也更加集中在少数房企身上。“销售金额主要集中在大型房企,中小房企开发的楼盘金额和市场份额下跌。销售金额名列前茅的还是那几家大型房企,前十名排名

变化不大。”

而南京工业大学天诚不动产研究所所长吴翔华表示,“今年这种市场,销售金额、面积和套数缩水是肯定的。不过考察房企的发展并非仅看其市场占有率,还要关注房企的出货速度,也就是销售速度。”因为市场占有率只能代表过去,销售速度才代表着开发的眼光、定位和定价的精准与否。

### 连锁反应

## 蝴蝶振翅或致明年业绩惨淡

今年的销售金额、套数等因素的缩水,或将导致一系列的蝴蝶效应。“首先开发商会减少开工量。销售量下降最直接的影响就是明年开工量的减少。”南京吉合田市场营销策划有限公司总经理石旭升分析,2008年楼市也曾遭遇短暂滑铁卢,当时各家开发商都纷纷缩减开工量,这一结果直接导致了2009年市场回暖时不少项目无房可卖,工期严重跟不上。不过,明年不会是下一个2009年,因为没有任何迹象表明政策会放松,明年的市场或将更加萧条,甚至比今年更严峻。“明年政策不会放松,即使存款准备金率下调,但是信贷政策对楼市的影响未必如想象中那么大。”吴翔华说,即使信贷政策放开,但是限购政策仍在执行,有资格买房的人仍然不多。

其次,销售任务的未完成或将影响土地市场。易居中国董事局主席周忻带给开发商

一句话:“快卖房、缓建房、不拿地、现金为王”,这句话在微博上非常流行。“不少开发商今年回款不足,明年自然没有那个底气再在土地市场上扩张。而且明年的形势下,大多开发商还是会比较谨慎地发展,不会盲目扩张。”吴翔华说。也有南京本土开发商透露,“现在公司在拿地方面显得非常谨慎,除非条件特别好的地,一般的土地都不会考虑。”

孙海认为,明年开发商会有更加谨慎的预期,而一些小的开发商或整体转让,或出让股权,行业洗牌加剧,行业分化严重。不过,对一些大型房企来说,这是并购、收购的好机会。尽管市场不乐观,但是他还认为不用过度悲观,因为目前“利空出尽”,市场向上的空间还是有的,这个时候开发商更应该理性看待市场,比如苦练内功,或者在价格上更加亲民。

## 碧桂园暖心行动 即将温情启幕

近期,二十年坚持践行幸福家园模式的碧桂园将延续“幸福碧桂园”主题,在全国社区推行“暖心行动”,通过实际行动进一步提升每位业主在碧桂园社区的生活幸福感,温暖每位业主的心,让业主们过一个充满温情、温馨的暖冬。

碧桂园“暖心行动”将分为多个阶段,一方面,近期碧桂园将为各大成熟社区的业主推出“酒店体验之旅”(广州凤凰城、假日半岛、顺德碧桂园、碧桂花城暂不参与此活动);另一方面,碧桂园将开展“家园聆听计划”。

近期,碧桂园旗下二十多家五星级酒店将敞开高品质服务大门,让业主们享受一次丰盛的“酒店体验之旅”。每位业主不仅能免费入住碧桂园国际酒店一晚,亲身体验一次真正的五星级服务,还可以享受酒

店丰盛的自助餐、康体娱乐设施等服务项目。而最能让业主们感受到碧桂园人性化关怀的是,此次酒店体验之旅,每位业主还可邀请自己的亲朋好友一同参与,最多一次性享用6间酒店客房。

2011年,作为国内房企十强的碧桂园响应幸福主题,率先推出“2011幸福碧桂园”大型全国品牌活动,联动全国近百社区、逾30万业主、3万员工及社会各界人士共同参与,吸引了逾百万人次加入幸福行列。同时,“碧桂园十年社区十年情”、“幸福碧桂园摄影大赛”等业主主题活动也在全国温情绽放,而“暖心行动”也与幸福碧桂园一脉相承。

近期,碧桂园荣登福布斯亚太上市公司30强,这份榜单比较客观地说明了公司的运作情况。

## 河西楼盘推出重磅优惠 现房总价200多万首付仅需10万

10万元首付能在哪里买房?环顾南京,几乎找不到。而据记者了解,在炙手可热的河西板块,继苏宁睿城低价热销之后,近日又有楼盘放出重磅消息,10万首付即可买房!推出低首付的这家楼盘就是位于奥体的楼盘宋都美域,目前在售30多套现房,户型主要为133、138平方米的三房。

按照现行贷款政策要求,首套房首付须三成以上,买一套总价240万元的房源,三成首付为72万元,二套房须六成以上,首付至少144万元以上。首付10万元可靠吗?开发商负责人告诉记者,“先付10万元的首付就可以买套总价200多万元的现房。剩下的首付款在2个月内付清即可,这样可以降低购房人置业门槛,给购房者足够的时间筹款,购房者还可以拿了年终奖以后

再付全部首期款。”

据调查,今年以来在首付问题上做营销文章的开发商南京至少有20家楼盘,光是河西板块就先后有香槟国际总价260万首付最低只要20万、栖庭5%低首付置业,但是像宋都美域这样全现房,全实景的楼盘采取这样的销售举措几乎没有。“对购房者来说,买现房不用担心任何风险,200多万花得实实在在,所买即所得,这比其他一般期房的风险要小得多。”宋都负责人坦言。

宋都美域坐落于南京市河西新城中心区,奥体板块的东南侧,恒山路和黄山路的交会处,项目由两个相邻地块组成,中间以龙腾路分隔,周边均为中高档居住区,环境幽雅,配套完善,与西北侧的河西中心区十大建筑交相辉映。

快报记者 费婕

### 金楼市

亮点

B28

炫公寓 墅生活  
概念公寓总价60万起

焦点

B29

发现新蓝筹

2011年品质盘率先突围

卖点

B30

复制“白鹭岛模式”  
龙湾第四期会员招募将启动

卖点

B13

仙林湖下一个热点  
恒大雅苑接棒保利、万科

100 &amp; Android

在App store或安卓市场下载  
“精品周刊”,置业更精彩!

### 短平快

## 赌政策是行业的悲哀

决策的过程来自于很多的政策建议,我们不能说我们的政策建议能影响决策。政策决策服务的信息源太多了,我们不认为我们能够影响决策。但是我们非常贴近市场。

最近我们了解的市场大概是两种情况,第一是购房者从10月底、11月底开始可以说全面进入了观望的状态;第二,开发企业现在比较悲观,多数企业有一个过冬的思想。

为什么企业会有这样的想法?从我们的角度来理解,影响房地产市场的是两类政策。一类政策是调控政策,就是限购、限贷、限价、温和性内容的调控政策,这个调控政策对市场影响大不大呢?有影响,但主要影响在限购地区,现在全国有47个。还有一个政策不能叫调控政策,而是货币政策,这是针对CPI和外汇占款以及全社会总供给和总平衡的关系进行的。但由于房地产行业是资金密集型行业,全产业链对资金的依赖度都特别大,所以企业受到的影响就特别明显。

我现在判断实际上货币政策对房地产企业的影响是大于限购的。一个资金密集型行业资金流断了,日子一定是很难过的。直接融资和信托基本上叫停了,没有很大的余地了。实际上货币政策不是针对房地产来的,但对房地产的影响特别大。这就是目前观察到的一个情况,所以不能笼统地说调控政策影响这个行业。

我们觉得靠赌政策发展是房地产行业的悲哀。未来肯定有一个预期,我的预期是今后无论什么样的调控政策出台,控制住房市场的投资性需求是不会变的。



秦虹

住建部政策研究中心主任