

新牛市前“望而却步” 07地王仍深陷“围城”

◎本报记者 于兵兵

2007年,以港资、民企为龙头的一代地王吹起了房产、土地泡沫,并最终在2008年市场调整中首当其冲。07地王,从此成为市场中带点悲剧色彩的词汇。

而今,07地王们状况不一,或无奈退地、或被搁置、或艰难开工……但他们一个统一的行动是,没有重新杀回09年土地市场。其间有“一朝被蛇咬”的心理,也有资金链确实尚紧的客观事实。

“吃一堑长一智”的古训是市场上不变的真理。也许,07地王们的过去与今天对于现在还无条件乐观看市的新地王们,可为前车之鉴。

搁置,理由不一

6月下旬,某媒体以“22亿佛山地块遭深业集团退地”为题目,报道了一则最新的07地王退地信息。但记者辗转找到佛山国土资源局三水分局时却获得截然不同的消息。

深业集团没有退地。”佛山国土资源局三水分局相关人士明确表示。因为该地块周边环境、基础设施和开发条件尚未成熟,导致了项目未能按计划开工建设。我们只能调整土地使用年限的起始日及开工建设日期,同时重新规定土地支付方式和周期。拿地方仍然是深业集团。”工作人员称。虽然理由十分正当,但无可置疑的是深业集团以21.35亿元竞得的这块2675.4亩土地被合理的拉长了土地出让金交付周期,延缓了地块的开工。而回顾2007年的地王们,多数企业也是以类似形式获得了喘息的机会。

这里是成都最黄金的商业地段,九龙仓地王却没有任何开工的动静。”成都第一太平戴维斯物业顾问公司一位高层告诉记者。彼时,他站在18楼的办公室的窗口指向窗外,他所在的办公楼与九龙仓地王隔街相对。

2007年9月20日,经过近140轮次的竞价,九龙仓以72.4亿元总价和8800万元/亩的单价竞得这块红星路广场地块。

然而,赛翁得马,焉知祸福?有业内人士

编者按:2009年,正当一批批企业再一次争先恐后向地价制高点发起冲锋,争当地王之时,2007年曾风光无限的地王们却正经历着“围城”之困。所谓“前事不忘,后事之师”在在市场为不断刷新的纪录惊呼慨叹之时,回头审视曾经的07地王们,就显得别有意义。

士预测,红星路广场项目前期投资应该不少于100亿,这无论对怎样的企业来说都是一笔巨资。另外,该地块楼面地价每平方米接近15000元,其销售均价将超过22000元,市场能否接受这一价格尚未可知。

更令市场惊讶的是,08年4月,市场传出消息,成都红星路广场地块被“挖掘”到宋代街道及古建筑约6000平方米。”这一消息直接导致项目无限期停工。

而成都世邦机构研究机构樊邦勇介绍,在成都,众多07地王们和九龙仓一样将地块暂置“冷宫”。如信和、嘉里等一些港资企业,他们资本实力比较强,以时间换空间是他们的战略考虑,因此目前都还没有动静。

动工:保本促销

另外一些企业选择了冒险动工。2007年11月,重庆第一房企龙湖地产在上海拿到第一块地,总价15.4亿元,面积14.4公顷,楼面地价约为10700元/平方米,该价格一度被市场视为“风险上限”。此后,业内盛传龙湖上市未果,资金压力巨大,而该项

目担负充实公司现金流的重大任务。于是,到第二年11月,短短一年时间,龙湖以最快的速度将这个名为滟澜山的别墅住宅项目推上市场,价格仅定为“保本级别”。

很多地王为了打平成本,都选择了打擦边球的做法,就是利用超大赠送空间摊薄楼面地价,弥补高价土地带来的成本上升。”一位资深房地产业人士称。据他介绍,蓝光、国嘉、置信等企业都在07年高价夺地,为了挽回现金流危机,都不约而同地采用了这一做法。

应该说,从07年到09年,房地产市场经过一轮调整,房价又回到原来的高点。对于一些房企来说,07年的高地价如果产品设计合理,目前销售价格已经解开了成本枷锁。但需要提醒的是,随着70-90政策的弱化,商品房结构限制取消,而开发商加大赠送面积的做法也一定会被叫停。这对于从设计上打擦边球的开发商来说是一次新的成本提高的挑战。”专家表示。

教训:谨慎入市

应对07年高地价的方式虽然不一,但07地王们今天在土地市场的表现却不约而同。

进入2009年,以保利、绿地为首的大型国资抢占低价市场先机,纷纷入市拿地。到了6月,土地市场已经被一片看多声淹没。一些非主营地产的大型国资开始陆续进场。

中金公司一份关于新地王的报告指出,和2007年地王相比,今年地王体现了几大特点。一是单价已经接近07年最高水平,但多数集中在一线城市市场。另外,拥有信贷和融资优势的国资企业将逐渐提升市场份额,相反,主流地产公司(包括07年大量拿地的企业)都相对谨慎。

我们目前确实很少拿地,一是因为之前拿了一些储备地块,二是资金实力没有国资那么充裕。更重要的是,我们现在严格按周边房价反推土地楼面价,如果反推出来的土地价格过高,我们就不拿了。对于现在一些国资进入市场的摘牌价格显然会冲破目前的房价,我们觉得是有风险的。”浙江一家在07年大举拿地的龙头房企负责人告诉记者。

不一样的“地王”:谁比谁疯狂得更合理?

◎本报记者 李和裕

刚刚过去的6月成为不折不扣的“地王月”。中国指数研究院数据信息中心监测显示,6月全国住宅用地成交总价8次被刷新。

在土地市场重新升温的同时,面粉贵过面包”的情况又不可避免地出现,业内也开始担忧土地市场会不会又回到2007年楼市调整前的疯狂状态。表象是有几分相似,但毕竟经济环境不同,2007年我国宏观经济向好,而后房地产市场出现非理性上涨,于是进行抑制性的政策调控;但今年宏观经济不景气,政策调控的大方向是宽松、鼓励投资。”易居房地产研究院高级研究员回建强认为。

此外,从今年的竞拍主体来看,国企唱起主角,相比2007年时的民营企业为主,资金实力雄厚的国企的积极介入被认为必将推动地价的上涨。

■记者观察

土地市场“国进民退”是危还是机?

◎本报记者 于兵兵

当上海证券报率先聚焦国资(注:国资发起及纯国资企业,不包括万科等国资后期入股概念)大举进入土地市场一事,一周多来,“国进民退”几乎占据各大地产媒体首要位置,成为房地产业最受热议的话题。

近日,北京土地储备中心发布消息,6月,北京土地出让成交金额达到134亿元历史最高位,成为北京近年来土地成交最多的一个月。相比五个月的土地出让总和85亿元多出近80%。其中,中化集团和中国电子信息集团两大国资企业分别以40.6亿元和19.05亿元拿下两幅土地。到7月6日,保利地产与上海绿地集团两大国资企业又分别以16.3亿元和30.25亿元拿下北京大兴区两幅地块。其中,有登陆A股市场传闻的绿地集团年内土地新增储备已经超过3000亩。

国资凶猛,已经成为2009年拿地潮与2007年市场最明显的一个特征区别。“绿地极有可能成为中国新晋地王”、“保利可能超过万科成为中国第一房企”,种种市场判断不断传出。那么,国资进入到未来楼市会有怎样的影响呢?

“现在房地产市场的基本矛盾是什么?国进民退能否解决这些基本矛盾。”当记者与业界专家探讨这一话题时,一位资深财经人士一语点醒梦中人。

显然,目前楼市的基本矛盾是房价与城市居民收入水平严重背离;是供给结构、供给节奏不均衡导致的阶段性供不应求;是流动性过剩和通胀预期带来的投资热情追逐高房价。

那么,我们来看一看“国进民退”对这三个基本矛盾的影响。

一是国进民退能否有利于稳定价格。一些观点认为,“政府之所以鼓励国资大举进入房地产市场,也有另一层深意。就是希望国资掌握更多楼市资源,在执行国家房地产调控措施时,更快捷、有效、到位。也就是说,如果国家希望通过多建中低价房的方式平抑房价,那就变得更易操作。”

但根据上海证券报的采访,多数地王目前已经逼近价格“堰塞湖”。2007年的地王们之所以目前尚有大量未动工,就是拿地价格过高,唯恐上市产品卖不到当时预期的销售价格。“如果按现在的地价楼面价,很多项目上市后要比目前周边售价至少上涨30%以上。也许从长期中国城市化进程来看,这种趋势不可避免,但是短期内,房价要有这种程度的上升,对于政府来说是不小的压力,也可能引来新一轮调控措施。”专家表示。

楼市的另一个矛盾是供需结构问题。对此,国资进入的好处被多数人认可。比如国资因为资金实力雄厚,供给方面更容易掌握速度。但也有人指出,国资同样是逐利企业,如果拿地地对企业来说利益更大,也不排除一些企业并非以开发为目标。而是在其他实体经济不景气的情况下,进入房地产市场短线淘金。

“如果国资进入有更多短期利益的考虑,那么这些拥有更多信贷和融资优势的企业进入楼市,就有与民争利或依势获利的嫌疑。最终,国资便于执行国家调控意图这一唯一利好,就可能被众多弊端淹没。”分析人士称。

三是投资热情降温。据了解,目前一线及部分二线城市购房者的投资比例高达四成以上,90%投资者为基于通胀预期下的资产保值目标。大型国资以高溢价拿地必然会推高市场的房价预期,由此进一步强化楼市的资产保值功能。

■投资风向

淀山湖发布社区建设白皮书

位于西上海的淀山湖镇近日发布了《淀水国际社区白皮书》,提出通过5-10年的时间,使淀山湖板块在居住质量、休闲配套、规划格局、常住人口等方面实现国际化。如利用滨水优势,在空气质量、环境质量、生活质量等方面打造国际化标准;在现有的马会、帆船会、游艇会、高尔夫等基础上,继续增加建设高档娱乐场所,在消费度假、餐饮娱乐、生活购物等方面进一步提升品质;配合社区形象,对现有地区的道路、城镇、产业等规划进行改善;吸引来自各地区的高收入、高知识、高消费人士等。

目前,淀山湖板块已吸引了20多家开发商入驻,已开发了30多个社区,其中80%为别墅项目,已开盘的有私家游艇别墅“大自然花园”、巴厘岛风情别墅“富力湾”、意大利风格别墅“纳帕·尔湾”等10个项目,年内则还有约7个项目计划开盘。淀山湖镇表示,随着开发量的加大,高档社区的集群效应将更为凸显。

(李和裕)

开发商上海试水定制住宅

瑞安房地产日前宣布,在其开发的上海内环线内规模最大的旧区改造项目瑞虹新城的三期试水定制住宅。三期共有南北2栋高层,共248个住宅单位,其中的一房和四房其他提供定制服务,定制范围包括房型、装修风格以及局部细节。如一房至少有3种定制方案可供选择,可做成套房,也可做成独立的小两房;四房也至少有2种定制方案,可改动卧室的位置与朝向,也可调整餐厅的位置与起居室的大小等。

瑞安房地产董事总经理王克活表示,1998年正是瑞安率先在上海引进了精装修概念,而十多年后率先推定制住宅也不是公司短期的应对策略,瑞安将坚持这一差异化领先战略,先是在上海,未来则会根据其他城市的发展状况,选择时机推出定制概念。

(李和裕)

■上证演播室

“国进民退”仅是经济刺激政策的副产品

主持人:本报记者 王晓华
嘉宾:翁志刚 市场研究中心主任
高莱斯国际地产顾问(北京)有限公司

上海证券报:最近一段时间以来,新地王频出,业内惊呼,土地市场泡沫已现,对此您怎么看?

翁志刚:“泡沫”从来就没有客观的标准、精确的测量,我们可以换个角度来看这个问题。目前资产价格与实体经济的背离是现实。也就是说开发商对未来房地产市场的预期可能超过了市场本身的一个涨幅。如果这种现象发生,这一拨有可能又会砸在手里。

本来2008年下半年以来,房地产业应该有一个调整期,但还没等到调整充分时,市场又开始上涨,甚至出现疯狂的现象。比如北京,3.4月15000元/平的房子,一个月就涨到2000多元/平,一个月30%的涨幅确实不合情理。

上海证券报:07年的地王,在08年的经济寒冬之际,曾遭遇很大的困难,您认为09年的地王前景如何,有可能遇到与08年相似的情况吗?

翁志刚:09年地王”推手与07年完全不同,体现在:第一,07年市场是经过04-06年逐步升温到达07年的热度,多数开发商在积累后都在扩大再生产,资金链一直非常紧张,但是无论开发企业还是金融机构对未来的预期普遍非常高,相互促进催生“地王”。第二,现在由于货币政策宽

松,资信良好的企业尤其是大中型、国有性质的企业获取资金非常容易,企业“不差钱”,但企业、金融机构对未来预期存在争议。第三,与07年“集体狂欢”相比,现在房地产企业之间存在着冷热不均的现象,四万亿刺激之下有人欢喜,有人忧;在现在体制下,新“地王”有特殊的、不平等的供血渠道,从而可能即使未来市场不好,企业仍有可能存活。

基于以上分析,现在的地王与之前的相比,实际是不同的企业,在不同的背景中,做了不同的事情。

上海证券报:有人称房地产市场出现“国进民退”现象,您如何看待这一现象,您认为这对未来的房地产市场格局会有什么影响?

翁志刚:现在看来,“国进民退”是暂时的,是经济刺激政策的副产品:在四万亿政府投资以及宽松货币政策作用下,央企、大型实力企业突然“暴富”。其中,不少企业所处行业,本就存在生产过剩问题,再扩大产能,也不见得有很好的发展前景。在地产市场有了量价齐升的行情后,这些企业就将更多的钱投入房地产市场,从而很容易的在房地产市场风光一把。但由于这些企业的市场化水平和业务操作能力可能存在一定差距,未来的这些地王的市場表现、盈利能力也不一定会乐观。

但从长远来看,无论财政政策还是金融政策都有暂时性,还不足以影响中国经济制度,除非制度大调整,否则房地产行业依然将是市场化程度非常高的行业。

