

文件(F) 编辑(E) 查看(V) 收藏(A) 工具(T) 帮助(H)

后退 搜索 收藏夹

地址(A) 更多精彩文章请见中国证券网 http://www.cnstock.com/

转到 链接

(上接 C9 版)

十大面孔,十种表情折射 2006 中国楼市

面孔 5 孙宏斌

表情▶▶ 无奈

□本报记者 柯鹏

“他是一个很坦诚的人,也很成功,不过可惜这次赌得太大,一个人难以收拾。”谈到孙宏斌贱卖顺驰中国这件今年地产界的大事,一位地产老总这样评价。

孙宏斌,顺驰集团的创始人,曾经的能手。2004年至2006年,也许没有一个地产富豪比孙宏斌更能感受这三年的资产变化和人情冷暖。在这三年的胡润百富榜上,顺驰集团董事长孙宏斌的公开财富经历了从95位到36位的飙升,又经历了从36位再到152位的“垂直落体”运动。据2006年胡润百富榜,孙宏斌以总资产20亿元列第152位,比2005年总资产缩水约10亿元。

2004年底,在顺驰飞速发展并且提出百亿销售额目标的同时,作为最大股东的孙宏斌隐身幕后,辞去了顺驰集团的一切职务。此后顺驰资金链紧张、公司内部整合。今年5月,孙宏斌回归顺驰,并快速展开一系列融资活动,直至9月初路劲基建入主顺驰,根据双方协议,顺驰以贷款和期权等多种融资方式共向路劲基建融得资金12.8亿元,而代价是孙宏斌让出了55%的顺驰股权。

“搜房的控股权都卖到了20亿元,想不到顺驰的控股权竟然只卖这么点,这可是一个曾经要做中国房地产界老大的企业。”众多业内人士不由这样感叹。“对于顺驰来说,这笔钱是救命钱。”一个顺



孙宏斌

驰内部人士透露了孙宏斌的无奈,有了这12.8亿元,顺驰才能填补资金缺口,才能继续活下去。

对路劲基建而言,当时来看,这也是一笔不错的买卖。付了这12.8亿元,这家在大陆一直默默无闻的香港企业无疑将声名鹊起,坐享其成——顺驰在国内建立起的品牌影响力,遍布全国的项目管理团队,以及千金难求的700万平方米土地资源。

但是,随后的不停注资和增加借贷让这笔买卖再度被人质疑,甚至有人觉得顺驰这样的漩涡让路劲基建欲罢不能。至今,路劲基建已经为顺驰提供了大约20亿元的资金支持,而顺驰的要求可能还会继续。业内人士还透露,路劲基建接手顺驰后,孙宏斌依然保留着他新建的融创集团这块“自留地”,而顺驰的品牌同样被依然保留,未来顺驰的上市道路也不变。

无奈背后,让人永远看不懂的“野心家”孙宏斌,或许还有自己的另一步棋。

面孔 7 专家

表情▶▶ 矛盾

□本报记者 于兵兵

我们的房地产市场是否存在泡沫?似乎从雨后春笋般的房地产专家群中就可窥一斑。在充斥各大房产网站、电视节目和平面报道的房地产新闻中,各路专家频繁登场,展开了一场又一场观点对决。于是,“看多”与“看空”,“唱衰”与“唱高”等新说法成为2006年房地产市场独有的衍生名词。

“真是搞不清楚,专家观点越来越多,老百姓却越来越迷惑。”上海一位关注房价的市民表示,为什么原本应起到明晰观点作用的专家队伍被冠以“混淆视听”之嫌?这个问题似乎已经不能再向专家本身寻求答案。

“不得不承认,一些专家的立场带有倾向性。”上海一位房地产开发商称。由于职业经历不同,代表中央政策意图、地方政府利益,以及开发商等市场主体利益的各路专家提出的观点会有所不同。而宏观调控前后,不同风格的专家表情都显得更加富于变化,且矛盾重重。

李毅(化名)是某房地产中介企业行业分析师和研究部经理,因为房地产市场的社会关注度高,媒体上的频频亮相令李经

理在几年间俨然成了社会名人。本着企业主体的利益出发点,唱高楼市一直是他的立足点。“强大刚性需求支持”、“中国经济的长期稳定发展”基本上是李经理“唱高”论调的主要依据。上海、北京等地房价“上涨合理结论”也引来大量网友在网上对他的攻击。“我不否认唱高楼市者有利益因素的考虑,但是我们预测的房价走势未必失真。”李经理称。

相比之下,“唱衰”楼市的专家似乎更能得到舆论的支持和认同。以空置、滞销、信贷风险和外资风险为依据,一些知名专家称2008年至2009年中国楼市跌入谷底的说法被各大媒体争相报道。戏剧化的一次观点对决发生在今年7月,新一轮宏观调控逐步深入之际,北京一路三人组成的房地产专家组来到上海,与另外三位上海房地产专家辩论调控得失。据其中一位专家介绍,节目录制现场辩论异常激烈,多处细节在播出时被修改。

“我现在已经不方便说话了。”近日,一位上海房地产专家在接受采访时说。随着调控意图的逐步深化,“唱多”专家的反对之声渐消,但是,这并不代表市场对调控的观点趋于一致,房地产专家的矛盾表情也许还要定格很长一段时间。

面孔 9 掮客

表情▶▶ 积极

□本报记者 唐文祺

与住宅市场存在一、二手联动情况相似,土地市场也存在着一、二手资源的重新配置,其中的牵线搭桥者被唤作“掮客”,张明(化名)就是其中一位。

张明最早是从事房地产营销代理的,听多了“转手一个项目便可暴富”的论调,他的心思便往这方面活络起来。

翻开他的笔记本,便发现一页纸上就记录着几十个土地项目或是楼盘项目的名字、地址及报价。和他聊天,中间便会穿插几个神秘兮兮的电话,然后忙不迭地记下信息。

不过如果想深入追问,除了项目名字、地址和报价之外,更具体的资料也很难透露。张明坦承,刚开始时的精力用在道听途说上。“这边传那边传的,中间也不知道究竟经过了哪几个人。有的时候就这么一个消息,连资料也没有,反正就当作信息传出去了。现在这种业务多,希望能撞上一个。”

随着与开发商的接触增多,张明也开始能

从他们那里得到或买或卖的直接信息。“有个老板想拿地,有没有办法找地块啊?”类似于此的信息,经过张明这样的“传话筒”向四处迅速传播着。

“今天政策多,每次有政策出台,二手土地市场就会特别活跃一阵子,还会出现许多子虚乌有的项目。”张明说,他曾经遇到过以外资名义洽谈业务的土地掮客,表示由于一手土地市场的供应紧张,因此对方想从二手土地市场上寻找机会。“可笑的是,见面之后,对方宣称手中握有100亿元资金,掌握如此巨资居然无法在土地公开招拍挂出让中胜出,这让我无论如何也不能相信。”他直言。

但作为同道中人,张明却也表示理解,“这可能是一些另有企图的人,向他们许诺下巨额中介费,然后利用他们寻找项目。没办法,真正有关系可以拿到好项目的简直凤毛麟角。”

而对于自己的“钱景”,现在的张明非常地看好,“对我来说,现在的市场情况更好了,越来越多的开发商资金周转不灵想卖地,海外基金又都在找机会,希望能找些好项目。我觉得我还是有希望能赚大钱的,就看明年了。”

面孔 10 中介

表情▶▶ 悲凉

□本报记者 唐文祺

从鼎盛时期滑落至难以维持,短短几年时间,房产中介行业的经营状况已经发生了根本性的变化。对于个中滋味,恐怕身为中介门店店长的王俊(化名)是最有感触的了。

“2003-2004年,那是个好日子,那时的房子涨得真是快。”王俊回忆,上海浦东某著名高档楼盘,2003年下半年期间,售价就从16000-17000元/平方米飞涨到19000-20000元/平方米;而徐家汇某楼盘

同样不甘示弱,8000-9000元/平方米的单价直线上升到11000元/平方米以上。

“那时的投资者挤破门槛,买进卖出像走马灯一样。而且通常一个人手里会有几套房子,甚至几十套。”王俊感叹,“和现在不一样,那个时候中介最头痛的就是没有房源而非没有客户。如果在中介门店扎堆的地方,抢房源是首要问题。”

王俊还用“日进斗金”来形容那时的盈利状况。在2003年10月之前,上海中介采用成交价3.5%的佣金收费标准,何况在缺乏规范化管理的二手房市场上,赚取差价就是公开的秘密。到了2004年,调整便首先是从中介行业整顿开始的。“2004年虽然有网上二手房登记、佣金下调等措施,但日子还不算难过。”王俊细细数来,“市场上供不应求的形势仍然非常明显,所以只要仍然有投资者在滚动炒房,中介不愁没生意做。”

但是到了2005年,中介行业的洗牌迹象变得明显起来。期限转、一年内换手房产停止按揭、不足2年征收营业税等地方政策出台之后,投机者的数量开始明显回落。“那段期间的业务量骤减,一个月能成交1、2套就算不错了。门店的人手裁减不算,自己的薪水也降了不少。”王俊指指门外的几处空置商铺,“原先那里都是中介门店,就是那个时候关门的。”

对于好不容易熬到2006年的王俊来说,要用度日如年来形容了。“上半年我们调整了经营方针,从满足投资者的胃口开始转向于自住者的需求,这还是有效果的。但今年中央调控的影响比去年来得更猛啊,抛盘的多,接盘的少,真正是经营最低谷。”

面孔 6 售楼小姐

表情▶▶ 失落

□本报记者 李和裕

“帮我留心一下哪些房地产公司还在招销售人员好吗?谢谢!”上月在朋友聚会时认识的林琳(化名)是一家上海房地产开发公司的销售经理助理。临近告别时,知道了记者身份的她很坦率地表示出打算跳槽的想法。显然,对于自己今年的工作经历,林琳很不满意,甚至是备感失落。

打扮时髦、略施粉黛的林琳完全看不出已在这楼市摸爬滚打了8年。“我还是很喜欢这个行业的,因为每天都有未知的事情发生,以前的收入也很高。”她这样表示,“当然我的工作也主要集中在房地策划、销售方面,所以也没想过离开这个圈子。”

林琳直言,她考虑“那地方”的主要目的是能回到上海。原来,林琳所在的房地产公司在上海已经没有项目储备了,最近又不敢拿地,惟有江浙一带还有几个项目可供销售,历年业绩比较突出的她则被派驻到外地去“独当一面”了。

“由于家人都在上海,让我每周在两地来回跑实在是挺累人的。”林琳坦言,“最主要的当然还有工作上的巨大压力,本来我们的项目销售情况还不错,但由于今年国家调控、地方也相应出台政策的原因,令项目在一些手续上遇到阻力,收入也在下降。”

不过,林琳也表示这并不代表她想临阵退缩。“项目的困难还是会逐个攻破,只是现在这种调控环境对我们做售楼的来说,实在是影响不小。要知道,我们在2003、2004年做的几个楼盘,都差

不多是1个月就告售罄的,还曾有一个楼盘1天就销售一空了,现在这种速度简直是痴人说梦。”

如今,林琳所表现出的这种心理落差应该在房地产行业销售人员中引起共鸣了。“的确无法同日而语,我手里接的几个楼盘就裁减了约20%的销售人员。”一位上海房地产营销机构的负责人李先生也向记者表示,“可能也要看产品,如今住宅卖得动的不多。购房需求肯定是存在的,但在楼市被看空、又转向买房市场的情况下,如何让这些需求释放出来对我们售楼者来说肯定是最难的考验。”



今年是售楼人员备感失落的一年 资料图



调控之手能否引领中国楼市迈上康庄大道? 资料图

面孔 8 集资建房者

表情▶▶ 坚持

□本报记者 唐文祺

个人集资建房行为自诞生之日起,便陷入屡战屡败、屡败屡战的境地。一个从未试行过的新事物,必须在“合理合法”的范围内操作,这种绕行其间、左右逢源的难度可想而知。

在风起云涌的个人集资建房潮中,刘康(化名)也属于一名颇具意识的积极分子。住房条件的困顿、孩子的日益成长,都使得其改善住房的需求迫在眉睫。但问题是,眼瞅着市场上房价日涨夜涨,自己这点工资应付不了房价。因此,他义无反顾地发起了个人集资建房。

没想到,最初的模式选择就摸索了很长一段时间。有人认为应使用社团名义,这样不以盈利为主要目的,在公信力方面更具号召力;有人则认为成立公司是最理想的,还不如一步到位。但问题是,公司必然是营利性经营组织,只要发展到一定规模,利润分配问题无法避免,最终就会失去本意。

在无休止的争论中,有一位房地产业内人士提出建议,将个人集资建房参与者限定为动拆迁户,待招募完毕后,采用股份制公司形式操作,等找到目标土地之后,再

进行项目建设,最终清算公司结束项目。

但问题又来了,作为股东的集资建房者,自认购公司股份之日起,其股权便从法律上转化为公司资产,除了转让或企业清算外,不能随意抽逃;一旦发生贷款,企业资产清算时,首先得到清偿的是作为债权人的银行,而不是那些用于购房自住的股东们。

股份制公司不可行,却也正式明确了运行模式的问题,以公司名义操作势在必行。因此最终决定以投资咨询公司作为运作主体。在考虑到公信力、资金安全性等各个方面之后,最终设定为由三家信托公司联合发行500份定向资金信托,等待项目开发完成之后,再将所建房产销售给各个业主,然后清算项目公司以结束项目。

可是,有人又质疑,注册资本金作为所付房款的一部分,将在项目结束之后进行分摊。但按照法律规定,注册资本金不能撤销,这其中又会涉及到“抽逃资金”。这样一来,又牵涉到是否合法的问题。

正在寻找合理出路时,今年调控政策又开始频频出台了。再过了一阵子,一些虚高的住宅价格居然有所下跌了。“也好,索性组织团购吧。”看来,刘康又有了坚持不懈的方向。