

## 无奈外资追逼 开发商“缩水”上市将成新风潮

外资推动,中型规模,特色突出,规模“缩水”……这一系列关键词,或许能让正饱尝资金饥渴的内地房企找到一片属于自己的“绿洲”。其中和外资合作是把“双刃剑”。在外资伙伴的推动,乃至追逼下,融资急迫的开发商不得不强行“缩水”上市。

◎本报记者 唐文祺

### 规模缩水 或许难以避免

自恒大地产 IPO 搁置后,内地房地产企业的海外上市似乎“疑无路”。在巨大的资金压力下和外资伙伴的推动下,不少开发商始终寻找“柳暗花明”的机会。河南的建业地产启动上市程序,以及厦门的宝龙集团传出上市消息,让内地房企看到了重新打开海外资本市场大门的一线生机。

与恒大地产等内地房企动辄 10 多亿美元的融资规模不同,这两家企业不约而同地采取了降低身价的手法。有消息称,资产高达 70 亿元的建业地产,其融资规模仅逾 2 亿美元,较之前透露的融资规模“缩水”不少。而名下物业资产估值在 500 亿元上下的宝龙集团,据传融资规模也只有约 3 亿美元。有分析师指出,近期市况波动,加上宏观经济和地震等诸因素影响,内地房地产股票总体仍不被看好,调低的标准与幅度是与市场情况相适应的,这也有助于企业增加投资吸引力。

此外,建业地产的底气在于,作为一家区域性房地产龙头企业,其对当地市场的专注颇受投资者青睐。建业地产当家人胡葆森在谈及企业未来发展策略时曾一再强调,

IPO 上市之后仍将河南作为发展基地,以郑州为中心,围绕该地的 300 公里半径范围,将会是公司长远发展的目标所在地。”而宝龙集团成功引入私募基金,以及将商业地产项目作为卖点,也似乎为其将来 IPO 的成功增添了几份胜算。

### 建业样本 胜在专注当地市场

作为今年首个有望成功登陆陆股市的内地房地产企业,建业地产无论是过去还是未来,皆强调专注于本地开发。根据其招股书说明,建业地产目前在河南省拥有 43 个开发项目,已实质性拥有的土地储备建筑面积约 480 万平方米。建业地产 CEO 兼执行董事王天也表示,公司将力争成为河南省当地最大的房地产发展商。

对于河南省房地产市场的发展前景,建业地产的当家人胡葆森乐观表示,河南省的城市化率远远低于全国平均水平,这对于房地产开发商来说,仍然有着较大的发展空间。针对目前出现的许多城市房产价格回落的情况,胡葆森解释说:“河南省的情况不太一样,自住需求高达 98% 以上,而且在今年一季度,从当地的成交价格和面积来看,仍然在平稳上升,因此不会出



现降价行为。”

一位投行人士告诉记者,专注于当地市场开发的房地产企业,通常会拥有较强的竞争力和人才资源,在未来发展项目上显得较有胜算。而且,那些在全国开发的房地产企业几乎没有了,对于投行来说,区域性的领头型企业也不失为好的选择。”

关于在当地市场竞争力的体现,胡葆森非常乐观。以目前市场最为关心的企业信贷问题为例,胡葆森指出,正是基于公司在当地的良好关系和表现,目前建业地产在省城的贷款标准采取的是基准利率,与一些房企只能获取上浮利率的贷款相比,有着显而易见的优势。目前河南省已出现了不少兼并机会,对于建业地产来说, IPO

将有助于顺利把握兼并机遇,从而完成收购。”

### 宝龙经验 引入私募+商业地产

而对于一直低调运作的厦门宝龙集团来说,引入美国一家私募基金的做法,意味着其上市步伐明显加大。据了解,在获取 2 亿美元的注资之后,宝龙集团将在二、三线城市以每年获取 5 至 6 个商业地产项目的速度快速扩张,并争取将旗下的商业地产打包上市。

与大部分赴港上市的内地房企情况不同,据了解,宝龙集团仅是将运作成熟的商业地产业务上市,其未来定位并非房地产开发商,而是运营商。据公开资料显示,该公

司的开发模式是:除了将少部分面积出售之外,大部分项目均采取持有运营的方式。经历了 10 多年的开发累积之后,宝龙集团旗下已经拥有商业地产面积 350 多万平方米。而在引入私募基金之后,预计更可以达到 600 万平方米。

有业内人士认为,从宝龙集团的项目操作来看,由于地理位置通常较为理想,商业项目升值很快。将运作成熟的商业地产业务打包上市,而且是多个成熟项目,会具有很大的投资吸引力。

宝龙集团董事长兼总裁许健康早先曾经透露,在未来 3 至 5 年内,宝龙集团每年将新增城市中心地带项目 5 至 6 个。如果该企业赴港上市成功,将成为第一个真正意义上的内地商业地产上市企业。

### 楼市评弹

## 重建

◎柯鹏

宇宙缥缈。生死片刻。活着真好。

被巨大天灾激发出伟大人性的人们,同舟共济、共渡难关之际,大多会有这类劫后余生的感叹;然则,收拾起心情,灾后重建又成为摆在我们眼前的紧迫的现实问题。

天灾可怕,但不会让世界绝望。人有“生、老、病、死”的苦恼,苍天大地亦有“成、住、坏、空”的四劫。世界七大奇迹,大部分是毁于地震的。我们今天看到的奇迹,都是维修和重建的结果。称之为奇迹,更多的就是赞美和歌颂凝聚于此间的人类之精神。因此,哪怕杜甫草堂、都江堰真的面目全非,重建并展示这种不倒的精神,依旧是我们的任务。

重建不应只是单纯的事后补救。32 年前的唐山地震后,全国曾掀起一股抗震房的建设潮,各地市都定点建造了一批钢筋混凝土浇灌的“巨无霸”楼盘,但是随后却大多空置。“整个房间没有一丝墙缝,连个挂钩也钉不进去”,这些房子失去了最基本的实用功能。如此的“样板戏”,实在没有再行提倡的必要。

重建还要防患于未然。自然灾害要索理一应一票否决,有地质隐患、地质次生灾害影响的地区,千万不能重建。灾后重建应避开地震断裂带、滑坡、崩塌、泥石流、河洪、山洪等影响的地区,应避开水源保护区、水库泄洪区、滩涂水下泄地段。这些都应是应有之义,也需要地方落到实处。

重建更需要各方的参与。曾经无数次试图证明“非暴利”,有良知的开发商们,这时候应该发力了。绅士们要做的事并不是自己想做的,而是自己应做的。作为中国先富起来的一批人,作为中国企业界的支柱力量之一,良好的企业公民们应该提前做好自己的工作,尽早投入到这份事业中去。平时当天文办的事情,是希望你明天就办好;但目前这样的关头,当天文办的事情,希望你昨天已经办好了——这才是真正的效率。

重建最需要的,是彼此携手、笑看风云的乐观精神。中国历史悠长,曾经无比辉煌,也有很多弱点,但它充满了韧性,总是能从挫折中复原。中国比那些小小的所谓口头爱国者描绘得要伟大得多,所以不需要他们来涂脂抹粉,她会再一次恢复平静,她一直都是这样做的。这话来自林语堂,很多年前,我们历经一次次国难时,他这样劝慰民众。

### 博客论楼

## 房价下跌 真是会成为灾难吗?

◎易宪容

最近不少媒体朋友打电话问我,一些房地产学术界的人“托市”严重,他们能够把房地产市场的价格托住吗?我告诉他们,早些时候,当房地产市场的价格快速飙升时,不也是这些人说,“房价上涨是正常的,是由市场供求关系决定的”。那么,房价下跌时,其价格同样是由市场供求关系决定的,因此,这些人要“托市”,同样是蚍蜉撼树,谈何容易?

但是事情远不止于此,当这些人没有能力托住下跌的房价时,他们便开始采取种种院外活动,希望调控变为“空调”的旧事重演,甚至于有人发出耸人听闻的言论,说什么“国内房价下跌将对中国的经济带巨大的灾难”。

对于这样的言论,其常识性、经济逻辑性及经验逻辑性暂且不说,仅看言论动机,就能够说明不少问题。因为,很简单,价格是市场经济核心,房价同样是房地产的核心。这几年为什么房地产市场会如此繁荣?就在于几年来一些地方房价快速飙升,就在于这种房价快速飙升可以让公有的土地在少数人手上卖出,并通过这种卖出将巨大财富在短期内转移到少数人的口袋里。

正因为的房价上涨有如此大的诱惑,因此,当房价下跌触及这些少数人的利益之时,总是会有人出来以公众利益为幌子,挟持政府不能够让房价下跌,挟持政府要改变目前的房地产市场政策。特别是当中国房地产市场仍然是一个政策市时,这种挟持的重要性更是明显。

当房价飙升得让绝大多数人远离这个市场时,这些人会出来说,房价上涨是必然的,因为市场有所谓的“刚性需求”。其实,远的地方不说,只要有点良心的人,到北京房地产市场去看看,早几年卖出的住房是否真正在解决居民最基本的居住需求?可以说,目前北京许多小区的住房,尽管早就卖出去了几年了,但是实际上长期无人居住,住房的空置十分严重。一方面建筑好的房子长期空置无人居住,社会公有的资源严重浪费,另一方面许多居民连最基本的居住条件都无法得以满足。在这样的情况下,这样的房地产业要发展到底是为了什么?是仅仅增加中国的 GDP 吗?是仅仅打造一些地方政府的房地产财政吗?如果是这样,这样的产业要发展吗?可以说,房价过高、房价高得让大多数人购买不起是全国人都知道的常识,为什么房价下跌就不可以呢?

(整理 柯鹏 嘉宾博客言论不代表本报观点)

第一演播室 | 中国证券网

## 出让形势两极化 开发商拍地热情随房价起伏

活动策划:柯鹏 李和裕  
主持/整理:李和裕  
嘉宾:中国指数研究院副院长 陈晨

尽管今年土地市场总体来说“风光不再”,但在局部城市仍不时出现多家开发商争夺土地的场面。如上周北京推出的 3 幅顺义区后沙峪镇地块受到了开发商追捧,最后由中粮地产以 25.94 亿元的总价“包揽”,其间每幅地块的平均竞价次数高达 121 轮,争夺之激烈可见一斑。与之形成对比的是,不少大量囤地的开发商对于手中土地的态度却开始发生微妙变化,如前不久万科着手对去年拍下的东莞“地王”进行处理,将该项目公司 50% 股权卖出,而后又有报道称,万科正在私下为旗下 3 个地块尚未开发的上海项目寻找合作伙伴,调整之举十分明显。土地出让有冷有热、行情分化,开发商其意何在?本周我们请业内人士就此与大家交流。

主持人:您如何看待目前土地出让行情分化的局面?

陈晨:是的,目前土地市场的分化情况很明显。如上面提到的北京,数据显示,虽然今年以来北京土地成交萎缩,但土地招拍挂并没有出现很明显的冷场。中国土地勘测规划院城市地价动态监测分析组的一季度报告表明,主要城市地价涨幅比去年四季度有所回落,部分城市甚至出现负增长和零增长,但居住用地需求仍相对较大,且在一些住房价格上涨较快的城市更为明显,北京便位列其中。我最近在杭州调研,也感受到那里开发商对于土地的热情仍在。不过,在珠三角不少城市,土地市场却明显降温,流拍的情况已屡见不鲜。



而我想指出的是,不光是土地市场两极分化,现在房价体系也是这样。我们可以看到,在保障性住房集中建设的区域,其周边的商品住宅楼盘价格出现回落,但在城市土地资源稀缺的区域,无论是市中心还是往往较偏的别墅区,价格依然上行。于是,这种情况也影响到开发商对于土地的选择,开发商自然更愿意拿价格有支撑力的区域的土地。此外还有消费需求的变化。开

发商往往有其关注的客户群,现在楼市内的需求是两头大而腰细,最普通购房者的持续观望造成了交易锐减。对于这一变化,恐怕只有小部分企业能适应,所以,客户群受调控影响小的开发商目前更愿意拿地。

主持人:在您看来,目前在开发商中比较吃香的土地有哪些特点?

陈晨:在资源稀缺区域有一些“特别之处”的土地还是广受开发商欢迎的,比如位置好,交通较方便,离环线近;适合开发的产品符合企业长期针对的客户群需求;政府在那块地周围做了大量工作,良好的基础建设使得整个区域被看好;又或存在被外资收购等资金运作机会,特别是一些商业地块。

主持人:那您觉得今后开发商对于拿地抱有什么样的态度?

陈晨:整体上开发商对高价拿地是抱担忧态度的。不过,业内也有这样的建议:形势好的时候卖房,形势差的时候拿地。所以,在今年房价涨幅趋缓,楼市再次出现跳跃式增长希望不大的情况下,想趁低储备土地的开发商仍在,当然,具备实力的大开发商比中小开发商的机会仍多得多。

不过,今年政府出台的一系列土地政策中,已经考虑到大宗土地出让不利于市场竞争及市场调控,要合理控制单宗土地出让规模,以增加土地供应的宗数,吸引更多的中小开发商参与竞争,防止形成“垄断”。同时,对于土地开发周期、闲置土地处理等问题,政府的动作幅度也开始加大。可见,开发商大面积囤地的行为有望得到遏制,去年高价囤地的开发商如今则压力和风险增大。总之,土地在开发商心里变得又爱又恨。

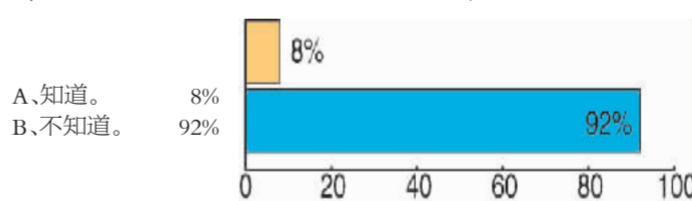
### 联合调查

## 61%受访者:愿掏更多钱购买抗震房

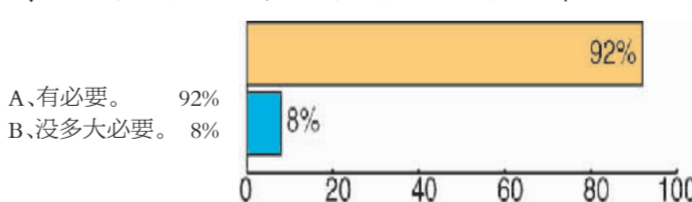
调查策划:柯鹏 李和裕  
统计整理:实习生 朱宇琛

在灾区紧张有序地开展救灾工作的同时,住宅的抗震性正受到人们的关注。据悉,我国不同地区的建筑物抗震标准是不一样的,主要依据国家的抗震设防烈度图,分 6-9 度不同的抗震设防标准。这些标准很多都是强制性的,如烈度在 6 度以上的地区,所有的建筑物都必须执行地震抗震设防标准,否则,建筑物不予以验收。我国大部分地区的房屋抗震设防烈度为 7 度,北京等少部分地区为 8 度。资料显示,建筑抗震设计时,多高层建筑钢筋混凝土结构构件应根据设防烈度、结构类型和房屋高度,采用不同的抗震等级,并应符合相应的计算和构造措施要求。有专业人士介绍,抗震设防烈度若调高一级,造价成本增加一般不超过 10%。本周,《上海证券报·地产投资》联合房地产门户网站 搜房网·焦点房产网进行了相关调查。

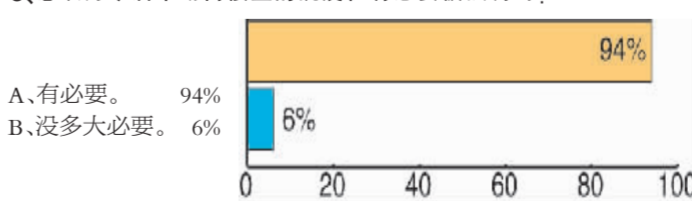
### 1、您知道您所居住的房屋的抗震设防烈度吗?



### 2、您认为今后有必要提高房屋的抗震设防烈度标准吗?



### 3、您认为今后市场内楼盘的抗震性有必要被强调吗?



### 4、您愿意为增强抗震能力的房屋增加购房成本吗?

