

中小房企生存有**道**之境遇

相关链接

影响中小房企发展的有关政策

“国八条”:2005年3月,国务院发布了一份关于切实稳定住房价格的通知,这个通知共有八点意见,被称为旧“国八条”。4月进一步提出要加强房地产市场宏观调控,并提出八项措施引导和调控房地产市场即新“国八条”。新“国八条”则旨在抑制房价涨幅。

解读:旧“国八条”以通知的形式发出,是要求各地政府重视房价上涨过快这一现象,新“国八条”则是具体措施。对交易征税力度加大,可以减少中小企业的投机行为,加大房地产信息披露,以防止开发商自我炒作。

“国六条”:2006年5月,建设部等九部委于日前颁布《关于调整住房供应结构稳定住房价格的意见》。其中一条意见:自2006年6月1日起,凡新审批、新开工的商品住房建设,套型建筑面积90平方米以下住房(含经济适用住房)面积所占比重,必须达到开发建设总面积的70%以上。

解读:小户型比例在整个项目中加大,使开发成本增加;同时不同的各项目产品之间的差异缩小,购房者对品质的要求提升。成本和品质的双重要求使部分中小开发商面临巨大考验。

“212号文件”:2005年9月,银监会关于《加强信托投资公司部分业务风险提示的通知》,大幅提高了房地产信托的门槛:自有资金超过35%、四证齐全、二级以上开发资质三个条件全部具备才能融资。今年9月下达的“放贷新政”中又一次提到35%的资金要求和四证齐全等规定。

解读:“212号文件”的出台及时给房地产信托打了风险“预防针”,使中小开发商本来就匮乏的融资渠道变得更为狭窄。

“121号文件”:2003年6月央行出台《关于进一步加强房地产信贷业务管理的通知》,其核心内容包括:房地产开发企业申请银行贷款,其自有资金(指所有者权益)应不低于开发项目总投资的30%;商业银行只能对购买主体结构已封顶住房的个人发放个人住房贷款。但是自此规定发布日直到2006年底,迟迟未果。2006年10月,北京市银监局突然重申央行“121号文件”,强调主体结构封顶后方可销售等内容。

解读:继续执行121号文,加大了对开发商资金的要求;而另一方面,它也叫停了房产局存在的房屋预售模式,使开发商拿不到“预付款”进行资金周转、开发后续项目,可能会使一些小的开发商资金链断裂。

“171号文件”:2006年7月,建设部和人民银行等六部委正式公布《关于规范房地产市场外资准入和管理的意见》,限制外资进入房产市场。

解读:这对于本身就缺乏资金,又不易从银行借贷资金的中小房企来说,融合境外资金的道路也被阻,无疑雪上加霜。

“39号令”:今年10月,国土资源部发布招标采购挂牌出让国有建设用地使用权规定(39号令),将工业用地纳入竞拍挂范围之外;并首次明确,受让人必须付清全部土地出让金后,方能领取土地使用权证书,未按合同缴清土地全部出让金的,不得按出让金缴纳比例分期发放建设用地使用权证书。

解读:对于大宗土地出让而言,这样的付款方式无疑给拿地开发商造成了很大的融资难度。对于资金、融资能力不足的中小房企来说,这条新政的实施无疑令他们的日子更加难过。

退市还是并购

中小房企临生死抉择

- 一方面,国家下达“39号令”、“房贷新政”等宏观调控政策,巨大的资金要求遭遇紧缩的贷款政策;
- 另一方面,地产大佬加快了行业集中度的步伐;
- 上海联合产权交易所发布的市场分析显示,仅在9月3日至7日的一个交易周内,通过该市场的房地产业并购交易宗数达到7宗,成交金额达到4.95亿元;而且近来挂牌转让的企业绝大部分都是100%股权全部转让。

□ 本报地产评论员 宋培青

压力之下才能真正凸显存在的问题。

虽然我国房地产市场已经基本上完成了市场化进程,进入到一个比较成熟的发展阶段,但房地产企业“数量多、规模小、品质差”的特点并没有改变。据统计,目前全国房地产企业已达到3万多家,中小房企的数量占80%以上;上海市的房地产企业就有2000多家,平均注册资本金不足2000万元,实收资本金不足6000万元。

一个行业如果发展速度过快,持续呈现“发烧”状态,自然会成为国家宏观调控的重点。“8·31大限”开始,国家制定了一系列的宏观调控政策,使得整个行业发生了转变:许多过去靠“关系”吃饭的开发商不得不面对资本竞争的新局面,由拼质量、拼成本转向拼模式、拼品牌;企业的扩张开始由不计成本的粗放型扩张模式,转向严格控制成本与风险的集约型扩张模式;中国开始由“地产时代”进入到“房产时代”。对于大多数中小房地产企业而言,这种“转变”似乎来得太快了。它们开始陷入到前所未有的生存和发展困境中。

困境一:宏观调控力度加大

现在,中小房企似乎越来越喘不过气来。

“8·31大限”是给房地产企业带上了真正起效的第一道紧箍,此后国家密集的宏调表明,这道紧箍没有丝毫放松的迹象。在接下来的两年时间里,“紧箍咒”不断,“国八条”、“212号文件”、“121号文件”、“国六条”、“171号文件”、“39号令”、“放贷新政”等等一系列的调控措施纷纷出台,土地、金融、信贷等等政策环境愈加严厉越来越严厉,中国房地产业的经营环境在进行着最为深刻的蜕变。受影响最大的,莫过于资金短缺、抗风险能力弱的中小房企。

“8·31大限”前,土地以协议方式转让,拿地相对容易许多,使得进入房地产业门槛过低,利润相当高,那是房地产的“暴利时代”。国家自然不会坐视,开始着手调控:禁止协议转让土地,转而采取招标、拍卖、挂牌的转让方式,紧缩土地供应量,对开发商的资金要求更高。

仅仅拔高了门槛还不够。2006年“国六条”下达70/90房的规定,在中小房企中引发强烈“地震”。尤其是一些在过去一年内高价拿地的中小开发商,原本希望通过低密度、大户型、高档项目赚一笔,没想到却挨了新政“凌空一棒”。由于必须追求单个项目利润,当初拿地时也是完全遵照规划测算成本,突如其来的政策变化,可能导致项目无法操作,“与其这样,不如把土地退了”,



中国开始由“地产时代”进入到“房产时代”。

一时间类似的想法频现于市场。

2006年以后宏观调控加强对房地产的风险提示后,银行对开发贷款持续紧缩,项目资本金比例达不到35%等贷款条件的开发商将得不到银行贷款,一位小型楼盘开发商表示:“中小型项目不少开发资金来源于银行贷款,而这当中有超过一半的发展商肯定无法达到贷款条件。”;“212号文件”的下达却大幅提高了房地产信托的门槛,使本来就匮乏的融资渠道变得更为狭窄。

调控政策的颁布,一方面使得土地价格不断上升,另一方面更让银行银根紧缩,融资环境趋于恶劣。众多中小开发企业在开发过程中面临难以从银行获得开发贷款,又少了个人按揭贷款的资金回笼支持,一些开发商甚至面临资金链断裂的严峻形势。本来想依靠外资进行融资,可“171号”文件的出台又浇灭了这一美好的设想。少地又缺钱,中小房企的发展可谓举步维艰。

近日国家又下达“39号令”、“放贷新政”等宏观调控政策。巨大的资金要求和紧缩的贷款政策,对

中小型房企来说又是一次沉重打击。“最近我们已经在研究考虑下一步战略,是否要真的退出上海市场。”一家中小房企的经理说,“我们手头‘活钱’不多,39号令出台,以我们的实力,在上海拿地将非常困难,风险将很大。拿一块地,少的三四千万,多则上亿,压力太大!”

随着土地交易方式的变革和国家对房地产行业的宏观调控,加速了房地产行业重新洗牌的进程,规范化运作对于许多实力不强的小型房地产企业而言,是一次痛苦的蜕变。

困境二:生存空间被挤压

虽然中小房企正经受着“寒冬”的考验,同行的大型房产集团却好似处于“春暖花开”之时额,扩张的脚步越迈越大。

业内人士分析,一系列的房地产新政促使行业的运作规则基本确立,政策风险大大降低,银行信贷更加集中地投向综合实力强大的房地产商。大型房地产商更易融资的基础上,能更多地拿到土地,在土地上的开发、营销也就更得心应手,势力

进一步壮大;而调控政策下,中小地产商特别是项目式地产商资金吃紧,马太效应在房产中凸现。

数据表明,我国房地产市场发育早也较成熟的广州市,目前已有约1/3的房地产企业被淘汰出局,从最“辉煌”时期的1600多家,减少至目前的1000多家;“8·31大限”后的第二年,北京市4000家房地产公司减少了40%。来自上海联合产权交易所的情况显示,近期上海林汇房地产开发有限公司80%股权、上海金城房地产投资咨询公司55%股权、上海北杰旺房地产有限公司10%股权等多家房地产企业正“排队”挂牌转让股权;而上海万锦置业发展有限公司以32500万元的价格,转让了公司100%股权。中小房企纷纷主动寻找“联姻”,以求维持自身的运作。

退市或者并购,一时间成了中小房企发展的主旋律。

面对这些攻城略地的地产大鳄,中小企业无论是拼资金实力、研发能力,还是拼市场操控手段都胜算不大,其生存发展空间日益被挤压。

困境三:自身缺陷日益暴露

俄国戏剧理论大师史坦尼斯拉夫斯基曾说过:“痛应该从外到内,再由内反映出来。”其实,中小房地产企业面临的困境绝不仅是外部的土地和资金问题,在此催化下凸现出来的自身问题也不能忽视。

缺陷一:成本不断上升。由于“地产时代”土地增值带来巨大的溢价收益,开发企业普遍在成本控制意识方面相当薄弱;而随着地价大幅攀升和原材料节节上涨,造成了开发成本的不断上升,使许多中小开发上叫苦不迭。

缺陷二:财务风险突出。众多资本实力不足的中小开发商在融资渠道较为单一的前提下,已难以应付高昂的开发成本和规避高额的风险,因此拓展融资渠道,提高资金运作能力已成为最为迫切的问题。

缺陷三:品牌竞争力不强。有专家认为是,进入了“房产时代”的到来,实质是进入了“大品牌时代”,房地产企业之间的从产品竞争层面上升到品牌竞争层面。而从目前来看,许多开发商的品牌建设仍然非常落后,品牌意识薄弱,目标模糊,手段单一,缺乏整体统筹考虑。

缺陷四:人才瓶颈。据调查显示,除资金、土地之外,人才资源成为制约房地产企业快速扩张的因素之一,比起大型房地产企业,中小企业更需要高端人才来帮助其规划、开发市场。

这些问题不解决,即使暂时缓解了资金压力、取得了部分土地储备,仍不能保证企业的可持续发展。