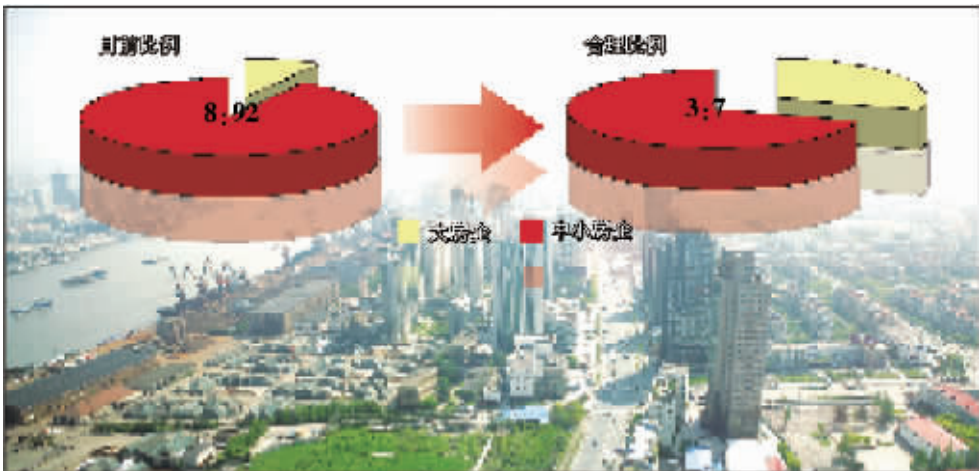


调控“高压线”重设游戏规则,楼市格局悄然变化

“小鱼”生存有理

- 现状:中国房地产企业多达6万家,但总体而言,规模偏小,行业集中度比较分散。目前中国前十大房地产企业市场占有率不足8%。能够每年销售额超过10亿元以上的不过几十家而已;
- 未来:专家断言,在一个健康楼市中,大企业与中小企业的市场份额比重应为3:7。

□本报地产评论员 房蓉



专家认为,大型房企和中小房企的合理比例应该为3:7。

宏观调控对尚处于初级发展阶段的中国房地产业的影响是巨大的,所有开发商不得不面临资金、土地双重压力,尤其是实力较弱的中小企业。他们目前或转移阵地,或合纵连横,在战略上寻求更多的方法来扭转目前尴尬境地。业内人士表示:尽管带来的阵痛让许多中小企业叫苦不迭,但通过这场摧枯拉朽的产业风暴的洗礼,整个中国房地产业的新格局随之被催生,更重要的是,房地产行业和企业都会在生存与死亡、机遇与挑战并存中越发坚强,更加健康。

格局:从8:92到30:70

什么样的开发商才算是中小开发商?业内人士表示:评价开发企业的重要指标之一就是持续稳定的年销售额。“中国房地产企业多达6万家,但总体而言,规模偏小,行业集中度比较分散。目前中国前十大房地产企业市场占有率不足8%。”中国指数研究院华东分院副院长陈晟透露。据悉,在这6万多家企业里,能够每年销售额超过10亿元以上的不过几十家而已,达到百亿元的企业更是凤毛麟角。从这个意义上来说,固然行业有万科、中海、富力、绿地等年销售额几十亿甚至上百亿元的“行业大鳄”,但更多的却是形形色色、各式各样的“中鱼”和“小鱼”。

“然而,现在中央的调控政策,特别是39号令,要求开发商付清拿地款项才能拿证,这其实是在打压房地产中小企业,对实力雄厚的开发商反倒是利好。”上海财经大学房地产经济研究中心印望华教授指出。早前,业界一些著名人士已经发出将有70%的开发商会被淘汰出局的预言。对于上述说法,印望华表示:“房地产行业不应该由政府采取行政推动的方式来进行这样的行业整合与洗牌,应该按照经济规律本身来进行优胜劣汰。”同样,对于房地产行业的垄断寡头和自由竞争,印望华认为:“应该是允许百花齐放,大中小兼容。”

“行业整合是个趋势,适当的

洗牌对整个房地产行业是件好事。”上海鹿都房地产开发有限公司总经理郑铭表示:“很多人都喜欢将国外成熟的房产市场与中国相比。其实没有什么可比性。‘二八’原则不适合目前的中国。”

“其实一个健康的市场格局,应该发挥各种企业自身的特质。在中小企业遭到洗牌的同时,大企业也会有整合。因此,我觉得三七比例应该比较合适。”中国企业海外发展中心主任孙飞如此断言。

优势:“大佬”面前不腿软

从未来来看,中小企业不会被大量逐出市场,作出这样判断的业内人士的依据是中小房企有自身的优势。

“中小企业并不是一点方向都没有,因为房地产并非光有资金和土地就足够,还要在当地有良好的人脉关系。这就是一个本土化的因素。许多财大气粗的港资企业花了十几年的时间还不算完全落地上海,这就是一个最好的证明。”郑铭表示:“不少大开发商,比如万科、万达他们的全国扩展计划讲究规模效应,扩张是有方向性的,而不是东插一腿、西插一脚。中小企业就要通过自身的优势需求差异化。”

一位不愿透露姓名的开发商表示:在过往的发展中,大多数中小开发商自觉或不自觉地在按着现在新政策的要求,进行着中小户型、中低价位产品的开发,虽然不排除也有中小开发商从事别墅、豪宅开发的,但其比例极小。因此,在新政策下,中小户型、中低价位的产品将成为行业发展的主要趋势,新政策在这方面的限制对他们而言,影响并不大,这在客观上为他们提供了一个较好的生存条件。在保证不会在行业大洗牌中淘汰出局;然后,再辅以正确的战略转型,一定会走出一条属于自己的路。

“大开发商1年做5个项目,小企业5年做一个项目。自然会做精做细。”熊鹰飞透露:“房地产行话里房价有3种:一般意义上的市场价、高出市场价的5%叫市场风险价、

高出市场价15%叫市场竞争价。许多大企业因为品牌因素,价格会达到市场竞争价这一档次。小企业如果价格适中,还是有自己的优势。”

机遇:“大鳄”转身“小鱼”得利

虽然宏观调控趋紧,但在同样面临压力的地产大佬转型中,识得机遇的中小房企看到了自己的空间。

在熊鹰飞看来,和行业巨无霸比起来,虽然地产大鳄有资金、规模等各方面的优势,对新政策的承受能力明显强过中小开发企业。但是,中小开发商却有灵活的机制,对新政策的转变和适应能力要明显优于行业巨无霸们。

“其实大开发商也面临着转型。我觉得将来的万科也许就会变成一个将精力更多地放在融资、拿地、管理统筹等方面的战略决策公司,而不仅仅是个做产品的开发商。”全国房地产商会联盟副秘书长,盛基集团副总裁朱咏敏大胆预测。“我也觉得大企业的发展模式今后会发生变化,不会一直停留在产品开发阶段,或者说他们公司的开发比重会降低。能在短期内顺利融资是大企业,尤其是上市公司的优势,因此他们更强调资本运作,会与一些在某一领域内开发技术更为专业的中小企业合作,进行资本联合。”朱咏敏的想法和熊鹰飞一致,他们都看到了地产大佬转身的背后,给中小企业留下的发展空间和机遇。

事实上,房地产调控在两年之前正式拉开序幕,一些房企在当时就开始有意识地转向其他领域。如绿地集团在2005年就宣布进行产业结构调整,成立了商业、建设、汽车服务及能源四大综合产业集团。这就意味着,原本单纯以住宅开发为主的绿地集团,开始将发展触角伸向其他领域,向综合发展商转身。“中小企业不一定是受到资金压力才期望合作,其中不乏一些希望借合作机会进行业务战略调整的。在我们集团寻求合作的中小企业里,有几家就是这样。”阳光100置业集团常务副总裁范小冲介绍。

业内观点

“寡头时代”不利市场

经过近年来多次的宏观调控和市场操作的规范化,所谓的寡头时代,或者说品牌时代无可避免地将要到来。这并不是小企业要面临的问题,大企业的开发和扩张同样面临同样的困境。

现今的游戏规则是这样的,初赛比资金,复赛才比产品,中小企业要有缘参与到游戏中来无外乎三条路,一是转战三四线城市,谋求更好的发展机遇;二是拓宽融资途径,增强资本实力;三是走联合开发的模式。其实,在我看来,无论哪一种模式,对市场都是不利。从融资渠道而言,对成本和利润影响最小的还是银行贷款,而上市等其它的融资渠道势必影响开发商的利润,最终转嫁到房价上,而且从竞争的角度来说,寡头时代的到来并不利于市场的多样化,最终失利的还是消费者。

天降大任于中小企业

“乱世出英雄”,所有的“地产大鳄”也是从中小型企业发展过来的。所以,不管什么时候,机遇都是与挑战并存的。在这次宏观调控下,一大批中小开发商的出局是必然,但也会让一批中小开发商荣升“地产大鳄”之席。在此关键时刻,最重要的是如何积极应对政策,积极进行思路上的调整,借助专业机构和专家之势,在逆境中求生存、求发展。中小房企可以谋求同其他中小企业联手,打破墨守成规的做法,引进一些新思路,眼光要适度超前,企业才能有立足之地。在土地资源越来越少的情况下,开发大盘对发展商综合开发能力和资金实力都有很高的要求,留给单个中小企业可操作的空间并不大,在这种情况下,中小企业可以通过联合来达到发展的目的,增强自己的实力,加大自己在地产市场上获得成功的机率。也可以与实力雄厚的开发企业合作。因此,中小企业并非没有立足之地,它要做的事情很多。

理解市场方能取胜

认清形势,最关键的是看准未来市场的发展潜力。与外来的有雄厚资金实力和开发经验的地产商相比,本地的很多中小开发企业在对市场的认识和理解上,拥有得天独厚的优势。这里所说的了解市场,是更深入的对生活方式和文化诉求的了解。大开发商是资本运作,小企业则是资金运作。在过去的3-5年里,很多中小企业发展的都很好,现在投资回报率降低,他们可以去三四线城市继续发展,这就好比是回到了3年前的大城市发展一样。另外,没有土地,就没有预期收益。对于中小型的开发企业,有选择性的获取地块并精耕这一块地,是个比较好的策略。土地是未来五年公司存在的基础,大开发商一年做5个项目,要求速度。而小开发商5年做一个项目,因此定会全力做好产品,提高利润率。

(房蓉 整理)

专家观点

权力垄断需被打破

今天说寡头经济,不由得联想到西方经济史中的寡头垄断时代。西方经济危机中,大量滞销的牛奶被倒进阴沟,成群的猪被赶进密西西比河。经济学上将这一现象称之为市场相对过剩。从这个角度来看,高企的房价在少数手握大片土地的开发者的操纵下,已逐渐沦为“有钱人的专属”。且不论这批社会财富“二八原则”中的金字塔尖群体能消耗多少套房子,至少作为社会公共

消费品的房地产已经踏上了价高者得的歧途。值得深思的是,高需求的泡沫一旦破裂,谁来为过剩的楼市买单?

全国各地频现“地王”,预示着房地产行业资金门槛越来越高,行业集中度进一步提升。这些大集团敢于出天价拿地,其中一个原因是这些公司土地储备都很充足,而且前期拿地的成本都较低,平均下来的土地成本不会很高,金融机构及各类投资者也乐于为大集团提供充足的资金。而中小开发商由于土地储备的缺口、资金压力,及对预期利润的估算,根本无法与大集团较量。小部分大开发商掌握了大量土地资源,赋予了他们在未来的楼市走势中,更多与政府部门及消费者博弈的筹码,可见,寡头经济是对地产业发展的危害是显而易见的。

需要强调的是,在社会住房保障体系健全的前提下,短期的“垄断”能纠正房地产市场小而乱的现象,建立起一些重信誉、富于社会责任感的品牌开发商。长期的“寡头”则会操纵市场价格,形成利益集团,与政府政策对抗,造成行业的不公平竞争。

政府应充分履行自身职能,来抑制房地产业步入寡头时代。从调整土地拍卖竞拍方式入手,加强市场上土地占有比例的调整;加快社会住房保障体系建设,以平抑房价影响开发商的市场预期;应充分利用调节职能促进市场多元化发展,平衡各方利益关系,给所有企业一个公平、公正、公开、有序的市场竞争环境。

而对于目前占据市场主体的中小企业来说,在开发及管理模式上要注意从单一变多元。国内房地产业发展初期,由于刚刚进入住宅商品化时代,住宅产品完全是“一枝独秀”。只是随着行业发展的逐渐成熟,才慢慢从单纯的住宅开发扩散至其他产品的发展,甚至有了复合型的房地产开发,如旅游地产、商业地产等多种模式。而这种变化,随着产业政策调控的进行,愈加明显起来。因此,中小企业对房企发展主攻方向和运营模式上要思索一定的调整,说到底,实际上就是“顺应变化”。

(房蓉 整理)



孙飞
中国企业海外
发展中心主任、
著名经济学家



曾健锋
金帝集团营销
总监



朱咏敏
盛基集团副总
裁



熊鹰飞
上海永懋置业
有限公司副总
经理