

市场分化寻求战略“避风港” 房企仍看好一线城市机会

□地产评论员 蔡骏

虽然目前上海土地市场处于低位运行,但从楼市的表现来看,房企依然更看好包括上海在内的一线城市的机会。不过,高企的土地价格也对房企提出挑战,如何在抢占市场的同时保证企业利润、降低企业风险,成为房企必然的考量。



一线城市“有利可图”

“在三四线城市库存量激增,产销比难以下滑的情况下,一线城市,成了房企最好的避风港,很多房企都放弃在三四线城市拿地,而‘挤破头’在一线城市高价拿地的情况从去年下半年开始频频出现。”同策咨询研究部分分析师许之静指出。

事实上,一些知名房企为了布局上海市场,不惜重金拿地。回看前两年,从泰禾、正荣、融信等闽商大肆拿地,到前滩、大宁、滨江等核心区域高价地块频现,不难看出房企对一线城市的土地渴求。

另一方面,上海房地产市场的包容性也增强了房企来沪拿地的信心。2014年多个闽商项目都取得了开门红。

而今年开局,虽然受假期影响,2月上海土地成交量处于低位水平,但值得注意的是,2月成交的经营性用地面积出现反弹,环比上扬63%。业内人士更认为,包括上海在内的一线城市土地市场在3月份已有复苏迹象。而一位房企相关人士也跟笔者表示,从一线城市来看,品牌房企对优质地块的竞争仍将非常激烈。

房企该出手时不手软

目前,房地产政策利好正在逐步释放,市场的转暖也势必影响到土地市场。

据了解,前不久,闵行某宅地拍卖现场吸引了近20家开发商参加,热门地块的市场温度由此可见一斑。

浦江华侨城项目负责人陆渊表示,土地就是房企的“生命线”,政策利好提振房企拿地的信心是显而易见的,但这并非企业拿地的标准。房企拿地主要还看其手中土地库存情况——一些急于打开上海市场,手中却没地的开发商自然“一掷千金”。而对于一些长期深耕上海的房企而言,只要手中土地资源充足,面对土地拍卖就会显得更加谨慎。

“一掷千金”也好,“态度审慎”也罢,本质上而言,房企拿地,该出手时绝不会手软。

业内人士称,由于未来上海新增建设用地保持“零增长”甚至“负增长”,土地资源将变得更加“寸土寸金”,这也决定了上海楼市基本面中长期看好。而对于已经布局及希望进入上海的房企来讲,谁都不愿意放弃上海这块市场蛋糕。

拿地考验开发商实力

诸多房企依然看好上海,依然希望把握一线城市机会。但同策咨询张宏伟则表示,尽管一线城市极具诱惑,但在当下这个“白银”时代,只有依靠实力才能取胜,因此对于本身规模不大的房企,拿地仍需谨慎。

对于房企而言,面对逐年上升的拿地成本,只能以做强产品、做高附加值来吸引消费者。市场不会因为“地王”、“豪宅”这类标签自动产生需求,想要迅速回笼资金,通过拿地实现企业利润增长,只能靠更好的产品和更高的附加值。

当下,较高的地价也迫使一些或实力有限、或疏于打造产品的房企不敢贸然拿地,唯有具备较强的产品打造实力的房企,才有底气在土地市场中有强势表现。而这也正是房地产结构转型的必经之路。为应对日益上升的土地成本,房企们只能竭尽所能。

■房企观察

旭辉销售净利双创新高 约94%销售业绩来源于一二线城市

近日,旭辉控股集团有限公司发布2014年度业绩公告显示,旭辉去年销售和核心净利润双双创下历史新高:合同销售金额上升至人民币212亿元,较去年增长近四成,核心净利润达19.4亿元,同比增长近28%。

“旭辉规模的增长是建立在盈利增长与负债稳定的基础上,不通过牺牲利润率和财务安全性来换取增长。”旭辉集团董事长林中表示,旭辉将进一步巩固一二线城市,维持审慎的财务策略,有效降低融资成本,开发宜居刚需和改善型产品以满足市场主流需求,致力为股东创造更理想的回报,为客户提供更好的产品与服务。

“高周转”是旭辉实现快速增长的重要原因。2014年,旭辉平均资产周转率为58.3%,较2013年提高近5个百分点。“高周转是基本能力而不是竞争力”,林中认为,真正的高周转是基于土地储备、产品结构及系统能力三方面的综合结果。

2014年,旭辉新增10个土地项目,主要集中在上海、北京、苏州、合肥和南京等一二线城市。去年旭辉约94%销售业绩也来源于一二线城市。

另外,旭辉对2015年的销售及回款持乐观态度,并制定全年合同销售目标为人民币250亿元,较2014年增长约18%。

市场速递

报告显示:超高资产净值人士 越来越注重物业投资

上周,莱坊联同中银国际共同发布2015年《财富报告》。报告显示,未来十年,中国的财富人群将迅猛增长。从地区层面来看,2014年,亚洲超越北美洲成为超高资产净值人士数目增长第二快的地区。

此外,报告中的态度调查结果显示,超高资产净值人士越来越注重将物业视为他们主要的投资类别。就亚洲的超高资产净值人士而言,物业在他们的投资组合中平均占38%。住宅物业是最受欢迎的投资类别,84%的亚洲理财顾问表示其客户对该类别更感兴趣,其次是写字楼(68%)。

对于新一代超高资产净值人士来说,房地产的吸引力尤甚,45%的受访者表示年轻一代对房地产的兴趣要高于父辈。

莱坊董事及上海研究及咨询部主管杨悦晨表示:“近几年,越来越多的中国财富人群走出国门,海外房产成为他们新的投资方向。我们预计未来十年,房地产投资仍将在中国高资产净值人士的资产配置中占据重要比重。”

携手英国贵族社交培训权威 翠湖天地引领豪宅服务新标杆

近日,瑞安翠湖天地举行签约仪式,将携手英国百年贵族社交、礼仪、格调的权威德信礼,缔造高端豪宅生活服务新理念。

翠湖天地一向定位精致、品位、高端,此次牵手拥有250年历史的英国皇室生活风尚奢华品牌德信礼,是翠湖天地提供更专业精英服务的传承,也是致力于为客户打造极致高端体验的宣誓。

瑞安房地产一直以来都以整体规划为开发理念,致力为客户提供一个舒适、设计及配套与国际大都会标准相符的居住环境。首次将如此高规格VIP深度服务与高端楼盘业务相结合,主要是为了翠湖天地最新一期的住宅销售做好准备。

瑞安房地产发展有限公司产品开发及高端住宅销售总经理戴亚伦表示:“翠湖天地从三期嘉苑The Manor最后18套精品住宅到现在接近四年没有新房源推出。在我们与顾问团队悉心地为四期设计及选材的同时,亦关注到客户对管理服务的要求不断在提升。有鉴于此,在企业天地二期5号楼筹备中的‘翠湖天地品味收藏馆’将陆续为客户分享我们的各项细节,让客户能充分感受到不一样的体验。”

抢占市中心地段,尚光徐汇中心内环内“孤品”系列报道二

徐家汇正演绎“上海价值”

世博会后,上海发展的方向变得越发清晰。浦西更凭借着“徐汇滨江”、“大虹桥2.0”、“国家会展中心”等关键词频频登上各大主流媒体头条。而这些关键词的“桥头堡”正是徐家汇,从某种角度看,正徐汇正扮演着浦西发展“心脏”的角色,不断为城市发展输送养分,区域正在演绎“上海价值”。

规划显示,未来的徐家汇(含徐汇滨江)将打造成为经济、文化产业的中心,将吸引大量创新型实力企业。在此背景下,未来的徐家汇必定需要更多符合国际化需求的办公室,需要提供更多适合企业高管们居住的服务式公寓等。因此国内房地

产行业龙头纷纷抢滩徐汇,重心统一指向高品质商办类产品,这或也指明了区域未来发展的方向。

然而,目前正徐汇真正可售或能让普通投资者参与的高端商办类产品并不多。一份来自易居中国的市调显示,目前徐家汇板块内可售的办公产品不足总量的20%。17栋办公楼中,仅3栋是近5年开发建成。今年正徐汇板块或仅有案名为“尚光徐汇中心”的商办类项目可以出售。这与区域不断增长的高端商务需求形成鲜明的对比。据统计,当下正徐汇拥有相关企业万余家,其中有办公室品质转换需求的企业远

超半数。当下的产品供应量远远不够。

事实上,供求关系的明显差异也直接推升了正徐汇商办类产品的租金收益,区域内5A级写字楼的平均租金在6元/平方米/天之上;高档服务式公寓的置业均价也在7万-8万元/平方米的区间内。

由此可见,正徐汇板块商办类产品将是2015年楼市的热点之一。对房企来说,谁来解渴日益加剧的供不应求的市场局面;对消费者而言,谁能把握在徐家汇购置高品质商办物业的机会,参与到城市价值发展的进程中?即将于近日入市的“尚光徐汇中心”或将给出答案。