

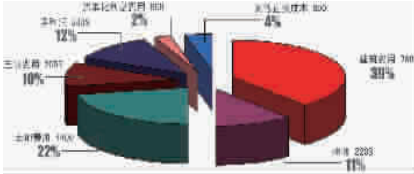
‘绿城’们并非高房价推手

“绿城”们牺牲了速度和高利润来实现对于产品的理想,而这样的模式,却令他们在调控面前更加被动。

地产评论员 冯燕 王嘉辰



最近,一张“绿城项目成本构成图”在网上广为流传,甚至连 SOHO 中国董事长潘石屹也转发了该微博,并称“终于有人把这张饼给画出来了!”。尽管绿城否认曾制作了此图,但表中所显示的绿城的微利状况,还是再次引发市场关注。



各方利益分食房价

根据该张利润饼图显示,绿城 2 万元/平方米的销售项目中,土地费用占 2 万元售价的 22%,税收占 11%,建筑费用占 39%,其他直接成本为 4%,资本化利息费用为 2%,三项费用为 10%,而净利润只有 12%。

据其它资料显示,在房地产项目各项成本中,土地费用、各种税收约占房价的 40%—55%,建筑施工成本占 20%左右,三项费用约为 10%。

目前上海在售的项目,大多是开发商于 2009 年、2010 年拿地,成本较高。上海易居房地产研究院综合部部长杨红旭就曾判断,全国来看,土地成本占到房价的 20%—50%,而上海外环内这个比例甚至可能达到 40%—50%。

以此计算,相关的契税、营业税、土地增值税等税收,名目繁多的费用等都在开发成本中体现。

另外,资金成本也成为开发商的重负。据了解,随着银行信贷的收紧,很多

房企无法拿到足额的信贷,如果做信托融资,财务成本至少要达到 15%以上。

由此可见,房地产行业是一个各方分食利润的行业,而在通货膨胀中利润也被进一步摊薄。

理想“挤压”利润空间

在之前卖方市场的狂热氛围中,一些开发商的心思都放在抢地上,项目品质可想而知。但“绿城们”却始终坚守产品主义,而这样的产品理想也使其利润空间几乎消失殆尽。

2011 年 7 月 23 日,金地·佘山天境开盘。这时距离 2009 年 7 月,金地以 30 亿元的代价,将天境所处的赵巷地块收入囊中已经整整两年。但金地天境首创的“平墅”,却让上海领略了什么是真正的享受型豪宅。

在金地天境开盘的三个月前,浦东唐镇也有一个项目开盘,它就被称为大平层之王的绿城玉兰花园。从拿地到开盘,绿城玉兰花园用了 16 个月。

2007 年 11 月,新加坡仁恒以 13.01 亿元拿下新江湾城 D3 地块,而直到 2010 年 10 月,仁恒怡庭才开盘。“善待土地,用心造好房”是仁恒一贯的开发理念。

笔者在这里赘述这些精品项目的开发时长,因为“慢工出细活”这句俗语同样适用于房地产行业,而这样的慢工不仅意味着时间的拉长,更意味着开发成本的大幅度提升,以及相应的房企开发利润的骤减。

不同于开发周期 8 个月甚至 6 个月的标准化的快速开发、快速销售的模式,“绿城们”牺牲了速度和高利润来实现对于产品的理想,而这样的模式,却令他们在调控面前更加被动,因为所谓降价跑量的“降”,对于他们来说,已没有多少空间。

不仅是开发周期,对于产品开发的

每一个细节,执着于产品主义的“绿城们”付出的必然比别人多。房子坡屋面的防漏,国家标准是两层多,而绿城是四、五层;国家规范的栏杆是 1.1 米,绿城是 1.3 米。由此,产品的高投入也使绿城的低利润几成定局。

股权转让引发担忧

2011 年末及 2012 年初的一系列股权转让,让绿城得以继续“战斗”,但这样的转让也引发市场担忧。项目“被嫁接”后是否还能保持绿城品质。有人断言,他人接手后的绿城项目,将来无论在价格还是品质上,与“绿城制造”相比都难有优势。

绿城董事长宋卫平对房屋品质的苛刻,已经到了偏执的程度。关于他痴迷于品质的各种故事,在业内广为流传。

融创中国董事长孙宏斌曾在微博中透露,宋卫平陪同他在绿城的杭州四季酒店参观,“穿越连廊时老宋蹲下来,摸着廊柱说,再往外挪十公分,就压在两块砖中间了,好看,两个人也可以并肩走了。”这样的描述令人动容。

而笔者在对于绿城玫瑰园的造访中,也得以领略其产品的超前、创新和人性化。“绿城很多的房子都有灰空间的设计,它不是一个封闭的空间,下雨天人也可以在里面走动,这样的设计不仅可以空间显得大很多,又能跟大自然更加贴近。”一位熟知绿城产品的人士告诉笔者。如此空间创新,绿城有很多,也许别人看了可以学会,但对于原创者,其费心费力可见一斑。

但对于接手绿城项目的继任者,均有着不同的开发风格和开发模式,对于“绿城制造”能有多少坚持,尚未可知。而仅仅是转让已让人唏嘘,如果真的“消灭绿城”,对于房地产行业来说,也许才是一种真正的遗憾。

部分高品质楼盘

几无利润

在普遍降价的市场环境中,“不降价难跑量”已成市场定律。而大部分追求“高品质”的楼盘只能在高成本和低总价间夹缝求生,这使得他们能赢得的利润已是杯水车薪。

土地价高利润缩水

杨红旭表示:“现在的跌价环境中,地价占总成本的 35%算是比较合理,也即房价是地价的三倍左右,才能保证不赔钱。”

杨洪旭所说的 35%是上海所有住宅的保本平均水准,而作为高品质的项目而言,普遍定位在中高端,地价占总价的比例更高一些是情理之中的,而现在市场上不少高品质项目其地价与总价相除的比例却远远高过这个数字。

位于龙华板块的绿地海珀旭辉楼板价约 43000 元/平方米,目前项目在售楼项目打 85 折,折后均价 70000 元/平方米左右,土地价格约占总价的 61%。另外,位于南翔的地王项目新城公馆的楼板价约 13000 元/平方米,不少于 6000 元/平方米的装修标准,称得上是高品质楼盘。根据中原数据中心公布的数据显示,2012 年 1 月,新城公馆的成交均价为 19305 元/平方米,该项目从之前开盘的 27000 元/平方米降价至今,降幅已接近 8000 元/平方米,按现在的售价来算,土地价格约占总价的 65%,新城地产上海公司总经理助理陈雷曾亲口承认,现在的售价已触及亏本底线。

开发周期长成本费用涨

产品质量是鉴别高端楼盘的硬性标准,而打造高品质的产品无疑是一场耗时、费力的拉锯战。除了绿城以外,仍有不少开发商,宁愿牺牲开发速度,也在坚守“产品主义”。但是,高额的人力成本付出,便是其面临的主要问题。

“土地资本、建筑成本、销售费用和税费是相对固定的,不会随开发周期变长而增加。”一位品牌开发商的项目操盘手告诉笔者,“相比其他费用,前期投资中变数最大的是工人人力成本。”“一般工人的收入是按天计算的,一旦延长开发周期,开发商就必须投入更多的资金在建筑工人的资金上。”

以新江湾地王中建大公馆为例,从 10 年上半年动工伊始,预计工期会超过两年半。光地下室及地下车库空间打造这一细节就花去了好几个月,而不完全计算,其项目旗下建筑工人超过了 250 人,每位小工 70 元——90 元/天,大工 150 元——200 元/天。更有部分技术工种实行承包制,日工资甚至能达到 300 元。中建大公馆在人力资源方面的投入可谓巨大。

而另据调查,中建大公馆绝非个案,苏河湾一号、金地·佘山天境、华润·佘山九里等也皆是开发周期长、人力费用高的代表项目。巨大的人力资金支出使得这些项目的成本价不断提升,而在现在价格难以开高的市场环境中,人力成本的提升让房企利润更加微薄。