

# 调控之下大牌“现形”

地产评论员 金喆

万科、和黄、华润、龙湖、嘉华、中星、象屿,这里每一个名号都在地产行业中有着属于自己的一席之地,有的更是标杆房企。但当房地产市场在调控中逐渐发生着变化;当房地产行业褪去黄金十年的华丽外衣,离开“只涨不跌”的神话,少数大牌也在中国楼市的转型期,逐渐褪去原有的光华。

## 房价下行 质量隐患浮出水面

进入2012年,“质量门”几乎成了万科的专属品。频传的质量门不是突发现象,更像是在楼市野蛮生长期已经种下的隐患。当调控来临,房价下行,与投资无关的真实居住需求,必然将被涨价掩盖的质量真相还原。

中国房地产价格在经历了十年令人惊叹的单极上扬后,终于在2011年,有了实质性的上涨停滞,甚而开始有了转头向下的趋势。

上海搜房网数据监控中心统计,2012年第一季度上海楼市成交均价为21539元/平方米,与去年第四季度基本持平,同比则下滑3.1%。

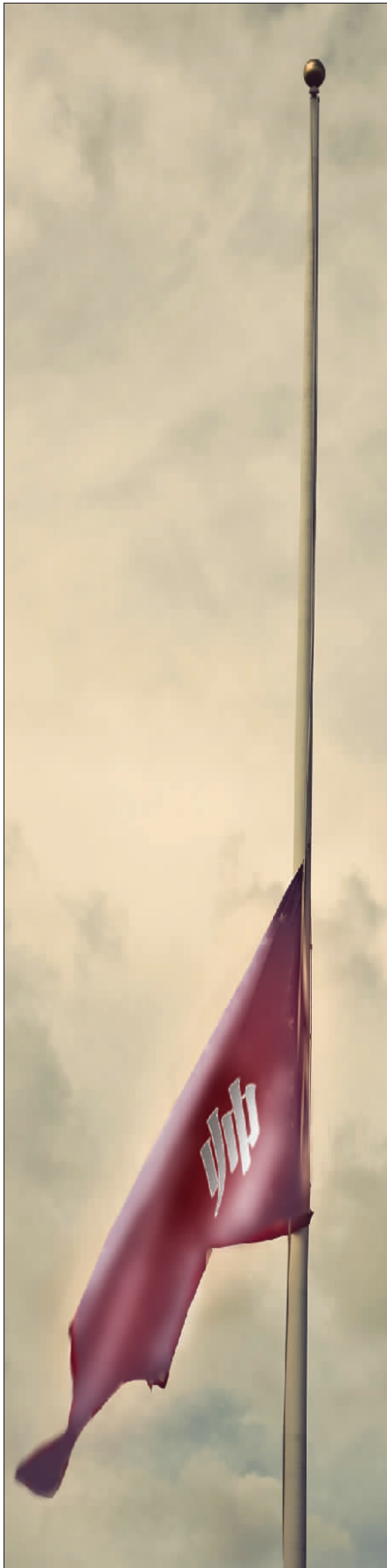
在限购令的持续影响下,上海楼市的成交量一直徘徊不前,楼市库存也一再走高,直至去年末,“以价换量”开始成为市场共识。进而有越来越多的项目加入到其中,优惠风潮更是逐渐从刚需市场席卷到中高端市场,并一直延续至今。

调控下所揭示的质量真相,是房地产粗放发展时期,企业一味拼抢速度从而给行业品质带来的伤害。

而万科对销售速度几乎有“洁癖”,著名的“5986”高周转模式,即拿地5个月动工、9个月销售、第一个月售出八成、产品必须六成是住宅。

这种快速开发模式在成就千万万科的同时,也受到不少同行的质疑。据媒体报道,绿城集团董事长宋卫平曾质疑万科的产品,建议万科能做一次反省。而在很多地产同行看来,绿城、中海、仁恒的产品质量优于万科,是不争的事实。

“规模速度型增长”的万科并没有向“质量效益型增长”转变,而在房地产市场回归理性的时代,万科的质量隐患时不时传言四起。



## 地价缩水 捂地不能“坐享其成”

“从不畏惧高房价,因为明年价格一定会更高。”在房地产发展十几年后,这几乎成了市场的“价值观”。

伴随着房价不断攀涨的是地价。2009年、2010年,楼市出现的诸多地王即是明证。而无论多少次否认,和黄“囤地”、嘉华“捂盘”的诘问,总是伴随着巨大的土地价格增值。

但随着调控政策的持续,土地市场在进入2012年后越发低迷。

上海搜房网统计显示,一季度上海共推出18幅经营性土地,去年一季度则有73幅地块入市,四季度更是多达82幅,而备受关注的纯宅地一季度仅有2幅入市,今年上海土地供应较去年出现大幅下滑。

而土地市场的冷意在个别地块中更是充分体现。2011年崇明双料“地王”——“城桥商品房基地1、2号地块”今年再度出让,被上海同瀛宏明房地产开发有限公司以5.36亿元底价竞得,折合楼板价3075元/平方米。据悉该地块曾于去年2月成功出让,以10亿元的价格被上海保集集团和上海佳富投资有限公司成功摘得,楼板价5376元/平方米,但之后被开发商退地。一年时间,地块易主,但出让金却出现了近50%的大幅缩水,溢价率更是从115%成为零溢价。

和黄购入青浦赵巷地块,同样没想到在一年多后,同样属性的地块地价竟缩水一半以上。当地价缩水严重,习惯了缓慢开发的大牌房企真的要想想看,这样的开发模式是否已经过时。

## 投资离场 高端产品花样百出

2011年2月1日,上海出台细则落实“新国八条”。2月19日,上海出台“限购令”操作细则。自此,上海楼市便始终维持低量成交。

即使市场对于“限购令”始终看法不一,但有一点毋庸置疑,限购一年,投机在整个市场绝迹。而没有了投机所裹挟的价格疯涨,高端产品才真正成了靠货真价实的产品力说话。

数据显示,单价62841元/平方米的海珀旭辉,以23864.15平方米的成绩排名2012年一季度公寓成交第七;而均价在68002元/平方米的尚东鼎则以4546.1平方米排名别墅成交第五位。在目前经济类别墅盛行之下,高端产品依然有市场。当限购将众多需求隔离高端市场之外时,并非所有高端产品都一蹶不振。

但也有企业在市场中不幸落败。龙湖降价效果良好,但不久前却爆出“假摔”嫌疑;华润全国成绩不错,但在上海好像无法“说服”。无论其中原因有何不同,但有一点是相似的,调控之下,大牌原有的“痛脚”不用刻意,自然会表现出来。

