



李嘉诚在长实与和黄的 2011 年全年业绩会上称,集团在内地购入土地后并未囤地,会依足政府法规开发及发展计划。同时表示现在购买的土地,较集团以前购入的邻近土地便宜,并且重申没有转售土地。

和黄:慢开工有风险

地产评论员 金喆

始终被否认的“囤地”

李嘉诚目前又一次在公开场合表示,和黄未囤地。但据相关媒体报道,北京姚家园地块由和记黄埔于 2001 年取得,约定开工时间为 2005 年,竣工时间为 2006 年。但目前,该项目仍处于二期施工阶段。

从拿地到二期竣工经历 11 年的时间,但和黄相关负责人还是否认了囤地的说法。

开发进度缓慢似乎是李嘉诚旗下地产开发企业的一大特点,不仅北京,和黄在上海亦不止一例。此前就有媒体报道,长江实业与和记黄埔 2000 年至 2008 年年报中披露的上海项目中,多个项目从地块取得到上市销售的时间长达 6 年以上。

而最让人深感神秘的莫过于和黄周浦项目。该地块曾经一度出现在一份闲置土地名单中,彼时人们才知道“上海明华房地产有限公司周浦地块”背后真正的拥着者是和记黄埔。

据了解,该地块最先出现在和记黄埔 2008 年年报中。而笔者也

在和记黄埔的官方网站上看到关于该项目的简要介绍——“占地面积约 26.3 万平方米,项目包括 33.4 万平方米的住宅,5000 平方米的商业设施以及一所幼儿园。”

目前,这块被称为御沁园的项目已经开工,开工日期显示为 2011 年 4 月 22 日,而这一时间距离 2008 年,已经过去了三年。

着重土地储备

尽管早已进入上海市场,但是和黄的房产项目却鲜有面市。如今在上海,其在售项目也并不多。

据相关数据显示,去年四季度,和黄仅靠四季雅苑售出 9 套,以及御翠园的 1 套来支撑销量,总计销售金额不过 1.67 亿元左右。而到了今年一季度情况也大抵如此。网上房地产显示,目前和黄在售项目御涛园自去年 8 月售出一套后,便再无人问津。

但对于这样的销售业绩,和黄似乎并不介怀。其 2011 年半年报还显示,集团当时所占土地储备可发展成共约 1089 万平方米以住宅为主的物业,其中 97% 都在内地。

似乎对于和黄而言,土地储备比项目开发要来得重要。

“和记黄埔在内地市场,屡屡通过土地升值而受益丰厚。”曾有分析人士如是表示。

以北京姚家园项目为例,据资料显示,该项目一期在 2005 年 11 月开盘,时隔 6 年,二期在 2011 年 11 月再度推出。截至 2 月末的三个月时间里,该项目二期共售出 270 套,而成交均价也从 2005 年的 9000 元 / 平方米一路涨至 2.8—2.9 万元 / 平方米。

除了销售价格的急升,项目土地的增值也让这类企业受益匪浅。

地价下滑 固有模式有风险

如今,面临着楼市调控,楼市进入“下半场”,土地市场价值有了下滑的风险,以前那种靠土地升值而获取丰厚利润的机会或许不再有。而固守如此发展模式,显然已经不合时宜。

2010 年末赵巷 17 号地块出让时,即使有金地、龙湖、万科、中海、绿地等众多品牌房企参与其中,但最终,和记黄埔还是以 16.2

亿元的出价拔得头筹。这个价格折算楼板价达到 21436 元 / 平方米,溢价率高达 191.5%,超出之前金地拍下赵巷 10 号地块时的地王单价 50% 左右,新的赵巷单价地王诞生。但这却是“赵巷最后的地王”。

在该地块出让一年后,对于何时开工、做何项目等,人们只能在和黄的官网上,看到寥寥数言:“项目位于上海青浦赵巷镇区,占地面积超过 74000 平方米,预计将发展为大型豪华住宅及商业项目。”

时间来到 2011 年年末,上海赵巷 16 号地块以 14.087 亿元的底价拍卖,折合楼板价仅为 9559 元 / 平方米,与一年前和黄所拿赵巷 17 号地王的 21436 元 / 平方米的楼面地价相比,地价水平相当于缩水 55%。人们纷纷预测,赵巷 16 号地块价格下调,或将直接影响昔日“地王”的盈利空间。

近来有消息称,李嘉诚承认上海赵巷 16 号地块也为其集团购入,从和黄此次神秘的低价进货、以拉低成本之举可看出,对于赵巷 17 号地王,和黄似乎并没有十足把握。但问题是,这样的救急能有多少次?



小结

和黄

在房价疯涨的年代,慢开工、慢开发,能尽享土地增值带来的高额利润;和黄不断被外界指责“囤地”,又不断地否认“囤地”。直到调控持续下,土地成交开始出现低溢价甚至零溢价,和黄 2010 年末到手的土地,在一年多后同类土地价格缩水一半,面对如此现实,其也许不得不慨叹,调控之下,土地有风险。

万科

2012 年刚刚开始,万科项目劣质传言即频传。北京、上海、广州等国内 16 个城市的万科楼盘涉及世人为之哗然的“万科毒地板门”事件;3 月末,位于深圳的万科第五园六期精装修房又陷“纸装修门”……在楼市野蛮生存时期,寻求急速扩张的万科屡陷质量危机,或许这并非偶然,这样的“是非”也让万科作为标杆的光环逐渐黯淡。



“如果万科一意以利润为导向,那么后千亿时代可能面临覆灭式的危机。”

王石于 2 月 18 日发微博表示:“一旦发现产品问题,万科将承担全部责任,维护消费者权益。即使 1% 差错,对消费者就是 100%。”

万科:传言不断的标杆

地产评论员 金喆

急速扩张下危机四伏

近期爆出的“纸装修门”,是指深圳万科第五园六期的业主,发现附带楼盘赠送的“精装修”的衣柜和鞋柜出现了大范围发霉。拆下后发现柜板非常薄,业主怀疑此前万科许诺的“精装修”成“纸装修”。

尽管万科已经否认发霉面板是纸板,但万科总裁郁亮也坦承,“部分装修确实存在一定质量问题。”

而之前的“地板门”,虽然之后大部分楼盘的地板被称合格,但佛山万科新城湾畔 7 号楼出现的安信实木复合地板甲醛超标,却显示“毒地板”事件并非完全子虚乌有。

“过去几年万科总共推出了 4.4 万多套装修房,这个量在全国各开发商中最大。”这一条被视为近期万科屡陷质量门的重要原因。

因为量大一定问题多,这样解释质量事件,道理并不充分。但

如果对于万科的发展有所探究,就不难发现,危机也许在很长时间就已经存在。

从 2004 年到 2010 年,从几十亿的销售额到销售额破千亿,万科仅用了 6 年。大量拿地、快速开工、标准化复制的模式让万科在规模导向中节节攀升。但伴随着规模的日益扩大,万科的房屋质量问题也一再见诸报端。

对这种拼抢式的发展,王石甚至在 2010 年曾出言警告,“如果万科一意以利润为导向,那么后千亿时代可能面临覆灭式的危机。”

高周转的“快跑”模式在房地产行业粗放时代超速发展的同时,留下的是品质的“后患”,带来的是诸多管理“黑洞”。

调控中是非不断

自去年下半年起,房地产市场就被笼罩在“库存高企”、“资金链紧绷”的氛围之中;年初,万科“质量门”便爆发。

这两种现象之间却不无联系。调控下,只着眼于房价收益的投资性资金离场,而原本被忽略的问题成为人们关注的焦点,万科被视作范本的高周转模式也在这场质量风暴中开始显现出种种隐患。

在过去房地产市场粗放经营、泥沙俱下的时代,房地产市场几乎“一涨遮百丑”。“无论企业做出怎样的产品,能买到房,就意味着无限升值空间。在这样的背景下,房屋本身存在的所有问题都会被未来的升值预期所掩盖。”一位业内人士如是说。

可当房价一旦回归理性,投资资金的外溢,使房地产真正成为满足居住需求,房屋质量问题便如真相般被揭开。而这也正是万科在调控下,质量门频繁出现的原因。

去年笔者就曾就万科的精装修房请教一位监理,该监理在看完位于浦东的万科某精装楼盘后表示,其装修成本与所报成本难免有差距。

万科光环渐行渐远

众多楼盘“质量危机”,在某种程度上都是此前楼市野蛮生长时期的历史遗留问题。其随着房地产调控的持续深入和房地产暴利时代的终结,集中爆发。而万科的光环也在一次次的质量事件中与消费者渐行渐远。

“在节目中,深圳业主的遭遇实在让我们以房地产行业从业人为耻。如果深圳万科金色领域这样的房子都没有质量问题,那么我们大家都可以回家歇着了。”微博上,北京中投联达董事长杨少锋如此留言。

而更多的普通人在网络上表达着对于万科的愤怒和失望。

与接二连三的“质量门”相连的是,万科发布的 3 月销售公告显示,今年第一季度,万科累计实现销售金额 310.7 亿元。该数据同比下滑 12.5%,这是万科 6 年来第一季度销售金额首次同比下降。