

危机意识强 管理成本低 中小开发商——

并非弱不禁风

地产评论员 冯燕

在房地产市场“萧瑟”的季节里,与大型房企不同,中小房企似乎总是以集体形态示人,“中小型房企面临破产危机”,“中小房企资金链状况更为严重”……这个被集体化的概念是否确如诸多描述般,面临不能承受之“痛”?

悄无声息“被收购”

寻找一例濒临破产的中小型房企并进行有效沟通,并非易事。对于谁是中小房企已经是一个模糊的概念。

“中小型企业是一个泛指。”上海易居房地产研究院企业研发中心总经理周建成告诉笔者,“本来存在按照销售额达到某一数值标准来界定的说法,但也有一些房企虽然销售额少,但在三四线城市拥有很大的影响力,是当地的大企业。”

一般来说,排名百强以后的企业可以归为中小房企,但 50 强内,也有很多企业并不知名,而往往排名第 5 和第 50 差距已经很大。周建成如是说。

但即使是在这样模糊的界定中,中小房企的集体生存状态依然露出端倪。

一份来自中原地产的统计显示,11 月,全国房地产公司完成 9 宗股权交易,总成交金额为 67.5 亿元;2011 年 1—11 月,房地产企业股权交易数已达 102 宗,而 2010 年全年仅 84 宗,1—11 月披露交易值达到了 368.3 亿元,同比去年全年上涨 122.8%。

相关业内人士称,并购最为活跃的就是众多不知名的中小房企,华远地产董事长任志强也曾透露,已经有不少中小房地产企业破产,只是没被看到,因为破产企业现在仍以“被收购”的形式存在。

随着调控的持续,银根收紧,以及楼市销量的严重萎缩,对越来越多中小房企而言,资金链的困难让部分企业卖掉公司离开行

业或抱团取暖。

“上海南光联合房地产有限公司 10%股权”,“海南新东方房地产开发有限责任公司 100%股权”,“河南华诚房地产开发有限公司 25.17 股权及 16165.934745 万元债权”……在笔者截稿之前,上海联合产权交易所网站上十几项房地产产权、债权项目挂牌出让,转让方除了国企之外,中小型房企居多。

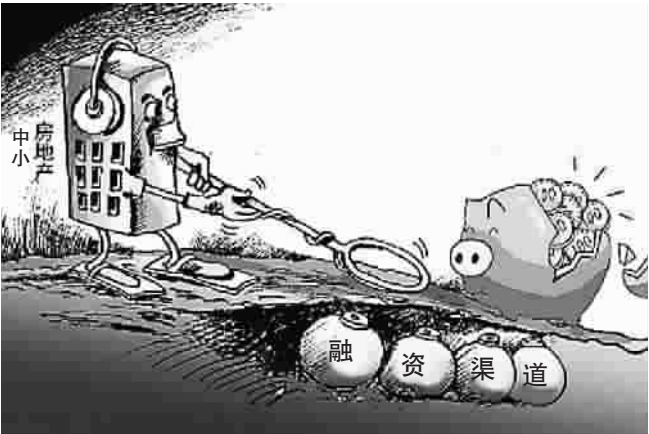
多元化经营 风险降低

在产权交易记录中,确实有很多中小房企“被收购”。但除了不被市场所清晰了解的产权交易,近来广州楼市中,一些中小房企开始发力土地交易,以期在弱市中争取市场份额。

在上海,上周共成交两幅商办用地,一幅被上海弘复投资管理合伙企业(有限公司)与一位个人购买者联合获得,一幅被上海长九实业(集团)有限公司获得,均不是人们耳熟能详的房企。笔者查询后得知,长九实业集团前身是浙江广厦江苏区域集团公司,主营业务为房地产开发、路桥建设、工程建设等。而对于上海弘复投资管理合伙企业(有限公司)则并没有更多信息。

虽然获得的是商办用地,但对于很多不被人们熟知的房企来说,却正是用对于商业地产的专注得以在本轮针对住宅市场的调控中平稳发展。

位于嘉定区曹安路、新郁路的“锦银休闲广场”已正式开门营业。主楼是集办公、商务、酒店式公寓等为一体的商务大楼,名为银座印象;



商业部分则面积共计 2 万余平方米,主要分布了品牌运动折扣城、风味美食街和休闲娱乐等业态。

对于是否受到调控影响,项目开发商锦银置业(上海)有限公司董事兼总经理房旭成表示,“目前的市场环境对我们具体项目并没有影响”。

对于锦银来说,其商业加办公楼的性质,在政策上并无限制,何况办公楼部分已经销售完毕,商业部分则自己持有。而房旭成也不忘谨慎地表示,“若干年后,如果商业销售的话,也许会有影响。”

房旭成还坦言,其总公司属于投资公司,并不存在资金链问题,但“一些单一做住宅开发的企业,在销售遭遇萎缩时,如果不能实现滚动开发,会对开发有很大影响。”

而据相关数据显示,目前,多元化经营正在被更多房企所采用,在 120 多家上市房企中,有两成左右已经开始涉足矿业开发。

资金策略不同 房企优势各异

“在目前市场环境中,大房企与中小房企各有各的风险。”周建成如是说。“中小企业融资渠道弱,杠杆率小一点,不敢把钱用到极

致,负债相对会好一些;大企业则有深厚的融资能力,资金用得比较淋漓尽致,所以市场弱的时候,资金链会绷得比较紧。”

周建成同时表示,大企业规模大,产品分布区域广,但从一些大型房企的资金问题还是可以看出,大企业资金状况并非必然比小企业好,还是要看经营策略。“如果太过大胆,资金撑不住;目前,谨慎显得比较重要。”

而刚泰集团规划投资中心常务副总经理傅强则对于中小房企表现出更多的乐观。“中小房企都经历了 2005 和 2008 年两次调控,危机意识都很强。而两年的市场景气使大多数开发商都拥有大量现金。”同时,他还不忘表示,“其实中小房企的管理费用占销售收入的比重大多在 2—3%,比例很低。”

而对于打折优惠,他也认为,“中小房企的资产都抵给银行了,打 6 折就失去了意义。现阶段不少企业反周期操作的目的是卖房为了逆势买地,但这并不适合中小房地产企业。”在他看来,目前市场下,中小房企最重要的是要练内功,做好成本控制、管理体系。而最关键的时间点会出现在明年 3 月。

□新聚仁研究机构董事长 李嘉政

政策敏感的企业,尤其是一些大型房企不得不迅速调整战略,以生存为第一要务,至于是平价销售还是亏本销售已经不太重要,重要的是企业迅速去库存化,回笼资金,在这个寒冬中生存下来。

当然,房地产市场的洗牌并不意味着行业的彻底没落,相反,种种迹象表明,未来的市场依然光明,洗牌是为了这个市场更加健康。因此,对于大多数刚性需求的消费者而言,未来的一段时间倒是该好好地淘一淘房产了,这段时间将是最好的买房时机。

一周 关键词

供小于求

上周上海新建商品住宅成交 1373 套、15.9 万平方米,成为近 18 周的最高水平,环比分别提升 56.38%、63.22%。但供销比则出现年内少有的逆转,呈现 0.94:1 的供小于求的情况,上次出现该情况尚在 10 月第一周的国庆假期。

一周 成交排行

上周商品住宅成交面积前 10 名

排名	楼盘名称	成交面积	成交均价
1	新城金郡园	22947	12949
2	静安新城C4	12566	13282
3	旭辉上河苑	10455	9863
4	崇明新城 18 号一期	6760	14535
5	万科尚景苑	6479	12318
6	金地艺境城	5238	16861
7	安亭新镇	5143	11202
8	新浦江城 122-13 号	4578	19368
9	新城忆华里	3967	14513
10	金地格林风范城	3619	23788

江苏大丰 发力上海 举行招商引资推介会

全面对接上海、做大做强区域经济,江苏沿海城市大丰再度发力上海。据悉,酝酿已久的“江苏沿海城市经济发展高峰论坛”暨大丰市招商引资推介会月底将如期在沪举办,大丰市相关领导将对大丰的投资环境及优质项目与到场嘉宾做深入沟通,与上海客商共同探讨,抓住并分享江苏沿海城市在国家战略下的全新发展机遇。

大丰,素有苏北“小上海”之称,是著名的麋鹿故乡、湿地之都、黄海港城,具有港口与岸线、土地与滩涂、海洋与岛屿、风能 with 光能等独特优势,是全国县域经济百强县,与上海有着千丝万缕的联系。尤其是近年来,随着大丰主动在产业、要素、物流、环境等方面与上海接轨,随着苏通长江大桥开通,大丰到上海市区车程缩短到 2 个半小时,已渐渐融入上海经济圈。另外,大丰港是江苏省委、省政府重点建设的江苏沿海三大深水海港之一,是江苏沿海开发的重要节点和面向世界的特色产业港,经济发展潜力巨大,投资环境首屈一指。2010 年,大丰人均 GDP 近 6000 美元,在苏北位列第一。

据了解,本次论坛不仅着眼于江苏沿海城市经济发展的路径分析,主办方大丰市政府更是携众多招商引资项目与上海客商全面对接。伴随大丰经济的逐渐崛起,大丰城市发展格局愈发清晰,凸现出不可多得的“洼地”效应。主办方介绍,一些优质地块将得到重点推介,对于不少志在开拓长三角市场的上海实力房企,此次“家门口”的论坛和招商会,无疑值得重点关注。(秦志君)

市场 透视

洗牌已经开始

这是一个最差的时代,这也是一个最好的时代!

近期上海楼市的调整终于展开,新开楼盘纷纷以成本价甚至是亏本价入市。未来房价跌幅可能随着年底的临近继续扩大,快速出货回笼资金成为很多开发企业的现实选择。一切都预示着,洗牌或许真正已经开始。

首先,宏观经济持续不景气是本轮调整最终到来的最大原因。时近岁末,国际国内的宏观经济形势更加恶劣。整个宏观经济陷入了危险的滞涨泥潭,绝大多数行业在紧

伴随着调控的持续,信贷紧缩逐步显示出更为强大的威力,依托金融杠杆生存的很多开发企业,资金链条绷紧。伴随调控继续深入,甚至可能出现一些资金链崩断的企业,行业洗牌在所难免。

紧缩的货币政策之前缺乏活力,中小企业遭遇生存大考。宏观经济的阴

霾令房地产市场难现强势,原本支撑高端市场的投资保值需求、改善性需求出现持续疲软,在供应量持续增加的背景下,高端市场严重的供大于求的局面开始出现,结构性供应矛盾开始凸显,而这一供求矛盾开始向刚需市场蔓延,市场需求的严重不足开始加速市场调整的到来,这是行业洗牌的内在动因。

其次,政策层面持续收紧的预期正改变着楼市生态,市场洗牌趋势渐浓。伴随调控继续深入,甚至可能出现一些资金链崩断的企业,行业洗牌在所难免。这迫使很多对