

土地市场理性“发热”

地产评论员 冯燕

9月伊始,路劲嘉定拿地,招商徐泾拿地,融创绿城则在唐镇出手。典型房企拿地速度明显加快;土地供应量及成交量不断攀升;较高溢价再现,一场土地“盛宴”似乎已然开启。而在本年度剩下的几个月里,随着推地的增加,这样的土地“热潮”也许不会退却。



热度正常

在笔者发稿时收到消息,徐汇一地块将于27日挂牌,起价31.5亿元,目前已有31家企业申请。

一块地块吸引诸多开发商竞买,在调控以来的楼市中已不多见。而本月12日,这样的“热闹”场面已经出现。40家房企关注,13家房企“疯抢”,经历一个多小时的“鏖战”后,上海招商置业有限公司最终以8.86亿元的总价拿下上海徐泾镇海天花园西侧地块。现场参与竞标者不乏大牌房企的身影。

据统计数据显示,9月(截至9月19日)本市共成交经营性用地12幅,其中居住用地成交5幅(8月同期成交1幅),出让面积26.5万平方米,较8月同期上涨134.5%。

房企的角力,较高溢价的再现,土地成交量及供应量的不断攀升,在9月成交金色不足时,对于土地过热的担忧又启。

对此,中国房地产数据研究院执行院长

陈晟称,“目前土地市场有热度,不过热”。在他看来,上海存货较高,消化期达12个月以上,土地市场属基本正常。

事实上,目前的上海土地市场有溢价成交也有流拍发生。

原定于9月12日与徐泾镇海天花园西侧住宅地块同日出让的浦东新区外高桥新市镇E06-03地块,此前因出让人要求提前终止了挂牌活动。据了解,该外高桥新市镇地块并非首次出让。分析人士称,该地块价格仍高于周边已出让的同类地块。

换手操作

就在招商地产溢价拿地几天之后,被称为“抢收金秋”的招商降价卖房活动也开始启动。被称为“底价裸奔”的房源为位于奉贤海湾的招商海廷,“将近6折的优惠”、“最低价不到400万元即可以拥有独栋”,优惠可谓诱人。对此,招商地产相关人士坦言,如此降价“是为了冲击年度销售任务”。

上海盘谷房地产有限公司总经理宋海告诉笔者,“作为房地产上市公司,往往在年报业绩中将营业额放在考量首位。”房企会在加速销售回笼现金后寻找投资方向再拿地,以实现新的销售。

也有分析人士表示,目前招商地产上海在售的4个项目均以高端为主,而此次招商溢价所拿之地小户型占比较大的特质和同时进行的“底价卖房”,令人对招商调整产品结构有所想象。

“溢价买地的同时降价卖房,这样的动作应该是在‘换手’”,陈晟则如是称。在陈昇看来,将部分产品降价出售,而对未来适销对路的产品志在必得,这是房企在进行热点调换,在根据市场潜在热点进行布局,并非简单的产品结构调整。

拿地谨慎

截至9月20日,已有20余家上市公司公告拿地,其中,万科斥资近70亿元。尤其进

入8月后,房企拿地增多。有分析称,随着未来土地供应的集中释放,土地市场的成交热度或直接传导至二三级市场,对后续楼市整体预期走势产生影响。

对此,陈晟认为,“下半年,随着土地的加推,土地成交会加大,但传导到房价的可能性并不大。”前不久北京土地市场的叫停动作,在陈晟看来是由于“北京存货减少,开发商惜售而致政策预警”,由此可见政策对于市场的反应和调整。另外,目前上海土地供应量尚不足。

另一方面,房企拿地的积极态度下依然有一颗谨慎的心。作为开发商的宋海就表示,盘谷地产一直关注嘉定新城的土地出让,但对于地块的把握却很是谨慎。

宋海认为,下半年土地市场会有“小高潮”,但不会出现很高的溢价,“现在开发商比较理智,不会像以前一样不计成本,面粉比面包贵的现象肯定不会再有。”

“对于房企而言,如果说以前是有100元钱会拿150元的地;现在则是100元,只会拿60元、70元、80元的地。”宋海如是称。

延伸阅读

宋卫平:绿城现在不买地

9月13日,相隔51天,绿城融创又在上海唐镇斩获一块土地。

时光回溯至三天前,在绿城的一场新闻发布会上,当笔者提出“未来绿城融创合资公司如果拿地谁说了算”之时,绿城集团董事长宋卫平表示“一段时间内孙宏斌说了算”。对于与融创的合作,宋卫平认为“可遇而不可求”,而且“孙宏斌很靠谱,山西人算账一流。”而对于绿城中国而言,宋卫平则坚定表示,“绿城现在不拿地”。

切肤之痛

9月10日,本是一场绿城与中国指数研究院联合举办的发布会,绿城在该院2012中国城市居民满意度调查中获得“6+1”全项第一。而在发布会长达近5个小时的时间,宋卫平的侃侃而谈更像是经历“风暴”后,其与自己展开的一场关于绿城过去、现在和未来的思考和对话。

曾经在土地市场上的“高歌猛进”,以及“突然而至”的调控,使绿城付出的代价惨重,宋卫平用“逃荒时代”的“卖儿卖女”来形容。

从去年底开始,绿城通过转让项目股权进行急救。直到今年



“

绿城差点死在买地上。

绿城现在不拿地,傻子才会想做第一。

九龙仓战略投资和融创接手9个项目50%的股权后,也就是今年6月,绿城度过资金危机。

虽说“下半年不用再为生存伤脑筋了”,但“绿城2009年、

2010年拿下的400多亿的地,结果被处理掉1/3”,宋卫平慨叹,“说明还是不够聪明”。

当然,目前绿城尚有3000亿元销售额的土地储备,相当于5年的销售量,所以对于绿城而言,可以等待。

生于忧患

从去年年中净资产负债率的163%,到去年底的148.7%,再到今年年中的93%,以及在下半年九龙仓和融创的资金到位后,净资产率有望降到65%上下的水平,绿城已经度过危机,而宋卫平却认为忧患依然存在。

曾经的经历使宋卫平认为,“每个做企业的人脑子里都要有一条线,企业离破产倒闭非常近。”而行业的困境也是宋卫平所担忧的,“调控政策没有变化,融资成本还是那么高,这样的背景下还怎么拿地?”

宋卫平笑称,为了避免好了伤疤忘了痛,应该学习越王勾践卧薪尝胆,“在买地以前,办公室也要堆一堆稻草,然后到上面去躺一会儿,问自己‘你还要买地吗?’”

即使现下已有房企频频购

地,在宋卫平看来,“绝大多数房产企业还在垂死挣扎中”。而即使已经“雨过天晴”,但企业的“将死未死”也让宋卫平深思面对非理性市场之时企业的脆弱。

保持骄傲

虽然宋卫平称绿城不具备太强的赚钱能力,但绿城的品质却一再被承认。

在中国指数研究院的研究报告中,绿城集团在“居民居住满意度”优秀企业排名中名列第一;在物业服务、工程质量、规划设计、销售服务、企业形象、业主忠诚度等全部6个分项评比中,绿城集团得分均为最高,首次囊括全部六个分项排名第一。

宋卫平强调说,这份报告不是他花钱买的。同时他不忘调侃,“在满意度调查这个领域里面,总有一天我们不会是第一,希望有人能赶上我们,应该有这么一天吧,不知道是多少年之后。”

对于未来,宋卫平称绿城会不断学习,绝不固步自封。

宋卫平透露,未来绿城的关注点将放在养老产业和现代农业上。“现代农业是争取做成,必须做成的是养老地产。”

链接

房企9月拿地动作

路劲地产:选择嘉定

9月7日,嘉定区百安公路以西、庙泾河以北住宅地块,被路劲地产旗下的上海隽城置业有限公司以底价58439万元摘得,折合楼板价4300元/平方米。

上述地块毗邻路劲地产近两年前摘得的另一幅地块。2010年12月,路劲地产联合体以7.01亿元的底价摘得嘉定区百安公路以西、恒荣路以南地块,楼板价为5252元/平方米。

招商地产:溢价拿地

9月12日,招商地产以8.86亿竞得青浦徐泾一副宅地,折合楼面价约12254元/平方米,溢价率为75%。

据公开资料显示,招商上一次在上海的公开市场拿地要追溯到2010年2月,而该项目就是如今的佘山珑原。

融创绿城:唐镇“地主”

9月13日上午,经过数轮激烈的竞拍,最终,融创绿城旗下绿顺房地产、九龙仓旗下龙润房地产联合8.34亿摘得浦东新区唐镇5街坊180/1丘住宅地块,楼板价11544元/平方米,溢价率0.3%。值得注意的是,这是融创绿城继今年7月25日之后51天内第二次在上海浦东唐镇板块拿地。