

万科恒大万达位居中国房地产 500 强前三名 房地产开发产业延续“马太效应”

城 楼市风向标

前天,中国房地产研究会、中国房地产业协会与中国房地产测评中心在京发布“2014中国房地产500强测评成果”。依据500强榜单排名,万科集团连续六年位居榜首,恒大地产和万达集团跻身三强。测评报告认为,房地产开发企业整体业绩再上层楼,但产业的“马太效应”持续,市场集中度再次提高。

中小房企被边缘化

根据测评报告,除了万科、恒大、万达包揽前三强外,绿地集团、保利房地产、中国海外、世茂房地产、碧桂园、绿城和龙湖地产分列四到十位。

测评报告认为,随着房地产业趋于成熟和规范,资源进一步向大

企业集中,呈现强者恒强的特征。小型房地产开发企业的景气度直线下降,部分中小房企将逐渐被边缘化,市场规模逐渐缩小甚至最后被迫退出房地产市场。

此外,核心城市主流产品供不应求的状态,刺激资金实力雄厚的大型开发企业大规模介入,直接推升核心城市的地价,从而导致行业的进入门槛提高。小型房企依靠自身力量拿地扩张的可能性较小,而且部分聚焦三四线城市的企业受城市发展供大于求的影响,项目去化困难,资金问题严重,生存空间进一步收窄,未来发展存疑。

产业集中程度提高

测评报告指出,2013年,500强房地产开发企业普遍再迎增长,企业销售额纷纷创下新高。2013年500强房地产开发企业商品房销售面积

总额达3.05亿平方米,同比增长34.1%,销售金额更创下3.26万亿元的新高,同比增长29.0%,增长速度双双大幅领先于全国水平。

统计数据表明,2013年500强中的100强企业销售金额均值为282.8亿元,较上年大幅增长49.50%。

随着房地产市场的波动和各区域市场的分化,近年来持续的产业集中度提升之势在2013年得以延续。不管是以金额和面积计算的房地产业集中度,还是500强房地产开发企业市场份额均持续保持高位。

净负债率达到高点

作为资金密集型行业,房地产开发企业风险管理向来是企业发展的关键。2013年以来由于销售良好,不少开发企业选择加大杠杆加速成长速度,因此500强房地产开发企业偿债压力普遍上升,净负债率均值

更达到近五年来的最高点。

2013年6月以来,国内流动性收紧趋势逐渐显现,然而其对房地产开发企业的影响则相对较低,不少500强房地产开发企业在销售业绩趋好保证资金回流背景下提升了杠杆率,造成偿债指标均值表现整体弱于2012年。

此外,随着货币政策稳中趋紧,房地产开发企业融资的重要性更为凸显。另外,内地标杆房企通过搭建的A+H双重融资平台,顺利实现海外发债融资,并且凭借企业品牌影响力获得较高的信用评级,实现低成本融资,资金实力大大增强,有效增加了企业的竞争优势。

房企路径差异渐显

2013年500强房地产开发企业业绩增长指标较2012年明显上升,销售面积增长率均值达20.03%,较

2012年上升12.91个百分点;销售金额增长率均值为21.96%,增幅上升19.73个百分点;营业利润增长率为20.10%,净资产增长率平均值为11.80%。

从标杆企业的表现来看,碧桂园2013年令人印象深刻的全民营销使得企业销售保持强劲势头,房地产销售金额和面积增长率分别达到122.69%和108.51%。

测评报告认为,近年来,房地产开发企业持续成长的不确定性逐渐增强,房地产开发企业基于其在企业规模、融资渠道、市场洞察力、成本管控力、战略执行力等不同层面的资源禀赋成长路径差异明显。随着我国房地产行业领先企业的核心竞争力日趋明晰,采取追随策略的中小企业也通过选择不同的标杆而进入不同的成长路径。

本报记者 杨冬

城 房博士信箱

(由市房地产交易中心协办)

买卖继承房屋先办继承过户

【具体案例】

余老先生夫妻有一套私房,登记在余老先生的名下,夫妻俩生有两个儿子一个女儿。2003年7月,余老先生去世,留下了一份手写的遗嘱,指明房屋在其夫妻过世后归小儿子余先生。2009年12月,余老太太也去世。

2011年3月,余先生找到朋友赵女士,将该房屋以140万元的价格卖给赵女士,两人自己签了买卖合同,然后带着余老先生的手写遗嘱和买卖合同到区房地产交易中心申请过户,区房地产交易中心没有受理登记,并告知余先生应当先办理继承公证手续,取得继承权公证书。

【政策解读】

本案中的房地产权利经过两次转移,一次是继承,一次是买卖,因此需要经过两次房地产转移登记,不能合并办理。

根据本市房地产登记的相关技术规定,房地产继承转移登记应当由继承人申请,并提交继承权公证书,因此余先生仅凭父亲手写的遗嘱无法将该房屋过户至自己的名下。

此外,根据本市存量房(二手房)交易合同网上备案的相关规定,凡在本市领域内的存量房交易(包括买卖、租赁),都必须进行经纪合同和交易合同的网上备案,因此余先生与赵女士买卖房屋,应当先到区房地产交易中心网签买卖合同(即网上备案)并打印签字,在办理过户登记时提交标准合同。

本报记者 杨冬
通讯员 潘丹丹
(如咨询房地产交易登记问题,可致电 962269 热线)

普陀区曹杨板块

房产估价

楼盘名:世纪同乐
评估总价:450 万元
评估单价:46391 元/平方米
地址:顺义路 100 弄
房型:2 房 2 厅 1 卫
产证面积:97 平方米
楼层:5F/32F
入住时间:2003 年
朝向:南北
装修:居家装修



业主钱先生自述:房产评估专家,你好!2003年,我在普陀曹杨的“世纪同乐”小区购置了一套近100平方米的物业,一家三口自住。今年,我女儿出嫁了,为了便于照顾,我在女儿家附近已购置了一套新房子,等着卖了这套房子的钱去付新房的钱。

对于“世纪同乐”来说,随着近几年苏州河环境的改造,板块内的房价不断上涨,小区地处内环内,靠近苏州河,是板块内性价比比较高的小区。由于我买的一手房价格比原来预期的要低,所以

为了尽快出售这套物业,我愿意低于市场价出售。那么,现在以什么价格出售较好?

上海中原曹杨分行经理王冕点评:钱先生,你好!“世纪同乐”是由知名开发商绿地集团开发建造的,是绿地世纪城系列内唯一中央设有景观湖的小区,绿化环境优美。小区地处内环内,靠近苏州河,是曹杨板块内性价比比较高的小区。而钱先生的物业正处小区中心位置,闹中取静,户型正气,是自住的上佳选择。

“世纪同乐”位于普陀、长宁、静安三区交汇处,轨道交通3、4、11号线距离小区都在10分钟的步行距离内,居民出行便利。从小区步行10分钟还可至家乐福大卖场、集购物休闲娱乐餐饮为一体的我格广场,不出远门,居民即可体验吃喝玩乐的一站式服务。

目前,“世纪同乐”的均价在47000元/平米左右,考虑到钱先生房子所在楼层较低,又想尽快出售这套物业,现阶段不少购房者处于观望状态,所以建议钱先生以450万元出售,较能吸引购房者。

刘珍华 整理

城 秋秋看房

哪来“日光”?

◆ 晏秋秋

据说,上海楼市出现了“日光盘”。广告做得很大。

还据说,因为“日光”,该楼盘销售总监被“炒鱿鱼”,因为“定价太低”。圈子里传得很广。

其实,这样的广告,这样的传言,很可笑。查查“网上房地产”,数据都很清晰。近期绝无“一日卖光”的楼盘。假如说,所谓的“日光”,只不过是把有客户预订的单元拿出来,一天卖光,那其实是自欺欺人。

目前,上海的“限购”措施,并未放松。有意向买房的人,数倍于最终能完成交易的实际客户。在如此形势下,要想完成“日光”,这是一个很美好的、却不可能实现的梦想。想来,也骗不到绝大多数的买房人吧。



警惕“景观房”陷阱多

城 购房窍门

上周,王先生来到“上海之春”房展会上,准备为自己未来的养老选择一套房子。在展馆之外,许多海景房、湖景房的广告吸引了王先生的眼光,“30万元起就可以买到海景房”“湖景房每平米不到8000元”……诱人的价格让王先生收集了很多广告,准备仔细研究一下并到现场去看看。然而,在业内人士看来,其中有许多陷阱。

面朝大海、远离都市,能够拥有一套海景房,是许多在城市生活中的人一直以来的心愿。吹着海风,喝杯咖啡,这样的人生你不希望拥有吗?这也是许多海景房打出

的广告。但事实上,你是否知道许多海景房实际上是看不到大海的,因为靠着大海建造的房子,由于联排非常密集,所以对于后排的房子来说,除了可以闻到海风的话,实际上是看不到大海的。现在像威海、大连等地的海景房十分流行,有些价格还很便宜,但你是否想到海景房到了夏天很潮湿,冬天的供暖设施不完善,其实并不适宜老年人居住。

在海景房的选购中,建筑质量是一个很重要的需考虑的因素。由于一些海景房的地基是海沙质,这对于地基的要求就非常高,而且加上上海风中带有盐分,因而对于钢窗,以及家中一些家具的腐蚀也是不可以忽视的。其实,对于购房者来说,

一个需要注意的是,当地的购房者是否会购买你准备买的海景房呢?这也是很重要的一个参考因素。如果当地人不会考虑去买的话,其实这也是值得仔细研究的。

相比海景房,湖景房由于周边风景不错,而且大都属于旅游胜地,因而现在已经有成为养老房产的重要选择之一。值得注意的是,在湖景房的销售中,也是有许多值得警惕的地方。

现在,有些湖景房提供给购买方合同是一份“联建合同”,而不是“购房合同”,虽然只是两个字的差异,但其中却是有天壤之别。由于有些“湖景房”项目本身的手续并不齐全,甚至连商品房预售许可都没有,所以当业主们也不可能和

开发商签订“购房合同”。对此以“联建合同”作为一个幌子,购房人往往会面临获取楼盘信息滞后、个别代理方遮掩真相、虚假宣传等各种问题。而因为涉及专属管辖的问题,外地开发的楼盘并不在本地接受监管,所以业主只能到行为所在地和受害结果所在地的相关部门进行处理。

还有些湖景房,在沙盘上非常漂亮,特别是在广告上会用“烟波浩渺”“波光粼粼”这样的字样,但是等到小区一转悠,所谓的“湖景”只是个浅浅的人工小水塘。这也提醒广大的购房者,千万不要轻信湖景房广告,一定要到现场查看。去现场楼盘的目的,除了要和广告进行比较之外,还有就要看一下周边的生活服务设施是否能够满足需要。由于许多购房者都是老年人,一旦晚上发生紧急情况,周边没有足够的医疗急救设施的话,是非常危险的事情。

斐翔