

楼市上演连环反转剧 “地王”之后又“退潮”

>>10月全国土地出让收入同比增加9%

2015年前三季度,全国的国有土地使用权出让收入下降了34.7%,土地交易规模大幅萎缩;而在2014年和2013年,这部分收入曾分别增长3.1%和45%。这种剧烈的下降,反映出土地市场正由微增长变为负增长。1-9月全国土地购置面积1.59亿平方米,同比下降33.8%,降幅较1-8月扩大1.7个百分点;土地成交价款4916亿元,同比下降27.5%,降幅扩大2.9个百分点。

据中国指数研究院11月3日发布

的“2015年10月份全国300城市土地交易情报”来看,2015年10月,全国300个城市土地出让金总额为1731亿元,环比减少29%,同比增加9%。虽然从9月份开始起,土地出让收入出现微弱增幅,但因为房地产市场库存仍高企,房地产市场的回暖目前并未明显带动土地市场回暖。

之所以会呈现此萎缩情况,有专家认为,整个商品房库存还在缓慢增加,很多开发商没有资金进行

开发,买地积极性不高。“土地市场的萎缩和商品房市场有关,主要是库存较大。尽管今年商品房的面积和去年相比增加了8%,销售增加了15%,但库存还是很高。”

据国家统计局数据,1-9月全国房地产开发投资7.05万亿元,同比增长只有2.6%,增速较1-8月继续回落0.9个百分点。9月单月房地产开发投资增速继续呈现负增长态势,较1-8月跌幅增加2个百分点,跌幅达

3.1%,创下历史最大单月负增长。分区域来看,东部、中部、西部地区的投资增速继续下滑,分别较1-8月下滑0.75、1.18、1.12个百分点,三大区域投资意愿全面下行。

自2015年6月以来,受政府提振房地产市场措施的拉动,住宅价格呈现回升趋势。但是,这并不会导致土地使用权出让收入大幅回升,截止到2015年9月底,全国待售商品房库存水平仍处于6.65亿平方米的高位。

最近的土地市场很热闹。北上广深、南京、合肥等地“地王”频现,此起彼伏;另一边,拿下“地王”之后,立即爆出“退地”的新闻,而且是龙湖、碧桂园这样的老牌地产商。然而,“退地”的新闻并非只有今年这几起。有专家指出,土地溢价率快速攀升让市场进入癫狂状态,地王退地的现实,必将引起行业及企业的反思。

>>新地王频现引发各种退地风波

仅仅10月30日当天,杭州、温州、南京、北京四个城市就均有新地王诞生。同时,由于拿地成本与投资回报率等因素,也有新地王后悔了,正在积极谋划“退地”。

10月21日,碧桂园联合中国金茂以总价51.8亿元摘得北京丰台区花乡四合庄两宗商业金融用地,溢价率均超140%,综合楼面价为2.9万元/平方米,3天后就有意外消息传出,主导举牌的金茂最终报价超出了碧

桂园的授权金额,碧桂园为此就地块的价格和资金问题核算项目成本和价值,正在考虑退出地块开发。

然而,就在碧桂园北京退地传闻尚待企业决断之际,北京土地市场又传出了新一轮的退地风声。

10月23日下午,龙湖平安兴昌联合体以总价14.2亿元、配建4.56万平方米公租房的条件竞得北京昌平区南邵镇0303-07地块,去除配建面积后楼面价2.75万/平方米(纯土地楼面价

11686元/平方米),溢价率49.4%。时隔九天,地块还没被捂热却又传出退地消息。10月31日,有市场消息透露,龙湖和平安打算退出合作,兴昌正在寻找新的合作伙伴。有消息指出,龙湖和平安退出的理由与碧桂园如出一辙,就是兴昌最终举牌的成交价,超过了龙湖和平安的授权价。

11月2日,刚刚以溢价率50%、楼面价5.6万元/平方米、83.4亿元成交总价跻身北京总价第三高地块的北

京丰台区南苑乡地块,在拿地结果诞生后不久,传出了华润华侨城招商联合体可能“分手”的消息。就在尚未有最终定论的时候,有消息人士透露,由于在最后竞拍阶段,土地成本超出了华润、招商的预期,两家房企已经准备退出,该地块未来将由华侨城独自开发。

短短十几天内,接连三宗退地事件放在寸金寸土的北京未免有点意外。

>>牵手还是分手?需求不同分歧当然出现

实际上,当初联合体的出现正源于地价上涨。一段时间以来,项目操盘越来越复杂,加上利润空间一再收窄,联合拿地、联合开发正成为越来越多房企的选择。地价高昂的北京,联合拿地更一度成为主流。

有专家表示,“土地一直在涨价,开发商拿地所需资金与日俱增,再加上政府对于土地出让金缴纳节点的严格管控,房企拿地资金压力

不可避免,因此联合拿地日益增多”。

从市场上已有的案例来看,联合拿地的操作模式大致可以归结为三种:一种是双方拿地之后根据股权比例成立项目公司,并根据出资比例派驻负责人员,双方共同操盘;第二则是由其中一方操盘,其余合作方仅扮演财务投资角色;另外一种则是小股操盘,在这种模式中,一

方操盘并不并表,但另一方并不并表。

对于房企来讲,无论是为了拿地获得今后开发收益,为了上市融资,还是为了“傍大款”进入一个城市进行深耕,或者是为了合并财务报表制造漂亮销售业绩,为了合理配置公司资产,利用合作向“轻资产”模式转型,未来房企之间通过收购、参股、控股等“强强联合”的方

式,即使楼市“新常态化”下的今天,各方也可规避投资开发风险,优化市场资源配置,实现利益最大化。

但是从最近北京接连传出的“拆伙”事件来看,联合拿地开发也带有一定的不确定性。由于开发企业各自心理预期,产品定位、成本控制能力以及管控程序等都不尽相同,众口难调之下,这些不确定因素对合作各方来说也是潜在风险。

>>“地王”对楼市的威胁

北京上海等热点城市典型板块土地市场价格短期内猛涨,势必导致建造商品住宅的土地成本上涨,那么房价也自然水涨船高,这些项目定价上会接着“向上冲”,以实现既定的投资回报目标。然而,即使在需求差异化、多元化的一线城市,房价上涨的速度也是有“天花板”的,不可能无止境上涨。

针对这个问题,开发商的普遍

做法就是营造产品差异化的机会,然而大多数营造产品差异化的背后其实就是“被改善”、“被豪宅”的过程。由于“被改善”、“被豪宅”引起市场供应结构发生变化,而市场真实的需求结构并非如此,这成为房企以联合体形式拿下“地王”之后的最大的隐藏风险。甚至当项目预期难以盈利之时,还会出现上述品牌房

企联合体退地的现象。

以上海楼市为例,今年上半年,在“330新政”等“救市”政策刺激之下,上海楼市将去年积压需求进行集中释放,市场基本回归平衡状态。到了下半年,上海楼市已经没有去库存压力,但是,由于宏观经济、股市等诸多方面的压力,央行仍然有三次“双降”政策,再加上房企冲刺销售业绩指标等因素,导致上海商

品住宅市场在下半年继续集中放量,市场需求被透支。上海以外其他的一线城市、南京合肥等热点二线城市市场亦是如此。

因此,从这个角度来看,在一线城市,热点二线城市积极拿地,如果再遭遇明年不可预见的市场风险,即使房企以联合体形式拿下“地王”也并不是一件好事,也极有可能因此而陷入资金链断裂的风险。

>>历史中那些退地的房企

在房企退地历史上出于规避风险原因最著名的就是雅戈尔杭州申花地王退换事件。2010年雅戈尔竞得杭州申花53号和56号地块,此时其楼面地价分别达到17751元/平米和18114元/平米,创申花板块楼面价历史新高。随后政策环境、市场形势发生了较大变化,遭遇“史上最严厉的楼市调控时期”,受此影响,雅戈尔的杭州项目迟迟不能动工。2012年杭州申花板块楼盘最低售价曾一度跌

破1.6万元/平方米;2013年6月20日,随着雅戈尔一纸公告,市场已流传了近两年的“杭州申花地块将退地”传闻终于变成了事实。雅戈尔宣布经过综合权衡后,决定终止开发申花地块。雅戈尔因为退地就损失了已缴付土地款中作为履行合同约定金的4.84亿元,这创下了当时杭州土拍最高违约金纪录,雅戈尔2013年的利润也因此同比下降了近14%。

2008年1月8日,某上市房企经过

上百轮竞价,以41亿元取得广州市天河区绢麻厂地块,这一价格超过底价近八倍。恒大拿地不久后就多次与政府协商退地,其本应在半年内缴清土地出让金,直到当年11月份才缴纳了约1.3亿元,最后恒大以违约理由成功退地。

该年广州另外一家著名房企富力和深圳鼎力也联合拿下了当时的佛山地王东平新城地块,但同样也因未能在规定时间内缴清土地款而

被佛山市国土部门收回。

2008年,苏宁环球提出退回其2007年拿下的上海“地王”南京东路163号地块,其理由就是苏宁环球拿地后面临在两年内无法按时开工的尴尬。

2012年,以23亿高价夺下宁波当年总价地王的荣安地产,因为受到土地征用补偿纠纷影响,在受到村民多次阻止开发施工后选择退地。

11月楼市供销两旺冲量迎“暖冬”

距离2015年结束还有不到30天,时间的紧迫感对于房企来说尤为严重。忙推盘、忙抢地、忙发债……种种动作都是为了能在房产这艘大船里争得“掌舵”的位置。11月刚需改善房加速入市,加之大多数开发商以稳价跑量为主,本月楼市销量有望再创新高。

11月刚需改善购房加速入市

据克而瑞公布数据显示,11.16-11.22供应量环比基本持平,十个重点城市新增预售证面积为249.03万平方米,环比上周微涨3%。成交方面,除一线城市成交指数环比微跌之外,二、三线成交指数均有所上涨。其中,一线城市中,深圳表现抢眼,成交环比上涨20.56%,二、三、四线城市表现分化,但总体来说,成交表现涨多跌少。有专家表示,多重利好政策叠加,加之东营楼市本身库存方面仍有一定压力,年末将至,

不少开发商仍以跑量为主,因此在房价上不会出现大涨大跌的情况。

而对于很多购房者来说,目前的优惠政策与之前相比,已经节约了很大一部分购房成本,加之开发商又不断推出让利活动,特别是一些刚需用户,大多会在近期选择出手。11月份东营楼市销量有望再创新高。

据调查,在11月销售的项目中,刚需和改善型住房仍占相当大的比例,其中仍以两房三房为主。从认购情况来看,大多数楼盘认购量已达成推出房源的半数以上。

据统计,11月东营市期房成交1831套,成交面积176003.76平方米,其中住宅成交1078套,成交面积145801.37平方米;现房成交280套,成交面积32189.74平方米,其中住宅成交176套,成交面积28226.01平方米。

记者随机走访了几个新开楼盘,有负责人介绍,由于近期政策上对房地产方面

倾斜力度一次比一次大,很多投资客在观望中,从目前情况来看,刚需和改善型住房是抢手货。“新政出台后,对于改善型购房者的心理预期影响比较大,近期购房者的数量比之前多了不少,特别是星期天更为明显。”某项目置业顾问告诉记者。

年末多数开发商稳价跑销量

步入10月,东营楼市活动明显多了起来,认筹、售楼部开放等一波推房高峰到来。

“选在下半年项目入市,确实算是一个比较好的机会。”城市主人营销经理说,“市场时刻在发生变化,购房者随时有可能对你的产品不买单。”部分开发商表示,虽然楼市近期呈现回暖的态势,但高库存依然是市场隐忧,谁都没有把握断定“下半场”的行情。所以,为保险起见,现在是能推则推。

12月,开发商应该会趁着较好的市况,

尽可能地赶业绩。这也让12月成交量继续走高的几率加大。从目前市场了解到的情况看,近期推盘量还是会比较密集,成交也会持续活跃。救市政策出了这么久,既不存在非理性的观望,也不存在盲目购房,因此今年的最后一个月成交量会处于较高水平。

一方面是连续楼市政策利好,一方面是房企让利,很多人认为年末楼市在房价上还会延续以平稳为主的基调。一位业内人士分析道:“从目前形势看,年末的楼市发展在一定程度上受政府调控政策影响还会比较大,加上目前经济形势较以前有些变化,再结合购房者的消费心理预期等一系列因素,因此稳价走量仍将会是郑州市房地产年前的主基调,换句话说,年前郑州市房价在短期内不会出现太大波动,购房者可根据自己的实际情况作出决定,不过在条件允许的情况下,赶早不赶晚,遇到合适的房源还是要尽快出手。”