

D2 楼市暖冬业主“由租转售”

市场不好就出租，市场好转就卖房，二手房对于市场的敏感度远胜于新房市场。根据链家地产市场研究部统计，截至11月，今年以来二手房价格累计涨幅为16%，平均租金累计涨幅还不足9%。

D2 楼王级产品压轴年底楼市

临近岁末，楼市的转暖让众多开发商们再掀起一把入市高潮，包括龙湖、万科、保利、中海、方兴等纷纷打出了加推的方案，尽管刚需产品依然是主推产品，但在加推大潮中不乏一些豪宅项目，特别是楼王级产品尤为引人注目。

D3 金融街模式全国复制提速

在北京从11月到12月6日成交的11块土地中，7块土地为商业金融用地；在上海，为了争夺“外滩8-1地王”这一金融地块，复星地产甚至不惜与SOHO中国撕破脸；在天津，于家堡金融区未来将拔地而起数十座写字楼。

大型房企上演年末抢地潮

圈地重点回归一二线城市

商报记者 董家声/文 暴帆/摄

年终将至，一二线城市土地再掀圈地潮。据链家地产市场研究部统计，11月27日-12月7日这11天内，北京、上海、深圳、南京、成都、长沙以及苏州7地的土地成交纪录不断被刷新。

据中国指数研究院统计显示，全国各大房企在启动拿地引擎的同时更是开足马力。截至12月6日，全国29个品牌房企累计土地成交额约为2266.75亿元，成交规划建筑面积为7567.95万平方米。其中，即将进入“千亿俱乐部”的保利、中海、恒大以及年底销售额或突破1400亿元的万科在内的四家龙头房企购地金额已达1040.92亿元。

四大龙头拿地超千亿

“以价换量”为房企带来的效益有目共睹，拿地意愿也相对较强。

据中国指数研究院统计显示，截至12月6日，全国29个品牌房企累计土地成交额约为2266.75亿元。其中，万科、保利、中海、恒大四家“千亿级”实力房企拿地面积为4697.65万平方米，购地支出总额达1040.92亿元。

其中，万科斥资378.21亿元增加土地储备1055.74万平方米；保利投入353.2亿元储备土地1145.65万平方米；中海以175.35亿元获得468.21万平方米；恒大耗资134.16亿元获得2028.05万平方米。

链家地产市场研究部张絮表示，从今年房企拿地的趋势看，房企多数在下半年加大了拿地的力度。一般来看，房企的土地储备至少要够2-3年开发，每年的拿地金额基本占销售的20%左右是正常的。

业内人士表示，年末地方政府为了冲刺全年供地目标，不断加大供地量，纷纷推出市区优质地块。这使得本就资金链较好的房企蠢蠢欲动。

9-11月间，标杆房企掀起了一轮拿地高潮。但是纵观2012年1-10月，标杆房企累计购地金额同比去年下降14.4%，不过，如果11、12月标杆房企依然保持9、10月份的拿地速度，2012年标杆房企的拿地金额或与2011年基本持平。

年末抢地仍疯狂

事实上，12月份伊始，从三季度开始上演的由龙头房企主演的“拿地风暴”依旧猛烈。



12月3日，万科斥资15.8亿元在济南竟得首块土地，正式布局济南市场。12月4日，万科以19.2亿元拿下杭州两块住宅用地，完成今年以来在杭州的第四次拿地。中海地产12月份首周也先后于杭州、南宁、武汉、苏州拿地四宗，总土地款约49.25亿元。中海在过去的一周内，分别在苏州、杭州、南宁以及武汉拿下四幅地块，总计花费50亿元。

与此同时，一些高价优质地块的出现也不断拨弄市场的神经。

11月27日，北京市国土资源局挂牌出让朝阳区农展馆北路8号一地块，挂牌出让起始价为20亿元，建筑控制规模59152平方米，以此计算，起始楼面价高达3.38万元/平方米，创历史新高。据推算，该项目未来入市价格将超过6万元/平方米毫无悬念。

之后，12月7日，上海外滩黄浦区地块以楼板价36176元/平方米刷新上海年度单价地王纪录；深圳宝安尖岗山宗地以可售楼面地价27268元/平方米创深圳历年土地拍卖地价新高；南京下关滨江地块以56.2亿元的总价晋升年内全国总价地王；成都武侯区永丰乡太平村地块以楼面地价8500元/平方米，溢价率高达150%晋升单价地王；苏州2012-G-98号地块以总价23.2亿元、楼面价8990元/平方米的价格被方兴地产拿下，创造苏州新地王；长沙芙蓉中路063号地块以楼面价约5421.24元/平方米夺得长沙新单价地王。

11天内全国一二线城市共诞生了7个

2012年排名前八企业拿地数据统计

企业	拿地总数(宗)	拿地面积(万平方米)	拿地金额(亿元)
恒大	64	2028.05	134.16
保利	48	1145.65	353.2
万科	46	1055.74	378.21
中海	11	468.21	175.35
绿地	31	381.97	128.17
中铁	8	248.85	20.9
万达	20	214.54	147.53
富力	14	212.14	45.09

张森/制表

地王。张絮向记者表示，开发商对于市场预期好转，在一定程度上催生了地王诞生。但总的来看，今年房企所拿地王相对比较理性，少数高价地不会对整个土地市场产生决定性影响。

重回一二线城市

有细心的业内人士发现，从以上统计数据上可以发现，此前重点在三四线城市拿地的龙头房企已经出现重回一二线城市的趋势。

专家指出，四季度以来，在一二线城市住宅成交量持续高位运行与大量三四线城市成交环比下降的双重刺激下，龙头房企也重拾了在一、二线城市拿地的信心。而前期上涨过快、经济低迷、结构调整的中小城市房地产价格则有所下挫。

财经评论员叶檀分析，商品房限购之初，房地产热点溢出大城市，龙头房企倾向于全国化布局，向不限购或者限购不严的三四线中小城市扩散。调控成为常态后，前期上涨过快、产业结构不合理的中小城市显出疲态。

中原集团研究中心的数据显示，2012年1-10月，从标杆房企拿地数量来看，一线城市占比20%，二线城市占比21%，二线城市占比42%，三四线城市占比18%，其中二线城市占比最高。

对此，业内人士表示，目前三四线城市库存量的居高不下也是房企在这些城市拿地开始谨慎的原因之一。多个三四线城市出现楼市波动表明这些城市未来存在一定的调整风险，因此标杆房企采取了回归一二线城市的策略。