

C2 千亿级房企有望继续扩容

伴随着1月业绩的高涨,对于房企而言今年又将是快速发展的一年。而千亿级房企有望进一步扩容,华润置地、世茂今明两年都有望加入千亿俱乐部,绿城、融创、龙湖、招商也在加快向千亿冲刺。

C3 北京2月卖地或再破400亿

2月至今,已经确定挂牌及招标出让的经营性地块有16宗,其中7宗挂牌地块起始价达到了175.16亿元。有房地产研究机构预测,2月土地出让金有望继今年1月之后再度冲破400亿元。

C4 商用项目新年销售破百亿

与住宅市场略显冷清相比,商用项目却迎来了开门红,月度成交金额为近年来最高值,达到100.72亿元,其中以万科紫云家园和泰禾一号街区最受瞩目,两项目的成交套数均为629套。

中冶27.9亿元转让南京下关项目部分股权

地王成房企发展绊脚石

北京商报记者 赖大臣

每一个地王的背后均有着坎坷的故事,拿下地王对于房企而言并不见得是好事。日前,中冶将控股的南京临江老城改造建设投资有限公司(以下简称“南京临江公司”)旗下3家全资子公司正式挂牌出售,涉及金额27.9亿元,而临江公司拥有价值200.34亿元的南京下关滨江1号地块和3号地块。纵观几年来房企发展的脉络,豪投资金拿下的地王项目不仅没有成为企业发展的推进器,反而成为了房企发展的绊脚石。

地王难咽

地王是一把要命的双刃剑,既可以让企业名噪一时,也可以拖累企业发展速度甚至造成致命打击。

正如许多地王的命运多舛一样,中冶拿下的南京下关地王正是如此。在2010年9月南京的土地拍卖会上,南京临江公司以200.34亿元总价将南京下关滨江1号地块和3号地块收入囊中,中国中冶揽下了当年的全国总价地王。

2012年南京临江公司再接再厉,又以56.2亿元摘得下关滨江2号地块。将下关滨江3块地全部揽入怀中的中国中冶,俨然成为“下关地主”。3块土地合计高达256.54亿元,一举超过了广州亚运城地王的255亿元,成为了中国总价地王。

对于一个主业亏损、地产业务也不是很强的央企而言,拿下这样的一个大体量项目如何消化成为了业内关注的焦点。

拿下巨幅土地中冶地产随后便陷入了施工进展缓慢的传闻,随后的2013年7月,南京市国土局公告称因公共利益需要,收回原下关区滨江2号地块的使用权。资料显示,该地块属于商住混合用地,总出让面积36.42万平方米,综合容积率为1.99,挂牌起始价和成交价达56.2亿元。一时间,全国媒体的目光全集



中到了这块曾经风光无限的天价地王身上。

在随后一片质疑声中,中冶的信心发生了动摇。2013年8月,中冶前董事长经天亮在中期业绩发布会上表示,中冶决定放弃1号地发展,仅主力开发3号地。

但该公司2013年9月却发布公告“纠偏”,由于1、3号地块整体开发体量较大,项目开发周期较长,为保证项目投资收益,中冶将优先集中力量推进3号地块的开发,并将在1号地块开发中寻求引入战略合作伙伴。这次在战略上两次相左的表态表明中冶的内部分歧,最终经天亮离开了中冶地产。

正当人们逐渐淡忘了中冶地王的时候,今年春节刚过,上海联合产权交易所正式挂出公告,中国冶金科工集团有限公司子公司南京临江公司旗下3家全资子公司正挂牌出售,作价27.9亿元,挂牌截止时间为2014年2月27日。

公告显示,该3家子公司分别为南京龙江湾置业有限公司、南京港宁置业有限公司以及南京立方置业有限公司。

其中,南京龙江湾置业有限公司转让60%股权,挂牌价格约9亿元;南京港宁置业有限公司转让60%股权,挂牌价格约11.68亿元;南京立方置业有限公司转让100%股权,挂牌价格约9.02亿元。据了解,中冶持有南京临江公司98.52%的股份。

命运多舛

收入囊中的地王并没有放在拍卖场时的那样风光无限,即使开盘上市也饱受质疑,期间到底值不值只有房企自己心里有数,但是从不少例子中我们看到的是被地王拖累发展的企业不在少数。

2007年,北辰实业以92亿元拿下了长沙新河三角洲地王,成为了中国第一个地王,从此“地王”一词开始在国内广泛流传,从拿下项目到开盘销售期间,关于新河三角洲地王退地、撤资等传闻不断,尽管被一一否认,但是在过去几年间北辰实业一直在为长沙地王还债。

2013年3月21日,在香港召开的2012年业绩发布会上,北辰实业董事长贺江川公布,2012年公司实现合同销售37.5亿元,其中包括长沙项目20.3亿元,碧海方舟别墅二期8.55亿元,没有达成其年初40.5亿元的目标。

数据显示,2012年北辰实业实现营业收入57.359亿元,同比上涨44.5%,发展物业实现营业收入32.059亿元,同比增长90.4%。投资物业实现营业收入20.3859亿元,同比增长15.8%。投资物业扣除税前利润达到6.039亿元,同比大幅增长29.3%。同时贺江川透露,旗下的商业物业已连续两三年是亏损状态了。未来,这部分资产将考虑战略重组来盘活。

在时隔五年之后,北辰实业当年的地

产业务销售额还不及长沙新河三角洲地王土地款的一半,可见当初为拿下地王付出的代价有多高。

同样楼王项目也不一定是香饽饽。作为内地房企赴港上市的代表企业,奥园地产也同样遭遇过深陷项目的困境。2009年7月,奥园地产接手长安8号,本以为可以借此打开品牌并大赚一笔,但是债务关系复杂的长安8号最终却拖累了奥园三年的发展速度。

周转和盈利

尽管中国的房地产企业已经出现了7家千亿级的房企,但是资金链一直很紧张的房企并不适合做大投资的项目,快速周转依然是房企处于开发阶段做大做强的主要途径,期望于一两个项目做大的房企并不现实,如发展陷入困境的星河湾就是一个佐证。

2012年初,一直靠高周转率获得快速发展的恒大地产想要转型掘取更多的利润。2012年一季度,恒大并没有继续大规模降价,而是有意识地提高利润率,但是事实证明恒大的战略并不成功。数据显示,恒大地产2012年一季度销售额为82.6亿元,同比下跌约58%;销售面积为129.9万平方米,同比下跌约55%。

克而瑞评论员孙田认为,恒大地产一季度业绩下滑主要原因是战略调整。恒大从去年11月开始的主动降速发展策略,将提升项目利润率作为现阶段的主要目标;恒大一季度以来甚少使用全国化的降价促销战略,迥异于往年率先打响价格战。这两大因素都影响了恒大“低价走量”的成效。

面对如此大的业绩下滑,恒大不得不重新举起降价大旗,提高利润率的转型也只得暂停。

拿下地王的企业或许全有这样想法,拿下一个大体量的项目,一方面可以打品牌,另一方面也可以实现项目的品质。但是在中国目前这样的市场状态下,刚需购房者看重的一般全是价格,同样区域贵一些的房子肯定销售速度会受到影响,而拿着银行和债主钱的开发企业并不好过,最终导致项目搁浅、降价或是被迫与人合作。

高价优质的土地并非本身存在着问题,而是与目前中国房企的发展阶段不符合,在快速发展的过程中谁可以沉淀下来几百亿元的资金去开发一个项目?显然龙头房企不会这样去做,就如万科一直强调不拿地王项目,因为万科吃过地王的亏。