

岁尾年终房企重启“抢地”模式

# 一线城市成寡头战场

在央行“9·30”政策及降息的激励下，土地市场已率先反弹。地方政府更是顺势而为，纷纷拿出了“压箱底”的优质地块。目前北京已有6宗土地挂牌出让，仅起始价就达到了近140亿元，成交价更是不可预估。

值得关注的是，目前一二线城市土地市场的寡头时代已经来临，以北京为例，近两年在北京市场拿地的企业仅为20家左右，拿地已成“大富翁”游戏。

## 专注一线城市

三四线城市高企的存房量已经让开发商纷纷撤出，回到一线城市继续血拼抢地。

截至11月30日，北京、上海、广州、深圳四城市的土地出让金高达4692.9亿元，而2013年土地市场创造的则为5245亿元。专家预计，12月土地市场升温势头不会改变，刷新这一纪录毫无悬念。

而近来一线城市更有升温迹象。11月，一二线城市土地出让频繁，其中不乏总价、单价地王，北京、上海等多地土地出让金创历史纪录，地价出现上涨。

北京市土地整理储备中心数据显示，截至11月30日，北京今年内通过招拍挂方式成交土地138宗，土地出让金总额达到1900.5亿元，再创历史新高。此前，北京市场年度最高土地出让收入是2013年的1821.81亿元。

同时这个趋势正在延续。而来自北京市土地整理储备中心的最新数据显示，12月北京将继续推出丰台区花乡白盆窑村、丰台区亚林西居住区、海淀区永丰基地地块等6宗土地挂牌出让，光是起价就达到了近140亿元，成交价更是不可预估。

上海11月土地供应面积125.58公顷，环比增长22%；土地成交金额376.6亿元，环比增长18倍。而12月上海将迎来年内又一次土地供应高峰。截至月末，上海共计推出34幅经营性用地，合计出让面积123.32万平方米，起始总价达到177.9亿元。



广州11月也一口气推出30多宗土地，总起拍金额超过300亿元。此外，深圳四季度已推出13宗地。

专家表示，多项政策刺激带来市场预期逆转。同时，一线城市“避风港”作用凸显，资金从二三线城市向一线城市回归的大势难逆。

## 走出疲软期

事实上，年内的楼市下行一度让龙头房企拿地信心降到谷底。在近半年的时间内，大型开发商拿地数量普遍减少。上半年万科只拿了21宗地，是去年同期的一半，拿地额111亿元，同比下降六成，并且仅仅是上半年销售额的一成。

专家分析，一方面，市场下行逼迫企业拿地日趋理性；另一方面，那些前两年高价获得的地王项目，如今都面临难定价、难入市的局面。房企拿地采取减少拿地、重仓一线城市、加强合作等方式避险。

由此，一线城市久违的底价成交、低溢价成交甚至地块流拍再次出现，北京孙河“准地王”地块更在7月、9月两度流拍，令业界哗然。

变化从9月开始。“9·30”信贷政策的松绑使得一线楼市出现了企稳迹象，随着各类救市政策的出现，楼市开始回暖。四季度部分开发商进

入土地市场期待抄底的姿态已表现出来，包括万科、远洋等房企已经多次出手在一线城市拿地。

## 寡头时代

“开发商选择一线城市，反映出他们对这些城市未来的乐观预期。”北京大学教授陈国强表示，一线城市地价全国最高，拿地竞争必然异常激烈，但这并不意味着风险高和投资回报率低。一线城市由于其独特的地位，聚集了很多优质资源，对企业而言反而是最安全的市场。

专家指出，由此带来的影响除了土地价格高企外，另一个结果是一线城市土地市场已经成为“大富翁”游戏，赢者通吃的局面已经形成。以北京为例，近年来拿地企业基本集中在万科、绿地、远洋、城建、龙湖、首开、金融街、旭辉、京投、融创、泰禾、华润等20余家大型企业。

“每次去土地交易市场拍地时似乎都是那几张熟悉的面孔。”一家大型房企负责前期拿地的负责人说，“尤其是优质地块和大型地块，每次拍地都是大企业轮流坐庄拿地，或者是强强联合拿地，中小企业拿地的几率几乎不存在”。

北京商报记者 董家声

# 33家房企年度任务难完成

年终岁尾的楼市总是几家欢乐几家愁。

北京中原地产市场研究部统计数据显示，截至12月10日，公布11月销售业绩的上市企业有33家，这33家企业中恒大、绿城已经提前完成年度任务，万科、富力、佳兆业与合景也完成或者接近九成，但合生、恒盛等企业完成年度任务不足四成。房企业绩呈进一步分化趋势。

合生创展发布的11月销售简报显示，今年前11个月，集团合约销售金额为约49.73亿元，较去年同期约107.1亿元同比下降53.57%，合约销售面积为378511平方米。如果按照其预期的130亿元销售目标来算，完

成率仅38.3%，还不足四成，在29家房企中排名最差。

而恒盛地产作为29家房企中惟一一个未明确销售目标的企业，其销售业绩相较2013年进一步下滑。前11个月，该集团累计实现合约销售额为36.37亿元，同比减少43.5%。2013年，该企业合约销售额为73亿元，如果以此为目标来算，完成率也不足一半。

从11月单月业绩看，相比10月大部分企业有所下滑，放松限购及放松限贷的政策红利刺激在11月有所回落。数据显示，33家企业9—11月销售额合计分别为1420亿元、1682.7亿元、1554.76亿元。11月销售业绩有

所下调，环比10月下调了7.6%。

专家分析，大部分企业在“9·30”政策后，销售都明显好转，但部分企业也依然面临去库存压力。

未来市场分化将不仅出现在各类型城市，对于企业来说，因为经营策略、管理能力的不同，运营重心的差异，表现将差距非常大。

虽然10—11月表现超过“金九”，但大部分企业距离年初制定的销售目标依然差距很大。整体33家企业有25家企业完成年度任务不足9成，在最后一个月冲击完成的难度都很大。其中超过19家不足85%的企业已经基本不可能完成年度任务。

北京商报记者 董家声

· 红黑榜 ·



## 保利地产 四年增持11家购物中心



12月9日，保利商业地产投资管理有限公司副总经理方斌在接受访问时透露，公司将立足以往获取的商业用地，按照26个月开业一个购物中心的速度，2015—2018年每年将开业2—3个购物中心，到2018年，保利将新开业11个购物中心。目前保利商业公司旗下已开业的购物中心有2个，分别是广州保利中环广场、佛山保利水城。方斌介绍称，到2018年保利持有型集中式商业将达到13个，总建筑面积接近100万平方米。每个购物中心规模约在8万平方米左右，由保利商投公司统一招商管理。

小编插话：保利也要大转型？

## 华润 前11月销售602.2亿元



12月8日，华润置地公布其前11月销售业绩，数据显示，2014年1—11月，华润置地合约销售602.2亿元，按全年700亿元的销售目标计算，完成全年目标的86%。若想完成全年700亿元的目标，12月华润置地存在100亿元的任务。虽然目前表面看来华润置地在12月要完成100亿元的业绩，但从其最新的增资公告来看，其完成700亿元的销售已无难度。值得一提的是，虽然最终华润置地能稳妥达成700亿元的目标，但相关负责人却表示，规模增长并不是华润置地的重点，未来华润置地更着重于利润的考量。

小编插话：希望华润最后一个月可以冲击到700亿元。

## 旭辉 前11月销售190亿元



12月9日，旭辉控股(集团)有限公司董事会宣布了公司及其附属公司2014年前11月若干未经审核的营运数据。2014年1—11月，旭辉集团累计合同销售(连合营项目销售)金额约190.3亿元，合同销售面积约158万平方米，合同销售均价约1.2万元/平方米。至此，旭辉集团前11月已完成2014全年合同销售目标220亿元的约86.5%，这也意味着在今年最后一个月中旭辉集团需完成约30亿元的销售额。

小编插话：旭辉势头还是很猛的。



## 首开股份 下调目标至200亿元

12月8日，北京首都开发股份有限公司公布了其11月业绩报告。报告显示，11月单月，首开股份及控股子公司共实现签约面积21.3万平方米(含地下车库等)，同比上升329.4%；实现签约金额21.3亿元，同比上升208.2%。2014年1—11月，首开股份及控股子公司共实现签约面积124.4万平方米(含地下车库等)，同比下降0.6%；实现签约金额164.8亿元，同比下降3.2%。1—11月，共实现销售回款181.4亿元。

小编插话：200亿元对于首开也是不小的挑战。