

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。在近半年的时间里,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。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

· 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长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。方长斌介绍称,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,但从其最新的注资公告来看,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公司及附属公司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。

33家业绩合计销售1554亿

19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,在最后一个月中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