

激进信达的难题：如何解套

因接连斩获全国高价地块的信达地产被业内称为楼市搅局者,但近来这个搅局者的日子越来越难过。继信达上海新江湾城高价地块引入泰禾地产后,信达把去年入手的深圳地王也拿出来与泰禾“分享”。业内人士表示,随着政策压顶,房价上涨失去动力,当初的高价地将陷入窘境。不计后果的拿地逻辑也将发生改变。

激情后的放手

调控寒潮来袭,昔日高价地块的“大满贯得主”正在忙于寻找合作方。

11月3日,来自泰禾集团方面的消息,泰禾集团旗下的深圳泰禾房地产开发有限公司已接受深圳信达置业、深圳坤润投资旗下深圳信润房地产开发有限公司委托,为信达此前取得的深圳坪山新区住宅项目提供代建及销售管理服务。

去年12月22日,信达坤润联合体竞得位于深圳坪山新区地块,地块起拍价不到10亿元,最终被信达坤润联合体以总价30.3亿元竞得,楼面价达2.5万元/平方米。

这不是信达首次与泰禾合作,今年1月,信达上海新江湾城地块选择与泰禾合作,项目定位为“上海院子”。而上海新江湾城地块正是信达地产当初以72.99亿元夺得的当地最高价地块,楼面价达6.1万元/平方米,刷新2015年上海土地拍卖纪录。

信达另一块价值123亿元的2016年度之最“杭州滨江地块”也在不久前找到了合作伙伴。9月30日,杭州滨江房产集团股份有限公司发布公告:拟与浙江信达地产有限公司、融创房地产集团有限公司签订



合作协议。按照合作协议的约定内容,三方计划按一定比例的权益合作开发。其中,浙江信达占50%,滨江房地产占10%,融创地产占40%。

高处不胜寒

据统计,从2015年至今,信达在土地市场上的表现比较激进,先后斩获广州天河高价地块;合肥滨湖高价地块;上海新江湾城高价地块;深圳坪山高价地块;杭州高价地等几乎都创下当地土地市场的新纪录,全国土地市场也上演了一场“信达旋风”。

然而,信达的非理性拿地风格也在市

场遭受非议。除了资金充裕之外,信达的开发能力、高端项目的营造能力在饱受业界质疑的同时,信达更被外界指责搞乱了土地价格逻辑。2015年7月-2016年6月的近一年时间里,信达拍下6地块,总耗资高达352亿元,而2015年其全年营业收入仅81.36亿元。这个局面在2016年仍在持续,据中原地产研究机构统计,信达地产今年拿地资金已经超过215.13亿元,年内销售额仅114亿元。之后事件的变化似乎印证了市场的猜想。

中原地产研究机构提供的一个房企“拿地与销售额比”(计算拿地资金相当于几个月销售额)数据显示,信达地产该指

数已达到令人咋舌的17。这也就意味着,前10个月信达拿地的支出,相当于过去近一年半的销售收入。而通常该数据能够保持在6属安全范围,超过12说明拿地节奏较为激进。

入手易解套难

另一家拿地激进的房企融信,则在今年前10个月拿地达到16块,总金额达405.5亿元,公司销售额则为132.2亿元,拿地销售比达18.4,排名该榜单的首位。

统计显示,39家房企中拿地最多的19家企业拿地比例中,合计招拍挂市场获得662宗地块,其中溢价率超过100%的地块达到了122宗,这122宗高溢价率地块合计金额达到了2509亿元,占比达到36%。而融信、信达等部分销售额只有200亿元左右的企业,在楼市调控后,未来压力将巨大。

中原地产首席分析师张大伟表示,超过50%的拿地成本增加,未来房价上涨预期更加强烈,而一旦房价进入调整周期,很可能房企面临着巨大的销售难题。

业内人士评价,信达、融信等拿地大户近年来表现激进。但随着调控政策的来临,它们的日子越来越不好过了。以往很多企业靠企业背景可以轻松获得低成本贷款的情况也开始出现变化。据悉,有报道称,部分券商已接到上交所窗口指导,暂停受理房地产类公司债发行申请,在审项目都停止审核,届时企业输血功能将快速下滑。一旦融资闸门关闭,那些手握大量高价土地的开发商恐怕很难抵御寒冬。

北京商报记者 董家声

石榴转型背后强大的IP

房地产调控力度的加大让企业的转型速度不断加快,告别了此前的向上下游产业纵向拓展,房企的转型更加彻底。日前,K2地产宣布更名石榴集团并同时发布了“地产+金融+科技”的新战略布局,同时,富力地产、远洋地产纷纷在医疗领域加码,选择一个强大的IP无疑成为了房企转型战略的重心,而石榴选择的新领域金融科技无疑是一个强大的IP。

石榴的步点

对于转型而言,石榴是有备而来,正如当年冯仑所言房企最终还是属于金融企业。

石榴集团总裁桑春华介绍称,在金融板块,石榴集团旗下沃克邦基金,专注于高科技领域快速成长企业的投资及投资管理服务。通过沃克邦与多家成熟基金合作,发起成立创业投资基金联盟,管理百亿元人民币的产业投资基金。如今,石榴集团陆续投资了包括互联网、智能硬件、3D打印、动力电池、先进制造、医疗健康、南极磷虾捕捞、海洋工程等领域50多家企业。

在科技板块石榴集团旗下的竹海科技以创新、创业服务为基础,建立国际化的合作型创新生态系统,通过“全球跨境加速服务网”,为优秀的企业家提供一个与国际同步的创新平台。目前竹海科技已成功运营了Foundry Club(中美合作跨境加速平台),该平台能提供国际项目孵化与加速、跨境项目对接、技术转移、投融资、培训辅导和办公社交全链条综合服务,其建立了全球领先的跨境创新服务生态系统。同时还创建了中以科技企业跨境加速平台等,并于硅谷、波士顿、

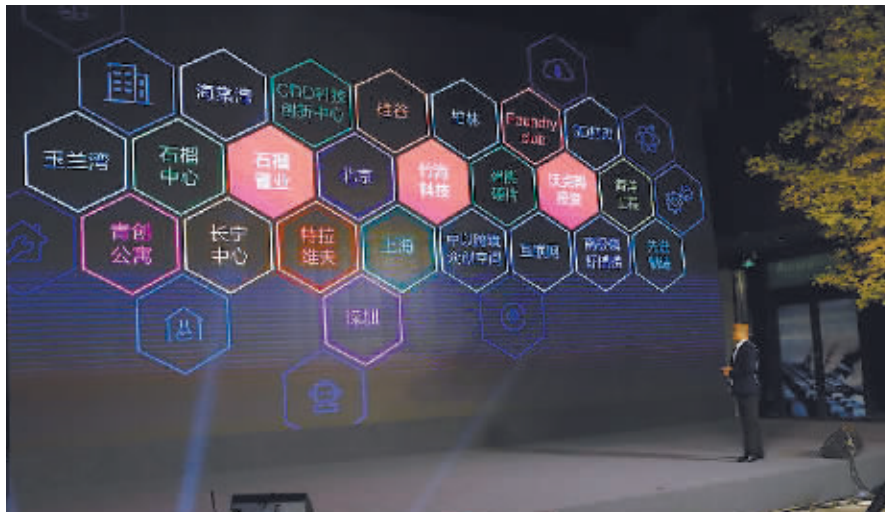
慕尼黑等科技发达城市建立海外创新中心,实现国际创新资源的互动与合作。

中型房企的逆袭

说起石榴集团之前叫做K2再之前叫做华美,在房地产圈子里不算是个大公司,但是却很有名,这与它的成长背景有关,可以说是过去十多年来,石榴的成长经历就是房地产热的一个缩影。

2001年崔巍和桑春华奔赴北京,把第一站选择了北京商品房的起源地——方庄。当时来到北京后,两人做的并不是什么轰轰烈烈的房地产开发,没有当时让人看见眼睛就发光的开发商的标签,而是成立了专注于一手房营销代理业务的华美地产。

当时的华美并没有采用传统的在各大媒体大肆投放广告的传统营销手段。“我们在北二环积水潭做北京五月这个项目,做了很多创新,发放纸巾、钥匙链、碟片这些客户喜欢的小礼品,有些几乎是被抢走的。非典过后,北京五月这个项目创造了6个月销售2000套房子的非凡业绩。”桑春华在K2地产品牌发布会上如是说道。最低的成本、最快的速度、最精准的客群是华美营销的三大圣律。不过当时难登大雅之堂营销



模式成为了现在房地产领域最为强大的销售模式,名字也改成了高雅的渠道精准营销。

几年之后靠着营销代理积累的第一笔财富,华美地产踏出了转型的第一步,更名为K2地产。2007年,K2地产开发了第一个房地产项目海棠湾,随后的几年中以通州为根据地,K2地产开始了扩张之路。

专注到多元化

从加法到减法再到加法,是一个企业发展的必然过程,对于石榴集团而言,目前正是处于加法阶段。正如桑春华解释石榴寓意时所言“聚合是力量,分散是生机”。而现在房地产领域正如石榴一样,逐步走向多元化。

曾经的万科,从一家经营外贸生意

的多元化企业,在王石时代发展成为了一家专门聚焦住宅的单一企业。在郁亮时代,万科开始以住宅为主线,向着多元化发展。今年以来先后拿下黑石手中的印力集团以及凯雷旗下的上海中区广场,商业地产扩张意图明显,同时还有万科物业、养老地产、长租公寓等。

而现在的石榴集团正如桑春华所言已经在房地产领域完成了原始积累。目前已在北京、上海、青岛、宁波、珠海、苏州等地布局。此外,投资规划、开发建设、商业管理及物业服务等业务,也和住宅项目齐头并进,比如总部石榴中心,就扮演着商业地产、科技地产以及创业孵化器等多项职能。目前,石榴中心已成为中国惟一的由单一民营企业投资运营的中关村科技园分中心。

赖大臣/文