

森林城市停止国内销售

碧桂园的“黑天鹅”

一季度强势的销售业绩依旧难掩碧桂园头上的阴霾。日前,碧桂园集团相关负责人透露,碧桂园马来西亚的森林城市项目已经完全停止在中国的销售计划。由于森林城市八成买家来自国内,调整销售策略后,森林城市对碧桂园年内业绩贡献可想而知。有业内人士表示,森林城市暂停国内销售对公司整体业绩影响不大,但依然可以看做这家致力冲击行业榜首的房企在2017年的一次“黑天鹅”事件,对该公司的“士气”影响不可忽视。

森林城市的阴影

近日,有消息传出碧桂园在马来西亚的森林城市项目已经完全停止在中国的销售计划。

该消息在线下也得到证实,碧桂园在北京地区的销售案场已不再推售森林城市项目。日前,北京商报记者在碧桂园位于望京的销售展厅发现,以往强势推盘的马来西亚森林城市项目已悄然“下架”,取而代之的则是碧桂园的海南项目。面对国内压制资本外流管制政策的残酷现实,碧桂园终于痛下决心,全面停止森林城市国内销售。

早在3月9日,碧桂园森林城市曾短时暂停在国内销售位于马来西亚的森林城市项目。但当时碧桂园方面则回应称,此次销售暂停主要是展厅升级改造原因,与传言的外汇管制无关。而后,森林城市项目宣布恢复正常销售。

“此次全面停止森林城市国内销售主要还是受国内压制资本外流的外汇管制政策影响。”一位熟悉碧桂园的人士表示,由于森林城市高达80%的买家均来自国内,国内买家因外汇管制政策,支付能力受到明显限制,在造成大量客户流失的同时,已认购合同难以履约的情况大量出现。

同时,部分买家出现了取消购买被收违约金的情况,而由此引发的纠纷也日益频发,由此碧桂园也一度承受较大舆论压力。对此碧桂园相关负责人在接受媒体采访时表示,主要是因为外汇管制政策,不能继续缴付剩余款项的森林城市买家,申请取消订单将不会被征收弃权费。该负责



人还表示,森林城市项目是依据马来西亚和中国两地的条例进行,目前只有大约5%的投资者想要取消这项投资。

有消息显示,碧桂园已开始调整森林城市销售策略,目前除了在新加坡开设展厅外,还会将销售重点转向中国香港、中国台湾、日本以及欧美等地,期望吸引更多中国以外的买家。但由于森林城市项目高达80%的买家均来自国内,期望吸引更多中国以外买家的策略恐怕短期内并不会太乐观。

碧桂园的“黑天鹅”

“森林城市对企业的影响暂时还难以估计,但至少对企业将是不小的冲击。”一位业内人士分析,从单体项目上来看,森林城市项目作为超大规模地产项目投资额巨大。2016年12月,碧桂园曾对外宣布项目总投资将达到6900亿元。按照此前公布的规划,森林城市将会发展成一个包含旅游会展、医疗保健、教育培训、外企驻地、近岸金融、电商基地、新兴科技、绿色与智慧产业等八大产业聚集的产能新城。从投资角度来看,项目整体投资巨大,对企业的资金能力将是极大的考验。而且整个项目将进行填海、淡水设施引进、网络配套设施建设、跨海大桥工程等庞杂的系统性建设。据称,该项目整体将耗时20年,也是碧桂园在海外最大的房地产项目。

然而,超长的开发周期让项目存在诸多变数,马来西亚政策的不稳定因素以及与周边其他房企海外项目的竞争,也让这个超级大盘存在诸多挑战。此外,项目投

资成本如此巨大,以及项目天价营销推广费用都曾为外界所诟病。但无论如何,最先击倒森林城市项目的却是外汇管理政策的收紧。

上述人士指出,森林城市项目甚至在短期内已经成为碧桂园的标志项目之一,它的停售带来的负面效应现在还很难说,但至少在公众的印象上绝对有减分效应。

实际上,碧桂园也正在极力修补事件给公司带来的负面影响。点开碧桂园的官方网站,一封署名为碧桂园董事长杨国强的公开信就会以“开屏广告”的形式强制弹出覆盖网页。公开信的主题为“碧桂园是什么”,除介绍碧桂园取得的成绩之外,公开信详细阐述了森林城市的规划和建设理念,以及碧桂园对未来的憧憬和梦想。

据了解,碧桂园将2017年定为品质管理年,按照计划,年内公司将更加强调产品品质,杨国强也曾多个场合要求碧桂园人琢磨工匠精神,并将其视为公司的核心竞争力。森林城市项目暂停销售能否成为碧桂园今年登顶的新变数是各界共同担忧的问题。

登顶的X变量

“快速增长的公司业绩也许能冲淡甚至化解外界对森林城市的尴尬窘境。”一位熟悉碧桂园的人士表示,企业规模如果能迅速做大将有助于化解企业以往存在的很多问题。

事实上,就在多数人认为万科将凭借3月实现636.4亿元的“爆发式销售”完成

对此前领先的碧桂园的反超时,碧桂园则同样以634亿元的销售业绩守住了一季度销售“一哥”的位置。

4月10日碧桂园发布的未经审核营运数据显示,公司及其附属公司,连同合营公司和联营公司,2017年一季度实现合同销售金额约1506.6亿元,合同销售建筑面积约1664万平方米。3月碧桂园销售额达到634亿元,仅比万科636.4亿元销售额少2.4亿元,但一季度总销售额则较万科1502.7亿元多出3.9亿元。实现首季度力压万科暂时登顶的局面。对于业绩增长,碧桂园集团副总裁兼营销中心总经理程光煜坦言,这得益于市场稳定、布局均衡、产品力提升等多方面因素,以及前置营销工作的成功,比如“春节不打烊”,分享春节返乡置业红利等。

碧桂园抢开局的意识非常强烈。前述分析人士表示,碧桂园2017年冲第一还是有希望的,但目前来看,与万科的差距极其微小,即便是恒大后续推盘力度也会不断加大。尤其是今年行业限购政策不断出台的市场大背景下,布局甚广的碧桂园也面临不小的压力,保住榜首恐怕不那么容易。此前,碧桂园集团总裁莫斌也曾表示,公司一二三四五线城市全面出击,“哪里有市场,哪里就有碧桂园”。

业内人士分析,碧桂园2015年、2016年拿地规模均名列前茅,截至去年底碧桂园未售的土地储备中,目标市场为一二线城市的项目总货量约7150亿元,其中,目标市场为三四线城市的项目货量约4836亿元。

杨国强曾表示,“森林城市项目仅仅是公司的一个盘,对业绩总量来说微不足道,对碧桂园全年销售目标影响不大”。按碧桂园去年3088.4亿元的总销售额计算,森林城市销售额占总销售比约为5.83%,权重并不算高,加上一季度表现,碧桂园年内业绩仍可期待。

但市场上也有担忧之声,一季度业绩暂时还难以说明太多问题。毕竟,3月以来各地调控政策频繁出台,企业后续压力陡增,尤其是在年报披露的碧桂园去年国内合同销售前100的项目中,有近半项目均位于目前已出台了限购新政的城市和区域,这也是碧桂园年内能否登顶的最大变量因素。此外,森林城市项目的滑铁卢事件无疑已成为碧桂园2017年的“黑天鹅”事件,对公司“士气”的影响也不能低估。

北京商报记者 董家声

北京联合办公市场或面临洗牌

北京商报讯(记者 彭耀广)4月10日下午,全球知名的房地产服务商第一太平戴维斯发布2017年一季度北京写字楼市场报告。

第一太平戴维斯华北区研究及顾问部董事熊志坤表示,2017年,随着众多国内外企业竞逐联合办公市场,北京联合办公市场或将面临洗牌。未来那些能为入驻企业提供完善的资源对接服务,并且具备稳定资金支持的规模化品牌企业将成为市场的引领者。

报告显示,今年一季度,北京写字楼市场迎来集中供应,加之受春节假期影响,写字楼租赁活动活跃度有所下降,使得甲级办公楼整体空置率进一步环比上升0.5个百分点至6.1%;新增供应加大市场竞争,新入市项目为达到快

速去化水平,在租金上给予较大优惠,以争夺大面积优质客户。本季度,全市甲级写字楼租金环比下降0.2%至每平方米每月335.1元。

从供应段来看,今年一季度,北京甲级办公楼市场共有四个项目竣工交付,合计带来15.3万平方米的新增可租赁面积,令全市甲级办公楼市场存量升至1008万平方米(含自用面积)。

熊志坤表示,预计2017年,北京甲级办公楼市场还将迎来9个项目入市,届时将带来近67万平方米(含自用面积)的办公体量。同时,丽泽、通州等新兴商务区也有望于今年迎来首批项目的交付,随着区域基础配套设施的完善,将吸引更多企业的进驻,带动北京多中心化商务版图的发展。

中骏置业北京区域销售目标将超百亿

北京商报讯(记者 董家声)日前,以“为下一个十年”为主题的中骏·景系列产品全球首发暨雍景府发布盛典在天津举行。“天津就像十年前的北京,在充分的竞争和大量优秀房企进驻后,购房者才会感受到全新的优质项目和生活方式。中骏希望扮演其中的一股力量。”中骏置业天津公司总经理王芳在会前这样透露中骏在天津的雄心。

去年,中骏·天宸亮相京城,回归后的另一“天”字系产品中骏·西山天■也将于近期亮相门头沟。这次,中骏选择在天津推出全新“景”系产品,崭新亮相的中骏·雍景府和中骏·柏景湾、中骏·云景台三盘联动,宣示了中骏深耕天津的决心与战略布局。从2015年下半年到2016年下半年,中骏在天津先后摘得西青区

精武镇地块、西青区张家窝地块和静海区团泊地块三个项目,在天津西南板块形成三盘鼎立态势。当天发布的雍景府,其产品类型包括联排别墅、洋房、小高层,主力产品为联排别墅。在天津率先推出后,新的产品未来也有望在全国系统复制和扩展。据介绍,以雍景府为代表的中骏天津新品,将在择址、产品、生活、服务四方面有深刻解读和规划。无论在品质上,还是在建筑和人与自然的和谐关系上,均以精工品质打造全新的生活模式和理念。

目前已在北京及环北京区域形成十二盘同时发售的布局。今年,中骏北京区域销售目标将超过100亿元,目前货值储备超过200亿元。在天津,中骏年度目标为50亿元,跻身全市前十。