

# 2012 楼市将继续过冬 标志性降价出现

随着高层定调明年房地产调控不放松,市场看跌预期普遍化,房地产开发商放弃了“政策松动”的侥幸心理。近日,上海、广州、深圳等地一些高端楼盘和大开发商高调降价,新一波楼市降价潮势头已成。

国家发改委主任张平近日表示,明年要巩固和扩大房地产市场调控成果,继续严格执行抑制投机、投资性需求的政策措施,鼓励支持中小户型、中低价位的普通商品住房建设;并称要完善房地产价格监管办法,研究商品住房领域反暴利规定。

就在张平再提“反暴利规定”同一日,中国豪宅市场的两个标志性楼盘,高调大幅降价。而广州、深圳的房地产巨头们已着手实施新一轮降价。

这些迹象显示,楼市调整还在继续,房产暴利时代将结束。

## 上海:旗舰潜航

16日,星河湾集团董事长黄文仔在广州宣布,将上海两大楼盘星河湾荟苑(又称“浦东星河湾”)、上海星河湾花园以8.5~8折甚至更大的折扣

降价,同时承诺对老业主进行差价补偿。消息一出,楼市震动。

上海市房地产交易中心“网上房地产”公示,于2011年7月8日开盘的星河湾荟苑二期,总套数为209套,最高报价98500元/平方米,最低64500元/平方米。如果据此最低价打8折估算,仅比2009年首期开盘价格46800元/平方米高出一成。

正是这个星河湾荟苑,2009年开盘时曾创下“6小时成交40亿元”的神话。

位于上海市闵行区的上海星河湾花园今年5月二度开盘价格为40800元/平方米~70800元/平方米,打8折后,最低价甚至跌破2010年首度开盘最低价39000元/平方米。

星河湾董事副总裁梁上燕表示,此次降价主要是顺应市场环境,积极响应国家调控政策,让房价合理回归。

“我们判断房地产调控政策可能会更紧,市场环境也会更差,因此要根据企业的战略主动作为。”不过她强调指出,这样的做法并不会在全国的项目中普遍实行。

“这一举措反映的房企心态是,对于明年去投资化的政策松动趋势,不抱希望。”中国指数研究院副院长陈晨表示。

在这一轮房地产调控中,高端住宅市场所受影响逐渐显现。上海中原地产提供的数据显示,今年8~10月,上海豪宅成交量同比跌幅由26.36%扩大至57.74%。

随着降价而来的就是安抚老业主

的问题。

据“网上房地产”信息,星河湾浦东项目已售套数378套,闵行项目302套。据悉,降价之后,上述两楼盘老业主须在明年1月31日前履约——完成按揭手续或补齐余款等等,才能获得补偿。

有业内人士认为,调整价格以及降价补偿的举措,不排除是星河湾为促销上海项目使出的一记“高招”;既安抚了前期业主,又吸引新业主入市购买,而且利于收回老业主的“应收账款”,“比单做广告有用多了”。

## 广深:中心开花

住宅降价的大中城市范围正在扩大。

据近日国家统计局公布的数据,11月份70个大中城市中,住宅销售价格环比下降的城市有49个,环比持平16个,环比下降城市比10月份增加15个;同比下降的城市有4个,同比涨幅回落61个,均比10月份增加2个,同比涨幅在5.0%以内的城市有61个,比10月份增加了4个。

而广州、深圳的降价地段已经由外围向中心城区扩展。

日前,位于广州海珠区新港中路的一个楼盘,突然宣布大幅降价,最高降幅达9000元/平方米,成为广州中心城区近来罕见的大幅度降价楼盘。

无独有偶,位于广州东山区的一个楼盘,以一条促销短信而广受关注:“东山楼七折!铁底!直降1万!限量

限时抢购,豪装两房1.8万起,三、四房2.2万起。仅限三天,首付30万起名校足车位。”

17日,位于广州环市东板块的淘金家园报价由原来的每平方米3万元降至“2”字头,开发商号称打“7折”甩卖朝向较差的单位;此前一天开盘的大坦沙万科柏悦湾三期也以每平方米12900元起价吸引买家,比二期每平方米18000元的均价大降5000元。当地业内人士认为,广州楼市全面降价的大幕已经开启。

而位于深圳市福田区的在售楼盘廊桥国际推出72至108平方米两房和三房特惠房,折后均价仅为29400元/平方米,跌破中心城区30000元/平方米的房价关口。

自11月以来,万科、招商地产、保利地产、星河地产等多家开发商在深圳都采用了以价换量的策略。

## “全面调整期”来临

在此前一波降价潮中,深圳国土房管部门实施了直接限价政策,多个高端楼盘开盘备案时被迫下调销售价格,包括中海地产旗下的中海康城国际和塞纳时光项目、招商地产旗下的招商观园和雍景湾项目、万科旗下的清林径项目等多个楼盘。

万科集团总裁近日接受媒体采访时表示,房地产市场下半场完全不同,要和发展势头过快、有暴利可图的时代告别。开发商要向制造业学习,要有正常的行业利润水平,要通过品牌、性



价比等赢得市场机会。

世联地产市场研究部总监王海斌向本报表示,房地产市场已经开始从政策主导转向市场力量主导,这种转变的核心因素在于市场出现阶段性供大于求的局面,购房者看跌房价的比例急剧上升。

此外,另一个与第一波楼市降价有所不同的是,万科、保利地产和中海地产等行业巨头与中小房企的销售表现越来越趋于一致,普遍出现萎缩,这意味着上半年大开发商与中小开发商市场分化的行情已经不再,楼市已经进入全面调整期。

北京中原市场研究部分析认为,作为行业标杆的一线房企销售受阻很可能带动行业加速调整,一线企业的带动作用非常大,一旦出现部分企业全国性下调价格,市场拐点特别是价格虚高的一线城市拐点将加速出现。

(摘自《第一财经日报》)

# 中国企业全球寻矿 北极圈成下一个资本热土

向北,向北,向北!深入北极圈的格陵兰岛,成为中国企业海外寻矿的下一个目的地。对于登陆格陵兰岛,中国企业没准备好,格陵兰也没有。

对大部分中国人来说,格陵兰岛代表着冰天雪地、因纽特人和北极熊。但在一些矿业冒险者眼里,这块遥远的冰原大陆是他们下一个探险之地。

处于独立进程之中、迫切需要发展岛内经济的格陵兰政府,十分渴望中国资本的到来。在刚刚于天津结束的2011年中国国际矿业大会上,格陵兰工业与矿业资源部举行专场推介会,吸引中国投资者到岛上投资。

“我们的目标是把格陵兰变成一个矿业资源地,这要花上很长时间。我们希望因此能使经济有所增长。”格陵兰工业与矿业资源部部长欧弗·卡尔·博瑟森(Ove Karl Berthelsen)在天津接受财新《新世纪》专访时表示。

丰富的铁、铅锌和稀土资源,是格陵兰岛主要的吸引力。不过,落后的基础设施、相互缺乏了解的现实,是中国企业投资格陵兰岛的巨大挑战。

向北,必须谨慎。

## 推迟的签约

11月6日~8日,中国国际矿业大会在天津举行。这也是博瑟森第一次到中国。按照原计划,他将在这次会上收获一项巨大的引资成果。

会前,四川省冶金地质勘查局下属子公司——四川省鑫冶矿业投资股份有限公司(下称四川鑫冶)董事长刘荣告诉财新《新世纪》记者,他们对格陵兰的前期勘查项目感兴趣,而且有可能参与格陵兰岛最大的矿山项目。

可是,这项涉及金额可能高达10多亿美元的合作,实际进展已经慢于伦敦矿业原来的打算——在此次天津召开的矿业大会上约定的签约计划并未实现。

接近伦敦矿业的人士告诉财新

《新世纪》记者,中方认为接触时间太短,有很多问题要考虑,因此无法配合矿业大会的时点签约。四川鑫冶的监事会主席谭其中向财新《新世纪》记者表示,目前对ISUA项目“还在初步接触阶段,具体情况不好说”。

有多少中国企业 在格陵兰岛登陆?“很少,不超过五家,全都是前期项目。”丹麦柏荣(Bech-Bruun)律师事务所律师苏晶晶对财新《新世纪》记者表示。作为唯一一位在丹麦执业的中国籍律师,他直接或间接接触了几乎所有中国在格陵兰的矿业投资项目。

中国企业进入格陵兰资源领域,都是通过其他矿业公司已有项目的转让,而非直接申请探矿权。据苏晶晶介绍,格陵兰岛的探矿许可证大约每个10万美元,每年只要投入一定资金就可以保留矿产证,但对探矿进度会有一些要求。一些初级矿业公司获得许可证后因为缺乏资金,便希望寻找合作者,或将项目转让出去。

“卖主以美国和加拿大的初级矿业公司为主,他们没钱,也不是很专业,和中国企业谈判有些也是利用中国企业不懂相关规则。”一位参与过项目转让的人士告诉财新《新世纪》记者,“一个卖家骗中国企业,说股份已经转让了,但实际上根本没在本国工商部门去注册这个转让,中国企业不知道当地是怎么约定的,也许合同本身就比较模糊,更像一个意向书。”

苏晶晶说,他接触的几个案子,“或多或少都有些波折”。

## 买下格陵兰岛?

除了北极熊、因纽特人、一望无际的冰原,中国人对格陵兰岛的确所知有限。中国地质科学院矿产资源研究所研究员赵元艺告诉财新《新世纪》记者,最近他承接了一个为期两年的国家研究项目,主要是对格陵兰岛和加拿大北部地区的成矿特征等进行研究。“这些地区铁、铜等矿种储量丰富,但中文资料还是空白。”赵元艺说。

格陵兰岛位于北美洲东北部,是世界第一大岛,面积216.6万平方公里,80%都被厚厚的冰雪覆盖,只有岛的极北部和东西两端的狭长地带地表暴露在外。岛上人口5.6万,其中有88%的居民有因纽特人血统。也许因为天气寒冷,很多格陵兰人喜欢饮酒,酿酒业是当地为数不多的工业之一。

丹麦统治时期,对格陵兰岛保持



“重环境轻发展”的态度。上世纪80年代,曾有美国、加拿大和欧洲的公司想要发展格陵兰岛的矿业,被丹麦政府阻止。至今仍有观点认为,丹麦当时的政策阻碍了格陵兰的发展。

目前,格陵兰的国民经济主要依赖丹麦每年约34亿丹麦克朗(约合6.2亿美元)的拨款,以及渔业和狩猎业收入。由于丹麦的拨款最终会减为零,格陵兰岛急需通过矿业开发,摆脱对丹麦的经济依赖。

从2002年开始,格陵兰政府发放的勘探许可证数量增长了4倍,超过85个。截至2011年3月,共有36家境外的初级矿业公司在岛上开展矿产勘查。

格陵兰海上油气项目也吸引了大批国际石油公司。截至2011年9月,格陵兰政府已给11家公司发出了17个开发西海岸地区的勘探许可证,其中包括许多大型国际石油公司,如壳牌、康菲、埃克森-美孚、雪佛龙、挪威国家石油、法国燃气苏伊士集团,以及丹麦的马士基石油等。

格陵兰岛最南端在北纬59°,南部一些地区气候较好,可以全年工作,北边矿区每年能在表面工作的时间仅有三个月,最北端的一个矿业项目位于北纬83°附近。

格陵兰矿产石油局副局长尼尔森(Jorn Skov Nielson)表示,岛内真正开始开采的项目可能将在未来几个月出现,未来三至五年,他们希望看到五个较为成熟的勘探项目,其中包括铁矿、锌矿和稀土矿。

中国人出现后,苏晶晶说,曾有格陵兰政府的官员问他,“中国人会不会买下整个格陵兰岛?”他对格陵兰政府官员的建议是,现在格陵兰岛还是加

拿大的天下,多一个中国是多一个竞争者,对格陵兰岛也是一件好事。

## 中国企业不要急

博瑟森此次来华,与国土资源部副部长汪民进行了双边会谈,并与副总理李克强进行了礼节性会见。“希望能建立更紧密的联系,在科技方面以及资源领域合作,但短期内可能不会发生,因为中国政府和格陵兰政府不是直接的外交关系。”博瑟森在接受财新《新世纪》记者专访时说。

博瑟森也清楚格陵兰矿业资源开发面临的挑战,“首先是获得投资以启动项目开发,我们还需要大量外来的劳动力,还有基础设施建设。”

除了北极点,离格陵兰岛最近的国家是冰岛。近期经济十分不景气的冰岛对格陵兰岛的开发保持极大兴趣。“为什么格陵兰不用冰岛的工人?”冰岛媒体正发出这样的呼吁。

据苏晶晶介绍,根据欧盟协议,不能低于一定条件来雇用非欧盟劳工。格陵兰岛此前作为丹麦的一部分适用这一协议,而现在该岛已不属于欧盟。博瑟森表示,目前劳工问题对格陵兰十分重要,政府将尽全力解决这一问题。尼尔森表示,将向国会申请国外劳工引进的新政策。

不少参与格陵兰岛投资的中方人士,则对这一问题较为乐观,不过,何时能够正式落实尚未可知。尼克拉森对此很理解:“接下来会有一些新项目,需要几千名强壮的施工工人,我们没有这么多人,所以他们要么来自中国,要么来自其他国家。”

在引进劳工方面,美国铝业可能将走在前面。早在2007年,美国铝业

就宣布将在格陵兰岛开发铝冶炼项目,包括年产能为36万吨的铝厂及两座水力发电厂,总投资超过20亿美元。

“中国企业不要急,可以先让美铝冲在前面,如果它能谈下来,肯定所有中国企业都能受益,如果这个时候中国企业也跳出来一起谈,格陵兰政府会觉得压力很大。”苏晶晶建议。

交通是另一个现实问题。格陵兰岛的城镇之间没有任何公路连接,所有交通运输任务都由飞机或轮船承担。机场只能起停小型飞机,港口数目很少且没有固定航线。这无疑将极大增加岛上作业的成本。以ISUA项目为例,需要建设小型飞机跑道和150兆瓦的发电厂。

博瑟森显然期待中国公司能在基础设施领域有所发挥。“根据目前矿业项目的协议,业主需要自己进行相关配套基础设施的建设。我们很高兴看到中国企业对格陵兰的基础设施建设感兴趣。”他说。

除了劳工和基础设施难题,中国企业对格陵兰仍十分缺乏了解。“这个地方太陌生了,没有什么中国企业成功的例子,甚至国际企业成功的例子也比较少,是完全新的领域。”苏晶晶觉得这同时也是中国的一个机遇,只是对习惯了小圈子里找项目的中国矿业投资者,有太多功课要做。

北极圈环境十分敏感,因为格陵兰政府对于环境保护的要求十分严苛。“打个比方,有个北极熊在睡觉,你要在它睡觉的地方作业,就得在不吵醒它的前提下把它移到别的地方去。”苏晶晶说。博瑟森在接受采访时强调,这种要求是应该的,他们希望引进有资质的、能够处理好与当地社区和环境关系的矿业开发商。

“中国人很好,公司也很专业,不过文化差别非常大。”这是与中国企业接触一年多以后尼克拉森的感慨。中国企业做事很多以结果为导向,布置个任务,不管中间多少困难,也要完成,而北欧人做生意虽然很讲信用,但遇到困难,他们会觉得只要尽力了就不是自己的责任。

“现在中国都是民营企业在参与,他们比较有活力,国企在决策上时间还是比较长。如果民间资本可以和国家层面结合起来当然更好,不过这很难,谨慎一点慢慢做吧。”苏晶晶抱有期待地说。

(摘自《新世纪》文/蒲俊)

## 上海两豪宅项目降价 20% 开发商将补偿老业主 6 亿

知名房企星河湾近日称,将上海的两个项目价格下调15%~20%,同时对老业主进行差价补偿,预计补偿资金将达6亿元。被视为业内“标杆”的豪宅项目首次推出大幅降价、差价补偿的行为,给楼市带来震动。

业内人士认为,随着豪宅步入“以价换量”行列,房价的调整步伐将加快,市场将进一步向预期方向变化。与此同时,如何应对楼市长期低迷的僵局,也需要新的对策。

星河湾在上海的两个项目分别位于浦东和闵行。统计数据显示,目前浦东星河湾二期均价约7.8万元/平方米,闵行星河湾均价在5.2万元/平方米左右。由于星河湾豪宅最小面积都在200平方米以上,两个项目套均总价都在千万元以上。

目前,这两个项目约有400套房源待售,而已购房业主共约400人。据介绍,降价后老业主获得补偿的条件是必须在明年1月31日前,完成按揭办理手续;一次性付清和分期付款的,也必须满足相关的约定。

虽然近期不少楼盘在促销时都宣称今后“愿补差价”,但大多仅仅是“风吹草动”,真正付诸行动的极少,尤其是高端住宅市场。房企怎会愿意把装进口袋的钱重掏出来给业主?

知名房地产研究人士、复旦大学地产运营研究所所长蔡为民说,星河湾此举代表了当下豪宅开发商的基本心态,只要有人愿意买,价格是可以商量的。在严厉的“限购”之下,高端住宅的需求“与日剧减”,“以价换量”是自救的必然之举。

不过,也有业内人士分析,所谓的降价促销、补偿差价,究竟是一种营销策略或是吸引眼球的“噱头”,还是压力之下的纯粹让利,还需要观察和市场检验。

据统计,12月上海在售的打折优惠楼盘将达190个(含别墅),数量之多创年内新高。多数楼盘通过送面积、送契税、送房产税等方式打折促销,或是直接给出价格优惠。10月份起,龙湖、中海等房企对上海楼盘进行7折甚至更大幅度的降价销售,形成局部热销。但是,高端楼盘在促销数量、力度上均不甚明显,其成交也十分惨淡。“能扛多久就扛多久。”一家今年在上海内环新推豪宅项目但不打算降价的房企负责人告诉记者。

一些业内人士认为,豪宅产品向来被视为市场的最后“堡垒”,即使降价,也肯定是挺到最后。此次星河湾的降价,说明房价的泡沫正在被不断刺破,房价加速回归。

(摘自《北京晨报》)

