

策划词

真正的房地产大佬时代正在到来！

诸多迹象正在毫不客气地显示这一点，行业集中度在迅速提高，而金融因素加快了集中的进度。有更多的地产公司会在买不起生产资料的过程，很自然地被淘汰出局。有的业内人士甚至认为，在一线城市，半垄断的状况已经形成。

房地产大佬时代到来 “大块头”才有大作为

稿件撰写 周亚霖 孙翔峰

一线城市的准垄断

近日，一位开发商刚刚结束了深圳一宗庞大的旧城改造项目一期，就将整个项目转让给了万科。在调控持续，小企业融资难旷日持久的情况下，这位民营老板觉得自己日益疲乏。地产行业的收购兼并已经位于所有行业之首，在一线城市，几家的地产商就可以占据近 20% 的市场份额。

深圳资深地产人士尹香武告诉记者，在深圳，类似的收购变得更加的频繁。深圳已经是个准垄断的市场，深圳的几大地产巨头对外地的项目收购兼并的势力范围已经划分得很清楚了。

如果说深圳因为面积较小，行业集中度高不足为奇的话，那么再看其他的三个市场。

来自世联地产的统计数据显示，一线城市中，2011 年，首开、金隅、远洋、中海、SOHO 中国五家房企在北京的占有率为 22%，绿地、万科、保利、金地、大华五家房企在上

观点赏析

会否形成香港那样的“寡头垄断”

周亚霖

在未来，北上广深的地产市场会形成香港那样的寡头垄断吗？

尹香武认为，已经开始显现了。

五合国际副总经理严涛认为，国内地产市场不是一个完全纯市场竞争的市场，有很多非市场的因素，所以国内房地产市场很难形成一个垄断的市场。

世联地产表示，目前房地产行业洗牌仍在进行，并购重组案例层出不穷，未来一线城市的市场集中度提升毋庸置疑，但是形成像香港房地产市场多寡头局面需要一个漫长的时间，而且这个过程和香港有一定相似之处。香港房地产市场从不断的并购重组逐渐形成了高集中度的局面。一些房产巨头如新鸿基、新世界、长江实业、恒基兆业、恒隆，加上会德丰、信和、合和、太古、九龙仓等大型房地产商，基本控制了香港房地产行业。香港前十大地产商控制了 80% 市场份额，可见，香港房地产市场的集中度相当高，一线城市前十名的房企的占有率还远远没有达到这个水平。

中投顾问房地产行业研究员殷旭飞的看法是，在国家对房地产市场宏观调控不放松的政策下，房地产市场格局调整加快，实力弱小的企业生存维艰。之前转战三、四线城市的房企也在地区经济发展有限、缺乏产业支撑、人口增速放缓等因素的作用下，发展困难，前景暗淡。一线城市人口红利和城市化进程持续加快，土地稀缺状况显著。对房企来说不仅拿地成本高企，而且对企业综合开发素质有很高的要求，大房企未来将在一线城市房地产市场占据主导地位，对房价有一定的话语权。

兰德咨询认为：尽管市场集中度不断提高，但在可预见的未来几年内，房地产市场散乱格局难以根本改变，这是我国房地产市场的区域性差异大的特点决定的。反而在某些市场，特别是一线城市市场，市场集中度快速增高的趋势值得警惕。尽快市场集中度高有利于市场要素集中，但如果过高可能会导致市场形成一定垄断，不利于控制房价，也对房地产市场持续健康发展不利。

大地任志强对于行业的生态，倒不那么悲观，“距离那个状态还很远”。但他也承认：越来越多的企业在北京买不起土地，只有大企业才能在北京购地。但要看到政府未来的动作，如果政府改变了土地供应模式，变成小块土地出让，那么多小企业在北京拿地还是有可能的。



海的市场占有率为 14%，碧桂园、保利、雅居乐、万科、富力在广州的市场占有率的 25%，万科、华侨城、招商、合正、莱蒙国际在深圳的市场占有率为 19%。

未来情况如何，从土地占有的角度更可见一斑。

以土地供应量在逐渐缩减的北京为例，买地已经成为了巨头才能参与的“游戏”。

北京，越来越多的中小开发商只是在消化手中的尾货。买地，对于他们变得越来越奢侈。即便对一些中型上市公司，也变得很困难。北京的国企华远，在数日前购买通州一地块中败北。华远董事长任志强接受采访时表示：买不起，一块远离地铁的地，楼面地价每平方米都快 15000~16000 元了，通州很多楼盘也不过就是这个价格。

财大气粗的万科和首开联合起来，一举拿下了这块天价的土地，而通州很多地铁附近楼盘也就是 17000 元的单价。

2012 年下半年，北京、天津等多个城市的土地都连连被央企或者地产公众公司的巨头斩获。这个行业的残酷性开始逐渐显现，过去那个遍地黄金的年代真的结束了。



视界延伸

小房企,差异化中求生存

陈哲

大型房企通过过去几年的跑马圈地和标准化运营，市场份额不断扩大，大量资产规模、融资渠道和品牌效应较弱的中小企业生存空间受到空前挤压。

据 CRIC 统计，2012 年前三季度销售金额全国 TOP10 企业市场份额达到 14.06%，较 2011 年前三季度的 12.58% 增加了 1.48 个百分点；TOP20 企业 2012 年前三季度市场份额为 19.25%，同比上升了 2.14 个百分点，行业集中度呈现出加速发展的态势。

不过，基于中国庞大的市场体量，一些具备特殊优势的中小房企似乎并不悲观。“不同的生存环境，会有不同的物种。前十年实施了激进策略的企业，扩张很快，因为赌对了，但是面对今后不断起伏甚至下行的市场，难道还是他们取胜吗？人们经常把‘强’和‘大’画上等号，但出现小概率危机时，强者恒强是不成立的。”朗诗集团董事长田明说。

中房信研究中心总经理陈啸天认为，周转能力强、区域深耕、资源配置型和超前战略布局的企业，在未来能够保持较高增长的速度，在市场中脱颖而出。

经过过去十年数轮调控后，存续下来的中小企业多数具备一些较为特殊的竞争力。最普遍的是产品的差异化。一直以来坚持绿

色战略的朗诗集团是其中一个，这家公司凭借近十年在绿色节能住宅上的深耕，俨然成为绿色建筑领域的先锋企业。

田明说，很多人谈日本的房地产泡沫，不过很少人去关注，日本的积水、大和等房地产公司，由于有差异化特色，包括产品技术、经营模式，很好地抵御了经济停滞和房地产泡沫破裂。当总的需求下滑时，那一部分差异化产品还有需求。

这个比对，诠释了朗诗多年选择差异化路径的内在逻辑。当 2002 年进入初现格局的一、二线城市房地产市场后，田明决定走出一条不一样的路子，以绿色节能建造技术作为朗诗的核心竞争力，其产品凭借深度关注人居环境和家居资源利用效率的提高，从而在市场上获得较高的溢价。

“行业大发展时，很多企业是不愿做这些业务的，但是当整个经济发展、人口结构、城市化进程经历拐点后，房地产整体需求发生逆转，传统的项目卖不动了，很多之前看起来很强大的开发商，实力被严重削弱或破产被兼并。而那些有技术特色的、有产品差异化、有经营特点的，大发展时期不那么被关注，这时候新业务的利润有效地补偿了传统业务的亏损。”田明说。

另一家深耕在长三角的房企盛高置地 (00337.HK)，在成立初期就敲定“品位地产”战略。在多个城市中心持有大型综合体，包

融创收购绿城的项目，SOHO 中国收购外滩黄金宝地，这些在过去座次并不靠前的地产商，凭借着海外融资超越了很多老牌劲旅。一时间，地产江湖的座次大有重新排一排的趋势。

龙头万科和金地也很早意识到了海外融资渠道的重要性。万科收购南联，金地成为 A 股市场上第一个在海外没有上市公司却在国际资本市场成功发行债券的地产公司。他们在融资上的创新远超同业，目的就是为了保护江湖地位，同时进攻新的城池。万科在 2012 年下半年，行业形势一明朗，就左手融资，右手大量拿地，吃进大量一、二线城市的土地。

融资的创新成了当务之急。任志强和尹香武都认为能多拿地的都是有低息融资渠道的。

没有低息贷款，在行业风险加大的情形之下，如何加速企业杠杆？显然，必须要找到一个高效低廉的融资渠道。而同时，一家公司是否具备优秀的成本控制、周转率等能力，这都会在公开资本市场通过债市的评级或者银行的贷款评估中得以体现。最后转化为贷款成本，即资金使用的成本。同时，因为在内地上市和在香港上市不同，也会导致利率成本不同。

“甚至可以认为，获得资金的成本可以决定这些企业最后的结局”。一家在香港上市的龙头企业的副总裁在接受记者采访时就直接表达了如此的观点。也许，过去那种只拼土地存量的年代已经过去了。

伴随着地价的上升导致的成本上升，宏观调控导致的周转率下降和销售利润的下降，房地产企业利润都在走低。也许，财务成本控制这个细节就很大程度上决定了公司的命运。

有更直观的例子，龙湖发行的美元票据，时长 7 年，息率为 6.875%，而国内的大多数的地产公司的信托融资，一年的资金成本就远超 15%，这个利息的差距最后直接转换成了利润上的差距。

但是否具备融资通道，这种战略层面的问题，现在才行动，可能大势已去，能排到第几的命运或许已被注定。



老总话道

作品

文 / 刘鹏凯 画 / 何兵



1、傍晚，电工小江正在调试厂区的夜灯。看着地射灯的光束直射花圃缀石上鲜红的“腾飞”二字，真有一种展翅欲飞的感觉。



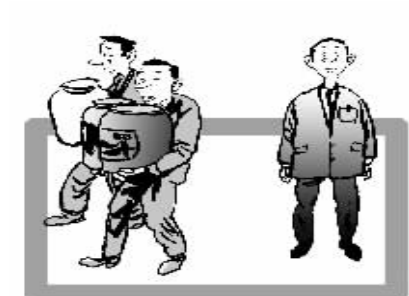
2、“小江啊，你的这幅作品完成得不错嘛，真美！”我不时送上几句赞美之词。



3、一位心理学家做过这样的试验：当一个疲惫的人受到赞美时，他的能量会立即增强。



4、而当受到批评指责以后，他的能量会急剧下降。



5、有人说，企业已经改了私，我给你工资，干好了应该。当厂长的没有必要给员工贴福字，要吝啬赞美之词才对。



6、可我不这样看，尽管我给了工资，可员工干好干坏是不一样的。如果干好干坏一个样，那不还是大锅饭？如果干好了也不“贴福字”，这样的领导还有什么号召力，这样的企业又能拿出什么好产品？