

回报率最高达 15% 工业地产升温发力

特约记者 贺丰波 武汉报道

楼市重拳调控引发了住宅市场的一连串震荡，在地产调控此起彼伏的今天，围绕“低投入、高回报”、“新业务增长点”、“沉寂多时的工业地产量价齐升，眼见即将成为新的宠儿。

据悉，在国内，主业为工业地产的上市公司有鑫茂科技、空港股份、海泰发展、大港股份、张江高科、ST 运盛等。而住宅开发商介入工业地产也早有先例，并在近年来越来越多的开发商开始尝试其中。

工业地产渐热

在业界，工业地产是这样被定义的，是指工业类土地使用性质的所有毛地、熟地，以及该类土地上的建筑物和附属物。其中包括工业制造厂房、物流仓库及工业研发楼宇等。在我国，工业房地产土地的批租年限为 50 年。

一般人印象里，将工业地产的概念理解等同于厂房，就像房地产那样被纯物业化。在东南沿海特别是在珠三角地区，厂房、工业园的粗放式经营更加简化和背离工业地产的正确概念。在珠三角地区，到处都是零散的各种各样的厂房，很多所谓的工业园也就是在一个地方集中了一堆企业。

长期进行工业园区开发建设的武汉森达鑫建设发展有限公司董事长吴尧认为，工业地产从来都不是一个单纯的物业概念，也不是单纯的工业经济。它是跟地方政府招商引资以及地方工业经济的发展联系在一起，也就是说它具有政治性和很强的政策导向性。从城市化发展进程看，对于一座城市，首先起步的一定是工业地产，当工业经济发展到一定水平，商务和贸易快速发展，便产生对商务写字楼的需求。当整个城市经济实现产业化升级，经济重心开始向第二、三产业偏移的时候，城市居民可支配收入达到一定高度，便产生对旅游休闲和住房的强烈需求。

当前，工业地产的投资价值提升无疑与地产市场的调控走向密不可分。政策对住宅市场的投资投机空间形成了打压，但工业地产却几乎不受调控影响。有业内人士认为，目前对住宅领域的严厉调控政策是对市场资金投向商业地产或工业用地的隐性引导。据介绍，相比住宅地产，工业地产的毛利率更高。据某业内人士说，在 2006 年之前，主要是对开发区的整顿及工业用地价格的控制。

2003 年，我国开展了以清理开发区为重点的土地市场治理整顿行动，到 2006 年，开发区数量和规划面积的压缩比例分别达到了 77.2% 和 74.2%。2006 年 9 月，国土资源部发布《关于加强土地调控的有关通知》，对于新的工业用地出让最低价将按照“不低于土地取得成本、土地前期开发成本和按规定收取的相关费用之和”的标准制定，并将工业用地最低价标准从地方政府收回中央。按照规定，工业用地将逐渐实现“招、拍、挂”的出让方式，出让价格一律不低于最低价标准。

国家对工业用地实行宏观调控，从政策上严格控制工业园区的设置审批。工业地产由此有了一套较为规范的操作思路。并在此后，每当地产遭遇调控之际，工业地产一步步进入人们的视线，并扮演越来越重要的角色。

工业地产在武汉

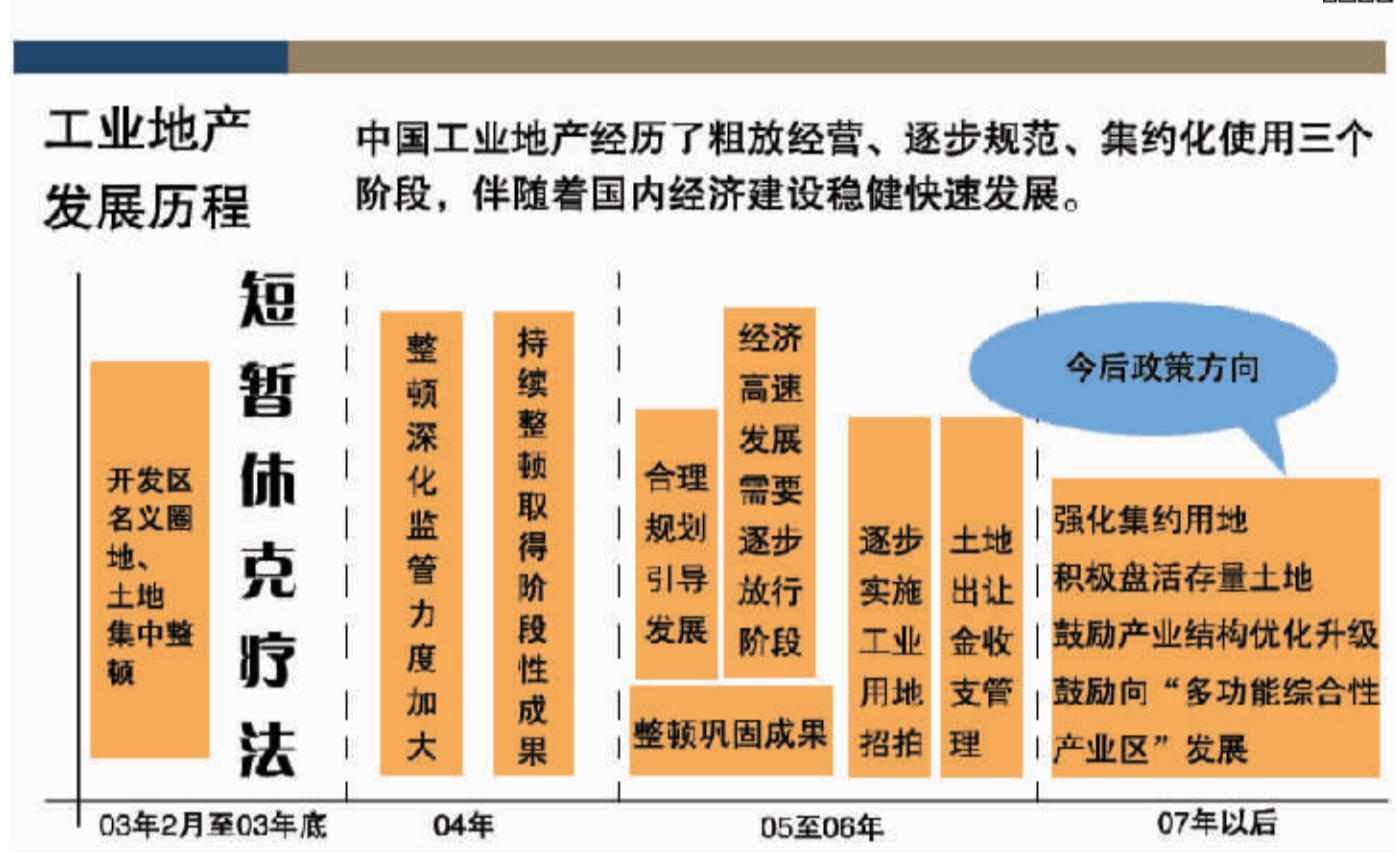
被持续调控绷紧了神经的住宅开发商四处突破，寻找新的利润增长点。中国土地学会土地经济研究所所长秘书王建春坦言：“可能下一个‘热点’就是工业地产了。”

工业地产市场受到了空前关注，传统的住宅开发商也开始试水工业地产市场。工业地产升温，最直接的体现就是工业土地的价格。一位业内人士说，这一年，全国工业用地的平均价格涨了差不多一倍。

工业地产在武汉未来的发展前景仍被戴德梁行武汉总经理看好。他分析说：“古往今来，武汉一直属于工业重镇，具备工业地产的各项基础；第二，武汉被称为九省通衢，通达的交通让这座城市成为了连接全国各地的中心枢纽；第三，武汉是一座高校云集的文化之都，百万学子提供了充足的人才储备。接着，他又从资金运作上介绍说，大量的私募资金正在涌入武汉这座市场，每周我都要接待大批到武汉投资的客商。”

更值得一提的是，武汉工业地产项目渐成气候的应是光谷的东湖高新科技区。其他区域还处在含苞待放的阶段，而地铁交通的来临，将逐步打通武汉三镇各个角落。可以预见，一条条地铁线路的伸展，会

除了享受政府的优惠政策，低廉的地价和可观的商业配套开发利润，也令各路地产大佬们“着迷”于工业地产。在传统的住宅市场受到前所未有的严厉调控之后，商业地产、产业地产等投资领域兴起，武汉产业地产呈现升温之势。近两年来，随着房地产市场的调控和湖北省工业实力的壮大，产业地产被各路投资商看好。据统计，武汉这座城市的综合竞争实力和竞争优势。不少专家认为，今后产业地产项目将不再是单一的工业园区，而是一个融入生活、娱乐等多种形态的产业地产综合体。在传统的楼市淡季里，产业地产似乎脱颖而出，成为一条新型的发展之路。



加速武汉工业地产的发展，便捷的交通变革，将为武汉工业地产项目全方位布局带来可能。

面对工业地产市场蓬勃发展的盛景，资深商业地产操盘手何其琛分析，在武汉，工业地产早已摆脱早期粗放圈地及工业厂房发展阶段，进入了以总部基地、研发中心等为代表的第四个产业化阶段。工业用途早已不是武汉工业地产发展的主题，相反商业、居住、办公等成为工业地产项目的主流，“升级版商业综合体”成为目前工业地产主流标签。

也有业内人士认为，武汉的工业地产发展热主要基于商业地产延伸机会性。武汉工业地产作为“升级版商业综合体”，其关联行业无疑就是商业。商业综合体是近两年来武汉市场最热的话题，无论从媒体还是项目销售金额，商业综合体项目均位居前列，除去年外，商业综合体项目均保持热销。据某代理机构统计，2010 年至今，武汉新增商业综合体项目将近 800 万平方米。同时从未来潜在供应来看，武汉 54 个城市中村改造(部门已完成)将带来近千万平方米商业，目前城中村改造地块出让条件商业占比基本在 40% 以上。

其次从项目特征来看，项目同质化严重。“一站式集购物、休闲、娱乐于一体的购物中心”成为众多商业综合体项目的代名词。据某代理机构统计，目前商业综合体项目 5 成以上均为同类产品。在主要商家资源相对有限的情况下，项目的同质化导致目前商家资源过度透支，项目同时商家所占比重正快速下降，品牌引入劣层因素大幅上升，在招商圈子内部，各商家品牌进入公关费明码标价已成为常态。

最后从工业地产项目与传统商业项目竞争性来看，工业地产项目优势已非常明显。工业地产以其低廉的地价、50 年使用权以及更为优惠的租售条件，与传统商业项目对比上优势已非常明显，同时在功能配置上，商业、办公、住宅等相对齐备。

回报率最高达 15%

众多住宅地产商涉足工业地产意欲何为?其实，除了“躲避风险”，工业地产令各路地产大佬的“着迷”之处，还是其独特优势：低廉的地价和可观的商业配套开发利润。据悉，工业用地一般比同区域住宅用地价格低 50% 以上。

国土资源部公布的 2010 年第四季度全国主要城市地价监测报告中显示：商业、居住、工业土地价格分别为 5185 元/平方米、4245 元/平方米和 629 元/平方米。相形之下，工业用地地价优势极为明

显。而对众多开发商而言，做地产项目，影响利润的关键因素在于土地成本，廉价土地是高利润的保障。

按照国家规定，产业园区土地虽以招拍挂形式出让，但前来投资的企业将获得一系列优惠政策，其中包括增值税、企业所得税、个人所得稅、营业税等税收的减免。这使开发企业能大营低税收的业界观点认为，工业地产投资回报率一般为 8%-12%，如果考虑政府给予的政策优惠，回报率将高出 15%。富力地产执行董事吕劲就曾表示：工业地产中的物流类产品较商场、酒店的投资成本低，资金回报也较为稳定，因此将是富力极为看重的一个新业务。

对于拥有武钢、石化、武船等“大块头”的传统工业重镇，武汉青山区 2010 年实现工业产值 1223 亿元，占青山区 GDP 的 80%，占武汉市工业产值 20%。但正由于“基数”巨大，青山区要实现工业倍增，也需突破更多的难题。“很长一段时间里，制约青山工业发展的就是土地问题。”武汉市青山区商务局招商负责人告诉记者。

为此，武汉市青山区提出了“借村腾地”计划，以工业为主导进行城中村改造。目前，已启动东部 15.23 平方公里的 12 个行政村综合改造，腾退 3.54 平方公里工业用地，建设东部生态工业“卫星城”，实现土地的集约利用。预计“十二五”期间，通过“城中村”改造，青山将新增 1.6 万亩工业用地。2011 年储备 2000 亩，2012 年储备 5000 亩。青山西部商务区将新增 50 万平方米总部办公区，聚集中小工业企业入驻。

一位业界人士在闲谈中说：“其实工业地产项目开发模式很简单，有些企业的目的，就是想通过工业项目为借口从政府手中取得土地，之后他们会在这块土地上建设工厂，当然也会在这个地块上建设一块属于自己的厂房，但大多数的土地建设之后，都拿出来出售。实际手段，和早期经济发展的二道贩子手法类似，只是他们投资更大，收益更多。你能够想象，一个再大型的企业，如果仅仅用于自己生产，需要修建多大的厂房？还有必要这么大面积么？他们的用意，当然还是看中了土地的价值，因为多数土地建设之后，事实上是卖给了别人。”

“肥瘦相间”开发模式

现代中加科技城招商总监周燕认为：“目前产业地产这个词很热，很多开发商都会关注这方面，我们集团也一样，我们集团以前一直都是以住宅商业开发为主，从去年开始往这方面有了计划。我们更多认为这是属于工业地产加商业地产的结合，以前很多地产都是在比较偏远的地区，距离市区比较远，可能导致这个园区到最后虽然有土地价值，带来了税收，但是根本带动不了商业，我们最近的商业基本都是市中心，地价越来越贵，但

工业用地价格比较合理，可能它的空间会更大一些。”

“今年以来特别集中的井喷，工业地产的需求突然爆发出来”。开元地产总经理助理杨佳进一步阐述成因：首先工业地产给政府带来非常大的好处。第一，它对于整个区域的产业升级，无论对工业还是地产有很多源源不断的人要进来，原来建设的商业和住宅就有人用、有人住了。第二，工业地产有很多形式，如果给产业地产下一个定义，无论是产业链条形式还是链条某个环节的高端聚集，这两种形式都可以形成产业地产。第三，现在有很多私募的基金跟着进来，它把注册地全部放到这个产业园里，成了这里的公司。

记者在采访中了解到，目前投资工业地产主要有两种方式：一种为根据客户需求反建仓储设施或标准厂房，来获取固定的收益。另一种为通过收购带有长期租金的现有项目来投资工业地产。

随着生产、制造类企业恢复生产，企业对工业厂房的需求量开始回升，并带动了上游相关企业的办公需求。据悉，2012 年三、四季度，武汉工业厂房、商铺租金呈增长态势，涨幅稳步向上。德成控股集团师金晟认为，购买大幅工业土地建造厂房，经过 3 至 5 年的市场培育后，租金收益和土地增值可以带来最终物业至少 50% 的升值空间，考虑到人民币升值因素，这个数字会更可观，而这可谓众多资本逐鹿工业地产的另类算盘。

据了解，工业地产大部分都采取“肥瘦相间”的开发形式。即工业用地里面搭配一部分配套住宅或者公寓，为开发商提供可观的额外补偿，一般规定工业项目总建筑面积的 10% 作面积项目较大。

工业项目的地块面积都较大，7% 的面积相当可观，不少工业项目的配套比例甚至远超过 7%。“武汉工业地产市场的主流产品，早已不是人们印象中的标准厂房，标准厂房是目前工业地产中利润率最低、土地利用率最低、开发商最不愿意开发成为备受工业地产开发商青睐的产品形态，它们才是降低企业成本，实现土地价值最大化的保障。”

“升级版商业综合体”

工业地产是指工业类土地使用性质的所有毛地、熟地，以及该类土地上的建筑物和附属物，有别于住宅、商业和综合类用地以外的第四种性质用地。工业地产不只是一种物业形式，更代表了一种投资模式和产业发展模式。

目前，武汉工业地产发展状况如何？德成控股集团企划资源部 CEO 黄炬分析认为，按照集团一年的工业倍增计划，武汉市年度工业总产值突破万亿元大关。目前

全市大规模产业转移，未来 2-3 年，武汉工业地产必将迎来新一轮发展高峰。

“其实我之前一直都是做住宅地产的，目前基本上已经转入商业、工业地产了。”对于工业地产的发展前景，林总表示：“工业地产和住宅地产完全不同。首先住宅地产主要是注重于民生方面的问题，而近 10 年的发展也使得住宅地产达到了一个供求平衡的和谐状态。而工业地产的集聚效益比较强，一个住宅项目的周期大概为 4-5 年，而工业地产的项目是一个长期的生产和市场营销过程。工业地产相比住宅地产而言更具可持续发展性，所以说，保守估计在近十年，商业、工业地产会是主流。”

目前也存在不同的声音。“工业地产”走红，多凭的是“地产”而非“工业”。人们时常见到这样的景象：许多所谓“产业园”里别墅林立，“产业”却迟迟不见踪影。

因此有业界人士提醒，工业地产是一个复杂的行业，对产业的依赖性极大，不仅需要考察产业、物流、交通等情况，还要考虑当地的产业和招商政策等。与住宅房地产简单的“建造-销售”获利模式不同，工业地产的利润主要来源于后续经营。开发商不仅仅是建几栋标准化厂房，更重要的是引进先进的管理模式，为进驻企业提供设计研发、物流运输、生产制造、人才培养、信息物流等全方位的增值服务，这就对开发商提出了更高的要求。

因此，工业项目的开发绝非一劳永逸。如果开发商仅仅热衷于“卖配套”，产业园整体前景堪忧。

同时，创新的运营模式和区域选择对工业地产项目的成功至关重要。据悉，2010 年两会以来加快经济增长方式转变、推进产业转型升级成为发展主题，由于工业地产与产业的紧密结合，产业园的升级被提到日益重要的位置。

武汉森达鑫建设发展有限公司董事长吴尧认为，未来“圈地盖房”的简单模式很难奏效了，传统的工业厂房也难以后继，工业地产将向着配套完善的现代化工业园区升级。在这种前提之下，越来越多的创新综合体开发模式不断出现并应运而生，总部经济、产业综合体等得到充分的发挥。

他同时认为，产业综合体要比商务办公内容更丰富，增加综合配套，如酒店、商业、产业公寓，并且和周边的城市配套融合，成为城市区域的一部分。它拥有很多城市综合体的特性，但是，其主要服务对象还是以园区内企业为主，为区域基础配套还是，不能脱离其产业属性，真正做到宜业宜居。

汇丰投资营销总监付晖认为，武汉汇丰企业天地项目不仅具备产业综合体的特征，更是将其打造成国内一流、中部最好的城市总部经济综合体。“汇丰企业天地的规划借鉴中西手法，具有较远的瞻前性，保证 50 年不落伍。而且项目在后期客户招商的时候，我们匹配的客户资源而向‘1+8 城市圈’，尽力提升入驻企业的档次，与中部最好的城市总部经济综合体的定位相匹配。”

“未来房地产业竞争的竞争，重点将会突破所谓产品策略和区域策略层面，将会是超越房地产行业之外的跨行业资源的培育和整合能力的竞争。进入经济相对落后的五六线城市，对接产业资源的产业地产将成为无法跨越的选择。”业内专家表示，对于开发商而言，厘清“工业”与“地产”的关系，摆正与政府的位置，或将会有更大的斩获。

这使得工业地产项目能以其相对低廉的拿地成本及开发成本通过大量销售型物业解决其核心的利润回报问题，且对比同类住宅及商业开发，其行业平均利润率高出 60% 及 35%，这实际上向开发商打开了进入工业地产大门的最快一步，从卓尔企业到“福星惠誉+红桃 K”、“华商恒地+白领丽人东合地产”再到汇丰投资等，传统政府及运营商主导的模式逐步转向开发商主导模式。

虽然工业地产火热势头良好，但也有专家担心其未来发展。工业地产是否成为下一个高地，则取决于开发商的资金周转率和资金链的稳定性及融资能力等开发经验。工业地产的风险主要在于政策风险，前几年由于工业地产尚未形成气候，政策对项目实际约束力较小，同时目前工业地产的优势很大程度是政府的让利行为。

从政策层面看，工业用地上建商销售在法律上是有漏洞的，后期办理产权有一定的难度，需打通政府多方环节，如后期国土部彻查工业用地变性使用，将对该类项目产生较大影响，将涉及补缴土地出让金及土地增值税，存在较大风险变数。