

房企重回一二线城市 楼市调控面临分化难题

■ 特约记者 林华 广州报道

8月6日，国家发改委城市和小城镇改革发展中心副主任乔润令在江西新型城镇化论坛上指出，我国很多地区的“城市供给”已经过剩，“有城无业，有城无市，有城无人”的“三无”现象严重。与此同时，中原地产研究中心监测数据显示，截至7月25日，十大标杆房企权益购地293亿元，购地金额创年内新高。其中，房地产企业重回一二线城市趋势明显，新增购地城市三四线城市占比为0。

分析人士认为，一二线城市房价上涨压力依然突出，三四线城市库存积压过多，风险陡增，促进房企回归一二线城市。有关专家认为，不同城市间房地产市场分化加剧，未来房地产调控面临分化难题。

房企回归一二线城市

7月26日，卓越集团分别以51.9亿元、71.8亿元投得深圳前海桂湾片区两宗地，因为出让土地的位置、近乎苛刻的出让条件和惊人的标的，被业界视为“2009年以来最火爆的土地出让”，这次出让另外一个深层意义在于一线城市的土地市场竞争愈发激烈。此前的7月3日，恒大地产以356亿元投得北京昌平区沙河镇一居住用地，被业界视为品牌房企实施战略转移，重新回归一二线城市。恒大地产此前很少涉足一线城市。资料显示，2011年恒大地产新增土地储备有61%在三四线城市，其余都在二线城市，一线城市没有新增项目；而到去年，恒大地产71%的新增土地储备在二线城市，三四线城市只有28%。

最新统计数据 displays，今年上半年，万科地产、金地集团、招商地产、保利地产、恒大地产、中海地产、佳兆业、龙湖地产、华润置地、碧桂园、绿城中国、雅居乐以及世茂等16家品牌房企在土地上的开支高达1978亿元，同比去年597亿元的数据，增幅达到230%。近2000亿元的拿地款中，一线城市占30%，二线城市占比49%，三线城市为21%。

根据中原地产市场研究统计数据，截至月24日，2013年内十大标杆房企共计斥资1214.55亿元购地，同比大幅增长，为2009年以来同期购地支出最高额度。

据称，纳入统计的十大标杆房企分别为万科地产、保利地产、恒大地产、中海地产、富力地产、华润置地、金地集团、绿城中国、雅居乐以及招商地产。

值得注意的是，从拿地区域来看，此前将战线移至中小城市的部分大型房企，近期将深耕扩张的重点区域转移至一二线城市。

据不完全统计，从4月10日至7月31日，北京、上海、广州、深圳、重庆、南京、珠海、长沙等地相继曝出20个“地王”，其中一线城市就占了13个。

就在7月内，北京、上海、深圳等地也不断有新的高单价、高总价、高溢价地块出现，一度将土地市场热度推向高潮，房地产企业重回一线城市趋势明显。

有关专家表示，今年上半年，在十大标杆房企的购地可建面积分布中，二线发展中城市占比最高，为55%。这主要是三四线城市房地产企业销售增长缓慢、存量大利润率也不高，但一二线城市却表现良好，导致标杆房企调整布局重心。

分析人士表示，在经济增速放缓背景下，一二线城市的资源聚集、土地稀缺、经济增长稳定等优势开始显现，而前两年房地产企业重点布局的三四线城市，由于库存加大、房价过快上涨缺乏支撑等原因，风险开始增大。房企不约而同地收缩到一线城市来避险。

以山东为例，济南、青岛等二线城市相比地级市及县城来说，今年以来的销售情况和市场活力确实要好得多，三四线城市风险相对较高，特别是没有良好产业支撑的地区。

国家发改委城市和小城镇改革发展中心主任李铁认为，在一二线高等级的城市，资源稀缺性还存在，房价还有上涨的空间，部分三线城市和四线城市、县城再按照这样的模式发展房地产，恐怕在扩张到一定程度的时候会导致崩盘。

而中国房产信息集团克而瑞研究中心近日发布《2013年中国城市房地产发展风险排行榜》显示，风险最大的城市主要集中在三线城市，上海、北京、广州成为我国房地产风险最低的3个城市。

易居研究院企业研究中心的报告也指出，由于三线城市经济总量相对有限，中心区域的土地供应也较为充裕，使得三线城市供应过量的市场“雪上加霜”；即便一二线城市楼价一直高企，但是在更高的市场去库存推动下，一二线城市的风险依旧比三线城市小得多。

中原地产研究中心统计数据显示，全国主要的一二线城市中，截至6月初的住宅库

存为171.73万套，相比年初的180万套下降了46%。其中去库存最快的城市为北京，从年初的8万套下降到了目前的63万套。四个一线城市的住宅库存从年初的22.7万套下降了到目前的19.98万套。

分析人士表示，从整体市场来看，市场依然处于供不应求状态，特别是在一二线城市，这也导致了房价在一二线城市继续上涨。

房地产市场泾渭分明

从6月下旬以来，一线城市频繁出现高价地。不少网民对地王的扎堆出现表示担忧，认为地价成本走高将进一步推动房价的上涨。

与此同时，房价已连续攀升至历史高点，一二线城市甚至出现过热现象。来自中国指数研究院的数据显示，今年7月，北京、上海等十大城市的住宅均价达到17609元/平方米，同比上涨11.06%。

值得一提的是，不同城市分化可能加剧，一线城市及重点二线城市房价上涨压力依然突出，供应充足的三四线城市价格较为平稳。

有关专家表示，品牌房企重新回归一二线城市，因为三四线城市供应巨大与其现实需求和经济总量形成强烈反差，建好了卖不出去，而一二线城市需求旺盛，卖得起价。

同时，房企战略转移的另一动力来自业绩。招商、金地、恒大要实现千亿的销售目标，只有进一步加大在一二线城市的布局。

受楼市调控政策的影响，去年楼市前冷后热且分化严重。而2013年初始，一线城市延续了去年年末的火爆情形，楼市成交量继续攀升；但三四线城市却频频被曝出“鬼城”，部分房企也受困其中业绩下滑。中国科学院预测研究中心日前发布信息显示，今年三四线城市的商品房售价可能出现下跌；相反，属于楼市调控“重灾区”的一二线城市却有望保持上涨。如此看来，2012年楼市的分化势头，在今年将持续下去。

在刚需入市的推动下，去年下半年一二线城市楼市开始回暖，但一些三四城市却未能受惠这股“暖风”，反而频频被曝出“鬼城”。

在房地产调控政策保持稳定的情况下，预计2013年全国商品房销售均价走势为前高后低，其中一二线城市商品房销售均价保持上涨，三四线城市则出现下跌。

这一预测再次把三四城市的天量供应和高空置率问题摆到了大家面前。今年刚一开年，贵阳、常州、营口、南通等城市的就先后被曝出供过于求。

截至去年12月底，常州全市商品库存量达到136026万平方米，同比上升12.85%；全市商品住房可售余量为777.55万平方米，同比上升14.44%。如果按照2012年常州楼市销售速度来看，常州楼市目前的库存量可供常州消化20个月。

而贵阳住宅待消化库存已高达3490万平方米，而这个城市的人口即使计入流动人口，也才500万人，这样的库存量要消化掉至少需要4年。

国家发改委城市和小城镇改革发展中心副主任乔润令直言，一些城市的房地产项目空置率达40%-60%，有些中西部城市的房地产项目空置率更高达70%-80%，这造成土地等资源的极大浪费。

有关专家表示，三四线城市现在已经空置了大量的土地和住宅，很多三四线城市的房地产供应已经超过了当地的需求。十堰、无锡、营口、酒泉等三四线城市多是无人问津而遭空置的楼盘。

有媒体指出，“当地人买不起，外地人不来买”已经成为这些三四线城市房地产市场的基本状态。在中国房产信息集团公布的房

地产市场风险排行榜中，风险排名前50名也全部是三四线城市。

与三四城市的楼市交易冷清状况不同，一二城市延续了去年年末的火爆情形。一线城市及土地市场更是一片红火，甚至有媒体报道称“北京有购房者凌晨2点排队过户”。

7月开盘的北京中建国际港项目，开盘当天1462套房源全部售罄，日销金额高达37.9亿元，创造了2012年以来北京乃至全国的单盘成交纪录。但在重点城市热度不减的同时，

分析人士表示，两年楼市调控重点在一二线城市，北上广深严厉限购，逼迫投资转入不限购的三四线城市。于是，三四线城市出现过度开发现象。

有关专家表示，近两年三四线城市房地产待售存量一直处于较高水平，在人口外流的背景下，供大于求现象更加突出。与此同时，在地方财政仍主要依靠卖地的背景下，卖地冲动难以遏制。因此，应警惕由需求下降带来的楼市区域性风险。

房地产调控“有保有压”

今年以来，中国房地产市场再度呈现火热之势，但是不同城市间市场冷热不均的状况也很明显：一二线城市供不应求，不仅房地产企业之间的激烈争夺使得地王频出，而

且部分热点区域楼盘再次出现“日光盘”现象；而三四线城市销量则明显滞后，库存高企，房价上涨速度趋缓。

随着房地产调控的持续，不同城市间房地产市场分化加剧。因此，再采用“一刀切”的全国统一调控政策就很难奏效。调控政策应该根据不同地区的情况，相应做出更有针对性更精准的调整。

事实上，中国房地产市场不是一个全国统一的市场，带有很强地域特点。应尽量避免采取统一的政策，可出一些原则性的政策取向，各个地区可以根据不同的情况，采取一些具体的措施，这样可能会对房地产行业的正常发展更有利。

有关专家认为，未来房地产调控更应该转换新思路，房价涨幅较高的重点区域严格实行调控各项措施，而对于大部分已经较为平稳的市场，则适当采取去行政化的手段调控。

近期召开的中共中央政治局会议在房地产方面要求“积极稳妥推进以人为核心的新型城镇化，促进房地产市场平稳健康发展。”要求中并未明确提及房地产调控，这是否意味着调控方向的转变？

分析人士认为，从各种经济改革迹象来看，系统地解决经济增长中的房地产泡沫隐患是必然的政策取向。这从近期掀起的的地方债审计风暴中可见端倪，摸清“家底”，对症

2013 年 1-6 月份东中西部地区房地产开发投资情况				
地区	投资额(亿元)	住宅	同比增长(%)	住宅
全国总计	36828	25227	20.3	208
东部地区	21140	14361	18.7	188
中部地区	7645	5338	20.8	220
西部地区	8043	5528	24.3	252

2013 年 1-6 月份东中西部地区房地产销售情况				
地区	商品房销售面积		商品房销售额	
	绝对数(万平方米)	同比增长(%)	绝对数(亿元)	同比增长(%)
全国总计	51433	28.7	33376	43.2
东部地区	26110	32.8	20989	48.5
中部地区	12754	29.1	6158	40.3
西部地区	12569	20.6	6229	29.9

四川首家煤矿企业兼并重组完成

■ 特约记者 杨涛 报道

8月1日，川煤集团与四川省盐边县政府举行战略合作签约暨川煤华荣红坭有限公司授牌仪式。此举不仅标志着川煤集团在攀西地区的煤炭资源整合开发进入实质运作阶段，也标志着四川省首家煤矿企业兼并重组顺利完成。

按照合作协议，红坭公司代表川煤集团全面参与以盐边地区为重点的煤炭资源整合开发，双方将根据四川省、攀枝花市煤炭资源整合政策，在煤炭资源整合、勘察、开发、煤矿企业兼并重组等方面进行广泛合作，形成优势互补、资源互动、良性双赢的战略合作关系。

新成立的红坭公司，通过兼并重组，将盐边县现有的28口矿井进行整合。该公司还将制定和规划盐边县境内煤炭资源整

体综合开发利用方案，加大财力、物力、人力资源和安全生产科学技术投入力度，力争用5年时间全面完成盐边县煤矿整合开发。经过优化重组，公司原煤生产能力将得到显著提高，预计2015年达180万吨，2019年达360万吨。

四川省政府副秘书长蔡竟代表省政府向双方合作表示祝贺。蔡竟指出，实施煤矿清理整顿，推进煤矿企业兼并重组，是四川省委、省政府贯彻落实党的十八大精神，推进全省煤炭工业科学发展、加快发展的重大决策。协议双方要严格按照国家和四川省产业发展、安全生产等相关政策，尽快落实协议内容，明确兼并重组范围，科学配置煤炭资源，提高生产技术水平，提升安全保障能力，迅速将红坭公司做大做强，成为全省煤矿企业兼并重组的成功范例。四川省有关部门要在要素保障、资源配置、技术支撑和财

税政策上予以支持，依法依规及时解决煤矿企业在发展中遇到的困难和问题，推动四川省煤炭工业转型升级、安全发展、科学发展。

川煤集团董事长、党委书记肖天任表示，此次与盐边县政府达成战略合作协议，进行区域煤炭资源整合开发，是川煤集团贯彻落实四川省煤炭资源整合开发战略，提高煤炭生产集约化、规模化、现代化水平的重要举措，川煤集团将以“高起点规划、高标准建设，在确保安全的基础上，高效率推进、高效益运营”的原则，打好煤炭整合开发主牌，做强做大盐边煤炭基地。“实施煤矿清理整顿，推进煤矿企业兼并重组”，这是四川省委、省政府推进全省煤炭工业科学发展、加快发展的重大战略决策。今年3月，四川省政府出台意见，鼓励支持具有经济、技术和管理等优势的煤矿企业参与兼并重组。

为中国煤炭市场注入“强心剂” 山东济矿集团引领今年国内煤价首次反弹

■ 特约记者 王传钧 李方明 济宁报道

今年以来，受国内经济增速放缓，煤炭及关联行业产能过剩、社会库存高企及进口煤冲击等因素影响，煤炭市场不断下挫，煤价一路下跌。但进入7月中旬，受钢材价格持续回升拉动，整个煤炭市场发生了比较微妙的变化，下游购煤积极性有所提高，煤矿库存出现小幅度下降。山东省济宁矿业集团煤质运销部敏锐洞察市场变化，准确研判市场形势，稳步推进煤价上调。在各大煤企均处于观望之际，连出“组合拳”：先于7月23日小幅上调煤价10-20元对市场探涨，在取得预期效果后，

果断于7月29日再次上调煤价20-30元/吨。为企业增加经济效益的同时，也引领了中国煤炭市场反弹浪潮。

7月25日，一篇题为《焦煤价格触底着手提价》的文章见诸报端，并相继被凤凰网、新浪网等网站转载，文章认为主导产品焦煤持续涨价长达4个月，焦煤已经触底回升，并指出济矿集团已经率先对煤价进行了上调；7月31日，在济宁市煤炭企业“双增双节”提速增效调度会议中，济宁市人民政府副市长周洪对济矿集团准确把握市场节奏，及时上调煤价，增加企业效益给予了高度评价，倡导各煤炭企业以济矿为典型，多措并举应对市场危机；8月1日，在徐州召开的华东煤炭销售

联合会会议中，联合体秘书长郑勇认为济矿近期连续两次价格上调，把握住了时机，为低迷半年之久的煤炭市场注入了动力，提振了市场信心，倡议全体参会人员鼓掌以示对济矿集团的努力表示支持和感谢。

“我们无法左右市场，却可以通过认真分析研判市场，及时调整营销策略，直接提高集团经济效益。目前市场依然存在诸多不确定性，但我们认为，市场越是跌宕起伏，外部环境越是艰难，越能显示我们的水平和能力，下半年，我们依然会继续创新营销模式，灵活开展煤质运销工作，为企业创造更大的经济效益”济矿集团煤质运销部经理康利民如是说。