

8 行业调查 Industry Surveys

昔日地王光环散去 央企巨头民企大鳄齐傻眼

■ 于兵兵 报道

昔日无限喧嚣的地王如今已归于沉寂。

遥想去年 9 月,长三角一日“三地王”的盛况依然历历在目,而短短 10 个月之后,曾经的辉煌只剩下无尽的悲凉与沧桑,降价促销,甚至退地转让,央企巨头、民企大鳄深陷其中,艰难谋生。

曾几何时,滚烫的房价让“地王们”尝尽甜头,而这一次,一切可能都不同了。

昔日荣耀地王,今朝悲情“地主”。光环散去,当一批地王项目站上销售前台,却已陷入“卖也不是,不卖也不是”的尴尬境地。

“最后一次,还有加价的吗?”“成交!恭喜竞买人!”那些发生在土地竞拍现场的一幕幕,惊心动魄程度绝不亚于顶级国际大片。每加价一次,巨大的成本投入都在考验举牌人的心理底线。地王,往往在经历了数十个对手间的上百轮对决后荣耀登场,成为房企实力的象征。

然而,荣耀的背后,却藏着几许悲情。记者经过实地走访和调研发现,那些曾经的地王,如今大多陷入尴尬境地:要么快速开盘,想尽各种办法回笼资金,甚至不惜牺牲利润;要么连开盘都不敢开,指望能“挺”过难关;要么土地无法按时付清,退地或转手;要么举债百亿信托,以支持地王开发;更有捂盘数年仍无法卖出成本价,计提上亿减值准备。而上述情况所涉及房企,既包括绿地、恒大这种民营大鳄,也包括中海、方兴、中华企业等国企巨头。

“在忽悠了市场和政府的同时,也忽悠了自己。”一位房地产界资深人士对众多地王的点评,一语中的。

花钱赚吆喝的地王 首付只需 6%

对于原本硬性规定的首付 30%的购房门槛,恒大的政策是,30%首付款可以分三年付清,签约当天只需付 6%,余款分三个节点每年付 8%

7 日,恒大在杭州第一个真正意义上的超级大盘恒大帝景开盘。按照恒大一贯的风格,开盘一般都是几千人齐聚的“大场面”,热闹非常。这次也不例外。

根据公开信息,本次恒大帝景销售均价 16 万元 / 平方米,开盘销售超过 5 亿元。一个杭州项目能够开盘回款逾 5 亿元,这无论对怎样级别的房企来说,都实属非易事。但是,恒大这笔账,还应该细算。

如果就杭州萧山区域来看,恒大帝景是毫无疑问的地王级项目。2013 年 9 月 3 日,杭州萧山拍出三块商业用地,其中一块地经历了高达 142 轮报价,最终以 2595 亿元成交,折合楼板价为 10556 元 / 平方米。风头正劲的恒大地产拿下了这一地王项目。

而回看当年数据,萧山楼市风险已经初现。2013 年 6 月,萧山商品房销售均价 152 万元 / 平方米,签约 820 套。相比之下,萧山已经登记的商品房可售房源高达 17543 套。按此去化速度,萧山存量房源的去化周期高达 21 个月,超过多数城市和区域的去化周期。然而,这一切并没有影响恒大拿地的冲动。“从现在这个形势来看,当时恒大拿地的价格确实太尴尬了。”杭州房地产市场一资深人士称。

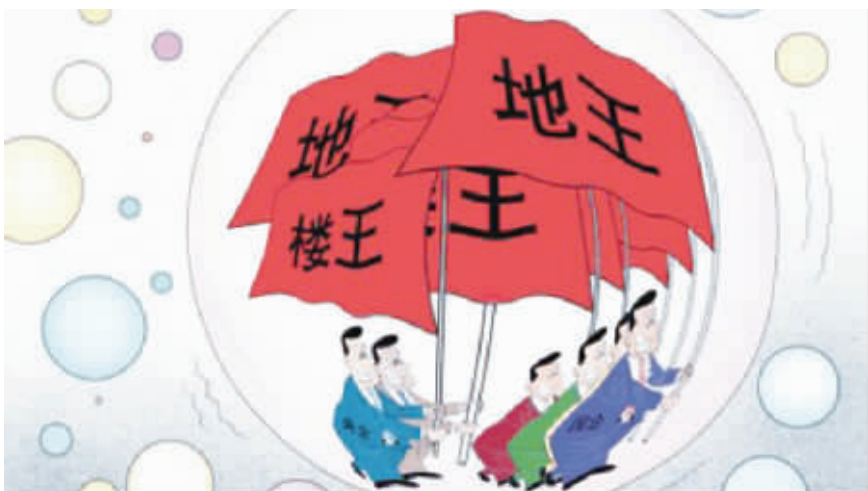
一位知情人士告诉记者,恒大内部对这个项目盈利前景的判断还是挺悲观的。“从恒大帝景 16 万元 / 平方米的定价来看,其实公司还是想赚钱的。如果没有额外的融资沉淀成本,恒大帝景起码现在卖还不亏。但这个不亏有个前提,就是不能压着,必须尽快回款。这也是恒大急着开售的原因。”上述人士称。

就在恒大帝景开盘前一周,记者曾赴楼盘现场调研。当时,售楼处正紧锣密鼓地筹备开盘,并已开始接受看盘,积极蓄客。只是,在施工现场,只能远远地看到作业用车,出地面的高层建筑几乎没有。销售人员告诉记者,在萧山,只要房子建出一层就可以预售。而杭州市区更宽松,只要出地面就可以卖。这种预售门槛,远低于上海等地。

另外,在萧山,开发商“偷面积”已经成为业内公开的秘密。也就是说,报建不足 100 平方米的一套住宅,开发商可以做出实际上高达 120 平方米的实用面积。这种在很多地方被禁止的做法,在萧山却十分盛行。

“杭州楼市是一个奇怪的市场。土地成本会占到商品房销售额的近一半。恒大帝景这种项目更是占到三分之二。地方政府高价卖地的后果之一,就是纵容和放开了很多打擦边球的做法,以作为给房企的回报。”一位杭州房企内部人士说。

实际上,为了尽快卖房,房企各类优惠已经超出市场想象。以恒大帝景为例,



其推出了四层优惠,包括:开盘总价 8.5 折;存 3000 元减 30000 元;送家电基金 23 万元以及 10 年物管基金 46728 元;总裁特惠折上 93 折。

除此之外,更吸引人的是,原本硬性规定的首付 30%的购房门槛,已经被房企化为无形。恒大的政策是,30%首付款可以分三年付清,签约当天只需要付 6%,余款分三个节点每年付 8%。

也就是说,即使实现总额 5 亿元的销售额,开发商实际回款金额也不足 3000 万元。房企资金紧张程度与回款的压力,也就可想而知了。

“零成交”的地王 滨江豪宅骑虎难下

杭州去年房产销售额 1600 亿元,如果 40%到 50%用来拿地,对应的土地出让金约 800 亿元。但杭州去年土地出让金高达 1300 亿元,多推了 500 亿元,相当于多推了 50 块土地,对杭州楼市造成的压力可想而知。走豪宅路线的中海御道路一号,似乎有点不逢时

“凡在去年下半年还高溢价拿地的,今年都非死即伤。”中海地产某高管向记者感慨。

这个判断也得到杭州本地房企滨江集团董事长戚金兴的认同。“去年杭州土地卖了 1300 亿元,其中 70%的地是外来开发企业拿的。很多开发企业满怀信心到杭州,现在可能都很悲伤,去年下半年进来的,1/3 会亏,1/3 保本,1/3 微利。有的还是巨亏。”戚金兴说。

在杭州,除恒大大外,常被业内人士提及的另一尴尬地王,是中海御道路一号。

拿地的时候,中海实在是风光无限。2012 年 10 月,杭州推出一块位于钱江新城边上的稀缺沿江宝地,吸引了万科、滨江、方兴、中海、保利等一线品牌房企进场争夺,三宗地块的竞价用时竟超过 4 小时,最终中海地产以总价近 559 亿元同时配建 981 万平方米金融城高级人才公寓成功摘牌,三宗地以总建面计算的综合楼面地价高达 18150 元 / 平方米。

然而这种计算方式并不能反映地块真实地价。要测算中海地产实际付出的楼面地价,需要考虑配建高级人才公寓的额外成本等因素。根据一份被中海公司认可的内部测算,这个名叫御道路一号的项目实际总的土地成本为 61.5 亿元。加上基本的财务费用和 6000 元 / 平方米的建安成本,其可售商品房理论上的刚性成本价已达 38000 元 / 平方米以上。若再加上营销费用、管理费用和其他隐性成本,中海御道路一号的一期成本在 4 万元 / 平方米左右。

4 万元 / 平方米是什么概念? 据了解,同为沿江豪宅,钱江新城金基晓庐、盛世钱塘等二线江景房二手价格在今年 3 月时曾达到 3.4 万至 3.8 万元 / 平方米不等,东方润园等一线江景物业单价 5 万至 6 万元不等。以杭州同区域内新房较次新房的溢价率超过 15%的普遍规律来看,御道路一号的二线江景房合理价格区间应为 3.8 万至 4.2 万元 / 平方米。

日前,记者在中海御道路一号售楼处了解的情况是,目前项目并未正式开盘,销售价格也没有确定。但有消息人士告诉记者,就在今年 3、4 月份,项目曾经暗开过一次。可能是因认购情况不佳,项目索性对外宣称尚未开盘。目前为止,中海御道路一号官方备案体现的成交数量为零。

据了解,中海御道路一号一期的预售报备均价是 4.2 万元 / 平方米。而从杭州搜房网公布的预售价格来看,项目开盘底价可能低至 3.6 万元 / 平方米。

“当然,这只是二线江景的小户型价格。中海可以通过后期一线江景房的高溢价来收回利润。但无疑,这个项目去化压力和盈利压力很大。正是因为该地王项目的压力,中海在杭州其他楼盘不得不降价回款,引领了杭州本轮降价潮。”一位杭州开发商告诉记者。

杭州克而瑞机构总经理刘晨光告诉记者,包括中海、金地、保利等高价地得主

在杭州都开始品尝苦果,其项目销售排名大幅下滑。截至目前,中海已经跌出杭州楼市销售排名前 30,金地跌出前 20。这在以往的杭州市场,十分少见。

至于杭州楼市整体形势,很多业内人士表示悲观。“这和当地的经济结构有关。浙江产业结构简单,近年来经济大面积滑坡。原来豪宅市场的消费主体即民营企业主财富缩水剧烈。再加上此前已经购入了很多投资性房产,现在购房需求大幅下降。”某豪宅项目负责人告诉记者。

屡上头条的地王 这次能否“挺过去”

2009 年以来,方兴地产曾因为“地王”概念屡上媒体头条。这次,其以 101 亿元总价夺下的上海大宁地王,如何顺利“挺过去”,市场正拭目以待

除杭州外,上海等一线城市地王情况同样不容乐观。

“如果说 2013 年的地王项目,最麻烦的要算临港新城的地王和方兴地产的百亿地王了。”一位上海房地产界人士告诉记者。

去年 12 月,受上海自由贸易区概念带动,上海浦东临港新城土地拍卖创下溢价刷新纪录。最终,一家名为上海锦绣投资有限公司的企业拿下两幅商住用地,虽然总金额只有 7.45 亿元,但平均溢价率接近 400%,楼板价高达 15 万 / 平方米。这个价格,远远高出彼时临港新城住宅销售均价。

“听说这家企业就是在深圳买了明斯克航母的企业,把航母开到临港来也确实可能成为项目亮点。不过,这个盘要想有盈利,难度可能很大。”上海克而瑞机构薛建雄表示。

不计成本闯上海的,不仅包括涉房不深的民营企业,也有大型央企。今年 1 月 28 日,方兴地产以 101 亿元的总价夺下上海市闸北区大宁路街道 325 街坊地块,溢价率高达 111.59%,折合楼板价 48 万元 / 平方米,刷新了上海宅地的总价纪录。

方兴地产可谓实力不俗,这家开发了上海金茂大厦的企业,是世界五百强中化集团旗下房地产开发平台。2009 年以来,方兴地产曾因为“地王”概念屡上媒体头条。2009 年,方兴地产以 40.6 亿元拿下北京广渠路 15 号地王,此后,公司在北京、上海和苏州屡拿地王,斥资超过 200 亿元。

“上海大宁地王听说明年初开售,首期价格要开在 7 万至 9 万元,后续可能上 10 万元。这个价格在大宁这个区域,是有很大的难度的。高端豪宅从配套到概念,都需要时间来打磨和营造。但方兴地产作为在港上市的央企有一个优势:融资成本相对较低,资金实力较强。如果能挺过这个周期,就可能成为赢家。”薛建雄表示。

即将于今年开盘的另一个超级地王出现在北京,那是“赌王级”人物孙宏斌在去年 9 月拿下的北京单价地王。当时,孙宏斌还没有全盘接手绿城,其旗下融创中国以 43.24 亿元拿下北京农展馆地块,楼面价折合 7.3 万元 / 平方米,刷新北京乃至全国宅地楼面价纪录。拿地当天,融创中国在香港的股份应声下跌,北京房企一片惊呼:7.3 万?这怎么可能?!而数月之后,孙宏斌放出豪言,农展馆地块未来售价将在 15 万元 / 平方米以上,景观房源单价将达到 30 万元 / 平方米。

来自融创中国的内部人士曾向记者透露,北京农展馆项目有可能在今年 9、10 月份开售。这个天价楼盘最终命运如何?市场正拭目以待。

底气不足的地王 计提逾亿跌价准备

在 2013 年年报中,中华企业颇有“先见之明”地为杭州中企御品湾项目计提跌价减值准备 1.1 亿元

实际上,2008 年以来,每一轮楼市调整,都会有一些地王项目遭遇“裸泳”的尴尬。从绿城 2009 年以 3.6 亿元拿下的苏州地王,到中华企业 2009 年以 2.8 亿元拿下的杭州地王,再到 SOHO 中国接手的上海

外滩 8-1 地王、南京中冶百亿地王,境遇之坎坷和尴尬,宛如一部部生动的活教材。

究竟是什么魔力,使得各路房地产豪杰在土地市场不惜一掷千金、前赴后继呢?

5 年前,已经处于拿地狂热状态的宋卫平,在苏州豪掷 36 亿元,拿下独墅湖边地块,楼板价高达 2.8 万元 / 平方米。此后两年,媒体屡屡报出地王项目动工遥遥无期,变身农田菜地。当然,这个项目今天已经成为号称江南园林别墅“孤品”的苏州绿城桃花源,以半年成交 33 套的成绩,成为中国别墅销售排行榜亚军。但是,还是那句话,对开发商来说,花钱不是为了赚吆喝的。从盈亏角度看,5 年开发周期,其融资成本、管理成本,加上宋卫平不惜代价做品质的精神,这个项目是否已经实现盈利? 业内普遍对此存有疑虑。

更尴尬的版本来自中华企业。2009 年,在联手两大险资与证大集团竞争外滩 8-1 地块的同时,中华企业也把目光投到了杭州。“听说那时中华企业拿地意愿格外强烈,当天,绿城宋卫平难得亲赴现场,大有志在必得之势。而中华企业以 2.8 亿元价格直接把宋卫平‘拍死在沙滩上’。”当地一位地产界人士回忆。

只不过,到今天,这个楼板价 1.8 万元的住宅项目尚未开售。作为杭州江干区域的住宅项目,区域可查的上半年销售均价为 2.2 万元 / 平方米左右,而中华企业的中企御品湾,要开到 3.4 万元 / 平方米左右方可有盈利——超过周边 50%以上的定价,在今天的杭州楼市,简直是天方夜谭。

日前,记者在实地走访该项目时获知,尽管开盘在即,但项目最终以毛坯还是精装方式出售都尚未确定。中华企业也在 2013 年年报中注明,为杭州中企御品湾项目计提跌价减值准备 1.1 亿元。

当然,地王故事中,还有至今被大家关注的 SOHO 中国与复星集团关于外滩 8-1 百亿地王的争端,也少不了中冶集团南京地王一分为三、二次转手的传奇。

地王后遗症 如何应对市场调整风险

多年来,房地产市场的每一轮调整都以房价再次上涨告终。“不要紧,总有一天,高价地王会被市场化解。”但这次,那些曾经的地王,还会如此幸运吗?

回顾地王的往事,总是令人不胜唏嘘。2009 年一批高价拿下地王项目的房企,已经在 2012 年尝尽苦果,而在 2013 年楼市大涨后,房企似乎很快就淡忘了曾经的伤痛。多位地产界人士直言,凡在 2013 年下半年高溢价拿地的企业,将来都会“非死即伤”,其中民企可能因资金实力较弱,最先倒下。

而回看 2013 年,在拿地方面最激进的区域房企,非“福建帮”莫属。虽然福建泰禾集团在北京开发的泰禾北京院子创下了今年上半年全国别墅销售冠军,但在业内人士看来,泰禾表现得太过自信和激进,其当年拿下的地王风险不可小视。

据不完全统计,2013 年,福建泰禾集团在北京、上海等热点土地市场一路高歌猛进,砸下 160 亿元重金买地,公司资金链一度受到质疑。根据公开数据,截至 2013 年 12 月 31 日,泰禾集团长期借款中,信托借款高达 11.442 亿元——2013 年年初该指标还只有 2.618 亿元。大量信托资金用于 2013 年地王项目开发运作。截至今年 6 月 21 日,泰禾集团大股东泰禾投资持有公司 79.57%的股份中,累计有 76.86%已经质押。以质押股份融资开发的能量似乎已经用尽,一旦市场出现漫长调整,泰禾将如何应对?

同样善于运用信托来支持快速开发的福建企业还有正荣集团。“有些民企老板连地王项目都没有实地看过,仅大概知道一个方位,就敢拍板拿地。这只能用疯狂来概括了。”一位杭州地产界人士称。

而疯狂拿地的背后原因也是各异。“一般来说,央企拿地王都是出于区域战略考虑。比如华润在深圳前海拿地王,方兴地产在上海拿地,都是出于战略布局。由于预期回收周期较长,相对比较安全。但一些民营企业,尤其是那些为冲刺上市而不计成本拿地的企业,未来一定会面临风险。”薛建雄称。

然而,多年来,因为中国楼市行政色彩较浓等特殊性,每一轮调整都以房价再次上涨告终,地王项目暗藏的风险,也逐渐被房企忽视了。“不要紧,总有一天,高价地王会被市场化解。”他们想。

可是,这一次,幸运女神,还会眷顾这些曾经的地王吗?

(注:文中提到的房企还有福建泰禾集团、SOHO 中国、复星集团、中冶集团、融创中国、上海锦绣投资有限公司、金地、保利。)

车企半年报 “冰火两重天” 欧美品牌表现抢眼

■ 孙金凤 报道

2014 年过了一半,各大车企的业绩报告逐渐出炉,与往年一样,面对半年销售成绩,几家欢喜几家愁。

欧美品牌表现抢眼

在中国市场一向占据主流位置的德系车企上半年业绩保持稳步增长,以上海大众、一汽-大众、奥迪、奔驰和宝马领衔的德系车企,继续保持领先优势。据了解,6 月份的最新销售数据尚未公布,但从前 5 个月的销售情况看,上海大众、一汽-大众都保持了高速增长。上海大众汽车今年已经累计销售 80.5 万辆,同比增长 23.8%,成为国内前 5 月乘用车市场冠军。按此增长,上海大众今年将轻松完成全年 170 万辆的销售目标。一汽-大众同样增长迅猛,1-5 月 69.9 万辆的累计销量,同比增速达到了 18.3%。按此趋势来看,一汽-大众实现全年 170 万辆的销量目标,应该没有什么难度。

而美系车的竞争优势也在扩大。上海通用汽车最新销量数据显示,上海通用汽车旗下别克、雪佛兰、凯迪拉克三大品牌 6 月份销量达到 136956 辆,2014 年上半年共实现销售 84.2277 万辆,再创公司半年销量新高,并为完成全年销量目标打下坚实基础。在豪华车、中高级车、SUV 和小型车等主流细分市场,上海通用汽车旗下三大品牌主力车型的领先地位得到进一步巩固。

日系品牌反弹

在元气逐渐恢复后,今年上半年日系品牌销量冲高反弹。

根据最新公布的统计数据,2014 年 6 月份,日产在中国市场的零售销量为 112600 辆,同比增长 11.5%。上半年,日产在华累计销量为 62.0400 万辆,同比增长 14.6%。日产计划今年在中国销售 140 万辆汽车,较去年高出 10.6%。

日产表示,新一代奇骏 SUV 在华走热,成为推动增长的主力。新奇骏是日产首款基于通用模块化平台系列 CMF 打造的车型,今年 3 月引入中国市场,到 3 月底已经获得超过 10000 辆订单,到 4 月底更是突破 20000 辆。该车 3 月份正式在华发售,4 月实际销量超过 9000 辆,而 5、6 月连续两个月在华销量超万辆。

上半年,本田在华国产车销量为 353416 辆,去年同期国产车 316539 辆,同比跳升 11.7%;含 6 辆进口车,上个季度本田在华总销量为 353422 辆;去年同期进口车 88 辆,总销量 316627 辆,今年同比上涨 11.6%。本田在华两大合资子公司中,广汽本田 6 月份国产车为 40043 辆,去年 6 月销量 33701 辆,同比增长 18.8%;加上进口车,去年 6 月广汽本田总销量 33725 辆,今年同比增长 18.7%。

东风本田 6 月份国产车销量 30696 辆,去年 6 月销量 27383 辆,今年同比提升 12.1%。加上进口车,6 月份总销量从 27384 辆同比增长 12.1%至 30696 辆。

而一直在中国追赶的马自达汽车,凭借创驰蓝田技术顺利实现高增长。2014 年 1-6 月,马自达在中国市场累计销售 98852 辆,同比增长 19.8%。

与上述日系车企不同的是,日系车老大丰田,6 月份在华遭遇小幅下滑。6 月份,丰田在中国市场销售了 71000 辆汽车,较之 2013 年 6 月的 76900 辆,同比下跌 7.6%。今年 2 月以来,丰田在华销量增幅持续降低。5 月份,丰田在华销量增幅一度低至 2.7%,而到 6 月则停增转跌。不过从上半年的销售业绩看,丰田在华仍保持了两位数的增长。上半年,丰田在华累计销量为 46.5900 万辆,同比增长 11.7%。随着第十一代卡罗拉和雷凌的上市,预计丰田 7 月销量将有所增长。

日产旗下豪华品牌英菲尼迪 7 月 7 日发布的上半年业绩报告,显示,上半年销量达到 13954 辆,同比增长 130%,远超今年上半年豪华车市场 29%的平均增幅。

英菲尼迪中国总经理戴雷表示,下半年英菲尼迪将再度提速,有六款新车助阵,其中包括国产车型的上市。下半年即将上市的六款新车分别是 Q50.20T、QX70 绝影限量版、QX60 混合动力版、紧凑 SUVESQ、QX80 以及首款国产新车 Q50L。

自主品牌下滑中寻突破

在合资及豪华车企强势猛涨的同时,今年以来,自主品牌市场份额持续下滑。2014 年上半年,自主品牌车企市场表现“冰火两重天”。除了长安汽车、东风柳汽、奇瑞、北汽汽车等几个少数车企在今年 1-6 月有所增长之外,其余品牌均呈现不同程度的下滑。

5 月,奇瑞汽车国内销售 22074 辆,同比增长 15.7%,超过国内乘用车整体销量同比 13.85%的增幅业绩。按照计划,今年奇瑞的销量目标为 36 万辆,前 5 个月累计销量已达 18.11 万辆,完成率超过了 50%,下半年在艾瑞泽 7、瑞虎 5 等系列新车的推动下,销量增速还有望提升。

据了解,今年包括上汽、奇瑞、吉利、比亚迪、华晨等在内的自主品牌车企都在进行主要产品升级及营销网络系统改革,以提升品牌影响力和产品力。转型中的自主品牌在上半年出现下滑也在预计之中。下半年随着渠道和产品等调整的逐渐完成,自主品牌或许会找到转机。