

房地产迎结构性嬗变:高昂地价与不确定未来

编者按

4月下旬以来,地方与中央相继出台了一系列房地产市场救市措施,近期市场成交也趋于活跃,但这并未能改变房价已经连续7个月下跌的现实。尽管房企都在争抢一二线城市,但高昂的地价和不确定的未来,或将蚕食他们的利润空间,房地产行业谁都能挣钱的时代过去了,拿地和经营的风险在不断加大。

岁末年终,各大猎头公司纷纷展开“挖角”攻势。尽管房地产向来是离职率偏高的行业,但今年出现的房企高管离职潮仍然引发业界关注。

同时有学者认为,2015年购房适龄人口将达峰值,人口结构这个中长期因素就房地产市场而言正处于一个量变向质变的关键时点。

上海成交额涨678% 年末效应刺激地价结构性上涨

■ 张晓玲 报道

在央行9·30政策及降息的影响下,土地市场首先反弹,房企在一线城市上演了一场市场抢地大戏。

综合多家机构的监测显示,11月一线城市土地出让频繁,其中不乏总价、单价地王,北京等地土地出让金创历史记录,地价出现结构性上涨。

尽管房企都在争抢一二线城市,但高昂的地价和不确定的未来,或将蚕食他们的利润空间,房地产行业谁都能挣钱的时代过去了,拿地和经营的风险在不断加大。

地方推地潮

CRIC研究中心人士指出,今年我国房地产投资额始终在低位徘徊,土地出让金也大幅下降,这直接影响到各地方政府的财政收入和税收,四季度,部分地方政府开始着手调整政策,意在提高开发商的资金流,继而提高房企拿地的积极性。

11月,央行降息更为市场注入一针强心剂,企业信心恢复,一线城市土地市场显著回升。

当月,上海、广州、北京等接连拍出高价地块,在一线城市土地市场升温的带动下,本月份全国土地市场延续10月上升势头,成交总价持续回升,总成交金额为1256.7亿元,环比上升34%,同比减少38%。

以上海为例,上海土地市场在经历了10月份年度成交金额的最低谷之后,在11月份则以315.3亿元攀上了年度成交金额的顶峰,环比上涨了678.5%。

二线城市中,南京市国土部门自10月28日起至今,已推出33幅地块,总推地量近164万平方米。这33幅地块遍布南京各大板块,其中包括河西、城东、城南、城北这些主城区的多幅稀缺地块。

在土地出让热潮中,总价、单价地王也频频出现。11月18日,中民投联合外滩投资、佳渡置业以248.5亿元的总价、35392元/平方米的楼板价拿下上海董家渡地王,提振了上海土地市场。

11月24日,在广州,越秀地产豪掷64

亿人民币拿下广州年内新地王白云涂料厂地块,伴随这一地块的出让,广州顺利完成了今年800亿元的土地出让金任务。

从CRIC研究中心排行榜来看,就排名前列的成交地块情况而言,11月均远远超出10月:月初,中海地产经42轮竞拍击败天恒和永同昌联合体,以28%的溢价率、59亿元获得北京石景山老古城综合改造项目;月末,阳光城以21.08亿竞得的上海杨浦内环宅地,楼板价达4.1万元/平方米,不仅刷新了板块楼板价纪录,更比上月全国单价地王高出六成。

亿翰智库的数据显示,截至11月23日,万科、远洋、华润、碧桂园、保利、龙湖、绿城等20大标杆房企11月均出手拿地,涉及金额270亿元,达到最近8个月以来单月最高。而今年前9个月,20大标杆房企合计拿地金额仅2028亿元,同比减少45%。

房企的拿地热情正在延续。12月3日,北京整理储备中心新推出3幅地块,总起始价达75.15亿元,其中位于丰台区花乡白盆窑村地块起价就高达70.7亿元,为今年北京推出地块中起始价最高的地块。

记者获悉,不少房企对上述地块表示感兴趣,业内人士预计花乡地块有可能创下北京总价新地王。

“房企的拿地窗口正在开启。”亿翰智库董事长陈啸天认为,近一个月标杆房企在土地市场开始逐渐活跃,说明房企对后市预期开始好转。

上海易居房地产研究院研究员严跃进表示,从拿地时间点看,在第四季度,主要是一些年度销售业绩超过75%的房企在积极进入土地市场,这种情况可能会一直延续到明年1月份。

值得关注的是,房企此轮拿地热潮,集中于一二线城市,尤其是一线城市,整体土地市场仍然处于相对低迷中,市场分化严重。

2014年11月,CRIC监测的100城市经营性土地成交总建筑面积共计为2635万平方米,环比下滑13%,同比减少67%。

而中原地产市场研究部统计数据显示,

争抢一二线

截至11月底,20大标杆房企年内拿地合计为2658.24亿,其中一二线城市合计拿地比例为2352.19亿,占比为88.5%;20大房企在一线城市拿地金额为1035亿,占比为38.9%,远超过2013年的30.8%,创造了历史最高纪录。

一些中小房企也热衷于在一线城市高溢价拿地。11月19日,上海浦东新区惠南镇地块被东原地产拿下,楼面价13092元/平方米,溢价率105.11%,;11月26日,阳光城以21.08亿元竞得杨浦区平凉社区地块,楼板价达41078元/平方米,溢价61.41%。

中原地产首席分析师张大伟认为,房企在回归一二线城市避险。从全国楼市看,市场已经严重分化,一二线城市虽然也处于调整中,但需求基础依然庞大,三四线的很多城市库存积压已经非常严重,特别是人口新增放缓的城市,有可能在最近再次降价促销;部分三四线城市的楼市风险仍在加速聚集。

花样年总裁潘军对记者说,目前手里有很多三四线城市土地的房企,都应该计提存货减值准备了,不过,如果计提的话,估计有些公司会跌破净资产。

在避险情绪推动下,一线城市被标杆房企看好。“特别是降息后,一线城市楼市资金面将明显好转,房价再跌的可能性接近于0。”张大伟说,三四线因为库存绝对值过高,即使信贷刺激,出现全面回暖的可能性也不大。

中原地产数据显示,北上广深四大城市的住宅土地成交全面创造历史纪录,截至11月末首次突破3000亿大关达3190亿,全年有望突破3500亿。

从楼面价来看,2014年截至11月,一线城市成交的195宗住宅土地平均楼面价高达11886元每平米,环比2013年的7571元每平米上涨高达57%。

地价大涨之忧

尽管土地市场热度飙升,但对于政策催生的这种结果来说,并非房企所想看到的。

“土地市场先于销售市场快速反弹,是我们没有想到的,”深圳一位大型房企人士感叹,本来以为今年四季度土地市场会有抄底

高管离职暗藏玄机:房地产业迎关键时点

■ 杨玲强 报道

岁末年终,各大猎头公司纷纷展开“挖角”攻势。尽管房地产向来是离职率偏高的行业,但今年出现的房企高管离职潮仍然引发业界关注。有统计显示,今年以来地产高管离职事件已经超过百起,其中分管财务、投融资等核心业务的高管离职人数占比超两成。

另一个值得关注的现象是,与往年人事变动“离职不离行”不同,在今年的房企离职人员中,告别房地产行业成为很多人的共同选择,这背后折射出了行业发展环境怎样的骤变?记者调查发现,虽然地产高管离职原因纷繁复杂,但是,随着楼市进入下行周期,房企完成销售目标压力巨大,以及企业战略转型是其中一个重要因素。

“春江水暖鸭先知。部分房地产高管(负责财务、投融资业务)离职,可能和资本市场已经视房地产为夕阳行业有关。”睿信致成董事总经理薛迴文感叹道。

《证券日报》近期刊发的报道显示,今年以来,A股共有59家上市房企81名关键管理人员离职,较去年全年增加超七成。随着房地产转型加快,最顶层人物“顶不住了”,另谋出路的高管越来越多。

此前在楼市不佳的年月,地产业离职高管主要分布在管营销、品牌、成本控制等领域。但记者梳理今年以来的房地产离职人员名单发现,分管财务及投融资等关键业务的人数占比两成以上,更容易跨行业流动的财务高管们正在离开房地产行业。

离职财务高管占比超两成

在众多离开房地产行业的财务高管中,此前分管万科债权、股权融资工作的执行副总裁肖莉是知名度最高的一位。除了肖莉,保利地产副总经理兼财务总监张曦也于10

月28日辞职;金科地产分管财务的副总裁宗书声调任集团董事局副主席;6月30日辞职的中国奥园执行董事及常务副总裁辛珠也是分管财务工作。

兰德咨询宋延庆指出,由于掌握融资资源,房地产企业高管一般很少流动。然而,克而瑞提供的一份今年以来职位变动的房地产高管名单显示,分管财务工作的高管占比超过两成,流动更为频繁的正是负责财务方面的高管,而非营销方面。

这一数据出乎很多人的意料,这种现象背后的原因是什么?薛迴文告诉记者,可能是因为这部分长期和资本市场打交道的高管,已经了解到了行业的未来趋势;房地产正在从一个高增长、高收益的成长性行业,向低利润、低增长行业过渡。在这一背景下,专业受限制较少的财务高管们显然很容易在互联网等增长速度更快、发展更为迅猛的行业找到机会。另一方面,则是和房企的主动转型有关。随着楼市进入下行周期,一些企业主动转向其他领域,部分财务高管因此流向其他岗位。

区域高管流动加速

深圳市优途猎头公司高级顾问张海燕表示,除了名单上披露的部分地产高管以外,各家地产公司的区域高管流动也非常频繁。目前他们受到委托,寻找优质人才的对象,最多的是区域管理类、项目管理类岗位的人选。据其透露,目前年销售业绩在300亿~500亿元的中等企业,更换高管的频率更高,这些企业为了提升业绩和拓展业务,要求高管能够冲到前面梯队“打仗”。

记者梳理上述克而瑞的高管变动名单发现,相当一部分高管属于区域一级公司的变动,比如雅居乐就将其分管华东、华南的两位营销总监,直接派去了苏南和南京营销一



线,绿地和万科也有对区域公司或城市公司换将的部署,这在一定程度反映了今年房地产市场竞争的惨烈。由于中等规模的公司高管往往被寄予较高的期望,所以这些公司的高管面临的压力更大。

事实上,不仅区域的高管人选变动频繁,一些公司的首席执行官或总经理也有变动。薛迴文分析称,这同样是由于房企业绩不佳造成的,虽然业绩不好并不是更换高管就能解决的,但作为企业负责人,对企业业绩下滑责无旁贷。

当然,今年也有部分分管营销的高管职位发生变动,比如碧桂园营销中心总经理杨永潮调任董事局主席特别助理,新城地产营销高管也被调任。

另外,部分企业则通过更换高管,调整企业治理体系。比如雅居乐的高管更迭,就被视为从家族企业向职业经理人体制过渡的表现。

涨薪30%才能吸引人才

房地产猎头的最新方向,也折射出房地



机会,公司账上现金也有很充裕,但是9·30和降息政策出台后,一二线城市的地块反而变得更贵了。

该人士直言,政策的出台打乱了市场的步伐,也打乱了房企们的经营节奏。

陈啸天说,很多房企都表示,不希望政府那么快出政策。这些政策对于整个房地产市场带来的后果比较严重,导致地价没有怎么下来。

他指出,2013年房企“较滋润”,是因为2011年上半年房价跌得很厉害,地价随之下跌,导致2013年结转的项目利润率较高。但现在地价下不来,房地产利润率会整体往下走,出现不良资产概率也会高很多。

对于目前房企争抢一线土地的问题,华东一位开发商人士称,一线城市土地资源稀缺,并不意味着房子不愁卖。很多开发商之前拿的地王现在都开不了盘。而开发商抢着拿地的理由是为了让公司能够有项目持续开发下去,作为上市公司,是为了让业绩保持增长;至于利润多少,暂时考虑不了,毕竟一线相对于三四线更安全,即使市场不好降价还能卖出去,这是普遍的想法。

陈啸天说,在波动的市场中,拿地的成本和时机变得非常重要。对房企而言,分公司层面必须关注城市的周期,集团要把握整个行业周期,才能在接下来获取更大的生存空间。

地价与房价互为作用。虽然地价整体在上涨,但多位业内人士判断,房价未来大幅上涨的可能性不大。

综合多家机构数据显示,尽管政策多重利好,但11月楼市成交并未延续“银十”企稳走势,前三周一路下滑,第四周虽有降息利好影响,但由于市场反应需要一段时间,11月整体市场成交有所下滑。

CRIC研究中心指出,政策对市场或有短时刺激作用,但供求矛盾并未解决,市场缺乏长期回稳的动力。短期来看,降息、降准及地方政府救市政策效应将获延续,未来一段时间内窗口期仍将持续,房企应该根据市场行情积极营销,紧抓窗口其加速跑量,去库存依然是楼市主流。

产行业转型和洗盘的加速。

张海燕指出,总的来说,千亿规模的公司更能吸引高管候选人加盟,这也导致中小房企在和大企业争夺人才时遇到更大的压力。

据了解,目前,相当一部分地产高管对于新加入的企业有30%的提薪要求,除了看中薪水,他们还会对企业经营环境、业绩增长潜能有所考虑,并且会认真权衡企业文化、老板行事风格等文化因素。

据悉,万科、中海、碧桂园、恒大、龙湖等龙头企业是目前地产行业最喜欢使用猎头的公司,这些房企更看中长远发展,人才储备丰富,形成了完整的人才梯队。

克而瑞提供的信息显示,不少房企的现职高管都有上述几家公司的工作经历。在某种程度上,上述龙头企业任职经历已经成为高管们未来职位升迁、加薪的敲门砖。

除了传统的地产行业人才受欢迎,很多千亿级别的房企对一些跨界人才需求量越来越大,如互联网、产业园区、医疗养老等。另外,随着越来越多的房企开始涉足海外地产开发,对海外地产方面的人才也有较高需求。

万科绿地竞逐地产一哥交椅

■ 朱楠 报道

在稳坐地产“一哥”头把交椅十多年后,万科终于遇到了公开叫板的对手。随着11月份销售数据出炉,谁是老大的争论再度甚嚣尘上。

万科12月5日公布,公司前11月销售金额为1901亿元;而据记者从绿地集团内部了解到的数据,1-11月,绿地销售金额也已突破1900亿元。两大行业巨头都在向2000亿发起冲击,而年末的“翘尾行情”正是开发商奋力出货的好时机。2014年的房地产行业谁是老大?恐怕不到最后一刻还真不好说。而在数字之争的背后,还有万科、绿地间不同发展路线的较量。

据万科公告,11月份,公司实现销售面积145.2万平方米,销售金额189.6亿元;1-11月实现销售面积1599.6万平方米,销售金额1901亿元,同比分别增加14.8%和18.9%。

绿地方面,虽没有官方数据公布,但集团有关人士向记者确认,公司截至11月底销售收入突破1900亿元已无悬念,详细的销售数据还在统计中。“集团今年2400亿元的销售目标并没有改变,各个事业部也都在为实现目标做最后的奋力冲刺。”该人士告诉记者。那也意味着,要完成全年目标,12月份绿地要完成近500亿元的销售收入。

销售数据的你追我赶正是这场“老大之争”白热化的直接表现。而事实上,从今年初绿地公布其2400亿元的销售目标开始,就已被业内解读为公然叫板“一哥”万科,全力向行业老大的宝座发起进攻。

有意思的是,面对绿地这个虎视眈眈的对手,谈起“被超越”,万科管理层从上到下都表现得颇为淡定。总裁郁亮在此前接受记者采访时就曾表示:“万科已三十而立,在‘青春期’我们比个头,比体重,但过了青春期就不应该再以‘个头’衡量企业。谁想当老大,万科祝福它。”万科董事会秘书谭华杰也平静表示,对万科而言,当下有比追求数字和规模重要很多倍的事,那就是如何顺应行业变化和移动互联网时代,实现转型。另有万科高管直白表示,“万科已不玩数字游戏。”

与此同时,绿地方面也同样表现得气定神闲。绿地集团有关人士表示,绿地已跻身世界500强企业,目标是世界前100强,国内的行业老大并不是绿地刻意为之的目标。

尽管万科的高管在公开场合始终宣称“不在乎第一位置”,但从实际表现来看,万科今年在营销方面投入了巨大精力。有消息称,这两天万科总部正在密集开会,会议的主要内容就是,如何在最后一个月实现业绩的冲刺。在1-11月销售金额与绿地相差无几的情况下,万科为了捍卫老大大位置,今年12月再藏业绩的可能性不大。而据记者了解,虽然万科仍如历年一样,并未明确提出全年销售指标,但内部定下的回款目标为2000亿元,对应销售金额应为2200至2400亿元。

绿地则更是在各方面都做好了“血拼到底”的准备。在具体项目方面,绿地也有不少开盘计划,如此前热销的项目璀璨天城将加推800套,在泰国芭提雅的旅游项目将首次开盘等。绿地其他海外项目的宣传力度也在加大,有望超过200亿元的既定目标,再对业绩作出贡献。

不过,客观来看,万科和绿地走的是两条截然不同的发展道路。绿地的方向是多元化的跨国集团,万科则将继续专注房地产开发。“绿地是政绩模式,政府需要什么就做什么;而万科是民生模式,市场需要什么他们就做什么。”有业内人士一语中的地分析指出,万绿两家的行业“一哥”之争其实是模式之争。这场“龙虎斗”将越来越精彩,谁是房地产行业老大,恐怕还要拭目以待。