

龙头房产斥资近百亿拿地

下半年各大房企新推货量将明显提升

近期,龙头房企拿地步伐明显加快,多家房企频频出手,9月仅过半,国内房企已斥资近百亿元在一二线城市集中拿地。

作为楼市的先行指标,土地市场的升温无疑对后市起一定暗示作用,楼市“拐点说”再次传出,专家认为,多数开发商看起来信心满满,并不意味着楼市将全面进入“量价齐升”的上升通道,目前房价存在上涨压力,但后市仍将趋于稳定。



资料片

开发商拿地 积极性提高

如果说年初各大开发商还奉行着“少拿地、现金为王”的过冬策略的话,今年下半年,开发商则逐步放开拿地步伐,在全国范围内密集“圈地”,土地市场的冬眠期正在被打破。

据国家统计局数据显示,1-8月份全国土地成交款达到4800亿元,虽然同比依然下跌,但8月单月的成交额环比增长95%。

而土地市场的回暖迹象在9月份表现得更为突出,中海、华润、绿地等巨头在短短的几天内,累计新增储备土地达百亿元。

9月12日,招商地产竞得上海市青浦区一国有建设用地使用权,成交总价为8.86亿元,这也是招商地产2012年内第六次公告获得土地使用权。

而就在一天之前,万科以15.8亿元竞得广东顺德商住地块,创造了当地出让的纪录。

而仅在9月,万科6天内拿下了四宗土地,共斥资68.9亿元,超过了上半年拿地金额的总和。除了万科和招商外,进入9月以来,恒大、华润也分别在4个城市收入四地块。

据一家地产中介监测数据显示,进入6月以后,房企拿地步伐开始加大,6-8月,这10家龙头房企拿地金额都保持在150亿元左右。9月以来,龙头房企拿地明显加速,截至9月上旬,10家龙头房企中三家出手拿地,拿地金额合计82.4亿元,超过8月的五成。

房企新推货量将提升

有关人士认为,房企通过上半年以价换量回收了现金流,销售额高的房企拿地意愿会逐步加强。以行业龙头万科为例,截至8月末,万科已累计实现销售面积802.9万平方米,销售金额842.8亿元。

世联地产华南首席分析师曹取分析认为,除了上半年销售业绩好外,房企本身

持续发展的要求决定了在土地储备方面要有所保障,万科的土地储备一般可供开发时间为4年,但目前只有3年3个月左右。

曹取同时认为,上半年全国土地市场总体冷清,地方政府的土地收入呈总体下滑之势。近期,各地政府明显加大了土地供应规模,推地量的增多也给开发商提供了

更多的选择机会。

另有分析人士指出,土地市场的火热,从另一方面反映了开发商对后市的研判,各大房企在土地市场上的动作表明其管理层已经判定楼市预期正在发生变化,并加快跑马圈地。专家预计,这或将掀起房企四季度的抢地热潮,下半年众多房企新推货量将有明显提升。

房价未来将趋于稳定

各地频频传出的房企集中拿地消息,再次引发了人们对房地产市场“拐点”出现的猜测。

有业内专家提出,作为房地产行业重要指标的,土地购置量、全国房地产开发投资增速、房屋新开工面积、国房景气指数,全部在8月首次出现反弹,这意味着,房地产有关数据8月全面触底,行业迎来真正拐点。

美联物业全国研究中心指出,土地市场作为楼市的先行指标,近期的交易升温,对

后市房价起到暗示作用,上升压力增加。尽管屡有监管部门人员提出防止房价反弹的言论,但至目前还没有推出实质性的措施,而货币放松、地方投资计划出台等却是实实在在的。可以看到,随着土地市场的活跃,房价上涨压力将增加。

世联地产华南分析师曹取则认为,“拐点说”不太准确,从价格和成交量上来看,楼市几个月前已走出低谷。就深圳市场来看,新盘价格与今年4月相比有所上涨,与2010

年的最高点比,仍然有距离。但由于经济和政策环境的作用,市场不可能出现暴涨的现象,房价未来将趋于稳定。

21世纪不动产杨创慧则告诉记者,从他掌握的数据来看,最近2个月深圳楼市成交量明显下滑,下滑幅度也有10%—15%,成交均价也有3%—5%下降。由于多方面的滞后性,目前并未体现在官方成交数据上。他认为,事实上,深圳楼市已经出现降温的趋势,而土地市场升温现象要在1到2年后才反映到成交上。

冬天模式将持续

一年前抛出“房地产下半场论”的万科总裁郁亮,眼下依然认为“冬天模式”还将持续,并坦言“不要对政策转向抱有侥幸心理”。他日前更进一步表示,未来十年内,房地产绝不应自恃为国民经济的“主角”,而应明确“配角”的定位。针对近期的频繁拿地,虽然郁亮强调“这与看好后市并无直接关联”。

作为行业领袖,业界关心万科说什么,更关注万科做什么,近期大举拿地一时被外界解读为体现出万科对后市政策及市场的乐观态度。“人们常说一叶知秋,但在万科拿地这个问题上,大家想得过于复杂。”郁亮表示,万科近期的频繁拿地与对后市是否看好并无直接关系。上半年政府几乎没怎么放地,下半年才开始陆续加大土地供应量。万科目前手握470亿元现金,有合适地块当然要适时补充土地储备。“不论市场好不好,我们

都要买地,万科只会靠做房子赚钱,没别的本事。不买地我们饿死了怎么办?”

不断增长的销售业绩相信也是促使万科有底气拿地的原因之一。截至8月末,万科已累计实现销售面积802.9万平方米,销售金额842.8亿元。郁亮表示,今年万科的销售肯定会实现正增长,不过在谈到未来四个月的拿地与供货计划时,郁亮表示万科从不做计划。

据《深圳特区报》

楼市观澜

金地再度赴港买壳

16.5亿港元控股星狮

金地9月15日对外正式宣告,公司全资子公司辉煌商务有限公司将斥资16.54亿港元购买FCL(CHINA)PTE.LTD.持有的星狮地产(中国)有限公司已发行股本的56.05%,交易完成后辉煌商务将成为星狮地产的控股股东。

很快,外界的猜测得到印证,在万科、招商、中粮先后成功赴港上市以后,下一个轮到了金地。

为筹措收购所需海外资金,辉煌商务已向渣打银行(香港)有限公司申请25亿港元借款,贷款期限为12个月。

实际上,在金地再度寻求香港上市平台之前,已经成功在海外发行12亿三年期优先债券,拓展了一个融资平台。

“通过这次发债,金地试出这是条可行之路,将来如果公司需要拓展更多的融资平台,可以去类似的发债。”金地集团总裁黄俊灿日前接受媒体采访时如此表示。

不过如此看来,金地并不满足于这一单一的海外融资方式。“发债仅仅只是一种融资手段。而且没有上市平台,企业只能选择发债一种形式,不能做增发等股权融资,而这些还是要靠上市公司平台。”分析人士表示。

此外,分析人士亦指出,与上市融资相比,发债只能算间接融资,比直接融资麻烦。“股权融资的成本最低,但发债是有成本的,包括时间成本及实际成本。”此外,发债需时相当长,且不确定性很高。而股权融资比较简单,也比较快,成本也较低。

金地表示,目前集团的土地储备面积达1488万平方米,并拥有金地中心、岗厦项目、西安和绍兴商业项目等4个主要商业项目。而本次成功收购,将为集团补充多幅位于城市或者片区核心位置的优质住宅或者商业项目,有效助力金地集团一体两翼战略的推进,加深公司在国际资本市场的影响力。

根据金地“一体两翼”的发展战略,计划到2015年,商业地产资产将达到600亿,在今后的五年内,金地计划每年在商业地产领域投资额度保持集团总投资额的20%左右。

相关人士分析在早前曾指出,海外平台若被成功收购,将可能有利于拓展金地集团商业地产业务,同时也能较强吸引海外投资者。