

直面楼市真相之帝王篇

面粉已经贵过面包 最贵“地王”酝酿退地

郑州“地王”，夹缝中境遇尴尬

只有当潮水退下去的时候，才会发现谁在裸泳。对于房地产这片大海来说，汹涌的潮水终于在2008年逐渐消退，于是过于沉迷这片海水的裸泳者也慢慢浮出水面，其中不乏一直宣称水性很好的人。一些在前两年高价拿地的开发商便是其中典型，无论各自有着怎样的隐痛与苦衷，在成本压力与市场环境的双重“挤压”下，郑州“地王”处境尴尬，进退两难。

晚报记者 袁瑞清/文 吴琳/图



昔日“地王”该何去何从

理智拿地 用心开发

所有的人都知道，保证资金链不断，是现在大多数开发商面临的最要命的问题。而高价的土地成本为开发商带来了极大的压力。楼市调整释放出诸多信号，但其走势却仍陷于“迷局”。高价拍地，加上楼市行情持续低迷，让开发商的资金链越绷越紧，因此“退地”有开发商资金不济的因素，更有市场不景气环境的累计与挤压效应。

河南财经学院教授刘社认为，“手持‘地王’项目的开发商日子非常难过，开发商都不敢贸然动工”，在刘社看来，因“地王”的土地成本较周边其他项目的成本要高许多，在房价下降的趋势下，一旦开发肯定不好卖，会拖垮开发商。于是，只能观望等待，等市场形势好转了再开发，以降低市场风险。“他们在观望市场的同时，大概有两种可能性：一是向政府有关部门申请变更开发条件，如提高容积率，扩大商业开发比例，变更土地开发性质等，来‘消化’过高的土地成本；二是在融资困难时把土地转让出去，转让不出去，则有可能退地。如果市场长期不好转，他们就不敢开发‘地王’项目，而倾向于转让土地，甚至不惜损失土地保证金而向政府退地。”

“这的确有一个成本的因素在里面。”河南王牌企划董事长上官同君表示，通过其公司的“河南18地土地信息平台”，全省4300多家地产公司中，不少企业都与王牌企划有过接触，“很多高价位拿地的开发商都在寻求投资伙伴或者想转让土地，寻找买家。”上官同君说，目前河南95%以上的房地产企业都达到了资金短缺的预警线，有地找钱的企业占到了70%，有钱找地的仅为30%。

“房地产开发商在疯狂拿地及囤积土地的同时，也在制造泡沫。”居易国际一名负责人认为，去年土地市场疯狂之时，一些开发商为了拿地不顾实力、不惜成本，可一旦市场形势有变，这些开发商就将为自己的不理智付出代价。

河南财经学院教授刘社表示，在楼市资本大鳄出于操控股价的利益驱动下，部分“天价地”已经远远超过土地应有的市场价值，土地价格的虚高已是不争的事实，在目前市场条件下，像2007年那样疯狂拿地的情景不会重现了，未来推向市场的土地地块将会趋小、数量趋多。

刘社的这一分析与事实形成了互证。

两周前，郑州市土地储备中心举行2008年首次储备土地推介会，共推出9宗合计468.658亩用地，尽管推介会吸引了80多家房地产企业的参与，但多数开发商并没有表现出强烈的拿地欲望，均表示，在拿地问题上会很谨慎，并且倾向于面积较小的地块。

告别了以往的“抢地时代”，今天的地产企业在拿地时更审慎。地是必须拿的，但要拿什么样的地，所拿地块上需要有怎样的配套设施，维持怎样的土地储备量，在如今的地产形势下，都需要重新评估。今后，地产开发企业不仅在拿地上要更谨慎，在地块的开发上也要更用心，交出真正能适应市场的好产品。

地价与房价有一种相互促进的作用，是一个交替上升的过程。在市场行情看好的时候，高地价导致了成本的提升，而开发商往往会将其转嫁给房价，使得房屋价格居高不下；而高高在上的房价又刺激了开发商拿地的信心，往往不惜以高价拿地，直接导致了“地王”频出的现象。刘社认为，随着市场的转冷，房价的下调，开发商拿地会更加谨慎，楼市将更加理性，“近期的土地价格也会因楼市的长期低迷和下跌而出现下调趋向。”

但不少业内人士也表示，郑州房价本来就高，经过前段时间的调整，目前的价格已经比较合适，“下降的空间不会很大，很多消费者都希望房价降到4000元以下，这有点不太现实，因为去年郑州开发商所拿的地，基本都在每亩300万元以上，房屋成本价基本都超过了4000元/平方米，总不能都赔本卖房吧。”就目前的郑州楼市而言，有自住需求的消费者，目前购房将是一个比较恰当的时机。

“地王”一出 楼价飙升

无论怎么说，对于郑州的房地产业而言，2006年末至2008年初都是一个“波涛汹涌”的年代，地价与房价交替上升，“地王”的频繁出现就是明显的表征。

2006年12月5日，建业住宅(中国)集团有限公司以2.8亿元的价格，拍下了南阳路东、宋寨北街南一块65亩的土地，每亩达431万元。

2007年8月17日，郑州世纪长城置业公司以7.5726亿元拍得航海路北、朝凤路西215.4亩的土地，该块土地号称总价地王。

2007年9月4日，郑州郑花路西、滨河路北一块335.85亩土地被河南天地置业有限公司拍得8.12亿元，一亩地拍得241.77万元。

2008年1月9日，郑州电视台所使用的

25.3亩土地以1.6亿元的高价拍给了郑州蓝海置业有限公司，以每亩633万元的均价成了郑州的新地王。

谈起2007年的地价，一名业内人士向记者感叹，平均不到一个月出一个“地王”，可以说，2007年成为郑州房地产行业的“地王”年。各大开发商在土地拍卖市场上进行了一轮又一轮的“厮杀”，导致郑州地价屡创新高，不断有“地王”浮出水面，而“地王”又对楼价起到极大的支撑作用，往往“地王”一出，周边楼盘价格立即大幅飙升。

敢于在土地市场上放开手搏杀，这源于开发商对楼市的信心。“无论花多少钱拿下土地，最后都能成功转嫁给房价，而后被市场从容消化。‘地王、地王’，谁拿到地谁就是王。”当时很多

人都这样坚信。另一方面，购房者看到“地王”频出，对地产市场信心百倍，“现在不抢房何时抢房”。买卖双方一唱一和，不断将地价推向新的高度。

然而，这种看似一片红火的局面并没有持续多久，贷款首付提高、银根紧缩、清查囤积土地、土地供应加大、限期开发、征收房屋保有税……众多的调控组合拳密集推出，以高价位拿地的开发商逐渐感到了日子难过。

有业内人士称，目前郑州房子的供大于求现象已经形成，比例在1:3左右。“地王”频出的2007年也终究成为了历史，在如今的土地拍卖中，出现的情况往往很类似，应拍者寥寥，流拍现象时有发生。

地王“烫”手 何去何从

一是暂时按兵不动，观望市场下一步动向，这成为多数开发商的选择。

记者致电郑州世纪长城置业、河南天地置业等去年高价拿地的公司，相关人员均三缄其口，表示现在处于非常时期，“地王”比较敏感，不便发表意见。但记者从侧面了解到的信息显示，这些地块目前均没有动工的迹象。由于来自市场和成本的双重压力，郑州去年在高位拿地房企，几乎都不约而同地选择了等待，等待市场回暖。

二是硬着头皮，知难而上，不计成本，低价入市。郑州北区某定位于“墅院洋房”的知名楼盘，其开盘价就低于房屋的成本价。但据知情人士透露，该楼盘开发商项目较多，且销售形势还不错，他们之所以敢于“赔本赚吆喝”，一是有雄厚的资金支撑，二是希望后市回暖弥补前期销售的损失。

记者从河南省房地产业商会得到这样一个信息，在刚刚过去的8月份，由河南鑫苑置业开发的鑫苑景园项目，签约及下定158套，销售金额5183万元，成为8月份郑州市单项目楼盘销售套数的冠军。位于金水路和建设路交会处的鑫苑景园在开发商拿地的时候也曾因惊人的高价而震动业内，如今在楼市低迷的情况下能取得这样的成绩，确属不易。但有业内人士指出，景园的例子恐怕只能是一个特例，其所处地段的巨大优越性是他能取得成功的不可复制的因素。

事实上，绝大多数曾以“地王”的高价拿地的开发商都没有景园这样幸运。在当前“寒流阵阵”的形势下，这些地块成了开发商手中烫手的山芋：丢不了也吃不下。然而，车到山前，不管有没有路，总要走下去。根据记者的观察，开发商大致有三种动向。