

面对利润摊薄、调控持续,以及对未来房地产市场的诸多不确定,只有不断适应市场环境变化的房企,才能在竞争中活得更久。那么中小房企该怎样避免“倒在房地产的黎明之前”已成为诸多房企负责人思虑的关键所在。

楼市非常道



楼市气象站



中国指数研究院:去年300城市土地出让金2万亿元

1月8日,中国指数研究院发布2012年全国300个城市土地市场报告称,2012年全国300个城市土地出让金总额近2万亿元,同比减少12.6%。其中住宅用地出让金为1.3万亿元,同比减少14.3%。

根据上述报告的统计,全国住宅用地出让金总额前三位均为二线城市,分别是武汉、重庆、成都,其中武汉、成都出让金同比增长幅度均超过50%。而一线城市由于土地供应成交量下降,导致住宅用地出让金总额呈现下滑。

点评:受调控的影响,土地招拍挂一度遇冷。



近三成富人投资房地产致资产缩水

日前最新发布的《2012年中国财富报告》显示,去年投资房地产的富人中有28%的人资产受到了不同程度的损失,其中有3%的投资者财产缩水30%。由于经济形势趋缓,股票和基金市场低迷,固定收益类和信托类产品受到富人的追捧,而股票类产品和房地产投资则让中国富人们兴趣大减。

点评:限贷、限购、房产税等政策重拳反复打压对投机性需求造成了一定影响。



200多名网友“凑份子”合作建房 受政府肯定

最近,江苏邳州“200多名网友‘凑份子’合作建房”的事情引起了社会强烈的关注,网上网下叫好声、质疑声此起彼伏。1月7日下午,江苏省邳州市住建局办公室主任徐矛盾表示:网友“凑份子”购地开发是允许的,同时建议有合作意向的网民组建股份制公司后规范运作,以规避风险。

点评:合作建房为的是花较低的成本解决住房问题,但是在具体操作环节上存在诸多不确定性。



济南一售楼顾问一年卖房6.95亿元 获年终奖500万元

据报道,王亚伟是海尔绿城全运村一位妈妈级置业顾问,去年一年卖房卖出6.95亿元,成为绿城集团全国销售冠军,一次性获税后奖金500万元,这一奖金金额堪比2012年国家最高科学技术奖奖金。

有知情人士在微博上透露:“有人要来买一层楼,她却卖给人家一栋楼。”在她总额6.95亿元的总销售额中,一整栋写字楼为她成为集团销售冠军奠定了基础,这一整栋写字楼销售额就超过了4亿元,占王亚伟总销售额的2/3。

点评:这年终奖让多少人羡慕嫉妒恨,不过也激励着所有人一定要奋斗不息!

地产业跨步进入寡头时代

在新一年开局的时候,过去一年的成绩单总要拿出来晒一晒。

据统计数据显示,万科、绿地、保利三家房企进入千亿俱乐部,而中国海外、大连万达以及恒大地产以900亿元以上的业绩步步紧逼。

这一数据引起了业内的高度关注,曾经认为遥不可及的寡头时代在调控的影响下已经近在眼前。

如果说之前房企洗牌还只是预言,那么到了2012年底,这个预言基本实现了大半,大企业通过2012年的销售业绩,牢牢把握并逐步扩大市场份额。

正如上海易居房地产研究院综合研究部部长杨红旭在微博上所言:中国楼市,保守点说,未来10年没大泡沫,放开点说,未来15年不会崩盘。钱就堆在山上,利润的果子挂在树上。但是,政府常态干预之下,市场短周期的波幅越来越大,如同上山摘果子的敞篷车,一路非常颠簸,小孩子

(小企业)很容易被震出车外,只有大胖子(央企大企),才能安坐上山,摘到果子。

而短短几年时间,河南本土市场从之前的年销售额破亿,到十亿,如今已有实力房企年销售额破百亿,有的中小房企则难以完成全年销售计划。

强者恒强的规律表现得愈加明显,未来一个城市都有上千家房地产开发商的历史将一去不复返。

这一“寡头竞争”趋势,也可从去年底的土地市场明显感受到,在2012年末,土地招拍挂市场便成为万科、保利、绿地、华润、招商、龙湖等的秀场。

无论是一线城市的核心地块还是二三线城市的大块土地,“大佬们”纵横捭阖,所向披靡。万科与保利、绿地等多次联手,将中小房企几乎完全排斥在外。

在市场表现上,品牌房企占有率加速攀升。房地产是资金密集型行业,房企要面对的将不仅是产品的竞争,也是金融和

融资手段的竞争。在市场资金链较紧的情况下,品牌实力房企会得到更多金融资源的倾斜和支持,金融的这种选择也将推动和促进地产行业的整合分化。

面对利润摊薄、调控持续,以及对未来房地产市场的诸多不确定,只有不断适应市场环境变化的房企,才能在竞争中活得更久。

那么中小房企该怎样避免“倒在房地产的黎明之前”已成为诸多房企负责人思虑的关键所在。

只有在寡头时代尚未真正到来时出手自救,正视土地价格上涨拿地门槛提高与利润难敌上升的融资成本这两个困难,从产品与经营模式上寻求突破,进军商业地产、旅游地产、养老地产等多样化的领域,或者寻求机会涉足非房地产业务。而资金相对充裕的中小房企或许也到了选择“联合开发”的时候,强化自身实力,才能赢得行业新形势下的发展机遇。记者 王亚平

年度人物高端访谈

2013 房价稳步上涨,反弹幅度不大

访郑州永恒集团未来远大置业总经理 张子玖



前年是永恒集团的品质年,去年是管理年,今、明年将是崛起年,大发展年。对于今年,他们依旧会稳扎稳打,在谨慎乐观中扎实前行,在“稳”中求“进”。

记者 梁冰

最近两年,郑州整个房地产市场供应量不小,但是在系列调控之下,价格却没有出现大幅下跌的状况。

“这是因为,当前房地产主要用地——城中村改造项目的成本太高;河南人口众多,大量存在的刚性需求支撑着房价。”张子玖表示,基于这两大原因,郑州的房价在刚刚过去的一年没有出现大起大落。

目前,中原经济区规划正式获批。在中原经济区的宏伟蓝图中,郑州的城市框架继续增大,随着多条高铁线路的逐渐开通,郑州的交通优势将进一步凸显,而房地产市场将会因此迎来更加广阔的前景。

“所以,从这些综合因素来看,今年的房价将会稳步上涨,但反弹的幅度不会太大。”张子玖分析说。

此外,有报道称,今后的土地征用补偿费

将提高10倍,假如这一制度真正实施,会对土地价格起到推动作用。“地价上涨,自然会在一定程度上推动房价的上涨。”张子玖说道。

2012年,远大置业超额完成了全年目标,不管是销售还是回款任务,都达到年初计划的120%。

2012年,是远大理想城的收官之年,基本每一期都做到了提前交房,现在已有3000多户家庭入住。从业主的反应来看,无论是房子的工程质量还是交房时间,都对远大理想城感到非常满意。

“通过对远大理想城的全程操盘,我们的团队得到了历练,现在已经成长为一支成熟、能打硬仗的队伍。”张子玖说。

“2013年,我们有两个城市综合体项目,一个在紫荆山路,一个在东建材;另外,在北京还有一个大型度假地产项目。这是集团的重头

戏。”张子玖说,前年是永恒集团的品质年,去年是管理年,今、明年将是崛起年,大发展年。对于今年,他们依旧会稳扎稳打,在谨慎乐观中扎实前行,在“稳”中求“进”。

面对国内一线房企轮番“进郑”,张子玖认为,应从两个方面来看。

首先,这些大公司进驻郑州,将会对整个城市的发展带来新的基因,他们更加规范、科学的管理机制以及理念,都是我们本土开发商应该学习的地方。

从另一个角度来讲,这些大企业往往得到政策的扶持,而本土企业在此方面不占优势,无形中加剧了市场竞争。

“作为本土企业,更加了解消费者的居住习惯。我们应该扎扎实实做好产品和服务,培育自己的品牌,最终获得购房者的认可。”张子玖表示。