

7月十大房企砸333亿抢地

大房企土储基本可供未来3~5年开发

中海地产、碧桂园、万科等上市房企本周陆续发布中期业绩,土地储备基本可供未来3~5年开发。记者从中原地产研究中心获取的数据也显示,7月十大标杆房企购地金额达333亿元,创年内新高。“目前我国一线城市的土地市场交易活跃,房企拿地热情不减”。国土资源部下属机构5日发布报告认为,由于上半年楼市高位运行,加强了房企对楼市后期的向好预期,从而带动了土地市场的升温。昨日正式卸任中海董事局主席的孔庆平向记者表示“房企任何时候都要拿地”。中国房地产业协会副会长朱中一表示自己已向决策层建议,地方政府把土地的供应跟住房的供应计划挂钩,把稳定房价的目标跟地价衔接起来,否则“天价地王”频现,不利市场发展。

7月成交额大涨82%

国土部下属机构中国土地勘测规划院地价月度调查分析组5日发布了《2013年7月地价月度调查分析简报》,报告称目前一线城市土地市场热度不减,房企拿地热潮不退。因此,住宅价格高位仍将持续,住宅地价上升动力仍强。

记者从克而瑞信息集团获取的数据显示,今年7月全国53个重点城市经营性用地成交总建面共计5026万平方米,环比微跌8%,同比提升15%;成交总金额为1523亿元,环比上涨18%,同比上涨82%。

土地市场的“酷暑”不下,易居房地产研究院严跃进告诉记者,土地市场的火爆跟企业的未来发展和资金状况有着紧密联系。“从企业发展方面看,从去年下半年开始,国内土地市场呈现回暖,企业从自身发展需要出发,开始拿地进行发展。”

手握资金冲一线

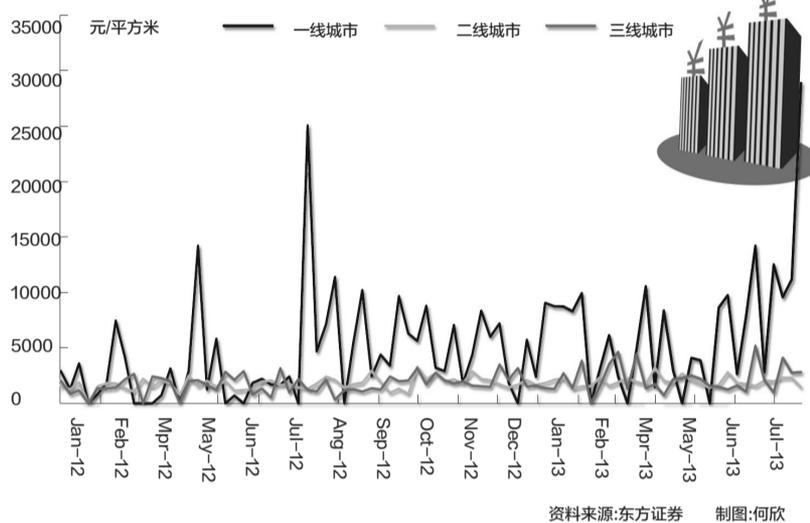
大多数企业目前的资金状况都比较好,现金充裕,所以也就从现在开始拿地作为下半年的土地储备。

克而瑞信息集团监测数据显示,7月土地成交金额涨幅突出,很大一部分原因在于一线城市成交额增幅较高。这类城市的成交金额达644亿元,同比上涨186%,环比上涨41%。其中,北京经营性用地出让总额最高,为190.59亿元,上海亦紧跟其后,共计182.79亿元。

对此,严跃进认为,调控政策的效果不明显,将企业有意识地引回到一线城市来发展。

大型房企碧桂园曾被视为城郊和三、四线住宅的“好手”,近几年集团也在逐步物色一线地段,策略性挑选房地产项目,

各线城市楼面地价对比



强调加快资金周转。

“前两年的调控力度过猛,对很多企业来说很难在一线城市存活。就像恒大、建业,它们也不是一开始就在一线城市发展的。但是现在的调控政策效果并不明显,使得企业有意识地回归到一线城市来发展。”严跃进告诉记者。

下半年土地难降温

大型房企在今年的各类土地市场上身影频现。今年7月,国内十大标杆房企购地金额达到了333亿元,创下年内新高,仅次于2012年12月的395亿元。

纳入统计的十大标杆房企分别为万科地产、保利地产、恒大地产、中海地产、富力地产、华润置地、金地集团、绿城中

国、雅居乐以及招商地产。

“地价下半年是不可能下降的。最重要的是,现在根本就没有什么有效的方式可以让地价降下来,市场处在一种非理性的阶段,所以肯定还会继续涨下去。”同创卓越房地产投资顾问有限公司总经理赵卓文回答记者。

截至今年6月底,中海储备存量约3649万平方米,其中权益3329万平方米。企业上半年新增土地规模为470.6万平方米,其新增存货仅为企业销售面积的90%。中海业绩会现场有不具名券商透露,按照经验,中海地产存货销量比应在1.5或以上,而上半年该数值不足1,因此下半年还有拿地空间。

华南房企雅居乐则在华东频繁拿地。

■郑州落地

7月份郑州市区商住房地块挂牌出让16块

昨日,记者从郑州市国土资源局获悉,7月份郑州市区通过招拍挂方式累计出让各类建设用地共计24块。根据市国土资源局发布的数据,记者统计显示,7月份招拍挂出让的24块建设用地面积合计为999326.34平方米(折合1498.98亩),累计卖地收入4242229万元。

其中,当月商住用地有16块,面积累计为763076.79平方米(折合1144.61亩),商住房地块出让收入为295921万元。

此外,今年前7个月,郑州市区通过划拨或者协议出让的方式累计出让各类建设用地41块,其中经济适用房用地有7块。

郑州晚报记者 胡申兵
实习生 赵玉龙

其先以13.04亿元及4.9亿元进军江苏镇江等地市场,投资商住等各类土地。

到目前为止,雅居乐在华东的购地金额就已达到58.04亿元,其在华东地区的住宅及商业项目数量也达到11个。其土地布局已在上海松江区、南京高淳区和扬州等地遍布,区域深耕意图非常明显。

对于土地市场的走势,严跃进也表示了同样的看法。“下半年土地市场降温是不太可能的。鉴于目前政策比较平稳,房企会争取拿地。而且下半年政府政策不会有太大的变动,因为市场走向需要进一步地评估,政策上半年调控效果不明显,这些都会影响政策出台。”

陈琳琳 实习生 何怡俏 南都供稿

贝佐斯2.5亿美元买《华盛顿邮报》

全球媒体产业的萧条环境,并未影响资本大鳄对顶尖媒体的投资兴趣。5日,华盛顿邮报集团对外宣布,该公司已经把包括《华盛顿邮报》在内的报纸业务出售给亚马逊首席执行官杰夫·贝佐斯(Jeff Bezos),作价2.5亿美元。《华盛顿邮报》公司首席执行官唐纳德·格雷厄姆随后发表声明说,贝佐斯将以个人身份收购《华盛顿邮报》,亚马逊公司并不参与其中。这是贝佐斯今年在媒体资产方面第二次大的投资。今年早些时候他投资了美国科技博客 Business Insider。

贝佐斯:新旧媒体的桥梁?

华盛顿邮报集团预计,交易将于今年年底之前完成。收购完成后,贝佐斯将成为《华盛顿邮报》的唯一所有人。除了《华盛顿邮报》,贝佐斯还将购买华盛顿邮报集团旗下所有报纸,但不包括《外交政策》、《纪事》等刊物。

现年49岁的贝佐斯是购物网站亚马逊的创始人,也是互联网世界最著名的企业家之一。其个人净资产为282亿美元,在彭博亿万富豪排行榜当中位居第15位。

“亚马逊最初以销



售图书起家,并成了网络世界最著名的网址之一。之后,他们开始出租网址,并成了一家‘购物中心’。在这个购物中心中,他们拥有自己的商店,同时也向其他人出租‘店面’。”沃顿商学院管理

学教授丹尼尔·拉夫认为,这种策略可能并不能直接移植到新闻业中,不过,它的成功清楚表明,《华盛顿邮报》和其他媒体生存的关键在于,如何超越纸媒的既有商业模式。

从另一个角度看,

“新旧媒体融合是大势所趋,而报纸重觅新载体的出路或许在于,可移动大屏幕阅读器的技术升级,比如亚马逊 Kindle 阅读器的技术能够解决彩版印刷等问题”。《走进美国大报》一书的作者辜晓进此前告诉记者,让贝佐斯来拯救纸媒乃至整个新闻行业,这也许是个法子。

资本大鳄瞄准顶尖媒体

在报刊新闻业的鼎盛时期,《华盛顿邮报》是一个“偶像”。但公开资料显示,到了2012年前三季度,《华盛顿邮报》的运营亏损达到5630万美元;营收同比下滑14%,降至1.607亿美元。

“媒介生存靠的是‘二次销售’,第一

次销售是把信息产品出售给受众,以吸引受众的注意力;第二次销售是把第一次销售实现而获得的受众‘眼球’资源出售给广告商以获得广告收入。而第二次销售才是媒体的主要收入来源。”媒介观察家程亮亮如是分析。

按照“二八理论”,贝佐斯等资本大鳄张开大口,其实对准的很可能是顶尖媒体掌握的“高端读者人群”。

在贝佐斯收购《华盛顿邮报》之前,波士顿红袜棒球队老板约翰·亨利最近宣布以7000万美金收购《波士顿环球报》;而“股神”沃伦·巴菲特近年来一直在组建自己的报纸帝国,其于上月宣布买下《大西洋城新闻报》。

肖昕 实习生 吕翠华 南都供稿