

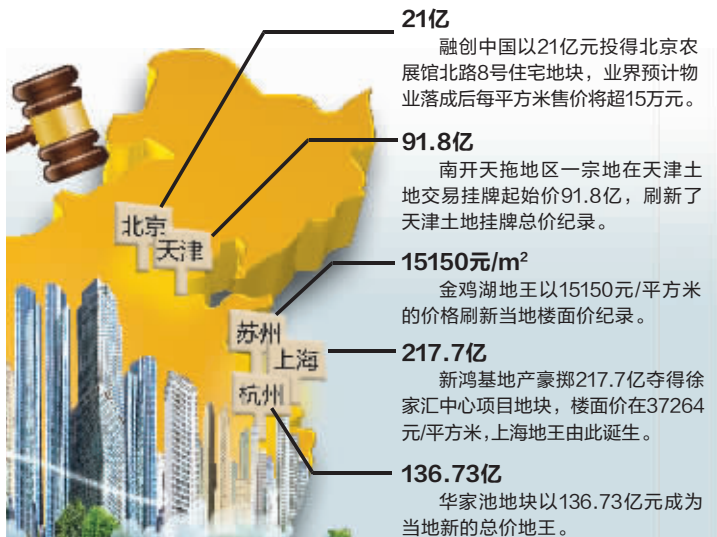
## 房企逃离“鬼城”回归南京 南京住宅用地供需失衡逼急房企

# 土地“高烧”难退

九月上旬,全国一二线城市地王频现。北京创7.3万元/平米楼面地价纪录,上海则诞生了217亿元的新总价地王,天津、苏州、杭州等城市的土地争夺战轮番上演。南京的情况大致相同,近日成交的多幅地块溢价率高达80%。

多名房地产业内人士直言:“土地市场确实有些过热,我们也很无奈。”据称,不少房企试图从三四线城市的泡沫中抽离,回归一二线开发,导致南京的开发用地需求增加;与此同时,土地供应相对偏紧,如果延续这个供需结构,南京土地市场短期内退烧的可能性不大。

现代快报记者 肖文武



进入9月,全国各地“地王”频现 制图 李荣荣

### ■热度扫描 “不造地王,休想拿地”

今年1-7月,全国土地使用权出让金收入高达20151亿元,同比增长49.4%,其中以北京、上海、天津、南京等为代表的一二线城市增幅尤为明显。以南京为例,截至8月底,卖地收入已高达505亿元,其中仅8月21日一场土地拍卖,便吸引了40余家房企参与,单日土地成交金额突破90亿,而去年全年卖地收入也仅为358亿。

以板桥新城七期的G45地块为例,经过多家房企共59轮抢夺,这一起拍价7.17亿的地块最终以13.3亿成交,溢价率高达85.5%;而贵州上市房企中天城投拿下的仙林G51地块,楼面价则高达10259元/m<sup>2</sup>,地块旁边尾盘在售的鸿雁名居折后销售均价为13000元/m<sup>2</sup>。在江心洲,升龙集团7月份以30.8亿总价拿下G41地块,楼面价12094元/m<sup>2</sup>,这比9个月前保利、银城在江心洲7000元/m<sup>2</sup>左右的拿地价格贵了整整5000元/m<sup>2</sup>。

令人咋舌的成交结果背后,房企一边抱怨“市场太不理性”,一边却又因为拿地未果,不得不继续持币苦等下一个机遇。在8月21日G45地块的竞争中,万科、栖霞建设都卡在11亿的总价关头,没能继续往前,而向来激进的招商地产也不敌外来房企的凶猛势头饮恨而归。

南京昆仑沃华置业有限公司副总经理乔辰天无奈地表示:“不造地王,就根本拿不到地。拿不到地,就得被挤出这个区域,甚至被淘汰出这个行业,这就是现状。”昆仑沃华前不久曾高价拿下城北迈皋桥板块两幅住宅用地。

### ■市场解码 商品房库存三个月可售罄

土地市场的火热行情,与二级市场的销售情况直接相关。根据南京市网上房地产数据,截至目前,南京今年共成交58675套新建商品住宅,近日均认购套数也在300套以上,而目前库存仅为33122套。按照当天去化速度,三个月即可完全消化存量。业内人士分析,前两年开发商受调控影响,拿地较为谨慎,而今市场行情转好,房源供应紧缺的后遗症开始显现,多板块刚需房源供应告急。天正集团南京置业有限公司鲁进介绍:“去年那一拨行情启动至今,大部分房企已经解套,手上具备了充足的现金流,加上房源去化速度较快,供应越来越紧张,大多数房企都在考虑加大土地储备。”

### 房企回归,挤热南京市场

然而,让南京土地市场更显火热的是,不少房企在经历过三四线城市的泡沫之后,大规模回归一二线城市,加

剧了南京土地市场的竞争。鲁进分析:“前几年很多房企受限购政策影响明显,将开发重心向三四线城市倾斜,但经过几年实战后大家发现,三四线城市并没有那么多的承载力,一些地方甚至出现‘鬼城’。而南京却用事实证明了它的向心力。不少房企又重新将开发重点拉回南京等市场需求相对较旺盛的城市。”

香溢置业副总经理张良也持相同观点。

记者注意到,不少外面的房企也都在紧盯南京市场。其中包括最近拿地的中天城投,积极参与土地拍卖的威展置业、苏州海亮、东莞德宏贸易、鑫和、德胜、上海法邦、华誉投资以及试图登陆江心洲未果的龙湖地产等。

### 僧多粥少,今年供地偏紧

需求旺盛,但南京住宅用地的供应却相对紧缺。据国土资源部3月25日公告,2013年南京市(含江宁、浦口、六合区)房地产开发用地总量600公顷,其中商品住房用地400公顷,商业办公用地200公顷。截至目前,已成功出让的土地面积仅251万m<sup>2</sup>,这意味着若要完成全年土地供应任务,剩下三个半月,南京需新增350万m<sup>2</sup>的土地供应,平均每月100万m<sup>2</sup>,这几乎是一项不可能完成的任务。

张良还透露:“虽然政府每年都有供地计划,但对土地供应的结构和供应区域却没有明确指定。已经成功出让的土地中,高含金量的住宅用地仍然较为稀缺,这导致一些优质地块更容易被哄抢。而作为刚需的供应重点,江北禁地两年也加剧了房企对土地市场的饥渴程度。僧多粥少,地价自然就容易被抢上去。”

### ■后市预判 地价高企,风险控制成要务

有观点认为,根据全年供地计划,四季度南京土地供应量将有所增加,更优质的地块将出现,价格也会更加合理。但大部分业内人士仍认为这一情况不太可能出现。目前来看,土地市场仍是以地方政府为主导的卖方市场。鲁进表示,虽然四季度土地供应量有可能增加,但高含金量的地块仍然会严格控制,土地资源依旧稀缺。随着地方政府“城市运营能力”的提升,未来的土地供应会越来越“聪明”。降价卖地的情况不太可能出现。

南京林业大学社会学系主任孟祥远分析:“通常价格较贵的地块,会打造成附加值较高的产品,这类产品只有在市场好的时候才有人买单;而在市场不好的时候,各家开发商都在做减法,地王项目的劣势就会突显。”

土地供应事关房企能否继续运转,未来仍是各家房企争夺的核心战略资源。但在地价持续走高,利润日渐微薄的行情下,如何把高地价的风险控制在合理范围之内,将成为众多开发商的重要目标。

### 对策

## 房企应对之“急就章”

面对南京土地市场高热现状,一大批房企陷入两难境地:拿地吧,风险太高利润太薄;不拿地,储备告急或被市场挤出!尴尬处境之下,像昆仑沃华这样宣称“不造地王,根本拿不到地”的房企固然有之,但也有部分房企正在谋求曲线突围,避开这一场抢地硬仗。

### 以逸代劳型 朗诗暂缓南京拿地计划

在9月5日的彼得·德鲁克高层管理论坛上,朗诗地产董事长田明透露,鉴于目前非理性的地价,朗诗将暂缓在南京的拿地计划。他还奉劝其他房企不妨再等等,不要在高位哄抢高价地。

田明这一说法并非毫无根据。根据目前各地披露的供地计划,9月上海、北京、杭州、成都、南昌、济南等多个城市都会有大宗地块入市,土地供应将迎来“井喷”。而在南京,1-8月也仅完成了全年供地计划的42%。但究竟地价是否能降,地块质量会否更高,业内意见并不一致,仍有待市场验证。

与朗诗策略相近的是,南京香溢置业副总经理张良表示,虽然有拿地需求,但超过理性价格的地块香溢置业绝对不碰。

### 乾坤挪移型 保利看好其他二线城市

“南京的地不好拿,价格也偏高,其他城市的地相对比较好看。”保利地产某负责人向记者表示,未来可能继续开拓长三角其他高增长的二线城市,暂时规避南京的高地价风险。据了解,保利在无锡的中央公园项目将于10月份亮相,而保利常州公园九里项目也即将面市,除此之外,保利还有意开拓大江苏范围内的其他城市,目前正在积极看地。但保利也表示,虽然战略布局在扩大,但南京仍然会是保利局长三角的重镇,后续还将择机深耕南京。

### 快刀斩麻型 世茂快速周转提高利润

面对高地价,有业内人士认为上市房企优势明显。张良介绍:“以富力地产为例,他们上个月拿的板桥地块,我们做过测算,实际楼面成本可能达6000元/m<sup>2</sup>。而目前金地的花园洋房也就卖到12000元/m<sup>2</sup>。如果随行就市的话,预计富力项目售价只能卖到12000元/m<sup>2</sup>。这样一来,即便有利润,也很微薄。富力之所以敢拿,一方面是他们上市房企在融资上有成本优势,另一方面富力如果快速周转,就能大幅降低财务成本,这些都不是一般的房企可以做到的。”

而与富力相同的是,同为上市房企的世茂地产也在近年加快了周转速度,南京的世茂君望墅从拿地到最终上市的周期约为10个月,但首次开盘单日销售额高达10亿。世茂集团也多次在财报中表示,快速周转策略收效明显。近日,世茂股份、世茂房地产相继在苏州杭州拿地,地块总金额高达83.9亿。

### 短评

## 昔日地王被套是今日镜鉴 天正集团南京置业有限公司 鲁进

在以前,房企拿地都会有严格的价格预算、回报率测算等,但现在南京市场上有一些房企非常激进,他们完全是在“为拿地而拿地”。这些房企其实在跟政策做博弈,只要不亏本,勉强能做出产品,他们就敢去抢,这是一种赌徒心态:如果政府继续放松调控,他们或许有利可图;但一旦政策收紧,他们就很可能很尴尬。前几年的地王,到今年上市以后都已经成功解套,但这并不能作为大家激进的理由,毕竟土地市场不可能一直亢奋下去,总会在适当的时候有所盘整。应对高地价,并非完全没有对策,但盲目追高的行为不值得提倡,我们呼吁大家要更加理性、谨慎。否则地价只会越抢越高,老百姓更加买不起。