

高端访谈

得民生者得天下



本期嘉宾:中国重汽集团房地产开发公司 总经理 杨斌

【精彩语录】

- 被抑制的需求犹如笼中老虎,调控一有放松,需求就会反弹。
- 房地产的非理性增长需要调控,如同人高烧之后要退烧,退烧是要退到正常体温,而非正常体温之下。
- 调控的目的是什么?是让百姓受益,如果购房成本反而增加,我认为是对调控的误读。

房价:
不涨即是降

记者:2011年的房价波动较大,您如何看待2011年房价走势?

杨总:不涨即是降价。房价在经历过2009、2010的非理性增长,已经回归正常发展趋势。任何行业都不可能持续地增长,之前绿豆、大蒜涨价,而现在价格又趋于正常,但是没有人觉得它们降价是不正常的事情。但是房地产降价就成了不正常的事,我认为每一个行业都有它的涨幅规律,随着国家政策的不断调控,房地产行业逐步地恢复它正常发展的规律且更加趋于稳定,是大势所趋,也是我们共同的期待。

记者:购房者都渴望房价可以下行,但从以往经验来看,下行越快反弹越快,您对此有什么看法?

杨总:济南的市场和上海、北京、广州等大城市相比还是有本质区别的,它的房价还是以适应刚性需求为主,而以上大城市却是多元需求并存,流动人口及投资需求占了很大比例,从而形成一个很大的超额利润空间。所以他们房价的缩水是一个正常的现象,但是济南房价出现大幅度的缩水就应该属于一种不正常的现象了。

记者:您认为济南的房价降多少是正常?

杨总:我认为房价不涨就是降了,有一定回调也属于正常的范围。房价的变化主要取决于两个因素,一是成本构成,二是供求量,购房者现在更多的是观望,更多的需求被当前的政策所压制,就像关在笼子里的老虎,哪天政策放松,需求就会出现明显反弹。

关于调控:
退烧而非低于正常体温

记者:您从93年开始涉足房地产行业,历经数次房地产调控,能否谈下您对于调控的感受?

杨总:93年94年市场还可以,到了95年济南的房地产市场惨淡经营,段店的房子600块就可以低于成本价出售,一个是当时的需求少,再一个是老百姓手里的钱少,实际上政府救市的时候已经是房产不好的时候了,救也救不了,就像股市,救来救去也救不起来了。就像病人一样,病人膏肓的时候,打针吃药已经无济于事。人在高烧以后一定需要退烧,房地产也一样,一定要让它降到正常体温,而不是让它降到体温以下,让它死亡,所以,很多人期待的房企倒掉的心态我觉得是不正常的。

其实,2009年的市场已经超出了理性的范畴,你不想涨市场也在把你往前推,这是一种很恐怖的事情。相信不是所有的开发商因为涨价而窃喜,因为高利润下一定会意味着高风险的来临。

记者:调控之下,开发商有的波动较大,但重汽地产还是很稳健,是否企业性格使然?

杨总:我认为有波动的原因有几点,一是对国家调控的政策缺乏理性的判断,二是被房地产行业09年非理性的持续发展冲昏了头脑,盲目乐观,所以投资较大,“战线”拉得太长。三是对国家的调控准备不足。

从重汽两楼盘的表现可以看出,重汽地产在应对当前市场状态的表现还是比较稳健的,这主要基于几点,一是业主的普遍认可,二是在搞好质量的同时,在后期管理方面做了很多努力。三是楼盘着眼于服务不同层面的百姓需求,从地理位置和价格上为业主考虑而开发不同的项目。所以重汽地产比较符合现在的市场潮流和发展方向。调控会导致房企重新洗牌,也会有房企垮掉,但是倒掉的一定是非理性的企业,而非有文化底蕴、科学管理的企业。

关于产品:
得民生者得天下

记者:我之前也总结了一下,重汽做得楼盘基本上都属于民生地产,

它都是基于大众的生活需求,所以重汽地产在今年也是收获不少,重汽地产的产品定位是如何确定的?

杨总:重汽地产的企业定位很大程度是和主业一脉相承的,它的针对性很强,就是针对老百姓的需求来做自己应该做的事情,因为它最初是给自己职工做集资建房,后来以此为根基发展成现在的民生地产,它随着市场的发展而发展和世界的崛起,从中提升自己的针对性、价值和品质。让业主感受到重汽地产的服务、品质,不去过多的炒作。除满足业主的刚性需求,目前,我们正在逐步完善我们的软实力,设独立服务热线及家长培训学校等,让业主真正感受到重汽地产的温暖,共享我们的发展成果。

记者:重汽地产以腾笼换业起步,初期集团马书记曾经制定计划说在3到4年的时间走向全省,6到8年的时间走向全国,目前,重汽已经在海南、杭州等省外城市进行房地产开发,这个目标是否也在慢慢实现?

杨总:在重汽集团,重汽地产与汽车、金融同属于三驾马车之一,和我们的汽车产业相比较,发展还很慢。房地产随着汽车产业在全国地发展也不断地提升自己的影响力,我们也力争实现重汽的住宅产业化,力争我们的汽车产业发展到哪里,房子也要建到哪里,成为名副其实的三架马车之一。

记者:首套房利率提高,让很多首次置业的年轻人的压力加大了不少,您对此怎么看?

杨总:调控的目的是什么?是让百姓受益,而目前形势则是对调控政策的一种背离,比如说,如果首套房的首付成本增加了,各种社会成本也随之增加,如时间、精力等,那这样的调控没有太大意义,难道仅仅是为了打压房价吗?即使价格下来一些,但却被随之而来的一些其它成本吞噬掉,如果老百姓得不到益处的话,那就是对调控的误读,房产回归理性,价格有所调整,一定是让百姓有所受益。

(楼市记者:娟娟 杜壮)

土地市场观察: 满眼“底价”是否“抄底”来临

10月20日,即9月份以来连续推出将近3000多亩土地之后,济南市又放出4幅共计172亩的地块,土地市场关注度再次飙升。据记者了解,虽然目前商品房销售市场遇阻,但参照前期土地市场满眼的“底价成交”,一些开发商开始打算逢低吸纳,而一些大型企业也准备通过兼并房企等形式完成土地收购。难道土地“抄底”行情来临?目前市场有哪些具体表现,一时间引人热议。



土地市场低迷
地方性房企现身国土局

在限购政策无放松迹象的背景下,大部分房地产企业是否出手拿地显得相当谨慎,土地市场表现已由积极转为平淡。但与以往“高价拼抢”、“地王频出”不同的是,今年以来,济南市土地市场“扬抑交替,平稳适度”,“底价成交”成为当下的主旋律。记者在前往济南国土资源局采访时发现,一家来自潍坊的房地

产企业人士,正在详细了解近期济南推出的土地信息。“企业一直想全省扩张,但迫于条件和时机不成熟迟迟未进行战略布局”,该人士表示,“如今逢低进入是我们的一次机会,所以我们来探问一下”。据了解,在这之前,来自省内日照的安泰集团已经通过招拍挂程序竞拍取得了一块土地,顺利进驻济南。

央企觊觎股权并购土地

不光是地方性房企准备逢低吸纳,还有一些大鳄级的房地产企业正着手准备通过“收购土地或者兼并企业”的形式来取得土地。一位央企背景的房地产企业营销人士告诉记者,他们进驻济南已经有一段时间,但大项目开发周期长,他们正在通过地产业圈寻找目前有“熟地”,但开发资金紧张的中小房地产企业。他们意图在运作大项目的同时,通过操作一些短平快的中小项目实现开发战略平衡。

有业内人士分析称,持续调控已经使得不少中小房企的资金出现紧张,而出售项目股权带来的收益虽然不及销售房源,但其回款速度却是最快的,能够大大缓解房企的资金周转。因此只要调控不松动,这一趋势今后还将继续加强。据统计,8月份北京已有12家房企或地产项目发生股权转让,已超过今年前7个月北京房地产股权转让的

总和。

地块底价并不低
商住搭配好看难“啃”

虽然底价成交主宰了整个土地市场,但是,目前土地的底价并不低,甚至提高了很多。据了解,9月份底价成交的长清某地块,每亩土地起拍价高达180多万,同比去年大幅提高,虽底价成交,但已与西客站早期成交土地价格不相上下。另据统计,今年9月份,全国133个城市成交楼面均价为1203元/平方米,环比下降6%,同比却上涨了12%,这表明全国土地成交单价都有明显的上涨。

目前,济南市推出的大幅土地大多要求捆绑竞拍,而且是商业用地与住宅用地搭配。一位济南国土资源局解释说:这是按照城市成片规模开发,统一规划要求的。我们称之为“肥瘦搭配”。但据一位房地产开发人士介绍,这种肥瘦搭配是一种开发门槛,目前很多开发商青睐于住宅用地,而商业用地开发对企业资金和运营能力要求相当高,不是一般企业能下得了手,啃得动。他以目前正在征集土地熟化人的“段店地块”为例,其商业地块容积率达到了5.5-6,总建筑面积达140万方,这对开发商资金投入,后期招商,运营维护来说都是空前的挑战。

(楼市记者 郭强)



机构论市

中原:房价“止扬转稳” 郊区化趋势初现

在“限购、限贷”等房地产调控政策的影响下,当前济南房地产市场表现出以下特征:

首先,从成交均价来看,济南房地产市场的成交均价已经“止扬转稳”;进入下半年后,以中海、恒大为代表的品牌开发商为应对日趋严峻的市场形势,率先开展了“特价房”优惠活动,继而带动各项目纷纷开展促销活动,以往开盘价格节节攀升的局面发生改变,未上市项目也根据客户积累和市场形势开始调低上市价格;

其次,从成交量来看,刚需成为支撑市场的重要力量,正是由于首置首改的刚需筑底,促使济南房地产市场的成交量始终保持平稳;

再次,郊区大盘成为淡市下的成交主力,济南房地产市场郊区化趋势初现;在政策调控持续、房价高企的当下,低总价成为郊区大盘的优势,吸引了大量刚需客户,为整体市场成交量做出重要贡献;

最后,与其他开发企业相比,品牌开发商在淡市下表现突出;一方面,入驻济南的品牌开发商通常在郊区布局,项目规模大,运作手段成熟;另一方面,品牌开发商市场反应迅速,营销手段灵活,化解市场风险的能力强。

(撰稿:山东中原投资顾问部)