

急剧扩张“消化不良”

部分三四线城市楼市供给明显过剩

□本报记者 于萍



部分房企11月销售数据

公司	销售金额(亿元)	同比增幅	销售面积(万平方米)	同比增幅
万科	171.3	106.63%	143.6	94.58%
保利地产	87.03	76.66%	72.8	72.92%
世茂房地产	30.54	75%	25.33	59%
恒大地产	117.9	850.80%	198.1	1100.60%
富力地产	27.5	33%	25.29	19%
金地集团	39	23.50%	32.5	47.30%

数据来源:公司公告 制表:于萍 CFP图片

开发商布局渐趋谨慎

持续两年的房地产调控,给三四线楼市带来了发展机遇。由于这些城市多数不在限购范围内,一些小城市吸引了大量开发商进入,刺激了当地房地产市场繁荣。然而,快速扩张后引发的“消化不良”问题也在逐步显现。

张越(化名)是沪市一家中小上市房企的业务负责人。由于地处北方,公司大部分业务都围绕北京周边开展。在调控影响下出现的三四线楼市投资热潮曾让张越的团队动过心。

“公司之前没有涉足三四线城

市,但有过这方面的投资考虑,不过我和同事去这类城市考察后,感觉风险还是有点大。”张越所考察的三四线城市是浙江、广东等地的中小城市,这些城市在近两年内推出了大量土地,有不少开发商进入,楼市供应量大幅提升。

其实看过就知道,这么大的供应量根本不是小城市能够消化的。”张越认为,大部分三四线城市的购房人群主要是当地居民以及周边地区的购房者,且三四线城市年轻人外流情况严重,实际需求十分有限。这些城市大多数人的月

均工资不过一两千元,有些楼盘价格甚至已经高达近万元,房价恐怕存在一定泡沫。”张越坦言,公司目前暂时不打算进入三四线城市,仍看好一二线城市的发展。

今年以来,不少房企提出了战略转型计划,新華联就提出“立足北京,有选择地进入经济发达地区的二线、三线城市”的战略布局。临近年底,公司对旗下的项目进行整合,将持有的惠州市国力房地产开发有限公司100%股权作价2.86亿元转让,同时加大了在北京地区的投入。

与之相比,一家业务主要集

中在二三线城市的上市房企相关人士则表示,公司目前还没有计划调整战略布局。“有些城市的住宅供应量确实比较大,但短期内对公司的影响有限。公司已经加大了对销售节奏的控制。”

无论是退出还是坚守,部分三四线楼市快速放量的供应都是悬在开发商头上的利刃。联达地产机构董事长杨少峰认为,三四线城市供应量加大,开发商的去化速度必然受到影响,这会对中小房企的资金链产生压力。总体来看,开发商在三四线城市的投资应该更加谨慎。

部分城市现“消化不良”

一架接一架高耸的塔吊、大面积的建筑工地、连成片的新建楼房……这几乎成为近几年很多中小城市的“缩影”。中国证券报记者走访芜湖等三四线城市发现,这些城市的楼市供应不断加大,而建成的楼房大量空置,部分小区周边一片荒芜。

近年来,我国城镇化步伐加快,众多城市的房地产市场迎来发展良机。但在供给迅速增加同时,一些城市开始出现“供应过剩”、“消化不良”的风险。

之所以有很多开发商选择去三四线城市,主要是过去的判断比较乐观,同时三四线城市大多不在

限购范围内,调控压力比较小,但这些城市本身存在很多问题。”中国房地产学会副会长陈国强在接受中国证券记者采访时指出,三四线城市的楼市支撑能力不强,每年新增人口和可吸纳的外来资金有限,再加上地方政府近几年出让的土地充足,造成了局部地区楼市供给过剩的情况。

中国指数研究院数据显示,2009年以来,我国部分三四线城市住宅市场供应规模增长较快,营口、南通、烟台、佛山等地的土地供应总量位居全国前列,待开发量在3000-8000万平方米之间。仅从2011年到今年11月末,营口

住宅用地成交面积就接近1200万平方米,几乎是北京同期成交面积的2倍。

业内人士指出,由于土地供应量过高,在售住宅项目规模庞大,这些城市的消化时间在6年以上。相比之下,北京现有土地存量消耗时间不足两年半,上海和广州则分别不足一年半和一年。

很多城市可供应量和后续供应量相对当地的购买力已经明显过剩,这将导致供求失衡。”陈国强直言,开发商要想在这些城市获得较高收益很困难。

杨少峰也表示,三四线城市房地产发展滞后,土地供应并不规

范。再加上三四线楼市中小房企居多,对风险承受力有限,市场供给过剩会对房企经营产生很大影响。

中原地产市场研究部总监张大伟认为,不可否认个别城市存在供应压力,但并不能认为三四线楼市都存在泡沫。“与房价相比,三四线城市的土地价格远低于一二线城市,而且大多数项目销售顺畅。虽然房企在三四线城市的平均周转速度要低一些,但仍然享有土地升值和产品溢价。”

张大伟直言,至少在明年,三四线楼市应不会有崩盘风险。未来房企进入三四线城市的大趋势不会发生改变。

供给压力或长期存在

尽管部分三四线城市面临供给压力,但相对较低的土地价格和运营成本是吸引开发商涌入的“卖点”。相比之下,一二线城市投资门槛不断提高,已迫使中小房企转战三四线城市。

较高的土地价格无疑是挡住众多中小开发商进入一二线城市的最大障碍。近期,北京、上海、深圳、南京等地相继成交一批高价地,土地成交总价均在数十亿元,楼面地价也维持在较高水平。可以看到,频频在一、二线城市出手拿地的,大多是大型房企。仅11月,万科、保利、中海等大型房企便在一、二线城市斩获了多宗地块。

张大伟表示,由于一二线城市的土地价格越来越高,房企之间的竞争日趋激烈,市场空间相

对收窄。这也迫使部分房企进入三四线城市寻找发展机遇。除了“挤出效应”外,城镇化发展也为三四线城市提供了长远的政策红利。“三四线城市的发展是未来我国经济发展的着力点之一,将会起到更重要的作用。在政策的扶持下,三四线楼市需求有望增加。”张大伟直言。

尽管如此,面对三四线城市巨大的市场空间,开发商如何进行有效开发、能否适应当地市场,仍然是各家房企需要冷静思考的问题。

业内人士指出,开发商涌入三四线城市首先面对的就是“本土化”问题。由于三四线城市的主要购房人群为当地及周边居民,地域色彩较一二线城市更为浓

重。这就需要开发商适当地需求特点,推出适合的产品。同时,来自三四线城市同城中小开发商的竞争也不可小觑,而通常情况下,这些开发商的拿地成本更低。

当前楼市已经开始回暖,不仅是一二线城市成交量大幅提

升,三四线城市的量价也出现上

涨。不过,与一二线城市率先“发力”相比,大多数三四线城市还处

于底部回升的过程。

中国指数研究院数据显示,11月全国百城(新建)住宅平均价格连续第6个月环比上涨。北京、上海等十大重点城市住宅均价年内首次出现“双涨”,环比、同比分别上涨了0.39%和0.15%。营口、贵阳、淮安、佛山等三四线城市也出现环比增长。相比之下,温州、金

华11月的房价环比下降了2.56%和2.87%;南通、鄂尔多斯、惠州等城市的房价也有不同程度下滑。

今年全国楼市都在复苏,只不过各地的复苏点不一样。”张大伟指出,京沪等一线城市在4、5月就结束以价换量,楼市出现回暖。而二线城市到9月、10月才结束以价换量。

从市场表现看,三四线城市同比去年已经出现好转,正处底部复苏的提速过程中。未来三四线城市的发

展速度肯定要超过以前。

业内人士指出,今年三四线楼市已现回暖迹象。不过,由于人口基数低,实际需求有限,要消耗过去几年快速扩张拿地和在建项目,还需要相当长时间。这些城市的供应压力或将长期存在,开发商在三四线楼市的投资需要更加谨慎。

提前完成全年销售目标 积极争夺一二线城市地块

房企龙头“攻城夺地” “千亿俱乐部”有望扩容

前11月累计实现销售面积1178.8万平方米,销售金额1271.5亿元,分别同比增长16.1%和9.88%。公司今年前11个月的销售额已经超越了去年全年水平。

金地集团也延续业绩增长态势。11月公司实现签约面积32.5万平方米,签约金额39亿元,分别同比增长47.3%和23.5%。1-11月公司累计实现签约面积254.6万平方米,签约金额298.9亿元,分别同比增长36%和16.9%。

保利地产11月也取得不俗业绩。公司11月实现签约面积72.8万平方米,同比增长72.92%;实现签约金额87.03亿元,同比增长76.66%。1-11月,保利地产累计实现签约面积815.3万平方米,同比增长36.26%;实现签约金额920.32亿元,同比增长36.10%。业内人士预计,保利地产全年销售额有望

突破千亿元大关。

由于销售好转,不少房企已经提前完成了全年销售目标,部分房企甚至已经超额完成年初定下的经营计划。1-11月,恒大地产累计实现合约销售额846.3亿元,已完成全年800亿元合约销售计划的105.8%。世茂房地产前11月的销售额达到422.86亿元,超出年初计划近4成。世茂房地产还表示,受益于项目售价提高,11月平均售价升至年度新高,为每平方米12059元,环比上升4.3%。

此外,中原地产数据显示,招商地产、中海地产、远洋地产、华润置地、绿城集团、越秀地产、融创中国、中骏置业、禹州地产等房企也已完成全年销售目标。

业内人士认为,在本轮市场回暖过程中,龙头房企表现更为突出,行业集中度明显提高。众多龙

头房企11月已经提前完成全年任务,未来销售压力不大。随着近期新增供应大幅增加,预计12月成交量将维持高位。

一二线城市仍是拿地重点

临近年底,北京、上海、武汉等一二线城市土地供应量激增,大型开发商“岁末抢地”现象再现。

据伟业我爱我家市场研究院统计,1-11月万科、保利、龙湖、恒大等标杆企业共获取223宗地块,土地出让金达1095亿元,与去年全年相比增加18.6%。预计这四家房企全年拿地金额同比增长25%以上。

数据显示,今年前11月,一线城市共交易土地895宗,用地面积6475万平方米,土地出让金共计1661亿元,同比下降了41.5%。相比之下,三四线城市共交易土地

15062宗,用地面积达到91326万平方米,同比下降了27.8%。

由于一二线城市成交量回暖,各家房企补充一二线土地库存的积极性提升。以保利地产为例,11月以来公司共斩获17宗土地,拿地金额总计215.17亿元,其中一二线城市共拿下12宗土地,一二线城市拿地金额占总支出的比重超过七成。万科11月拿下上海市虹桥商务核心区一期03号地块南块,支付地价7.4亿元,超过其在三四线城市的优质地块仍然是各家开发商争夺的重点。

伟业我爱我家集团副总裁胡景晖认为,年底地方政府还会大量推地,但当前地块成交基本依靠大型开发企业支撑,中小开发商受政策因素影响较大,可能多选择继续观望。

一线城市宅地供应计划恐难完成

□本报记者 张敏

年末出现的“供地潮”可能会影响市场供应预期,但从绝对量上看,一线城市仍面临持续的供应压力。各地公开数据显示,截至11月末,不少热点城市的住宅土地供应情况距离全年计划尚远。其中,北京商品住宅用地供应计划完成尚不足五成。

近年来,一线城市可供土地量减少,土地成本上升。这导致一线城市的土地有效供应量有所减少,将给其后续市场供需带来压力。业内人士认为,土地市场可能是明年调控的重点。盘活土地市场供应、平抑地价、加快保障房供地落实,才能逐渐缓解楼市价格上涨的压力,促进市场平稳发展。

部分城市供地计划难完成

临近年末,各地面临完成供地计划的压力,土地出让加速。销售转好的开发商拥有补充库存的意愿和能力,年末土地市场明显回暖,但今年商品住宅用地供应计划仍面临难以完成的窘境。

随着万达、华润分别于11月29日竞得北京通州、密云综合地块,年末北京土地市场成交高潮迭起。根据北京市土地整理储备中心的数据,截至12月5日,今年北京通过“招拍挂”成交的住宅用地达31宗,出让面积合计379公顷。但根据北京市国土局年初公布的供地计划,今年商品住宅用地计划供应850公顷,这也就意味着,目前北京全年商品住宅用地供应计划仅完成44.6%。

数据显示,今年前11月,广州、上海等地的商品住宅用地有效供应量均相对不足,距离年初制定的全年供地计划相差甚远。此外,多数热点城市的供地计划完成情况也较差。据北京市住建委的数据,截至12月5日,北京可售新房住宅(期房+现房)为87510套,按照当前的新房销售速度,仅可供7-8个月的消化。此外,广州、深圳、苏州、杭州、南京、福州等热点城市的供地计划完成情况也较差。

在年末土地交易升温的情况下,土地供应计划难以完成,这被认为是上半年土地交易过于冷淡所致。按照国土部公布的数据,今年上半年,全国31个省

区、市)和新疆建设兵团住房用地供应计划已落实4.72万公顷,计划落实29.6%。其中,一线城市供地完成情况不佳,北京上半年的商品住宅用地落实率甚至不足全年计划的一成。

即便是年末出现供地潮,也不足以推动全年供地情况明显好转。链家地产市场部分析师张旭认为,四季度土地市场依旧延续下半年的热度,但并没有出现疯狂的局面。一方面,随着土地市场成为今年楼市调控的主战场,各地在土地收入及供地节奏方面也陷入两难境地。尤其是三季度后的政策敏感期,各地对土地市场较为谨慎。另一方面,开发商对于开发成本的控制更为严格,拿地规模及资金的控制也相对谨慎。

按照惯例,每年年初各地都会公布全年的供地计划。今年各地公布的计划,不少城市供地规模均较去年有所减少。业内人士认为,若全年计划完成不佳,今年土地市场就面临一个供应低谷。由于商品住宅用地供应计划多为有关部门制定和公布,并未经缜密论证,在市场低迷情况下,部分城市难以完成计划。

区域土地市场明显分化

土地市场要形成有效供应,与市场的实际交易情况有关。近几年,不少房企从一线城市转战二三线城市,不仅导致一线城市的土地交易趋冷,供地计划完成情况不佳,还造成不同区域土地市场出现明显差异。

今年以来部分城市土地成交减少,与房地产业的区域性战略转移不无关系。不少业内人士强调,应警惕这些城市未来可能出现的供需失衡倾向,以及随之而来的房价上涨压力。张旭认为,土地市场可能将是明年调控的重点,无论是在出让方式或供应方面,都可能受到一定的限制。只有盘活土地市场供应、平抑地价、加快保障房供地落实,才能逐渐缓解楼市价格上涨的压力,促进市场平稳发展。

价相比,同样高出了180%。在中治置业拿下南京下关区“地王”之前,该企业已经在此区域取得两宗土地。

随着大型房企销售向好,资金压力缓解,新一轮的“圈地运动”正展开,二三线城市成为“新一轮圈地”的重点区域。”北京某上市房企负责人向中国证券报记者表示,尽管一线城市高企的土地成本容易催生“地王”,但二三线城市的土地市场竞争更加激烈。据悉,近期重庆、成都、大连、南京等地的土拍市场,均出现了多轮竞价和高溢价情况,且在不少热门土地的竞争中,均有大型房企的参与。

业内人士认为,随着一线城市房地产市场的逐步成熟,这些城市的可供土地量减少,土地成本上升。相比之下,二三线城市的房地产市场空间较大,土地成本相对较低。

从各地的官方数据可以看出,近几年来,二三线城市的供地计划完成情况总体好过一线城市,部分二三线城市还出现过超额完成供地计划的情况。

事实上,从房地产企业的角度来看,一线城市市场的逐步成熟,这些城市的可供土地量减少,土地成本上升。相比之下,二三线城市的房地产市场空间较大,土地成本相对较低。

土地供应规模减少不利于一线城市的市场供需平衡,但一线城市市场规模庞大、去化速度较快,这使一线城市楼市库存仍处于相对紧缺的状态。

据北京市住建委的数据,截至12月5日,北京可售新房住宅(期房+现房)为87510套,按照当前的新房销售速度,仅可供7-8个月的消化。此外,广州、深圳、苏州、杭州、南京、福州等热点城市的住房库存,也面临着较短的消化周期。相比之下,天津、武汉、青岛等城市的库存,则有一年以上的消化周期。

分析人士认为,在本轮库存周期中,三线城市库存呈现出明显的上升趋势,一二线城市的新建商品住宅库存,则处在停滞、甚至是下降的趋势中。这不仅反映出楼市调控政策最先通过一二线城市产生效应,也说明二三线城市的后续土地供应相对充足,能及时补充房屋销售留下的空缺。

根据中国指数研究院的统计,从2009年到今年上半年,武汉、沈阳、天津、青岛等部分二线城市成交住宅用地建筑面积均超过8000万平方米,远高于其他城市,重庆、哈尔滨、青岛、大连、成都等地成交量也在5000万平方米以上,土地供应规模突出。相比之下,北上广深四个城市的住宅用地成交总和只有1.1亿平方米左右,仅相当于武汉一个城市的成交量。其中,北京、上海住宅用地成交面积均在4500万平方米以下,广州不到2200万平方米,深圳则只有650万平方米左右。

中国指数研究院认为,按照现有的住宅市场消化能力