

今年7月初,绿城集团以11.762亿元的价格竞得临平某地块,这已是绿城今年在杭的第四次出手,今年累计拿地花费已近40亿元。而据记者证实,顺发恒业和工信房产将择日并购,通策房产也将引入境外私募,房地产企业纷纷加入“招商引资”的行列。

□见习记者 王晋 林卿颖

逆市扩张 并购频现 引入私募 平淡楼市下暗流涌动

■现象

大企业逆市频频拿地

上周三,沉寂了2个月的土地市场再次开闸,但市场反应依旧冷淡。当天推出的杭政储出[2008] 8、9号地块地理位置优越,却分别只有1家公司参与报价。最终两块地均直接成交,4917元/平方米与5003元/平方米的楼面地价更是波澜不惊。

但看似惨淡的土地市场,实则涌动着强烈的逆市信号。两个月前,5月6日,绿城以总价21亿元的绝对优势拿下蒋村两地块,取得开年第一拍的头彩,定价在10666元/平方米的楼面价也曾掀起一轮关注浪潮。一周后,绿城再次联手浙信房产以10.58亿元成功投得位于城西的一幅商住用地(杭政储出[2008]7号地块)。

绿城的连续出招,让不少人看到了楼市重新飘红的曙光。只可惜在这难得一见的高潮过后,观望情绪却日益加剧,透明售房网上的成交量也始终没有出现持续上扬的迹象。

大隐隐于市,市场的萎靡丝毫没有减弱绿城等实力房企对楼市的信心。7月初,绿城集团再次以11.762亿元的价格竞得余杭临平某地块,楼面价高达4840元/平方米,一举刷新余杭楼面均价的新纪录。更有业内人士透露,闲置已久的未来世界地块也已被绿城悄然收购,并将于近期开工。

一边是平淡的需求市场,一边却是大型房企咄咄逼人的拿地野心,越来越多的人直呼看不懂杭州的房地产市场,楼市未来是涨是跌?一位资深房产专家表示:没有结论,但现状却颇值寻味。”

房企掀起并购引资潮

与此同时,近日有消息传出,万向集团旗下的房产公司顺发恒业将收购同为万向旗下的工信房产。记者日前从顺发恒业相关负责人那里得到了证实。

顺发恒业和工信房产在杭均有多个住宅项目。顺发位于三桥南端的大盘顺发·佳境天城一度赢得市场口碑,去年十月开盘的顺发·旺角城也取得不俗的销售业绩;而工信位于江南大道的工信·风雅钱塘也吸引了众多购房者的眼球。去年9月,工信房产耗资6.78亿元拿下了良渚某地块,楼面地价达5472元/平方米。

对于顺发恒业和工信房产的并购,顺发恒业总经理沈志军向记者表示,此次对工信进行控股,是正常的内部整合。工信房产总经理蔡华军也认为这是相同资本背景下的两家企业正常的资本运作,并进一步透露出顺发恒业准备上市的讯息。在谈及市场形势时,蔡华军并不认为谋求上市是因为资金压力:“杭州某家上市公司上市融资6个亿,而去年拿地就花了26个亿,上市融资只不过是杯水车薪。”

事实上,早在今年初,顺发恒业便在证券市场传出借壳上市的消息。记者在一份3月3日由万向旗下S*ST兰宝出具的报告里发现,万向资源拟在未来12个月内推动公司启动股改,并对公司实施重大资产重组,“不排除以向万向资源发行股票的方式购买万向资源下属优质资产。”

业内人士分析指出,顺发恒业与工信的并购,是万方向力推顺发上市的重要步骤。“一方面,上市对

开发者的开发面积有要求,与其高价拿地,当然不如合作来得好;另一方面,两强合作,也对开发商融资提供了更为便利的渠道。”该业内人士认为。

无独有偶,日前业内盛传通策房产引进私募资金的消息,记者也从通策房产副总裁张晓露那里证实了该传闻,并进一步获悉该私募为境外资本。各项事宜进展得很顺利,在融资完成后我们会向外界宣布细节。”张晓露表示。

据记者了解,通策房产其实并非首家谋求融资的房产企业,在此之前,名城房产、中凯房产和嘉业房产已传出将整合打包上市融资的消息,而绿城等房企早已尝试过私募等多种融资方式,金地集团6月份也已与UBS(瑞银)合作成立了私募基金公司,首期募集金额将在2亿美元到3亿美元之间。而据China Venture报告显示,今年二季度,中国房地产PE投资规模为5.49亿美元,位列行业投资金额首位。

■解读

逆市拿地和并购融资等现象,一定程度上反映出楼市将向纵深调整,并直接影响到土地市场和楼市的资金状况。

不难想象,大开发商通过频繁出手控制优质土地资源,造成土地市场的供求失衡,中小企业需要付出更高的生存成本,并购融资便成为华山一条道,进而加速楼市的资源整合。

楼市之痛波及土地市场

绿城频繁拿地的举动,一度在网上被众多网友质疑为“托市”。但总体而言,相比去年开发商近乎疯狂的拿地热潮,今年杭州的土地市场仍然显得颇为沉寂。

据统计,今年的土地市场在推出面积上显然已经大大缩水,整个上半年杭城仅在1月份和5月份共出让15宗地,较去年同期减少了22宗。土地成交额同步下降,仅为去年同期的67%左右。业界虽盛传众多大鳄仍在觊觎合适土地,但开发商对于拿地一事已变得相当谨慎。

战略咨询机构祝军华分析,今年楼市一直平淡无奇,受股市、金融调控等现实影响也较大,因此无论对开发商还是购房者都是心态考验。而房子卖不动,开发商资金回笼的速度大大减慢,由此导致开发商资金链紧张,土地市场随之平淡也算是情理之中。

对此,蔡华军也表达了相同的看法。在他看来,杭州市场虽然与上海、深圳等地不同,但受宏观政策的影响同样明显。民营经济如果进一步受困,杭州楼市的下挫指日可待,土地市场当然也会受到牵连。”蔡华军表示。

显然,持有类似观点的不仅仅是开发商和业内人士。作为供应管理方,杭州市土地管理局土地利用处处长祝军也认为,需求是影响楼市格局的主要因素,而供地节奏是根据市场状况来定的,土地市场和需求市场具有密切相关性。对于土地市场的逆市拿地现象,祝军表示这并非主流,并不能反应土地市场的真实状况。他同时对“托市”一说表达了不同看法:早在2005年我就曾在公开场合说过,任何一家有实力的房产商,都会有逆市拿地的冲动,此时不拿,什么时候再拿?”

开发商资金链集体吃紧

相比于去年住宅市场的供不应求,今年对于开发商来说,楼市观望期显得格外漫长。种种迹象表明,进入“冰河”时代的中国楼市正面临“冷”调整。

某业内专家分析,近两年开发商在全国范围内疯狂拿地,“储备土地—上市圈钱—继续扩张”已成为当时房地产开发企业的一种扩张型发展模式。国家加强宏观调控、紧缩金融信贷,对主要依靠银行贷款融资的房地产企业来说压力很大,且加剧了市场观望情绪,这直接导致中国楼市的“冷”调整。

即使是绿城这样的上市大开发商,也难免面临资金窘境。4月23日绿城中国(03900.HK)的年报显示,2007年绿城仅获9亿纯利,形成对比的是目前其流动资金只有28.77亿元,总借贷则达117.54亿元,负债率高达88%。

对此,绿城集团副总裁袁剑平公开表示,绿城拿地前已经考虑好搭建安全的资金通道。首先这些土地出让金的支付都是分期的,并不是一次性支付。其次,绿城选择了合作伙伴一同拿地,高额的土地出让金由双方共同承担,这样绿城的压力就会减轻很多。

一位知情人士认为,通过逆市拿地,再转手获得土地溢价收益,正是一些房地产商的开发策略。该人士也进一步指出,绿城对风险仍具一定的抗压能力:今年上半年绿城所有的项目几乎都完成了销售指标。4月18—20日的三天时间里,绿城三个项目就销售了16亿。”

不过,更多的杭州房地产项目,却显然没有如此红火的销售局面。面对日益加剧的市场压力和货币紧缩政策,越来越多的房地产企业感受到了资金压力。用顺发恒业策划部经理钱向军的话说,“今年比较严峻,日子不好过。”