

品牌房企逐鹿 装配式建筑不限购 唐山楼市洗牌

本报实习记者 冯颖玮 记者 童海华 唐山报道

曾几何时,在距离北京100公里以外的唐山,因为京唐高铁的影响,受到环京投资客的青睞,推动唐山出现了2016年下半年和2017年上半年的房地产牛市。

今年以来,受限购政策以及整个环京市场逐渐降温的影响,投资客相继撤离唐山,唐山房地产市场也趋于稳定。

《中国经营报》记者近日走访调查中了解到,目前唐山市区内的新房价格保持在1万元/平方米以上,价格趋于稳定。而面对限购的唐山房地产市场,万科(000002.SZ)却打出了不限购的口号。

记者注意到,目前唐山的房地产市场品牌房企占据绝大部分份额,其中既有万科、华润置地(01109.HK)这些深耕多年的老牌房企,也有新城控股(601155.SH)、禹洲地产(01628.HK)等这些近年来崭露头角的后起之秀。

装配式建筑不限购?

从地理位置来看,唐山地处华北与东北通道的咽喉,靠近京、津两个直辖市,工业基础雄厚,是典型的资源型重工业城市。

在高铁站,记者看到了多家房企的宣传广告,其中不乏万科等知名房企的身影。随后记者来到了位于高铁站旁边的万科公园大道项目。

记者在项目了解到,目前在售的一个144平方米大三室备案价是1.3万多元/平方米,目前总价可以打8.9折,再加上其他的优惠算下来均价在每平方米1.1万多元。

一位万科公园大道的置业顾问表示,目前项目有两栋楼是纯装配式住宅,不在限购之内。

面对存在疑惑的记者,该项目销售人员表示,这是政府有过批文的,但其并未向记者展示相关文件。

该销售人员表示,他们现在的楼已经

曾经的投资乐土

记者在唐山当地多个楼盘走访时注意到,除了个别楼盘,目前新房的价格稳定在每平方米1.2万~1.4万元左右。

一位熟悉当地市场的房产中介表示,目前唐山主要分为火车站板块、凤凰新城板块、南湖板块等几个板块。凤凰新城板块开发得比较早,现在比较成熟。火车站板块和南湖板块开发比较晚,但是最具潜力。

唐山本地的一位市场人士分析,在2007年左右,唐山市区的房价便达到了每平方米7000~8000元,洋房有的已经超过了每平方米10000元。之后楼市开始震荡,房价从2012、2013年左右开始下滑,一直

品牌房企逐鹿

记者了解到,在2016年唐山楼市开始变化之后,除了投资客,更多的全国性品牌房企也陆续进入唐山市场。

相比于燕郊、廊坊、固安等环京地区多由本地房企控制,在唐山,品牌开发商占了绝大部分,万科更是进驻唐山8年开发了13个楼盘。

根据公开信息整理,目前,恒大、万科、华润、富力、新华联、金隅、禹洲、中梁、仁恒等多家知名房企均进驻唐山。在售的楼盘中,很少见本地房企的身影。

一位本地开发商告诉记者,目前唐山的楼面价一直在涨,很多本地的小开发商已经负担不起土地成本了。而大房企则通过收购或者参股这些小房企的方式来进驻唐山,一小部分房企也通过招拍挂来获取土地。

自2016年10月起,多家知名房企相继在唐山竞拍拿地,房企对于唐山市土地

发展向南倾斜

2016年“世园会”的顺利举办,让唐山受到了更为广泛的关注。以此为契机,以4A级景区南湖公园、南湖CBD等优势,吸引了万科、华润、金地等多家知名房企进驻。

而在南湖CBD的一侧则是城南经济开发区,是路北区凤凰新城之后的唐山又一产业新城。

在唐山市2018年政府工作报告中记者注意到,今年重点工作之一的“优化‘双城’空间布局,提升城市现代化国际化水平”的一项中写道,“一是以打造优质板块拓展内涵增长新空间。高水平建设城南经济开发区,高品质建设京唐智慧港,完善京唐城际机场站区域生活配套,高标准建设站西片区,高标准建设南湖CBD,高标准建设唐山冶金矿山机械厂区。”



在唐山市万科公园大道项目售楼处选房的购房者。置业顾问表示,目前项目有两栋楼是纯装配式住宅,不在限购范围之内。

本报实习记者冯颖玮/摄影

开始签约了,如果不靠谱的话,也过不了房管局审核,这个事是确定的,不用草签,直接就可以签约。

对于装配式建筑在唐山不限购,上述销售人员表示,新城澜樾府也有装配式建筑不限购。

在距离万科公园大道项目不远处的新城澜樾府项目,一位售楼处销售人员表示,目前还没有正式的价格,预计会在每平方米1.3万~1.4万元左右。

对于装配式建筑不限购的消息,新城澜樾府方面销售人员则表示,项目还未开盘,还不清楚。

万科唐山分公司的一位相关负责人接受记者采访时表示,万科公园大道项目为响应政府绿色节能政策号召,按照唐山市政府对装配式建筑的面积比例和装配率要求(不低于20%),设置了部分装配式建筑。

到2015年才有所反弹。

沉寂已久的楼市,也让投资客对唐山产生了兴趣。据当地人士介绍,2016年下半年华北其他区域的投资客涌进了唐山。

当时在唐山购房的李先生告诉记者,2016年下半年,当时北京、天津的人坐着大巴去唐山买房。面对每平方米6000~7000元的价格,他们好像发现了“新大陆”一般,许多人不假思索就交了钱。

随着2017年初北京以及环京周边区域限购,2017年5月,唐山限购令出台。一位在唐山工作多年的房产中介表示,自从限购令发布后,市场一下子冷清了,现在的

市场关注度也逐渐提升,同时唐山土地市场也开启了有节奏推地的“2017土拍年”。

在2017年限购之前,3月22日,唐山公共资源交易中心成功拍出六宗地。其中首宗地块(凤凰新城友谊西辅路西侧、荣华东道南侧、龙华道北侧A-01地块)竞拍最为激烈。

据当时媒体报道,此地地竞拍前期,荣盛发展和另一大房企率先竞相加价,中途华润置地、合景泰富等相继加入,经过近140轮的举牌较量,华润置地以当年最高溢价率74%拿下地块。

伴随着品牌房企大规模入驻唐山,拿地价格也从2000元/平方米涨到每平方米4000~5000元。外界也将这视为唐山楼市由本土开发商主导向全国性品牌开发商主导的转折点。

而随着市场的转冷,土地价格也有所下降。今年4月18日,原定于当日公开出让的

记者从公开信息获悉,唐山市在近年发展上,拟将主城区向东南方向拓展50平方公里,形成以南湖为核心的城市中心和以曹妃甸生态城为次中心的双核城市发展新格局。

同时在2017年,路南区明确了今后5年以建设“唐山市商业商务中心、信息物流中心、文化创意中心、公共服务中心”为目标。

记者在唐山市走访时注意到,对于唐山市市区内目前的楼市,多数置业顾问表示,目前路北区的凤凰新城配套较为成熟,如果从长远角度看以南湖板块为核心的南部区域更具潜力。

同时,部分置业顾问也提到,在路南区和丰南区交接处属于是塌陷区,所以将其改造成南湖公园,但现在盖楼是完全没有问题的。但记者了解到,唐山本地人对此并不认同。

对于装配式建筑的成本,上述负责人表示,依照目前项目装配式建筑成本核算,装配式建筑单方成本比其他楼栋单方成本每平方米要高约300~600元,随着市场的变化和装配式建筑技术逐渐应用,成本可能会有所变化。

《中国经营报》记者在唐山市政府官网了解到,2017年12月,唐山市人民政府办公厅印发了《唐山市推进装配式建筑发展的若干政策措施》的通知。

在通知中第十条写到,鼓励金融机构加大对装配式建筑项目的信贷支持力度。购买采用装配式建筑技术建设的商品住房,可不受唐山市区域性商品住房限购措施的限制。

记者拨打唐山市住建委房地产处证实万科公园大道不限购事实,数天拨打该处室电话均无法接通。

市场还算正常。

根据中国指数研究的数据显示,2016年的9月开始,唐山市新房的销售面积达到45.43万平方米,这个数据是8月份的大约2倍。而在此之后,唐山市的新房销售面积除了2017年的1.2月份,均处在高位,并在2017年4月达到了67.04万平方米。此后成交面积则一直处在低位,今年5月份新房销售面积为40.48万平方米。

2018年6月,唐山商品住宅销售面积为33.83万平方米,环比下降16.43%,同比增长87.05%。2018年1~6月,唐山商品住宅销售面积为161.08万平方米,同比下降19.14%。

河北唐山市南湖中央商务区核心区地块遭流拍,地块于2018年5月9日9时重新拍卖。

此外,该地块原先起始楼面地价为2926元/平方米,楼面地地价增幅度10元/平方米。而流拍后,重新拍卖时地块楼面起始价将降至2400元/平方米。

5月9日,地块出让结果显示,该地块的最终竞得者为富力华润联合体,成交楼面价2420元/平方米,溢价0.83%。

上述唐山本地的开发商告诉记者,在唐山,即便是在公开市场拿地也都是房企和相关部门协商好,再去拿。但最近相关部门把土地价格抬得很高,有些企业原本计划拿的地也暂时搁浅了。

记者在路南区靠近南湖板块的一个售楼处注意到,该项目已经开发完成,在沙盘上项目周边却还有一大片水晶体。该项目的置业顾问表示,水晶体部分还处在规划之中,还不是他们的土地。

位于南湖板块的仁恒公园四季项目,一位安保人员告诉记者,项目前两天开盘时当天就卖完了,过几天还会开。记者注意到,该项目7月27日开盘,短时间内部分房源就都已经被选完。

一位唐山本地的房企开发商接受《中国经营报》记者采访时对唐山楼市总结道:“项目不少,刚需不强。”他认为,市区的规划和拆迁的面积都很大,从长期的供应来看,未来的项目还会很多。虽然唐山人口众多,但还是主要集中在各县,最主要的是唐山流动人口不是很多。

上述开发商建议到,房企贸然进入唐山市场,未必成功,趁着热潮进入唐山市场,未来的消化周期可能会很长。

记者就相关问题给唐山市住建局发去采访函,但截止发稿时并未收到回复。

营收遭遇滑坡

粤海置地背靠股东获取项目“造血”

本报记者 许永红 童海华 广州报道

日前,粤海置地控股有限公司(00124.HK,以下简称“粤海置地”)发布业绩预告,因土地增值税回拨,2018年上半年净利润将迎来增长。不过,收入和利息收入将有所下滑,原因分别为如英居项目销售减少以及发展深圳布心项目导致可用资金减少。

2013年转型房地产业务以来,粤海置地至今已从股东方面获取三个即可入市销售的住宅项目。不过,由于体量较大的

营收上演“过山车”

因依赖个别项目的销售,粤海置地近年营收上演“过山车”态势。

7月25日,粤海置地发布业绩预告,在2018年上半年,归属于公司持有者溢利约6000万港元,2017年同期为亏损约24.9万港元。不过,粤海置地净利润迎来较大增长的原因,是当地税务部门办理清缴税项后,回拨了往年出售若干物业多计提的土地增值税。

对于净利润的情况,粤海置地表示,预计2018年8月份公布中期业绩公告,根据上市规则的要求,这期间不能对外披露相关业绩信息。

事实上,粤海置地近年的盈利情况并不稳定,并非来源于日常经营。2015年,粤海置地净利润高达1.75亿港元,较上年同期增长约113.7%。不过,粤海置地2015年三项非营运收益项目共获得约3.19亿港元的收益,如收购胜旺有限公司及其附属公司100%股本权益产生了收益约2.34亿港元,以及汇兑收益约4800万港元和长期应收款利息收入约3700万港元。而如果剔除以上三项非营运收益项目带来的影响,粤海置地2015年将会亏损约1.44亿港元。

在2016年,粤海置地的净利润同样表现平平,净利润仅为1773万港元。此

布心项目尚未入市

预计将于2018年第四季度达到预售条件,取得预售许可后将会进行预售。

当下,布心项目是粤海置地唯一大型商业综合体项目,也是唯一投入大量资金的主要在建项目。

布心项目占地面积6.7万平方米,计容积率总楼面面积约43.2万平方米。截至2018年3月底,布心项目累计发展成本及费用合计已达32.3亿港元。

记者注意到,粤海置地经营现金流净额已连续两年为负值,且金额不断扩大。2016~2017年,该数值分别为-2.8亿港元、-10.8亿港元。截至2017年底,粤海置地的现金及银行结存合计7.20亿港元,同比减少约75.8%。

2016年和2017年,粤海置地均未借入任何银行或其他贷款。粤海置地方面表示,公司将根据市场情况,结合公司业务以及项目发展需要制定相应的资金安排计划,确保足够财务资源保障公司业务和布心项目的发展需要。此外,粤海置地方面透露,布心项目首期物业暂未入市销售。

作为粤海置地的重点项目,该项目未来将打造成为涵盖商务公寓、购物中心和写字楼等业态的商业综合体。

按照此前计划,布心项目首期商务

项目推进迟缓

这个即可入市销售的项目,是粤海置地随后几年的主要收入来源。

粤海置地前身为珠三角地区的龙头金威啤酒,2013年开始转型房地产业务。除了原旧厂区布心项目之外,其余项目均是来自股东。

2015年4月,粤海置地以5.1亿港元的低价收购彼时直接控股股东粤海控股集团有限公司(以下简称“香港粤海”)一家全资下属项目公司的股权和债权,从而拥有广州番禺如英居项目80%的股权。这个即可入市销售的项目,是粤海置地随后几年的主要收入来源。

截至2015年2月底,该项目公司就收购该土地及发展该等物业的总成本金额约为5.93亿元(约7.47亿港元),要高于5.1亿港元的收购价格。而且,项目公司资产估值为15.38亿元(约19.38亿港元)。

2017年1月,粤海置地的直接控股股东发生变化,但最终控股公司依然为广东粤海控股集团有限公司(以下简称“粤海控股”)。

在如英居项目销售进入尾声之际,粤海置地近期以25.28亿港元收购粤海控股旗下公司,从而拥有广州的珠光路项目及宝华轩项目。收购价格与目标公司在两大项目的投入总成本要低1亿港元,此外,目标公司主要资产截至2018年3月底的估值高达45.6亿元(约56.4亿港元)。

珠光路项目近期才完成收购,加之原有项目销售进入尾声,粤海置地近年的业绩表现堪忧。其中,2017年营收仅为1.87亿港元,同比下跌83%。另外,布心项目规模较大,也消耗了粤海置地的大量资金。

粤海置地方面对《中国经营报》记者表示,珠光路项目和布心项目首期暂未入市销售,前者预计2018年内推入市市场。此外,粤海置地方面称,将会根据情况制定相应的资金安排计划,确保足够财务资源保障公司业务和布心项目的发展需要。

外,2017年的净利润虽然同比增长177.9%至4929万港元,但主要是因为出售了若干往年持有用作员工宿舍的物业以及汇兑收益。其中,汇兑收益为289万港元,而出售物业的收入约1.54亿港元。

在上述业绩预告中,粤海置地亦透露,2018年上半年的收入和利息收入较2016年同期有所减少,原因分别为如英居项目住宅单位销售减少(大部分住宅单位已于2017年底前出售)以及发展深圳布心项目导致可用资金减少。

需要注意的是,因依赖个别项目的销售,粤海置地近年营收上演“过山车”态势。粤海置地2014年的营收仅为342万港元。2015年收购如英居这一住宅项目80%权益后,粤海置地2015年和2016年的营收分别达到8.58亿港元、10.92亿港元。

不过,随着可售项目的销售推进以及楼市调控收紧,粤海置地在2017年的营收仅为1.87亿港元,同比减少约82.9%。对于如英居项目销售较少的原因,粤海置地坦言,一来受限于当地政府对物业售价的有关政策,二来公司不想调低项目余下的住宅单位的售价。

7月31日,深圳出台楼市调控新政,明确提到新供应用地上建设的商务公寓一律只租不售,而个人、企事业单位或社会组织等法人单位新购买的商务公寓,自取得不动产权登记证书之日起5年内禁止转让。

“深圳商务公寓市场近年炒作现象明显,客户大部分是投资客。此次调控新政出台主要是规范市场。”在接受记者采访时,深圳市房地产研究中心高级研究员李宇嘉指出,相对其他一线城市而言,深圳商务公寓新政力度较轻,而且未来新供应商务公寓只租不售,将使得目前存量商务公寓变得较为稀缺。

此外,美联物业全国研究中心总监何倩茹告诉记者,深圳商务公寓限售政策对市场影响不大,“房产锁定5年虽然降低了流动性,但实际上很多客户持有房产的周期都比较大,甚至会超过5年。”

宝华轩项目仅包括40个住宅单位及20个停车位,截至2018年3月底已出售31个住宅单位。珠光路项目规模较大,总楼面面积约12万平方米,其中约7万平方米作住宅用途,2.3万平方米作商业用途以及1.8万平方米的停车位。

记者实地走访了解到,宝华轩项目位处旧城区,周边被民宅环绕,项目体量较小,也仅有6层楼,不少业主已经入住。另外,项目现场墙上虽然依旧张贴着项目宣传信息,但已无销售中心,也无销售人员。

此外,大体量的珠光路项目虽然工程接近完工,但同样也未搭建销售中心,现场不见销售人员。而且,记者环绕项目一圈,并未看见该项目的名称。记者近日查询广州官方房地产信息平台“阳光家缘”获悉,珠光路项目名为粤海珠光雅舍,目前并未取得预售证。

“珠光路项目暂未正式对外开放销售接待。”粤海置地方面称,该项目预计将于2018年内入市销售。

据相关报道,对于备受关注的收购计划,粤海置地董事会主席黄小峰在2018年6月的股东大会上曾表示,目前暂无其他收购安排或考虑,现阶段主要加快珠光路项目以及宝华轩项目的销售,以实现资金回笼。