

武汉商业地产三大问题呈现

前期规划不足、后期运营不善、同质化严重是武汉等二线城市的通病

证券时报记者 冯尧

近日各地国五条细则陆续出台,住宅楼市调控趋紧之势日益明显。在此背景下,商业地产日益成为房企避风港。

作为传统商业腹地,武汉一直受到商业地产巨头青睐,万达、华润、绿地、恒隆、世茂、瑞安、九龙仓……一个个商业地产巨头,近年不断杀入武汉市场。而汉商、武商、中百、中商等本地商业集团也丝毫不避让,行业竞争的激烈程度可见一斑。

武汉目前商业地产多数属于散售型,这种商业模式,后期难以运营,不利于整体商圈的定位。”一位熟悉武汉商业地产的圈内人士告诉证券时报记者。在他看来,前期规划不足、后期运营不善、同质化严重”已经成为武汉商业地产的标签,同样也是诸如武汉的二线城市的通病。

同质化加剧

近日,记者来到位于武汉市汉阳汉商银座,该商业项目处于钟家村商圈的核心地带。然而,这个2011年开业的新项目里,除了院线带来的客流,饮食、零售区基本看不到多少客流,大部分商铺门庭冷落。

同样的案例不少,紧邻汉口江汉路商圈的宝利金广场,通往江边的一侧,门面已全部清空。在汉口二七路附近,已运营多年的汉口东部购物公园仍然人气寥寥,基本沦为周边居民的一处娱乐广场。

事实上,这与当地政府近年加大商服用地供应不无关系。仅2012年,武汉便成交纯商服用地38宗,总占地面积129.6万平方米。未来5年,武汉将有超过273万平方米的优质商服用地。

正是如此,武汉商业结构也正因供应而改写。传统的武广、江汉路、中南商圈之外,逐步新增了徐东商圈、光谷商圈、菱角湖商圈等,商业辐射范围随之放大。

大多数开发商都是对综合体进行简单复制。”前述人士指出,其招商定位大都集中在普通消费群体,但消费内容并没有详细的区分,综合体缺乏核心竞争力,难以形成消费的忠诚度。”

在3月30日召开的中国商业地产行业发展论坛上,广百集团董事长荀振英对记者表示,近年来类似于武汉的多数二三线城市购物中心结构几乎都差不多,几乎无一例外地复制“购物中心+商业街+酒店+写字楼+公寓”模式,商业创新性面临极大挑战。某种程度上,这会导致商业地产的利润空间越来越小。”他说。

慢工才能出细活

正是由于开发商简单复制,近年来,商业综合体如雨后春笋般拔地而起,建设周期也大大缩短。

2009年起,武汉楼市进入商业综合体的开发热潮,此后以年均10个左右的速度推向市场。目前,武汉商业综

证券时报记者 冯尧

面对各地温吞版的国五条细则,各大房企似乎并不担心今年销售目标的实现。多位房企高层人士向记者表示,京沪一线城市销售可能会有一定影响,但总体来看,各地细则不会影响房企全年销售目标的执行。

房企整体上调销售目标

记者梳理发现,地方调控细则多为“温和落地”。除了京沪等一线城市严控“单身人士二套房”外,一些二三线城市在限购、限购扩容等敏感问题上表述颇为含糊,也没有特别的“自选动作”,对于如何执行“20%个税”政策也有待关注。

业内人士分析认为,与京沪等一线城市相比,这些二三线城市总体上



合体项目已多达40多个,在建商业综合体多达35个,包括钰龙国际金融中心、武汉水游城、南国中心、和记黄埔老普片项目、武商摩尔城、银泰城等。

商业地产大鳄恒隆地产,今年2月斥资33亿元拿下位于武广商圈的一块核心商业用地。该公司计划在此投资120亿元,建设一个超级城市综合体,建筑总面积约46万平方米,其中包括世界级的购物商场、办公大楼及公寓式酒店。

另外,武汉市商务局统计显示,2011年底武汉商业营业面积达1076万平方米。去年,武汉销售商铺、写字楼292万平方米,其中商业面积超过150万平方米。总人口近1000万的武汉,目前人均商业面积已超过1.2平方米,超过香港人均1.1平方米的水平。

最近不少商业综合体从拿地到最后投入运营,只花两年时间,但这样一个在两年之内设计好又盖好的商业项

证券时报记者 冯尧

国内商业地产目前有无泡沫?在3月30日举行的中国商业地产行业发展论坛上,来自投资、商业地产开发等领域的企业家围绕此话题进行了激烈交锋。

赞同方:局部地区有泡沫

北京中坤投资集团有限公司总裁焦青认为,商业地产市场有泡沫存在。一是区域化的泡沫,二是结构化的泡沫。商业地产的发展和一

城市的人口比例、国际化的程度有很大的关系,现在二三线城市的泡沫可能更大。另一点是结构化泡沫,如同质化,这个看上去暂时不错,但是长期看就存在问题,一旦出现问题就是多米诺骨牌效应。

零点咨询袁岳称,要谈商业地产是否有泡沫,不能仅从数量上看,而要看质的差别。他说:“目前商业地产开发领域里,有大量的外行进来,做的东西都是与其他企业同质化的项目,能不泡沫化吗?当然,这个领域的泡沫还没有那么高,但是再过五年十年,就不一定了。”

事实上,万科、保利地产、中海地产、恒大、碧桂园、龙湖地产、华润置地、招商地产、富力地产、金地集团十大标杆房企去年销售总额为6691.61亿元,同比增长25.6%。

正是在去年业绩不俗的背景下,各地国五条细则出台之前,众标杆房企纷纷亮出今年销售目标。上述十大标杆房企中,有8家制定了2013年销售目标,除中海地产保持1000亿销售目标外,其余7家都上调今年销售目标,平均上调幅度为12.8%,其中碧桂园的业绩增长目标甚至达30%。

目,注定要失败!”恒隆地产董事长陈启宗直言。一般而言,即便是位于核心商圈的商业项目,培育周期也在5.6年左右。

陈启宗表示,在商业项目设计阶段,就需要考虑各方面因素,绝非照搬住宅地产路数。设计阶段需要耗费12-18个月,没有一个设计团队能够在9个月内就把一个几十万平方米的项目设计到可以接受的程度。”他说。

专业性欠缺

在武汉市场,大部分综合体的开发商都是由以往纯住宅开发商转过来的,而这些商业开发商强调现金流快速周转。”前述熟悉武汉商业地产圈内人士称。在他看来,商业地产恰恰难以追求快周转。

成功运作一个商业项目,除了前期规划定位要符合实际消费需求外,更重要的是后期招商定位和人气的培养。上述人士称,多数住宅类开发商并不具备

这方面的经验和人才。

记者发现,武汉当地不少开发商将商业综合体中的商铺分割成小块出售,更利于投资,有利于加快企业现金流回笼。然而,这必然会对后期运营带来困难。业主买下商铺后,会按照个人的需求规划商铺。那么,整个商业项目必然成为“杂货店”,破坏整体运营的效果。”陈启宗说。

此外,政府规划是开发商扎堆综合体开发的另一个重要因素。现在在很多地方政府在土地规划中会明确要求配比一定的商业。”一位龙头房企高层人士告诉记者,城市综合体是对土地价值的最大利用,但这种商业比例基本都由各区自己来确定,导致在各区交界处,有多个综合体出现。比如武汉徐东商圈,周边除了以往的中商平价、销品茂外,还新增了福星惠誉和东湖春树里两个大型商业综合体。

上述房企人士表示,综合体对于拉动当地就业、税收等比住宅更有优势,但若能统一规划,方可避免同质化。

反对方:人均面积还不够

广百集团董事长荀振英则表示,商业地产现在还没有泡沫。现在的问题是,很多商业地产项目布局不合理,经营模式同质化。现在各大城市的购物中心都差不多,餐饮、娱乐、购物,商业的创新性面临很大的挑战。

凯德商用中国首席执行官路伟汉也认为,目前商业地产泡沫还没有形成。目前国内人均商业面积只有1.2平方米,在购物中心发达的国家,比如美国平均面积是2.3平方米,所以还有很大的空间。

个税主要为了遏制二手机宅投机行为,这与过去调控政策目标一致。”新城发展控股董事长王振华对记者表示。他认为,目前多数房企定位刚需,而且着力于二三线城市,因此国五条细则公布对房企销售影响其实有限,从销量来看,今年相比去年肯定有正增长,具体增幅要看政策效果的显现。”

碧桂园总裁莫斌也认为,碧桂园项目普遍位于二三线城市,未来受到调控政策影响也不会太大。至于未来是否降价走量,碧桂园会根据市场情况进行策略调整,以确保销售额目标实现和利润底线不被突破。”他坦言。

沪国五条细则出台首日 交易中心仍人满为患

证券时报记者 张昊昱

近日上海国五条细则出台,除延续3月1日国务院颁布的国五条细则之外,另添一些上海地方特色。不过细则中没有写明执行日期,如此带来的不确定性或更添交易者心中的焦虑。

昨日是沪版国五条出台后的第一个工作日,张杨路上的浦东新区房地产交易中心人山人海,咨询台前甚至站了两个身着防弹衣的警卫维持秩序。

记者从现场了解到,截至昨日上海还未执行细则中新的个人所得税征收额度。我今天刚做了一笔,个税还是按照原来的政策来收。”一位中介说。

不过在税务环节上,交易中心似乎加快了审批的速度。一位购房者告诉记者,他是国五条细则出台后的第四天去办理交易手续的,到今天税费审批才刚完成,中间经过了两个多星期。据旁边中介介绍,国五条细则刚出台的时候就来签合同的人,很多都被卡在缴纳税费的环节,但是现在上午来签合同,往往下午就能完成税费缴纳。

尽管沪版国五条执行时间未定,不过白黑纸写的文件还是给市场造成了担忧。或许是前来咨询税费的人太多,交易中心专门开辟一个窗口负责税费解释。工作人员对记者表示,新政何时执行、如何执行仍需等上级部门指示,目前仍按原政策执行。

在上海税务官方微博昨日发布的信息中,4月1日起实行的税收政策也没有房产转让个税的有关内容。

加入“抢房”队伍的购房者目前心理陷入纠结。

因为担忧4月以后买房将缴纳巨额个税,许多原本置业意愿不强的居民在3月也加入了“抢房”行列。家住罗湖区的陈先生向记者表示:“上月我看中了位于罗湖区水贝片区的一套64平方米的公寓。其实这套公寓在去年年底报价仅为115万左右,但到了3月,已经飙升至135万。因为担心以后买要交很多税,我抢在3月最后一个星期高价买了且迅速完成了过户。”

3月31日,深圳版国五条细则出台,并没有提及将征20%个税。记者昨日也致电深圳市房地产权登记中心进行咨询,得到的答复是:近期二手房过户的征税方式维持不变。早知道这样,我就不去高价抢房了。”陈先生觉得自己被政策“坑”了一把。

宋丁表示,随着深圳国五条细则的落地,置业者的恐慌心理将被逐渐消除,二手房市场的成交情绪将回归平稳,成交量也将出现下滑。虽然深圳并没有谈及征20%个税的具体措施,因此新政策有较灵活的操作空间,将消除许多购房者的恐慌心理,未来深圳购房情绪将趋于缓和。

与此同时,据记者了解,不少3月

3月深圳二手房成交1.7万套 创3年新高

证券时报记者 杨晨 吴家明

3月,深圳全城陷入一片狂热的“抢房潮”,二手房的成交总量也创下3年来新高。

根据深圳市规划国土委发布的数据,3月深圳二手住宅成交量达到17199套,总面积达147.56万平方米,环比上涨395%,同比上涨370%。相较而言,上月一手房的表现较为平稳,3月深圳一手住宅的成交量为3967套,总面积为36.2万平方米,环比上涨145%,同比上涨20.6%。

昨日是深圳细则落地后的第一天,证券时报记者走访了多个中介店铺。一些中介店铺的销售人员告诉记者,当日看房人数确实略有减少,但并未出现锐减的现象。此前,不少地产中介担忧4月以后将出现“无米下炊”的局面,如今看来形势温和许多。

中国综合开发研究院旅游与地产研究中心主任宋丁认为,深圳版国五条细则已在3月最后一天落地,其中并没有谈及征20%个税的具体措施,因此新政策有较灵活的操作空间,将消除许多购房者的恐慌心理,未来深圳购房情绪将趋于缓和。

与此同时,据记者了解,不少3月

加入“抢房”队伍的购房者目前心理陷入纠结。

因为担忧4月以后买房将缴纳巨额个税,许多原本置业意愿不强的居民在3月也加入了“抢房”行列。家住罗湖区的陈先生向记者表示:“上月我看中了位于罗湖区水贝片区的一套64平方米的公寓。其实这套公寓在去年年底报价仅为115万左右,但到了3月,已经飙升至135万。因为担心以后买要交很多税,我抢在3月最后一个星期高价买了且迅速完成了过户。”

3月31日,深圳版国五条细则出台,并没有提及将征20%个税。记者昨日也致电深圳市房地产权登记中心进行咨询,得到的答复是:近期二手房过户的征税方式维持不变。早知道这样,我就不去高价抢房了。”陈先生觉得自己被政策“坑”了一把。

宋丁表示,随着深圳国五条细则的落地,置业者的恐慌心理将被逐渐消除,二手房市场的成交情绪将回归平稳,成交量也将出现下滑。虽然深圳并没有谈及征20%个税的具体措施,因此新政策有较灵活的操作空间,将消除许多购房者的恐慌心理,未来深圳购房情绪将趋于缓和。

证券时报记者 张昊昱

直至记者昨日下午4时离开交易中心时,仍有不少交易者前来办理手续。不过门口保安告诉记者,看这个架势,今天5点钟按时下班是不可能了。国五条刚出台那会,不少交易中心晚上12点还在办理过户的场景,如今恐又将重现。

最短国五条细则出台 杭州就一句话

昨日下午,杭州市发布《2013年度我市新建商品住房价格控制目标》,该公告被普遍解读为杭州版的国五条细则。与其他城市细则的大篇幅相比,杭州的公告就一句话:“经市政府同意,2013年度我市新建商品住房价格控制目标为:全市新建商品住房价格增幅低于本市城镇居民家庭人均可支配收入的实际增幅。”

不过,上述一句话的公告是否就是杭州版的国五条细则,杭州市房管局一位负责人对此回答“不知道”。

据2012年杭州市国民经济和社会发展统计公报,杭州全年市区城镇居民人均总收入41842元,剔除个人所得税、社会保障支出后的人均可支配收入37511元,增长10.1%,扣除价格上涨因素后,实际增长7.4%。

房地产业协会会长谢逸枫称,杭州房价控制目标其实是控制涨幅,而不是降幅,预计今年杭州房价涨幅至少在9%~10%之间上下波动。(李欣)

加入“抢房”队伍的购房者目前心理陷入纠结。

因为担忧4月以后买房将缴纳巨额个税,许多原本置业意愿不强的居民在3月也加入了“抢房”行列。家住罗湖区的陈先生向记者表示:“上月我看中了位于罗湖区水贝片区的一套64平方米的公寓。其实这套公寓在去年年底报价仅为115万左右,但到了3月,已经飙升至135万。因为担心以后买要交很多税,我抢在3月最后一个星期高价买了且迅速完成了过户。”

3月31日,深圳版国五条细则出台,并没有提及将征20%个税。记者昨日也致电深圳市房地产权登记中心进行咨询,得到的答复是:近期二手房过户的征税方式维持不变。早知道这样,我就不去高价抢房了。”陈先生觉得自己被政策“坑”了一把。

宋丁表示,随着深圳国五条细则的落地,置业者的恐慌心理将被逐渐消除,二手房市场的成交情绪将回归平稳,成交量也将出现下滑。虽然深圳并没有谈及征20%个税的具体措施,因此新政策有较灵活的操作空间,将消除许多购房者的恐慌心理,未来深圳购房情绪将趋于缓和。

与此同时,据记者了解,不少3月

一季度全国土地收入 同比增84% 北京翻两番

证券时报记者 冯尧

受去年底及今年初楼市交易量价齐升的带动,今年地方政府土地财政收入明显增加。

据伟业我爱我家统计数据显示,今年一季度,306个城市土地交易7929宗,土地出让金达5939亿元,同比上涨84%。其中一线城市一季度交易地块240宗,土地出让金高达912亿元,同比上涨281.7%,土地交易金额创2011年四季度以来的新高。一线城市中,北京表现尤其抢眼,交易52宗,土地出让金480亿元,同比上涨396%。

土地出让金的大幅上涨与企业的拿地积极性密切相关,大房企成为第一季度土地市场主力。据伟业我爱我家市场研究院统计数据显示,今年1-3

月万科、保利、龙湖、恒大等全国标杆企业共获取52宗土地,土地出让金239亿元,同比增加95.5%,其中万科、龙湖、保利三企业拿地金额同比翻番。

3月以来,从中央至地方各级调整政策频出,在一定程度上干扰市场预期,土地市场也将受到一定程度的影响。

但伟业我爱我家集团副总裁胡景晖预计,今年土地交易量不会比去年少。首先,政策要求今年各地方政府均将加大土地供应;其次,开发企业去年业绩优于预期,将重燃拿地热情;另外,第二季度是土地交易淡季,到下半年楼市可能重回正常交易状态,市场预期更加明朗。”他说。(张达)

国五条细则无碍房企今年销售目标

证券时报记者 冯尧

面对各地温吞版的国五条细则,各大房企似乎并不担心今年销售目标的实现。多位房企高层人士向记者表示,京沪一线城市销售可能会有一定影响,但总体来看,各地细则不会影响房企全年销售目标的执行。

房企整体上调销售目标

记者梳理发现,地方调控细则多为“温和落地”。除了京沪等一线城市严控“单身人士二套房”外,一些二三线城市在限购、限购扩容等敏感问题上表述颇为含糊,也没有特别的“自选动作”,对于如何执行“20%个税”政策也有待关注。

业内人士分析认为,与京沪等一线城市相比,这些二三线城市总体上

房价涨幅要小一些,面临的调控压力也较轻。

国五条对房企的影响,其实要看实施的细则如何,还要看地方政府能否消化。”中海地产董事会主席孔庆平此前曾向记者表示。

事实上,万科、保利地产、中海地产、恒大、碧桂园、龙湖地产、华润置地、招商地产、富力地产、金地集团十大标杆房企去年销售总额为6691.61亿元,同比增长25.6%。

正是在去年业绩不俗的背景下,各地国五条细则出台之前,众标杆房企纷纷亮出今年销售目标。上述十大标杆房企中,有8家制定了2013年销售目标,除中海地产保持1000亿销售目标外,其余7家都上调今年销售目标,平均上调幅度为12.8%,其中碧桂园的业绩增长目标甚至达30%。

调控无阻业绩增长

各地国五条细则中,一线城市较为清晰,而二三线城市细则明显较为模糊,但是标杆房企的多数项目恰恰是位于二三线城市,在京沪两地投入重金的标杆房企并不多。”一位券商地产分析人士表示,在经历二三线城市过去两年土地密集出让后,根据开发周期计算,拿地房企所推的项目将会在近两年内入市。

数据显示,恒大地产的销售收入主要来自二三线城市。在集团2012年完成的923.2亿元的合约销售金额中,99.2%来自二三线城市。恒大地产董事会副主席夏海钧日前也向记者表示,未来集团将继续注重二三线城市的发展,并会增加二三线城市市中心的土地储备。

从各地细则内容来看,其实与过去并没有太大区别,市场最为关注的20%

个税主要为了遏制二手机宅投机行为,这与过去调控政策目标一致。”新城发展控股董事长王振华对记者表示。他认为,目前多数房企定位刚需,而且着力于二三线城市,因此国五条细则公布对房企销售影响其实有限,从销量来看,今年相比去年肯定有正增长,具体增幅要看政策效果的显现。”

碧桂园总裁莫斌也认为,碧桂园项目普遍位于二三线城市,未来受到调控政策影响也不会太大。至于未来是否降价走量,碧桂园会根据市场情况进行策略调整,以确保销售额目标实现和利润底线不被突破。”他坦言。

不过,值得一提的是,中海地产去年重金在京沪两地拿下多个地块,而北京则是此次国五条细则中“最严格”的城市。过去,一线城市一直为中海地产销售额带来巨大贡献,中海地产也成为十大标杆房企中唯一未上调销售目标的房企。