

(上接第一版)

应该像重视产品品质一样 来重视政策研究

房地产业政策性很强,很少有一个行业像房地产这样被政府高度关注。房地产业总是被政府“有形的手”与市场“无形的手”共同所操控,所以开发商不仅对市场要敏感,还必须对政策敏感。对政策预判出现大的失误,可能会导致企业出现生死存亡的危机。房企的发展既要与市场环境适应,又要与政策环境相契合。有的企业在政策频出的过程中发展平稳甚至在政策波动中快速成长,有效抵御了政策变量带来的负面影响,有的企业则受政策影响很大,出现很大的起伏,比较被动。理想的企业发展模式既要把握市场主动权,又要把握政策主动权,始终对政策保持一种敬畏和敏感。

政策如此重要,但遗憾的是目前浙江开发商很难找到一家公司有专职的部门或人员,对政策进行长期、系统、深入的研究,专门与各种科研智囊部门对接。开发商对于政策基本上是通过决策层或老板自己的思考,结合与政府、同行、研究部门等相关人士的交流来把握和判断的,这样的做法显然是有欠缺的。要把握政策走势,必须深入分析政策出台背景,研究当政者意图,熟知各种政策工具,持续跟踪政策变化,从而把握政策机会,避开政策暗礁。政策有金融的,有财税的,有行政的,有法律的,有社会的,有政治的,有生态的,有人文的,有科技的,有土地的,有城市化方面的,有长期的,有短期的,有中国特色的,有国际通行的等不一而足,同时政策变化也比较快。各种政策看起来好像纷繁复杂,但实际上政策也是有主线的,有其内在逻辑,只要开发商能对政策进行深入系统研究,就能透过现象看到本质,就能在很大程度上掌握大的政策趋向,因为“未来早已发生”,只是企业的觉察力不够而已。基于对政策的研究和把握,开发商可以前瞻性地、及时性地来制定企业长期与短期的战略或策略,与政策良性互动,顺应政策大势,避免一些政策暗礁,积极谋求企业的稳健而快速发展。

比如中国人地矛盾越来越突出,几亿人还要进城,在这种情况下,政策导向必然是以发展普通中小户型为主,这是大势所趋,开发商应该对此早就有所准备。比如节能环保将是长期国策,未来几年我们或许将看到几家在低碳方面有积极作为的新面孔登上房地产的前



8月13日,国家统计局发布的“2014年1-7月份全国房地产开发和销售情况”显示,今年前7月,全国商品住宅销售面积49592万平方米,同比下降9.4%;住宅销售额29874亿元,同比下降10.5%。图为上海中心城区各类建筑一景。
新华社记者 陈飞 摄

台。又如对区域规划和交通政策有研究的企业可能在项目的空间布局上抢占先机。再如对新型城镇化国家战略、国家功能区规划有深刻认识的企业可能更能抓住机遇。

在各种政策当中,恐怕开发商最关心国家对房地产的调控政策。部分开发商可能对国家调控政策有一定的抱怨情绪,实际上这是我们对政策的理解和研究不够造成的。大家知道房地产能振兴一个国家经济,从1929年美国金融危机后罗斯福新政到近些年房地产对中国经济巨大的拉动作用,大家都能直观地看到这一点。但这只是房地产的一方面,大家不能忽视房地产的另一面,即房地产对经济潜在的、巨大的破坏作用,远的不说,这从近些年的海南房地产泡沫、东南亚金融危机、日本经济危机、美国次贷危机等重大事件中,都能看到房地产发展过热和泡沫对经济的巨大摧毁

能力。所以房地产既能振兴一个国家,但管理不当也足以使一个国家经济社会瘫痪,这不是危言耸听,而是事实。正因为如此,在我国房地产快速发展、房价收入比远远高于正常水平、泡沫不断积累的情况下,国家始终对房地产保持高度的警觉,采取各种措施对其实施降温,抑制房价过快上涨,促进行业长期健康发展,尽可能避免房地产泡沫破灭对经济社会的毁灭性打击。如果开发商只站在自己企业或行业的立场,只从眼前短期发展角度看问题,自然会对国家调控政策不理解乃至抱怨;但如果开发商能跳出企业的、行业的狭隘本位,换位思考,对政策进行一定的客观研究(其实房地产泡沫破灭时最直接的、最大受害者可能就是开发商自己),就不会对调控政策的出台感到奇怪,就能理解政策的背后意图,如果研究深入,开发商甚至可以前瞻性地

地对政策进行合理、大体的预测。企业能高度重视政策研究,首先不会对政策抱怨,因为政策出台一定有其原因和合理性;其次,也是更重要的,企业能针对政策作出积极有效的应对,甚至前瞻性地应对,更好地适应政策,保障企业快速、健康地发展。

当前很多开发商在制定发展规划时,在人才、人脉、资金、工程、成本、土地、管理、产品品质等方面考虑很充分,但对于政策考虑得不够充分,这是有缺陷的。政策与市场一样,直接间接地影响着公司的发展,人的思维习惯往往是对有形的、可控的东西关注得多,对无形的、不可把控的东西关注得少,这是要注意纠正的,我们应该像重视产品品质一样来重视政策研究。对于政策的研究和把握,浙江开发商应当向万科学习。

(本文作者为民生银行地产研究院首席研究员、资深风险经理)

港资房企内地楼市布局策略“分化”

同策咨询研究部总监 张宏伟

港资房企过去几年在内地布局的特征,主要有几点:第一,其拿地选择目标就仅仅局限于一二线城市市中心优质地块;第二,擅长于高端物业的开发,一般来讲所开发项目基本瞄准当地高端市场;第三,擅长利用资本市场力量开发和经营商业性物业,尤其是大型综合体的开发;第四,所拿地一般来讲开发周期比较长,通过比较长的市场周期博弈市场培育期,届时地块本身升值,房价上涨,从中获得比较大升值收益。

正是由于这些港资企业擅长利用资本市场力量开发和经营商业性物业,尤其是大型综合体的开发,从地方政府来讲,出于对这些港资企业的成功经验、地方政府税收、就业等诸多方面考虑,地方政府会优先考虑这些企业过来进行投资,甚至短期内会给予税费、地价上的优惠,以此博取中长期的税收与就业的效益。

因此,我们看到过去几年港资房企在内地房地产市场大展拳脚,收益也颇丰。但是,港资房企在内地房地产市场并非一帆风

顺,尤其是在今年市场低迷期,受银行信贷紧缩影响,大多数城市库存量攀升,去化周期拉长,开发企业面临去库存的压力,港资房企也不例外,也受到整个房地产大环境变化影响。

当前,港企在内地房地产市场的策略发生“分化”,有的房企选择撤离内地市场,有的房企选择继续加码投资,有的房企则放下高贵的身板开始高周转,更加现实地面对市场的变化。那么,为什么这些港资房企的布局策略会出现“分化”?其背后是否有共同的原因?有哪些企业自身的因素?

目前而言,内地房地产行业进入白银阶段。第一,市场逐渐成熟,竞争越来越激烈,市场集中度越来越高;第二,标准化的操作流程的建立,品牌开发企业通过标准化操作实现“快速开发快速销售”的高周转策略,而高周转的背后是行业利润率逐渐走低;第三,企业必须通过修炼内功提高自己的盈利能力;第四,产品力表现上港资房企已经不再是唯一的优势,当前,内地开发企业产品开发能力已经基本上赶上了港资等境外房企,港资房企产品已不具备完全的竞争优

势;第五,房地产行业竞争焦点聚焦到产品开发完之后的社区服务、物业服务等方面。

从这个角度来说,由于内地房地产行业进入白银阶段,港资房企的市场竞争优势及发展空间相对之前小了许多,也会迫使各家港资房企策略发生一定变化。最终各家房企“因地制宜”制定符合自己的布局与发展策略,寻求企业的中长期稳健发展。

但是,各家港资房企内地市场布局策略发生变化的背后原因也是不一样的。

有些港资企业仍然坚持自己布局内地房地产市场的策略。比如新鸿基、嘉华、丽丰控股还是陆续拿了些新项目,继续布局内地房地产市场。

而李嘉诚的布局策略则与上述房企大为不同。这两年李嘉诚的公司在内几乎没有再拿过新项目,而将主要精力投入到海外。这主要是由于国外大多数发达经济体经济在复苏,房地产仍然处于价值低估阶段,此时,李嘉诚几乎“买下整个英国”,成功实现“低买高卖”的资本大挪移。对于李嘉诚而言,此时出手海外拿地开发项目刚好处于抄底的市场阶段,市场周期的特征决定其

继续积极布局海外市场。

而对于有些港资房企来讲,在经历了几轮内地房地产市场周期调整之后,面对今年的市场变化,适度调整了策略,项目定价策略相对也比较灵活,在几个城市内项目联动销售,以更加贴近市场的策略进一步融入市场,开启了其高周转之路,比如九龙仓。

当前,对于大型企业来讲,既然银行信贷紧缩已是既定的事实,其势必会先知先觉,尽早采取措施以先发制人。从目前市场表现来看,北京、常州、杭州、无锡、广州、成都等城市楼盘大幅降价的背后都含有港资品牌开发企业布局战略调整的身影,比如九龙仓等。

对于部分港资房企来讲,首先针对全国范围内布局项目进行评估,对于布局不合理的城市、项目所在区域或板块存在供大于求状况、项目本身定位存在一定问题的项目将率先采取降价措施,通过降价清盘尽快回笼资金,退出这些布局不合理的城市或区域板块,然后将回笼的资金投资到优势区域,同时,通过拿地换仓谋求下一轮市场发展机会,最终实现公司布局战略总体保持合理、健康