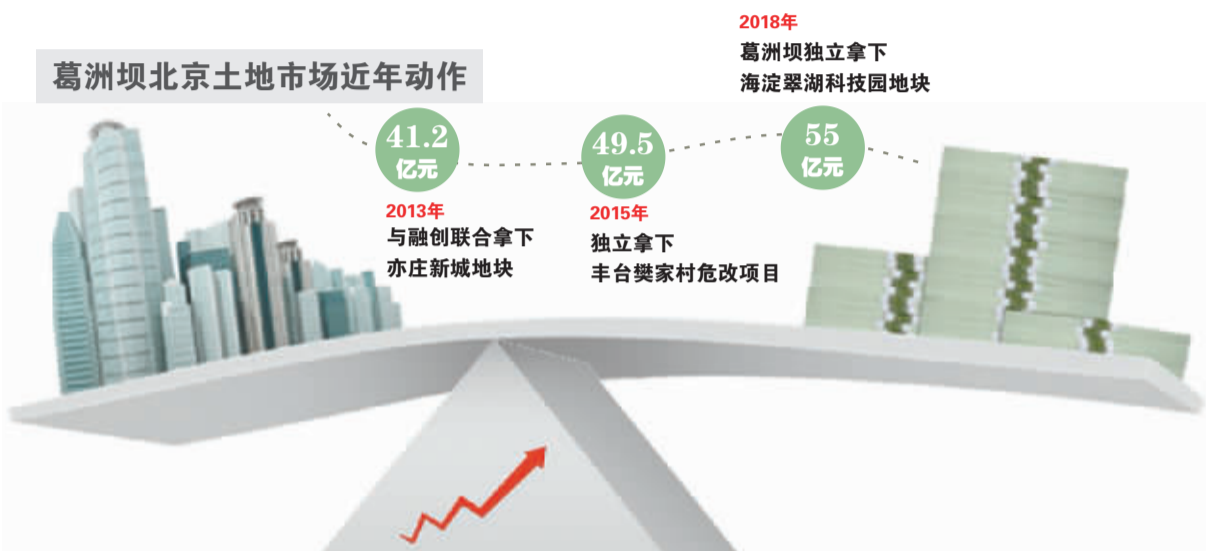




限价时代 葛洲坝在京战略微调?

继2015年10月,葛洲坝以7.5万元/平方米的高楼面价夺下北京丰台花乡地块后,葛洲坝在北京土地市场销声匿迹,直到近期以55亿元摘下海淀翠湖科技园地块后宣告再度回归,两次出手间隔两年零3个月。业内人士分析,与其他众多联合体参与该地块竞拍相比,葛洲坝独立取得该地块开发权,再次显示出企业独立操盘意愿的同时,该地“限价”的属性也流露出葛洲坝不再不顾溢价拿地,转而兼顾企业销售规模 and 市场份额的思路。

葛洲坝北京土地市场近年动作



从高端到限价

阔别北京土地市场两年有余,葛洲坝再次归来,市场已不再是以前的模样。1月12日,葛洲坝参与竞拍的海淀温泉镇翠湖科技园地块是一宗限价房地块,地块出让条件中要求商品住房销售均价不超过5.3万元/平方米,且最高销售单价不得超过5.57万元/平方米。葛洲坝最终以55亿元将此地块收入囊中,按照该价格计算,成交楼面价约为4万元/平方米。

相比5.3万元/平方米的销售均价,4万元/平方米的楼面价尚有可盈利的余地,再加之区域热度较高,这也给葛洲坝留下了可想象空间。近年来,海淀山后地区土地价值升值迅速。2015年初,西北旺镇永丰产业基地地块曾历经139轮的激烈竞拍,最终首创置业以总价56.4亿元、溢价率达48.93%的代价取得,当时的楼面地价就超过了每平方米4万元;2016年底,万科50亿元夺得的海淀区西北旺镇18号地,以及万科住总联合体59亿元竞得的西北旺镇19号地,均以100%的自持标准而引发业内的高度关注。

北京商报记者通过公开信息查询了解到,目前翠湖科技园地块附近改善型二手房的挂牌均价在5万-6万元/平方米。而毗邻该地块的西北旺永丰板块的首开天阅西山新房当年报价已超过8万元/平方米。此外,同样位于永丰板块稍远些的高端楼盘万科如园、融创西山壹号院均价已超10万元/平方米。

不过,易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,通常情况下,限价土地由于溢价空间封顶,对企业成本核算和控制,产品定位都将带来全面挑战,尤其是成本控制能力和开发周期的要求都很高,同时如何做到降成本不降品质

也是对企业的一个考验。另有业内人士表示,受出让条件限制,该地块开发成高端豪宅产品率不大,很可能会定义为改善型住宅项目。

对于该地块的未来规划,一位熟悉葛洲坝方面的人士向北京商报记者透露,针对地块具体规划公司尚在准备中,将着重针对地块优势进行细致的定位规划。但该地块无疑对公司在北京未来的发展是一个较好的补充,为不同产品线的落地提供了支撑。

待解套的花乡地块

从不吝拿下高价地到拿下利润微薄的限价房地块,在业内人士看来,葛洲坝的此次动作背后更有对扩大规模和调整战略的现实需求。“海淀地块有一定规模和体量,对于以往专注于高端住宅开发的葛洲坝而言,能够增加该公司在北京市场上的市场份额。”一位不愿具名的业内人士进而表示:“某种程度上而言,葛洲坝可能对企业自身以往专注高端的战略做些许调整和平衡,此前葛洲坝在北京市场上开发的项目基本都是高端豪宅项目,这在去年北京楼市限价红线之下显得很受伤。”

统计显示,截至2017年上半年,葛洲坝在北京区域内,在推广期内的楼盘包括北京中国府、北京西宸原著、北京紫郡府,这些项目的累计投资总额已经达139.28亿元。其中,投入最大的北京中国府项目受北京调控政策限制,迟迟未能实现入市销售。

资料显示,北京中国府正是2015年10月,葛洲坝斩获的丰台花乡樊家村地块。当时,葛洲坝经过104轮举牌,以49.5亿元总价、配建4.1万平方米公租房、6.18万平方米回迁房代价夺得丰台樊家村地块。据测算,该地块

商品房楼面价达到7.5万元/平方米。当时有机构预测,樊家村项目未来均价应该在15万元/平方米左右才能有较为理想的利润。但在2017年调控升级之后,北京对预售证的审批门槛大幅抬高,高价盘难获预售证,让葛洲坝陷入困境。

目前情况正在迎来转机。从去年年底开始,北京部分高端项目接连获准入市销售;“8万+”红线也被逐渐打破。2017年12月底北京中国府案名正式对外发布。上述熟悉葛洲坝的人士透露,北京中国府是公司在北京的重点项目,不出意外会在不久后面世。葛洲坝将会把中国府打造成企业和城市的标杆产品,也能成为市场的标杆产品。

“即便如此,北京中国府可能也面临周边其他项目的激励竞争”,上述行业人士分析,丰台板块在上一轮土地井喷时涌现出一批高价地块,目前该项目周边板块在售项目包括首开华润城、中粮天恒天悦壹号以及刚从华侨城接手的泰禾金府大院等新盘,而这些项目目前销售价格均在8万元/平方米左右,北京中国府在价格上不占优势。

不过,对于北京中国府项目能否解套也有部分观点认为可期。“北京中国府与周边项目客群具有明显差异化。此外,项目在尺度空间上也具有明显优势。而北京楼市高端需求一直都存在,只是前期政策消化期内受到一定程度的抑制。随着市场逐渐明朗,以及前期缺席供应的顶级豪宅产品入市,高端需求的释放将日益活跃。”一位长期观察丰台楼市的业内人士如是称。

开发模式调整的开始

上述人士进而表示,北京中国府项目是葛洲坝在北京为数不多的独立操

盘项目,也是公司旗下国府系最高标准产品首次面世,延续了企业坚持走高品质和差异化的发展路线。同时项目定位北京科技豪宅标杆产品,尤其是葛洲坝创立的“5G科技”也将应用于该项目,可见葛洲坝对于该项目用心良苦,且就此一搏的心态也很强烈。不过,高价项目的难题也不容忽视。

“当前政策和市场环境下,高价项目推进缓慢,去化周期长都是不争的事实,”严跃进分析,开发商若要扩大企业规模,在获取土地时不应一味紧盯高价优质地块,还需要兼顾单价较低但有利于公司实现快速销售,扩大市场份额的土地资源,从而实现土地储备资源的整体平衡和安全。这也是葛洲坝所需要着重考虑和突破的一点。

据克而瑞研究中心发布的《2017年度中国房地产企业销售TOP200》显示,葛洲坝以年销售额117.4亿元排在第129位。另据机构的不完全统计,2017年葛洲坝在全国共取得5块经营性用地,拿地金额为123亿元,拿地平均楼面价为3.1万元/平方米,高过多数排名靠前的房企拿地价格的平均水平。

一位匿名观察者分析,葛洲坝的发展模式与当初中国金茂的成长路径有些相似,同样依托央企资源,快速布局一线城市,除了有助于土地储备外,还便于高位嫁接高端地产,突出项目品质,快速树立高品质行业品牌形象。一年多以前,葛洲坝的管理层曾公开表示:“到2018年,葛洲坝地产的产品和服务品质进入行业三甲,占据全国领跑地位”。实际上,按照该公司计划,葛洲坝的确正在重点布局国内一二线核心城市,战略布局囊括京津冀、长江经济带、泛珠三角等经济和社会发展前沿地区。

(下转B2版)