

购房者和开发商暗中较劲 开发商和政府也在博弈

昆明楼市深度胶着走向成谜



核心调查

本报记者 雷成

5月5日,昆明市民陈晴一家赶到位于三环外的楼盘“白沙润园”的开盘现场,打算购置家中的第二套住房,但每平方米10050元的均价让她大吃一惊。

她在微博中写道:“上个月底,一环内一个新开的楼盘均价也不过每平方米8500元。”关注楼市几个月后,陈晴好不容易下定决心,却发现扑朔迷离的房价让她越来越不知该何时出手。

不仅是这位持币待购者,昆明楼市近几个月的起伏涨跌让许多业内人士也深感“雾里看花”。一些开发商开始寻求以价换量、降价走货,个别楼盘跌幅达30%以上,有的楼盘价格却“风雨不动安如山”。问起“昆明房价降了吗?”一半人回答“降了”,另一半人回答“没降”。

数据显示,今年第一季度,昆明主城区新建商品房成交均价为每平方米7000.09元,与去年同期相比涨幅为14%。

业内人士认为,在全国性政策调控之下,昆明房价目前仅是局部“合理回归”,涨跌互现的楼市背后是多重利益的复杂博弈,其走向十分不明朗,取决于调控政策的执行力度和时间。这一“深度胶着”的楼市,也许不失为观察二线城市房地产市场僵局的一个样本。

局部降价,但市场整体低迷

陈晴是今年春节开始真正关注房价的。此前虽然一直有换一套大房子的念头,但高企的房价让她根本不能想象。直到有一天听说,二环边的楼盘“金尚俊园”开盘价是每平方米7600元。

“这简直是一夜回到三年前。去年,这一区域的房价至少上万元。”陈晴说,“我想,中央调控真的起作用了。”

这一“降价”潮开始于去年年底,一个楼盘直接宣布“每平方米直降3100元”。“金尚俊园”开盘之后不到一个月,与其位置相当的“江东禧瑞都”抛出精装

修房均价每平方米6600元的价格。然后,6600元、6500元、5906元的价格战在昆明东西南北各片区蔓延开来。许多楼盘没有公开宣称降价,也暗中实行变相优惠。

“春节前后那段时间,感觉房价似乎是一个星期掉1000元,看得人怦然心动。”陈晴说。

李迪(应采访对象要求化名)是一位房地产营销资深人士,与昆明多家房地产企业保持着近距离接触。他告诉中国青年报记者,“江东禧瑞都”的价格对市场的冲击非常大。

“如果说‘金尚俊园’开启了今年‘降价’浪潮的头儿,那么‘禧瑞都’就是狠狠的一脚踩在其他开发商的心头。‘禧瑞都’离‘金尚俊园’不过300米,价格低了1000元,还是精装修,实在太‘生猛’。”李迪说。另一家开发商的一个楼盘,和“禧瑞都”位置差不多,原本报价每平方米9000元,“禧瑞都”降价后,只好降至7500元。

不过,各类统计数据表明,所谓“降价”不过是幻觉。李迪分析,开发商在经历了一年多的限购后,资金链已绷得非常紧,这些“降价”都只是小规模放量、局部价格战,不足以真正撼动房价,不过是暂时压缩利润空间的一种市场策略,是“小快割肉”以换取喘息空间,静观后市发展。

云南财经大学房地产与土地政策研究中心主任张洪教授认为,目前昆明房价还是比较稳定,只有一小部分楼盘开始降价,并没有拉低市场价格。

“这一次与2008年国家调控楼市不同,那一年昆明的房价降幅约为5%,但这一回,开发商对于是否降价出现了分歧,不同的企业对形势和房市走向的判断不一样,各自的资金链紧张的情况不一样,营销战略也不一样。有些选择降价,有些选择坚守。”张洪说。

降价空间有限,开发商还能挺多久

张洪认为,目前昆明房价稳定,楼市处于深度胶着的僵持状态,刚性需求则在焦躁不安地观望。

根据他的调研,在昆明的购房者中,外省投资者约占1/4,来自云南省内其他地州

的约占1/4,剩下的1/2是本地购房者,其中以第一次购房的刚性需求居多。实行“限购令”之后,市场被压缩了一半,但很显然,目前刚性需求还未完全释放出来。

今年4月,昆明主城区共成交各类商品房4656套,与去年同期相比降幅达56.35%。考虑到4月中旬昆明举办了春季房交会,与3月份环比增加的2.4%简直微不足道。一位业内人士认为,房交会上各开发商“展示多于销售”,开发商们还是表现得比较矜持,没有诱出购房者掏钱的欲望。

其中的一个原因可能是,开发商的降价空间没有许多人想象的那样大。2009年,昆明房价均价为每平方米4000元左右,到2011年就涨到了每平方米7000元。同一时期,昆明地价翻了不止一番。

据了解,2008年,昆明上调了基准地价,并开始实行土地“招拍挂”制度。业内人士告诉记者,当时定下了被业内称为“五四三二一”的政策,即一环以内土地底价500万元一亩,二环至二环间400万元一亩,以此类推。但这一基准地价执行一年左右,就被新一轮轮高到了“十九八七六”,在业内引起了轩然大波。

“2006年,西二环外有一个项目的地价大约是50万元一亩,但现在连远离主城区的呈贡新区也要400万到600万元一亩。”这位人士说,一个标志性事件是,去年12月,使用仅16年的昆明市政府原办公大楼进行了爆破拆除,这块位于市中心的土地在此之前以总价34亿、每亩超4000元创下了昆明土地单价纪录。

“虽说房屋价格除了土地成本外,还包括建安成本、税收和利润,地价升高并不意味着商品房价格一定水涨船高,但地价和50多种涉及房地产的税收占了成本的近60%,拿地成本被拉高,客观上确实推高了房价。”这位业内人士说。

另外,昆明从2008年年初开始启动城中村改造工程计划,用5年时间把昆明的城中村全部改造完毕。到2013年年底,昆明将有近400个城中村全部拆除,这是目前国内最大的城中村改造规模。因拆迁补偿、文化保护等复杂原因,城中村改造项目前期推进较慢、投入巨大、资金回笼周期被拉长。

“我们做过一个测算,降价空间为20%左右,我们也向开发商做过问卷调

查,他们说的和我们算的差不多。但现在,一些企业操作时降到了百分之十几,再住下降,可能对企业就是一个损害了。”张洪说,“所谓‘合理回归’,回归到哪一步算合理?我们研究认为,昆明在特殊时期,特殊的土地条件和市场需求条件下,只有20%的降价空间。”

李迪认为,大量产品同质化严重、高容积率、高层塔楼、高密度的城中村改造项目将在今年明年集中上市,开发商对回款的迫切要求,很可能会进一步拉低楼市价格。

据估算,目前已有约一半城中村项目通过了规划批准,建筑体量已达1.9亿平方米,相当于现在全昆明每年住房交易量的十几到二十几倍。

张洪说,如果城中村项目集中放量肯定会对市场有极大冲击,考虑到市场消化的问题,政府主管部门会用延缓发放许可证的方式控制推进速度,将城中村改造产品供应的时间拉长一点,力求供需平衡。

但这又带来新的问题:“时间拖长了,资金压力太大,开发商本来投入大,希望早点脱手回款,但遇上限购,交易量明显下滑,消化能力太低。这是目前昆明一些承担城中村改造任务的企业感到比较困惑的,退不退出市场都是两难。”

有关部门提出“救市设想”

4月份昆明土地供应量和成交量为零。李迪认为,这是因为开发商们资金紧张,二是即便有钱,碍于城中村改造项目大量上市,短期内根本无法转化为利润,“还不如拿去放高利贷”。

4月26日,在云南省房地产市场监管工作会议上,昆明市住房和城乡建设局有关人士指出,随着国家宏观调控政策和“限购令”措施效应的显现,销售市场低迷,企业融资难、获得购房者资金支持比例下降,部分企业已经放慢开发速度,市场观望气氛浓厚。对于调控政策,开发企业选择了更加谨慎的态度,部分开发商转变经营方式,延迟新楼盘的开盘时间,以待充分评估开盘价格,部分企业转向不受“限购令”影响的商业地产开发,消费者的购房欲望受到遏制,双方的观望态势更加突出。

为此,该局建议综合采取税收、行政、金融等多种手段加大房地产业发展扶

持力度,一是建议税务部门研究出台促进商品房销售、减轻企业资金压力的税收优惠措施;二是建议金融部门研究出台为房地产开发项目提供金融服务的措施,对首套房贷实行优惠利率;三是根据市场需求情况调整土地供应节奏和供应量,土地招拍挂前确认购买意向再供地,降低流拍比率,保证成交率,向土地供应市场传达正面信息,并希望签订土地出让合同后,能延长土地出让金的交纳期限或分期交纳;四是建设对开发面积较大的房地产开发项目分片办理土地使用证、分期办理规划建设许可证和施工许可证,原来在申办规划建设许可证时需交纳的各项费用暂时更改为规划部门出具核查意见前分期交纳。

此“救市设想”一出,议论之声四起,有业内人士批评这是中央调控政策在地方“暗箱松绑”,还有人评论,“政府断粮了,急了。”

张洪认为,这仅是一个设想和建议,并不是政府决策。但也反映出西部城市发展过程中地方政府的困境。

“和东部不同的是,我们对于城市建设和土地市场收益的依赖比东部地区高得多,税收主要来源也不是来自产业。”他说。

据了解,昆明从房地产业征收的税至少占全部税收的1/4,好的时候可达1/3,房地产投资占全市固定资产投资30%以上。2010年,昆明曾公布政府性债务达725亿元,当年土地出让收入为150亿元。

因此,楼市冷清受到伤害的不只是开发商,还有地方政府,政府的土地出让收益、税收以及投资所带动的GDP都会受到极端的影响。

张洪认为,地方政府尤其是西部地区的政府采取一些救市措施来缓解企业困境,缓解中央宏观调控政策对地方的不利影响,是理性行为和保护本地经济发展和就业的根本职责所在。

多位业内人士指出,目前的僵持状态,不仅是购房者和开发商在暗中较劲,更是开发商和政府之间的深度胶着和博弈。

“其实只要把‘最后一根稻草’放下去,开发商就受不了了。但如何促使‘房价合理回归’的政策意图进一步实现,又不伤害那些参与政府主导的城中村改造计划的开发商?这考验政府的执政智慧。”一位人士说。

本报昆明5月9日电

北京阶梯电价听证方案二选一

本报北京5月9日电(记者李新玲)5月11日,北京市将就居民生活用电试行阶梯电价举行听证会。北京市发展和改革委员会之前在网上公示了参加听证会的各方代表,同时公开了电量分档和每档电价。

该市将向听证会提交的两个方案,基准额度即不涨价用电量分别为每户每月230度或240度,80%或83%的居民用电量不受影响。

据了解,居民阶梯电价将按照满足基本用电需求、正常合理用电需求和较高生活质量用电需求划分为三档,电价实行分档递增。

第一档电量原则上按照覆盖80%居民用户的月均用电量确定;电价维持较低水平,三年内不保持基本稳定;第二档电量按照覆盖95%居民用户的月均用电量确定;提价标准每度电不低于5分钱;第三档电量为超出第二档的电量;提价标准每度电为0.3元左右。

北京市发改委已经研究提出两个方案,提交价格听证会。

方案一:第一档电量为不超过230度的电量,电价标准维持现价不变(0.4883

元/度);第二档电量为231~400度之间的电量,电价标准比现行价格提高0.05元/度(0.5383元/度);第三档电量为超过400度的电量,电价标准比现行价格提高0.30元/度(0.7883元/度)。

按照这一方案规定,北京居民用电平均调价水平为0.0225元/度。

方案二:第一档电量为不超过240度的电量,电价标准维持现价不变(0.4883元/度);第二档电量为241~400度之间的电量,电价标准比现行价格提高0.05元/度(0.5383元/度);第三档电量为超过400度的电量,电价标准比现行价格提高0.30元/度(0.7883元/度)。

据介绍,第二个方案仅比第一个方案的第一档电量提高了10度,但用户覆盖率从80%扩大到83%;平均调价水平为0.022元/度。

据介绍,北京居民阶梯电价执行范围为实行“一户一表”的城乡居民用户。对未实行“一户一表”的合表居民用户和执行居民电价的非居民用户(如学校等),暂不执行居民阶梯电价。电价水平按居民电价平均提价水平调整。



5月8日,江西兴国九山,姜农在地窖里对着数万斤的生姜,面露愁色。这里的姜农很多家存有上万斤甚至十几万斤的生姜无法出售。

九山盛产生姜,由于近几年生姜价格走高,姜农扩大了种植面积。面对目前的低价,姜农只好将生姜存在地窖里。

新华社记者 周 摄

内蒙古“煤改”进行时

王林喜 本报记者 李玉波

霍银仓(化名)知道自己入股的煤矿肯定会被列为兼并对象,他想知道的是如何从大煤矿那里获取更多的权益。

霍银仓以入股的形式与别人合开了一家煤矿,生产规模为70万吨/年。3年前,内蒙古第二轮煤炭企业兼并重组时,他把手中一座年产30万吨的煤矿转让了出去,这个小煤矿位于内蒙古鄂尔多斯市准格尔旗。

2011年3月16日,内蒙古自治区宣布要在主要煤炭产地开始新一轮地方煤矿企业兼并重组,这是继2005年第一次煤炭资源整合、2008年第二次煤炭企业升级改造后的第三次兼并重组。

按《内蒙古自治区煤炭企业兼并重组工作方案》要求,到2013年底,内蒙古煤炭生产企业最低规模为120万吨/年,低于这个标准的煤炭生产企业必须全部退出市场。

煤企的“2013”

根据《内蒙古自治区煤炭企业兼并重组工作方案》,兼并重组的目的是提高内蒙古煤炭工业集中度,提升煤炭工业的产业化水平。

内蒙古煤炭工业局煤炭行业管理处一位不愿透露姓名的负责人说,“方案”明确了未来5年内蒙古煤炭产业的发展目标。

他说,“方案”早已下发到各个盟市,要求盟市主要负责人牵头组织成立相

关领导小组,开展工作。

鄂尔多斯市煤炭工业局办公室一位工作人员说,按照内蒙古经济信息委员会(以下简称经信委)、内蒙古煤炭工业局的要求,鄂尔多斯各项工作正在有序开展。

这位工作人员介绍,该市现有煤矿321座,其中中央重点企业直属煤矿19座,自治区企业直属煤矿5座,其他国有企业下属煤矿20座,其他所有制煤矿277座,设计生产能力4.1亿吨/年。

通过兼并重组,到2012年6月底,地方煤炭企业控制在40户。此次参与兼并重组的重点是优化煤矿法人治理结构,优化安全主体责任。”

这意味着霍银仓所拥有的煤矿虽不在彻底淘汰之列,却是被兼并的对象。

按照“重组方案”,内蒙古这次煤炭企业兼并重组的具体目标是,到2013年地方煤矿数量由现在的353家减少为80~100家。通过兼并重组,在地方煤矿中形成1-2家亿吨级、5-6家5000万吨级、15-16家千万吨级的煤炭企业,最终形成营业收入超百亿元的煤炭企业20家。

据了解,内蒙古自治区确定的此次“煤改”方式是:主要由兼并主体兼并其他企业;鼓励大型煤炭企业联合重组;鼓励区内有条件的国有企业参与兼并重组;鼓励地方煤炭企业兼并重组;鼓励自治区内跨地区兼并重组。

兼并重组后,兼并主体要在被兼并对象原注册地设立支公司。新形成的煤炭企业要实现资源、资本、生产、安全、经营和组织方面的高度有机统一。

在内蒙古的主要产煤区鄂尔多斯市,当地政府有意让当地一些大型煤炭企业集团,如伊泰集团、满世集团、伊东集团等自愿与地方煤矿接洽,在企业自愿的基础上,兼顾各方利益,最终通过政策引导、政府推动、企业自愿、市场化运作的模式推进煤炭企业的兼并重组。

尽管此次地方煤矿的兼并重组与关停不同,但霍银仓认为,民间资本进入煤炭市场的可能性将越来越小。他表示,内蒙古要走一条大产业、大规模、大基地的煤炭工业集群的新路,“淘汰地方小企业是迟早的事”。

另外一个他不得不面对的现实就是,鄂尔多斯市政府规定:对不积极参与重组的企业,不新增资源,不增加铁路运力,不审批煤炭建设项目。到2012年6月底,凡达不到最低生产规模的煤炭企业不参与兼并重组的煤矿,一律不予办理工商营业执照、采矿权证和煤炭生产许可证的年

检及延续等手续。

煤老板们关注什么

赵海(化名)的达成煤矿隶属于鄂尔多斯市伊金霍洛旗。他的煤矿的生产规模是60万吨/年,2009年被列为改造保留煤矿,2010年投入资金改造完毕,正常生产不过一年。这次将淘汰每年生产规模120万吨以下的煤炭企业,这条“红线”又将他的煤矿推入改制的困局。

赵海留意到内蒙古地方煤企兼并重组的时限只有3年,截止日期为2013年底。赵海认为,此次“煤改”虽然不会导致煤矿突然死亡,但无论怎么整合,结局只有一个:被兼并。

“地方煤矿兼并重组的过程并不会那么顺利和简单,此次‘煤改’与前两次的方式并无实质上的不同。”赵海回忆,2005年,当时内蒙古自治区提出要在3年内彻底解决小煤矿问题,当时除了关闭小煤矿外,大部分整合过程也是采取了入股、收购方式。

“但对于这种改革方式,如何评估被兼并煤矿的资产、已缴纳的资源税如何返还等都是难题,也是煤老板们关注的焦点。”赵海说。

煤老板郭仁达也认为,地方煤矿很难实现强强联合,原因就在于资产评估的合理与否和最后的法人代表之争。

来自内蒙古煤炭工业局的消息,此次

“煤改”中,要求各盟市根据当地的煤炭企业控制指标,综合考虑煤炭企业的生产状况、生产规模、管理水平和产业化发展等条件确立兼并主体。

霍银仓后来了解到,所谓的兼并主体是原煤生产能力在500万吨/年以上的企业,或已拥有至少一处单井规模在120万吨/年以上,露天煤矿单井规模在300万吨/年以上,且3年内未发生10人以上重大事故、资产优良的企业。

霍银仓在前期与个别大企业的接触中发现,一些大的民营煤炭企业对兼并小煤矿并不热衷,他们不愿接收地方煤矿的烂摊子。

满世集团总经理办公室一位不愿透露姓名的人说,兼并过来的煤矿大多需要重新投入进行改造,而且对原法定代表人的安置非常棘手,他们大都在兼并后只是一个股份持有者,而非管理者,更重要的是煤矿布局分散,管理难度加大。

记者从内蒙古经信委和内蒙古煤炭工业局了解到,此次“煤改”的范围是注册在内蒙古境内,具有独立法人资格和安全生产责任主体的煤炭企业。

赵海说,被兼并重组是大势所趋,不然的话,煤炭外运将成为一个困扰地方煤矿的大问题。

“因为内蒙古有一个新政策,对于兼并重组后新形成的企业要列入重点运输保障范围,尚未设立铁路运输户头的企业,优先赋予铁路运输户头。”他说,对不积极参与兼并重组的企业,有关部门不新增资源,不增加铁路运力,不审批煤炭建设项目。

赵海说,现在对于地方小煤矿来说,要么申请退出煤炭领域,进入产权交易市场依法进行交易,要么主动参与到兼并重组中去,没有第三条路可走。

“购房奖励”的本质是劫贫济富



经济时评

陈一舟

为了避免触犯中央调控意志,地方在钻研楼市托市政策的新表述方面,显示出日益丰富的想象力。5月8日,江苏省扬州市财政局、房管局联合发出通知,宣布自7月1日起,对个人购买成品住房进行奖励,最高奖励合同价的6%。《第一财经日报》5月9日)

尽管扬州市有关部门打着“鼓励成品住宅建设”旗号,但实际上,这是一种带有浓烈救市色彩的“房补政策”。如果说国内房价因国家强力调控已经上涨乏力,恐怕无人会有异议。但反过来,如果说现在的楼市已经萧条到需要政府补贴来进行推动需求的程度,也很难被认同。

目前的房地产市场处于一个相当关键也相当敏感的时期。最近几年,尤其是去年以来,国家出台了一系列宏观调控楼市的政策。如果地方政府趁热打铁,辅之以适当的地方性调控政策,一方面会助推房价的理性定位,另一方面也有利于整个房地产市场的良性发展。但有些地方政府的表现却令人失望,它们更变相当出了一些“土政策”托市,说其是“给房产商撑腰”可能不尽然,但增加地方财政收入的目的却是很明显的。

以财政补贴的形式直接干预市场,依据何在?政府是公共财政的掌握者,拿所有纳税人的钱去补贴购买商品房的消费者,这对没有购房意愿的大众来说不公平,会加剧社会性收入分配不公的状况,此其一。特别强调此次奖励的对象仅限于成品住房(就是一般所说的“精装修”,即水电煤及配套设施安装完毕,室内装修完成,可直接入住的住宅),问题是既然能买得起“精装修的成品房”,还用得着政府补贴吗?这本身就是浪费,此其二。

从当前的情况来看,强化政府责任,以强有力的制度规范和管理跟进,让充满泡沫的房产市场日趨理性,才是对于国内消费者最好的“购房补贴”。桥归桥,路归路,商品房走市场路子,保障性住房才由政府建设。用公共财政补贴购买商品房的人,本身与公共财政公共性的本质属性相悖,是一种劫贫济富。“给予所购房屋合同价6%的奖励”——如此数量的公共财富,与其将之用于资助购买商品房的少数人群,倒不如把这笔钱投入到住房保障体系中,用于廉租房、经济适用房的建设,惠及更多低收入者。问题的关键在于:奖励少数人可以增加财政收入、推动GDP,但补贴后者短时间内却很难见到成效。这大抵就是“购房补贴”出炉的根本因素。

调查显示

三分之一中国企业希望通过并购实现增长

据新华社北京5月9日电(钟静)近日,一项名为2012《国际商业问卷调查报告》的调查显示,三分之一(33%)的中国内地企业在未来三年内希望通过并购实现企业扩张,这一比例与去年同期相比(45%)有所降低,但仍高于2010年的调查结果(26%)。

调查结果显示,在企业被问及未来三年在扩张时获得资金的渠道时,有近半数(43%)的企业表示不知道如何获得融资,与去年23%的比例相比有大幅提高,显示出企业融资的不确定性在增加。

此外,企业利润(32%)和银行贷款(24%)仍然是企业获得资金最主要的渠道,但比例与去年同期相比(57%,42%)均有较大程度的降低。企业的上市意愿与去年(24%)相比也有所降低,为18%,但仍远高于5%的全球平均水平。

在有并购预期的中国内地企业中,92%的企业希望通过境内并购实现扩张,表明绝大多数企业仍然专注于国内市场。跨境并购的比例与去年持平,为26%,保持了自2008年以来的最高水平,反映了中国企业稳定的海外投资意愿。

有专家表示,当前欧洲经济的持续低迷给中国企业“抄底”创造了良机,应该鼓励大多数企业仍然专注于国内市场。跨境并购的比例与去年持平,为26%,保持了自2008年以来的最高水平,反映了中国企业稳定的海外投资意愿。