

# 拍卖之前就有房企做好设计方案;“网拍”过程中,最怕突然冒出新入杭房企 房企拿地的幕后故事,多过台前



本报记者 江嘉宜 徐叔竞

当土地收储完毕,进入待拍阶段,每年年初,杭州市国土资源局便会发布新一年的《读地手册》,收录计划出让的地块。那些宝地也从此进入它的下半场,土地市场的主角变成了开发商。

当然,大多数人看到的只是最终的拍卖结果、楼面价格。而实际上,开发商幕后要做的事情,比起台前来多多了。



## 在拿地之前 房企就做好了初步设计方案

对于一块地能接受多高的地价,打造怎样的产品才不至于亏本,很多房企在地块正式出让前就根据规划做好了方案,进行过细致的评估测算。

开发商们拿地前必备的功课就是先做强排方案(根据地块的规划指标,按照建筑强制性规范排布建筑),并从中找出能盈利最多,或是对品牌最有益的方案。

一份强排方案中,通常包括对地块的研判、户型设置和配比参考方向、周边竞品调查、成本测算、毛利率预判等要素。比如,有些地块出让条件中除了规定容积率,还有限高要求,体量又不大,强排方案会建议做纯小高层或花园洋房;有的地块对开发商自持部分有要求,强排方案会建议将自持部分的户型做小,以利于今后转为长租公寓时灵活机动;有的地块处于市中心黄金地段,属于高端改善区域,强排方案中往往只设计100m<sup>2</sup>甚至200m<sup>2</sup>以上的大户型。

“每宗地块正式挂牌出让时,挂牌公告里都会写明该地块的相应指标,诸如容积率、可建筑面积等,根据这些信息可以大致做一个强排方案,有的还不止做一轮方案。”业内人士告诉记者,强排方案主要目的是确定这块地值不值得拿,多少价格以内拿到能有盈利空间。

杭州某品牌房企前期投资部负责人说,对于一些志在必得的地块,强排方案设计时就会考虑很全面,做什么类型产品,体量多大,大概会有多少货值,倒推测算出大致的土地成本价格。“可建筑面积相当于是确定了可售房源数量,一般我们做强排方案时都是往极限数量上去设计。”

拿到地后,只要在原有的强排方案上稍作修改,便能拿到规划部门报批,大大缩短前期建筑方案设计所需要的时间。

## 现场拍卖时故事多 网拍后最怕遇上新入杭面孔

以往,土地出让采用现场拍卖方式,一些竞争激烈的热门地块,往往会发生令人津津乐道的故事。

为了更全面了解热门地块都吸引了哪些房企报名,在土地资源交易中心报名办公地点处,有的开发商会派专人现场蹲点,以探虚实。“正所谓知己知彼,交易中心的人下班了我们才能收工。”曾负责前期土地竞拍的一名业内人士告诉记者,如果地价较高,房企之间会私下谈谈,看看是否有机会共同拿地。

到了正式拍卖的现场,趣事就更多。比如有的开发商喜欢让美女上去报价,赚个印象分;有的开发商因为现场气氛太热烈,而紧张激动到一不小心价格报高超出预期;很多外来开发商则一直用电话连线,由总部远程遥控竞价;有时候一下午要出让好几宗地块,有些热门地块竞争太激烈,导致后面出让的地块竞价时已是傍晚六七点,有些后排看客饿得不行,又不舍得错过竞价过程,便会叫面包或汉堡来充饥。

而其中最有趣味的,自然是宋卫平红衣赴会的故事。早年的杭州土地市场有个不成文的惯例,但凡绿城掌门人宋卫平身穿红衣坐镇现场,绿城看中的宝地便不会旁落他人。不过也有例外,比如10年前金松洗衣机厂地块(即现在的昆仑



公馆)出让时,老宋虽然着红色T恤亲赴现场压阵,但最后绿城却以总价100万元之差输给了旅游房产(后更名为昆仑置业),现场一片惋惜声,不过老宋本人倒是在土拍结束后露出招牌笑容冲大家作揖告别而去。

2013年9月5日华家池地块出让亦是杭州土拍会的一大经典。这一年是外来房企涌入杭州的大年。12家报名房企中,本土房企仅5家,最后参与书面竞价的只有绿城、滨江。眼看着前两宗地块被外来的绿地、世茂竞得,在最后的59号地块(即现在的滨江华家池)出让时,本土房企滨江集团每一次报价,现场都掌声雷动。这场土拍到最后仿佛成了一场本土保卫战,事关本土房企的颜面,价格倒成了其次。“当天拍卖我们是带着任务去的,一定要拍下一块地。”滨江集团相关工作人员如此回忆。

类似这样激情澎湃、甚至因为一时冲动拿地的场面,往往发生在现场竞拍时。随着去年9月起土地出让改为网上拍卖后,不少开发商感慨,程序简单了,气氛冷静了,只要在授权范围内报价即可,一旦超出这个价格就选择退出。“一些优质地块的竞价速度快了很多。”某本土房企投资部负责人表示,大房企比较稳健,对地块预期也很清晰,“关键看企业对地块未来的预期,胆子大点的按未来市场价拿地;胆子小点的以目前在售价格作拿地参考。”

网拍后,参与拍地的房企都是网上递交报名资料,不少开发商表示最怕碰上新入杭的面孔,都不知道谁是谁。这些房企出于实现首次入杭的战略目标,会不计代价。“想找他们沟通一下,谈一下合作拿地,都找不到人。”一家房企拿地部门的人士说起来就郁闷。

## 标准化复制产品 拿地两三个月便可施工

按规定,开发商拿地后需走一系列流程,立项、方案批复、规划许可证、施工许可证等,只有拿到施工许可证后,开发商才能开始施工。

以前,房企拿到地后,光产品规划这一项,打磨久一点的会花上一两年时间,中途时不时还要进行调整。如今,房企拿到土地后,大多开启快速周转的运行模式。“现在地价高,晚一天开工,一辆奔驰车就没了。”业内人士调侃道,以前土地价格便宜,放着就能增值,开发商自然不着急,也有充足的时间考虑做什么产品,但现在开发商等不起。

很多快周转型的房企,新进入一个城市,大多选择此前的成熟产品体系,根据当地实际情况稍作修改便可以出设计方案,拿地后两三个月内就能动工。

某全国性房企甚至连设计公司的钱也省下了,计划单价5万元/m<sup>2</sup>以下的新项目均沿用此前市场热捧的设计方案,不但节省时间,同时还能省下一笔数额不小的设计费。

“开发商项目做多了,大多已形成自己的标准化系列产品库,只要确定做哪类产品,从产品库里调出来,稍做调整就能用,早已驾轻就熟。”一名业内人士说,对品牌房企来说,如何实现快进快出比打磨产品更重要,毕竟建筑设计方案定得快,不但能大大节约前期投入成本,还能加快整个开发周期,“像三四线城市,只要复制一二线城市的产品,在当地就已经很创新了;一二线城市因为竞争压力大,在一些高端项目上,为了让产品更具竞争力,开发商会相应多花些精力。”

左图:当年宋卫平身着红衣到土拍会现场坐镇,通常意味着势在必得。  
本报资料图片

右图:2013年华家池三宗地块出让,前两宗地被外来房企摘走,滨江房产拿到最后一块地时,现场掌声雷动。  
本报资料图片

