

杭州第二批宅地集中出让,共成交14宗,各板块地价均有不同程度下降 9宗地底价成交,杭州地价回归理性

本报记者 印梦怡 蒋敏华

在全国土地市场普遍降温的当下,杭州亦不例外。10月12日,14宗地块完成出让,收金257.5亿元。其中9宗地底价成交,最高的一宗溢价率也仅11%。与5月首次集中出让的热度相比,开发商在拿地时回归了理性。

平均溢价率不到3% 其中9宗地块底价成交

今年,全国多个城市试点土地集中出让,其初衷是为了给土地市场降温,杭州亦在其列。今年5月,杭州首批57宗宅地集中出让,但热度不减,在挂牌阶段就已有22宗报价至封顶,12宗进入自持比例投报阶段。最终,超七成地块拍至封顶价+自持。

随着下半年房地产市场融资和贷款的收紧,楼市率先降温,土地市场也随之降温。第二批集中出让的土地中,17宗提前终止拍卖。

而成功拍卖的14宗地块中,有9宗仅经历一轮报价即成交,溢价率为0。据统计,14宗地块平均溢价率不到3%。

此次成交的14宗地块,相比同板块的高价地,地价均有不同程度的下降,平均降幅在8%以上。拿地的房企,以央企、国企以及滨江、绿城等本土开发商为主,这些房企的经营比较稳健,大多属于“三道红线”融资监管中较为安全的黄档和绿档房企。

房企利润空间增大 有助于楼盘品质提升

此次土地低溢价成交,开发商的拿地成本也将直接降低,从而增厚利润空间。

此次14宗地块的名义楼面价和精装限价之间的平均差价为11962元/m²,即便折算10%配建公租房的地价和建安成本,实际价差也有10000元/m²左右。这样的价差,算是近两年来的较高水平。

据测算,杭州首批集中出让的地块平均利润率为负值,除了少数项目可实现微利之外,大多数项目面临亏损。而此次出让的14宗地块,平均利润率接近5%,个别项目若成本控制得当,利润率有望达到10%。

“在杭州,要打造一个品质还过得去的楼盘,地价和房价差大概9000~10000元/m²,这跟此次出让的14宗地块平均差价基本一致。房企有了利润



彭埠地块是第二次土地集中出让中地价降幅相对较少的地块之一。

保证,理论上也会体现在品质上。”某本土品牌房企工程负责人认为,地价成本下降有助于杭州楼盘品质整体回升。

地价回归理性 专家:新房市场有支撑

此次杭州土拍降温并不意外,说到底前期调控的积极成果,有助于土地市场回归理性。

土拍规则的改变,可以说对于抑制土拍过热起到了立竿见影的效果。根据新规,同一家房企最多只能报名5宗地块,严查报名资金来源,取消勾地保证金制度,一系列组合拳使得报名房企数量明显下降。

此外受融资政策趋紧等因素影响,房企手头上的资金显然没有上半年宽松,虽有拿地意愿但是资金不足。

“此次杭州土拍遇冷,会对购房者的信心产生一定的心理冲击,但不用过于担心。杭州这几年人口流入量非常大,而且新房价格没有泡沫,即便地价下跌也几乎影响不到新房价格。此外17宗地块终止出让,也使得明年的市场供应量偏少,会对市场形成一定的支撑。”拿地宝研究院院长钱贤强认为。

杭州下一批地块集中出让预计要到明年年初。多家房企投拓部人士认为,部分房企当前正在努力降

低负债率,到明年初现金状况可能会有好转,可以参与拿地。

新闻+

全国多城土地流拍

今年下半年,全国多个重点城市对第二批集中供地“升级”了土拍规则。相较于首轮,第二轮土拍的溢价率几乎都显著下降,流拍宗数和临时撤牌宗数增加,底价成交成为主旋律,全国土拍市场已入秋。

9月以来,已相继有长春、福州、天津、青岛、济南、成都、苏州、沈阳、上海等多个城市在第二轮集中土拍前临时终止部分地块出让。

9月26日~27日,广州第二批集中出让48宗地块,25宗流拍,流拍率52%;10月11日晚,因无房企报名,北京第二批26宗地延期出让,其余5宗地块则底价成交;10月12日,武汉第二批共51宗地出让,撤拍8宗,流拍3宗,38宗底价成交。

10月8日下午,上海土地市场官网突发公告,“因需对地块规划建设条件作进一步调整优化等原因”,终止奉贤新城、松江永丰街道等7宗涉宅用地的出让活动,这也使得上海第二批集中供地的原27宗涉宅地块缩水至20宗。

地下室卖300万元,这本账怎么算

前几天,未来科技城红盘众安浦荷云邸最后一批160套房源摇号,因中签率不到10%而成为“8·5”楼市新政以来杭州为数不多的限售楼盘之一。

浦荷云邸之所以成为楼市话题,不仅仅是它的市场热度,还在于它的天价地下室。此次开盘,浦荷云邸最贵的一个地下室卖到了300多万元,创下了杭州楼市的又一个纪录。

资料显示,浦荷云邸此次开盘共有20个地下室,面积从100m²~131m²不等,单价2.2万~2.3万元/m²,总价超过300万元的共有3个。

由于地下室并不计入建筑面积,也没有产权证,此前带地下室的一些房源,比如排屋和别墅,都是将地下室作为赠送空间,并不会单独标出地下室的价格。那么,浦荷云邸为何要把地下室单独标价售卖?

事实上,浦荷云邸的地下室并非单独售卖,而是

跟一楼“捆绑”。如果没有限价,开发商完全可以跟以前一样,将一楼和地下室作为一个整体来标价。

可现在限价,就比如浦荷云邸的精装限价为37710元/m²。如果把地下室的300万元打包计入一楼房源总价的话,其他楼层的定价就要适当降低,否则均价就会突破37710元/m²。

在这样的逻辑下,开发商选择将地下室单独标价也就顺理成章了,同时也是利益最大化的一个方案。仅仅此次开盘的20个地下室,就可为开发商“增收”5000万元左右。

看完了开发商的账,再来看看购房者的账。比如浦荷云邸8幢101,面积145m²总价408.9万元,地下室总价305.9万元。如果将地下室总价折算进房价,单价大概4.93万元/m²,是8幢201单价(34400元/m²)的1.43倍。

那么,像浦荷云邸这样总高8楼的产品,一楼带

地下室和二楼的差价,合理的系数是多少?这其实并没有标准答案,不过限价之前的一些楼盘,同样是总高8楼的话,一楼带地下室的房源单价大概是二楼房源的1.2~1.3倍。

据一名参加摇号的购房者称,浦荷云邸选房时弃选率很低,尤其是前140号因为可以选到非一楼的房源,弃选的寥寥无几。当房源只剩下一楼之后,弃选的人才逐步增多。最后一套房源,是被180号选走的。

从这个数据来看,那些弃选一楼的购房者,肯定是觉得花大价钱买下这个地下室不值。当然最终选了一楼的人,也未必觉得这个地下室值这个价,更多的是珍惜这次难得的中签机会,毕竟房价的倒挂空间肉眼可见。



老蒋侃房

蒋敏华