

不动产登记被指不会逆转楼市 两会提振效应明显

■ 本报记者 李霖轶

3月1日,《不动产登记暂行条例》在全国范围内实施,我国不动产统一登记制度随之正式建立,不动产登记正式实施。今后,包括集体土地、房屋建筑所有权等在内的十类不动产将进行统一登记。哈尔滨、长春、沈阳、大连、西安、济南、青岛、武汉、成都、南京、杭州、宁波、厦门、广州和深圳15个城市,第一批实施不动产登记。

房地产的阵痛和规范化

酝酿多年的不动产登记让“房地产”兴奋起来。购房者希望通过不动产登记,让手中持有大量房产的业主们抛售,从而使得房价下跌。业内人士分析不动产或是为房产税做铺垫。部分企业把这当做营销噱头,“卖点——不动产登记急售,价格可谈”的小广告多了起来,事实上,这些打着“不动产登记急售”的房价并没有降低。

春江水暖鸭先知,对房地产行业最敏感的莫非房企了。北京城建三投资集团执行总裁徐天薇对不动产登记也提出了自己的看法,“这是好事,国家应该早就出台相关的条例,这对后期的整个的这个系统化、制度化的管理都是非常必要的,但影响很有限,我们也没有做什么反应,房价不会马上跌,最终对房价的影响不是在登记制度,在更多的影响房价的因素中,它顶多可以算是一个导火索。”

这与市场的期待和声音并不一致。早已告别遍地黄金的房地产似乎是“雪上加霜”,不动产统一登记,“房叔房婶”尤其是政府官员便无所遁形,房价或许可以跌,众多买房的人翘首以盼的就是这一天。根据人民网的两会调查,33.09%的网友希望不动产登记可倒逼房价合理化。房地产商潘石屹也曾经表示,如若实施不动产登记制度,房价会上涨。

宁波富达副总裁、董秘赵立明对《中国企业家》记者分析道,“潘石屹认为房价马上跌主要是因为这个房地产税,事实上,前两年,专家开始讨论这个房地产税,现在正处于房地产行业白银时代,房地产税的去向不明让市场的观望情绪更加浓厚,房地产税如果很‘凶猛’,那么房价肯定会像潘石屹所说的那样马上下跌。如果房地产税合理,经过调控,对房地产的影响也只能算是阵痛。”

对此,徐天薇觉得不动产登记并不具备可以直接使得房价下跌的“威



本报记者 林瑞泉/摄

力”,“房价受太多东西的影响了,包括现在的杠杆调控、减息等等,这不能受某一方面影响就下跌。”

徐天薇表示,“即使房价有所变化,也是一阵子的,是阵痛,慢慢地还是有交易量,会有刚需”。至于众多“吃瓦片”的“房哥”“房姐”们,徐天薇认为,可能实施两三年后,对他们的影响会比较小。

徐天薇所提到的“阵痛”她认为是必然的,在库存量居高不下和需求疲软的房地产现状下,众多的房企管理者出乎意料地接受现状,并且做出了理性分析,徐天薇便是如此,“阵痛是必然的,你不能总是在一个混乱的市场上浑水摸鱼,永远有那么大的利益点,这是不正常的,中国的房地产需要调整和规范化了。”

两会上最关注的也是房地产税

经济学家马光远认为,《不动产登记暂行条例》的出台意味着,中国究竟有多少房子这个困扰所有人的问题有可能搞清楚。也将意味着,有这个基础数据之后,房产税的征收也有了基本依据。

“这不仅是房产税前期的铺垫,我觉得它也是在为整个中国把脉房地产作铺垫。”房产税征收涉及的面很广,徐天薇预测短期之内政府还得斟酌一番。

事实上,在不动产登记落地之时,房地产相关工作也在积极推进。去年,税务总局政策法规司副司长靳万军在《关于全面推进依法治税的指导

意见》新闻通报会上表示,2015年将推动房地产税等相关税收立法。

目前,备受关注的便是正如火如荼进行的两会,全国政协委员、财政部副部长朱光耀在回应有关房地产税的提问时说,中国怎么开征房地产税,仍在研究的过程中,总的说来由人大牵头,财政部配合,过程要非常谨慎。全国政协委员、财政部财政科学研究所所长贾康也在接受媒体采访时透露,房地产税立法草案内部一直在做。最晚应该是在2017年两会后实施。全国政协委员、上海社科院城市与房地产中心主任张泓铭表示,按照世界上的惯例,房地产评估是按金额来征税的,房地产税的税率并不会很高。

“不难看出,今年两会对房地产行业起到了很大的提振作用,毕竟房地产行业还是稳点好,房价不能过度下跌。”赵立明还提到部分专家此前对房地产税的过度解读,加上部分购房者很容易受到影响,使得市场陷入“遥遥无期”的观望中。

库存量成痛点

房地产行业已今时不同往日。据《中国企业家》记者了解,宁波的房企去化率均出现不同程度的降低,去化率下降的部分利息成本也在不停地增加,财务成本成了房企的“头疼问题”。

高居不下的库存量已然成为众房企的痛点,当《中国企业家》记者提到宁波富达的库存量时,赵立明谈到了宁波的房企整体现象,“以前,项目一开盘,一个月内可以卖掉七八十套,现在也只能卖掉三四十套,基本下降

三十至五十套,宁波市场大概是这么个状况,我们的情况相对好一点。”

北京的市场相较来说情况好一点。但是,似乎是受“穹顶之下”的影响,徐天薇并不赞成人力物力都集中在北京等大城市,随着环境的愈加恶劣和生活成本的增大,徐天薇预测很多北京外来人口将会出现“返乡潮”,每座城市都有一个发展点,在未来会形成新式的区域中心,而不是就以北京为中心。而在北京的,随着老龄化的加重和独生子女增多,在10年后,每家都会有2-3套房子,人们对房地产的需求会锐减。

徐天薇在谈及不动产登记对企业的影响时,她再一次提到企业自身的产品和服务,“影响没那么大,重点在于你在做什么,你专心做产品,这些登记制度,包括中国的经济制度,这些固然有影响,有些企业它肯定会去考虑怎么应对,但我们就没有太多反应,我们专心做好我们的产品就好。产品和服务才是重中之重。”

这和赵立明的想法不谋而合,“企业要生存、要发展,产品和服务肯定要努力做好,根据市场需求来做,同时加强营销。新项目必须重新定位,但是老项目、老产品现在想改变比较难。”

房地产长期以来对中国GDP的重要作用,房地产尤其是近期实行的不动产登记自然成为两会的热议话题。全国政协委员、经济学家厉以宁表示,房地产的经济拉动作用不可低估,仍要振兴房地产,而前提是企业在结构调整中要耐心等待阵痛和困难。张泓铭则表示不动产登记不会逆转楼市。

58同城收购安居客 房地产中介合并成趋势?

■ 本报记者 李霖轶

近日,58同城正式对外宣布以2.6701亿美元并购安居客集团,并以现金加股票的方式进行并购,58同城将成立房产事业部,整合58同城及安居客双方的房地产业务,将构建面向新房、二手房、租房等全领域业务。

这意味着,58同城将进入新房市场,安居客在租房方面的不足或也可以被58同城补足。但58同城CEO姚劲波在收购安居客发出的内部邮件中表示,安居客将继续定位高端专业找房平台,而在去年3月安居客因为中介服务险些遭遇滑铁卢,以最后“服软”告终。尽管如此,58同城和安居客的合并仍令人期待达成宣传语的效果:1+1>2。

中介“抱团”正流行

无独有偶,北京二手房市场最大的中介链家与上海二手房市场排名第二的德佑地产近日也宣布合并,双方将共同打造全新品牌“新链家”,集成房屋管理、租赁、交易、金融、衍生服务内容,大量房产交易将在这个平台上达成,布局全国市场,实现从传统服务模式到房产O2O的转型。值得

一提的是,链家在2月份还并购了成都最大的二手房中介伊诚地产。

在半年房产中介合并成趋势的时候,这并不难理解,房地产低迷时期,房企和房地产企业迫切想“活下来”,但由于房地产中介天生对房企的依赖性和市场竞争,房地产中介想要“活得”更久更好已不能再重复以前的“玩法”。

“2014年中介行业面临整个交易规模的下跌以后,其实他们整个经营状况确实碰到很大的困难,所以他们就在思考应该跟平台之间处理怎样的关系。通过去年3月、4月,大家基本上达成一致了,因为我们会坚定地做平台。”安居客CEO梁伟平表示。

并且,在营收大增的同时,58同城的净利润却在去年第四季度出现高达七成的下滑,且出现530万美元的运营亏损。财报显示,58同城在市场推广及新业务58到家的孵化上共计投入6044万美元,接近Q4营收的75.3%。

上海易居房地产研究院研究员严跃进表示,58收购安居客,说明目前中介面临三个困境。而通过抱团,则可以走出这三个困境。第一,中介机构业务相对单一,盈利空间不大,若没有一个大规模、多维度的业务分支,那么在市

场运作中容易被动。第二,中介机构若通过传统的业务扩张来实现规模的提升,速度比较慢,风险也比较大,而通过企业之间的兼并收购则能够实现规模的快速扩张。第三,中介收购的模式有横向收购、纵向收购两种模式。前者是对同类业务的企业进行收购,后者则是对产业链上各个环节的企业进行收购。58收购安居客,两类模式都存在,符合两个企业竞争优势互补的需求。

机遇挑战各参半

无疑,“抱团”是房地产中介开始发展的第一步。

严跃进同时提到,中介抱团会成为趋势,但主要在中型中介公司产生。一方面,此类中介公司面临不进则退的问题,而且从经营成本看,比传统的私人的“夫妻店”、全国化的大型中介都要高,所以必须通过抱团来降低运营成本,而且实现企业品牌力的扩张。

但是,一系列迹象表明,58同城在半年年的发展充满挑战。银申万国去年年底的研究报告指出,58加大对品牌广告、销售团队扩招、移动端推广以及O2O和研发团队扩招的投入,应对竞争对手激进的市场营销投入。同时,

招商证券也预计与赶集网的广告战和58到家推广将导致58同城在2015年亏损。

值得一提的是,58同城在互联网方面投入了相对较高的资金。姚劲波称,公司从半年前开始在房产、汽车和本地生活等垂直业务领域发力,并宣布了10亿美元的投资框架。2月首个案例是全资收购驾考平台驾校一点通,以此切入汽车O2O行业。加上这一次的安居客,此外58同城还并购了e代驾、土巴兔、魅力91、驾校一点通……10亿美元已经花出去了超过3亿美元。

姚劲波的回称短期看重的不是盈利,“10亿美元将投入集中在细分品类的创业公司上,从租车到结婚、装修、找房子、找工作、买宠物狗、买二手车”。

现年39岁的千万富翁姚劲波对此次收购安居客有自己的想法:最终可以做房产交易金融服务。“将从信息服务快速转向交易模式,认准O2O、认准交易。在收购安居客之后,其业务层面将对58同城起到很好的补充作用,也可以助推58同城的O2O大战略。”但业内人士表示,这对于58同城是机遇挑战各参半的事情,从目前来看,风险甚至偏多。

鬼城还有机会 满血复活么?

鬼城逆袭能否实现,取决于人口和产业能否落地,如果没有人口进入,没有产业支撑,鬼城很难有大的改变。一线、二线城市人口的吸引力比较大,一般不会存在这种现象,鬼城一般是三、四线城市房地产过度投资形成的。

■ 本报记者 李霖轶

正在如火如荼进行的全国两会发出一个讯号:作为经济的一大拉动力,房地产市场需要健康、平稳的发展。

这对房地产的回暖有着重要意义。但事实上,房地产的发展状况让人“不忍直视”,谈房色变的时代似乎才刚刚开始,在这其中,“鬼城”无疑是房企和地方政府不可言喻的“痛”,也是房地产回暖的一大障碍。但就目前看来,我们对“鬼城”束手无策不断在影响和摧残着房地产市场,长此以往,对经济的“杀伤力”更不可小觑。《中国企业家》记者就此主题采访了首都经济贸易大学教授、房地产研究中心主任赵秀池和复旦大学地产运营研究所所长蔡为民。

《中国企业家》:目前,房地产进入下行阶段,“鬼城”的存在更是让库存量需求和需求严重不对等,你如何看待?

赵秀池:任何商品库存量和需求都不可能完全吻合,零库存是最理想的状态,但不可能完全实现,更何况是房地产这种特殊的商品。其实,有一定的库存,对消费者来说,反而有了更多的选择余地,也对开发商提升产品的质量、设计更人性化的产品,起到了一定的督促作用。目前库存量和需求的差距较大,主要有如下原因:楼市低迷下,房价下调,挤出了房地产投资,而城市原有户籍人口的刚需相对饱和,房地产市场已经进入存量房时代;新型城镇化导致的新增人口,由于收入较低,购买能力有限;在高房价下,租赁住房不失为一种理性的选择。

蔡为民:鬼城是地方政府为了政绩,为了形象工程,一味地去开发新区,执意蛮干的结果。数据是这么显现的,目前我们既有的建成的城镇容纳了7亿人,把现在在建设中的、建成的量加在一起可以容纳34亿人,就算我们不以家庭为单位,每个中国人可以分到两三套房,就成鬼城了。开发商的盲目扩建只是其中一个原因,这也是地方要承担的责任。

《中国企业家》:鬼城能否逆袭?

赵秀池:鬼城逆袭能否实现,取决于人口和产业能否落地,如果没有人口进入,没有产业支撑,鬼城很难有大的改变。一线、二线城市人口的吸引力比较大,一般不会存在这种现象,鬼城一般是三、四线城市房地产过度投资形成的。

蔡为民:以上海为例,资源、资本、人才导入的情况和国际接轨的状况,人口导入,今天我们的农村可以导入城市的人口已经很有限了,农村只剩下老人儿童了,并且人口导入只能形成1%可以买房屋购买能力,我们所谓的53%的城镇化,那是因为有百分之十几是无法拿到城市户口的,但是在城市生活的,这是在改革开放几十年中逐步形成的,每年百分之一的城镇化,那时候的经济活力,房价不能与现在相提并论。鬼城的解决方法就是炸掉,推平,种树,减少雾霾,听起来像是一个笑话,但这是真正有效的方法,如果政府一边在协助开发商去库存,一边在卖土地,这是恶性循环。

《中国企业家》:郑东新区的“复活”让很多人和很多城市看到希望,产城融合是否有效?是否可复制?

赵秀池:随着城市的发展,产业结构在不断升级,第二产业占的比重越来越小,第三产业占的比重越来越大。郑东新区的发展与其金融服务业等第三产业的发展有很大关系。城市在发展中关键是要根据当地的特点,找到自己的定位,做出自己的特色。宜工则工,宜商则商。每个城市的发展都有其自己的特色,郑东新区的复制也是有一定条件的。最重要的就是要根据自己的资源禀赋,发展自己的优势产业,打造自己的品牌。如果产业功能区的打造能够源源不断的吸引企业和产业人口入驻,则产城融合就能实现,鬼城也就不复存在。否则,没有人气聚集,则会变成一座空城、鬼城。

蔡为民:按照目前房屋的建成量,产城难以融合。中国长期以来靠的是人口、薪资、土地、环境四大红利,现在已经行不通了,更重要的是中国正在走产业结构转型的道路,廉价商品已经到越南、缅甸、泰国了,工业区、开发区的量已经远远超过了我们所需要的量。如果富士康都进来了,那新城没问题,但是富士康有几个工厂呢?

《中国企业家》:今年的两会,提振房地产是重要话题,也是房地产发展中的最大障碍?

赵秀池:房地产业发展中的最大障碍主要是资金和土地问题。因为,房地产业的生产都需要巨额资金的垫付,而其中成本中最贵的就是土地。除此之外,就是房地产业能否把脉城市的脉搏,密切与城市的发展相结合,作为城市运营商和服务商,生产出适销对路的多元房地产。

蔡为民:从消费者的角度讲,住房需求还是有,但问题是,消费者在哪里,数量够不够,质量好不好,有没有能力买房,我们前面所提到的转化率只有1%,大部分人只能租房,这对房地产的刺激作用是有限的。从房地产的总体情况来看,一线城市没问题,部分的二线城市也没问题,但大部分的三线城市是有问题的。