

资金链断裂恐引多米诺骨牌效应

# 杭州申请破产房企是当地欠税大户

近日，杭州金星房产开发有限公司(以下简称金星房产)正式向法院申请破产引发了业内外的强烈关注。这也是今年杭州首家申请破产的房企。

记者近日从杭州市余杭区人民法院证实,3月30日,金星房产申请破产。目前余杭区人民法院已正式受理这一案件。法院相关人士称,按照司法程序,将对其进行资产清算。

## 破产前曾为热销楼盘

金星房产位于杭州市余杭区,迄今仅有一个开发项目,即“西城时代家园”。

该楼盘位于杭州城西余杭区老余杭板块,文一西路与狮山路交叉口,分三期开发,建筑类型为多层和小高层,总户数1000户左右。其中一二期已经交付,三期还有790套房尚未交付。

记者登录透明售房网查询获知,截至目前,“西城时代家园”已全部售罄。

公开信息显示,“西城时代家园”分10次申请预售,每平方米成交均价从2006年的4300多元,一路上涨,到最后一张预售证申领的2011年4月,成交均价达11895元。

根据购房合同,“西城时代家园”三期有382套房的交付时间为去年年底,其余交付时间为今年6月底。目前“西城时代家园”三期已经封顶,部分外立面也已经完工,剩余工程主要是绿化和水电煤气等市政管道建设。

但在今年3月31日,“西城时

代家园”三期的业主陆续接到短信,内容称余杭区法院已依法受理金星房产公司破产案;“西城时代家园”三期后续各项工程将于4月1日起陆续开工,其中去年底和今年6月底到期房屋所涉工程力争于7月底前完工。

短信无疑将金星房产的真实境况暴露给了业主。事实上,早在去年12月,“西城时代家园”便处于停工状态,造成不能按时交付的房源多达839套。

根据杭州市2010年11月下发的《杭州市商品房预售资金监管实施细则》要求:开发商不得直接收存购房款,购房人的预付款要全部存入银行资金监管账户;预售资金使用实行封闭式管理,银行根据项目节点完工证明,分批次向开发商支付资金。动用资金必须经监理单位、银行等多方同意。

余杭区房产信息网上的有关资料显示,《杭州市商品房预售资金监管实施细则》实施后,西城时代家园项目共申请过3次预售证,涉及327套房源,成交均价在9900~11000多元/平方米。有关人士根据公示的均价与建筑面积计算,这三批房源共涉及商品房预售资金约3.4亿元。

“由业主购房支付的该项目商品房预售资金账号,目前余额为零。”据知情人士称,项目工程建设商品房预售款,已被开发商挪作他用,去向不明。

## 资金链断裂成致命伤

工商资料显示,金星房产成立



于2001年,但自2008年起,该公司先后经历了5次股权转让,4次法定代表人变更。目前为中江控股所控制。

不少知情者认为,金星房产的破产,只是起家于香料香精的中江控股董事长——俞中江的产业王国崩塌的连锁反应之一。

杭州市余杭区房地产协会会长尤初阳认为,金星房产申请“破产”并非出于自身原因,而是受到了母公司浙江中江控股有限公司的拖累。

中江控股公司的网站显示,该公司总部位于杭州,是一家涉足地产、酒店、防污漆、香精香料、通用机场的多元化控股集团。

据了解,中江控股在2008年接手金星房产并介入房地产行业。但在2012年初,公司主动向当地政府汇报资不抵债情况并寻求保护。中江控股由此也被称为“2012年浙江第一起资金崩盘案”。

据悉,目前中江控股旗下有三十几家关联公司,债权债务错综复杂,“整个中江已经资不抵债。”知情者说,即便中江控股的资产都抵押变现,仍有约30亿元借款还不上。

除了欠款还有官司。浙江金华、绍兴、杭州余杭区等多地法院的公告上,有多则中江控股集团及其董事长俞中江被列为被告的开庭预告,案由大多是“民间借贷合同纠纷”。

而申请破产的金星房产,在今年杭州市地税局曝光的所有欠税企业中排名第二,其“西城时代家园”项目欠税2398万元。

因为欠税,小区内有多套房源已被法院查封。其中40余套房子被余杭区人民法院资产保全,原因是浙江金桥投资管理合伙企业起诉金星房产欠税,标的额4000万元。

在今年2月,购买了“西城时代家园”期房的近百名业主,还曾到售楼部维权,原因是“金星房产延期交付”。

## 会否引发多米诺骨牌效应

余杭法院承办金星房产破产清算案的法官称,因为此案刚受理,具体情况还在核查中。

杭州楼市素来被业内人士看成“风向标”,在楼市调控背景下,金星房产申请破产,也引发了市场的联想。

尤初阳认为,金星房产主要是由中江集团投资失败引发的连锁反应,而并非本轮房产调控政策所致。

在他看来,金星房产破产只是个案,并不具有普遍代表性。“目前,余杭区乃至杭州全市商品房出现价格下跌,成交量有所回升,房地产企业资金有所缓解。”

但也有资深业内人士认为,目前房地产政策层面没有松绑的迹象,金星房产申请破产可以视作持续的调控和市场低迷形势之下,开发企业经营和资金遇到困难缩影,成交相比去年已大为不如。“去年的销售让房企深陷资金困局,今年只会更加困难。如果应对不慎,将会出现更多的金星房产”。

而近期有关房地产“库存”的数据显示,2012年中国500强房企的房产库存额已达到4.9945万亿元,存货均值同比增加50.34%,增幅较2010年进一步攀升6.47个百分点,平均每500强房企的存货已达到99.89亿元,创历史新高。

(摘自《中国青年报》)

# 万科等标杆房企抄底囤地

## 行业大洗牌加速

2012年一季度,房地产调控的政策预期不改,住宅市场继续受到抑制。在土地市场,年后各地方政府开始新一轮推地,但由于开发商过去几年积地未消,同时对未来房产市场发展预期也不甚明朗,普遍奉行“加快销售、减缓拿地、确保资金安全”的策略,拿地意愿不强。全国住宅用地市场成交形势依旧惨淡,土地价格和溢价率也持续走低。

然而,市场最低点恰是抄底的最佳时机。4月,万科今年首度拿地,耗资1.9亿布局唐山;恒大在许昌、牡丹江等地购地,精准布局三线市场;招商地产自今年起每月出手,频繁低价拿地。分析人士认为,市场持续低迷,中小企业此时无力也不敢拿地,而此时标杆房企拥有销售、融资等优势,有实力在土地市场低位时抄底。此轮调控将促成行业大洗牌,未来房地产行业的集中度将不断提高。

## 住宅用地溢价率创历史低位

2012年一季度,中国指数研究院监测的100个城市住宅用地楼面均价连续第二个季度同比、环比均下降。今年首季度,百城住宅用地楼面均价为1388元/平方

米,同比下降11.2%。其中28个城市住宅地价同比上升,49个城市下降(其余23个城市2012年或2011年一季度无成交)。具体不同类型的城市,44个出台限购政策的城市(以下简称“限购城市”)平均价格同比下降20.7%,而无限购的56个城市(以下简称“非限购城市”)上涨6.8%。从价格涨跌幅来看,同比涨幅较大的主要是非限购城市,如惠州、泉州等,降幅较大城市主要是华东和华南地区的限购城市,如三亚、南京、上海等。

2012年一季度,百城住宅用地平均溢价率降至历史低位,为1.9%,环比再次下降,已低于2008年三季度的阶段性低点2.7%。相比去年一季度,仅10个城市溢价率上升,溢价率为0的城市增至35个,比去年一季度增加23个,增长近2倍。具体到不同类型的城市,限购城市平均下降22.9个百分点,非限购城市平均下降16.8个百分点。溢价率较高的城市以中西部和珠三角的三线城市为主,如南昌、东莞、南宁等。溢价率同比下降较大的城市主要集中于长三角和中西部地区,如郑州、新乡、扬州等,而上升较大的10个城市主要位于环渤海和中西部地区,如南昌、柳

州、廊坊等。

## 重点城市土地出让金缩水近半

作为房地产市场上游,土地市场今年以来一直呈现供需双降的局面。土地卖不出高价,屡屡底价成交,政府宁可不可推地,一季度重点城市土地供应量创下近5年来最低水平。

在中原集团研究中心监测的13个重点城市中,3月份全部用地供应990公顷,环比下降25%,处于2008年以来的较低供应水平。其中居住用地供应量仅为202公顷,依然处于历史低位水平;商办用地供应143公顷,环比微增6%。

由于开发商购地意愿低迷,一季度居住用地供应量695公顷,同比下降35%,是近5年中同期最低供应水平;商办用地一季度供应量354公顷,同比下降15%,在近5年中处于同期较高供应水平。尽管相对于居住用地,一季度商办用地供应较为充足,然而商办用地供应依然低于去年同期水平,一定程度上反映了目前开发商购地意愿低迷。

土地市场的低位运行,令地方政府的土地出让金收入亦大幅缩水。在中原集团研究中心监测的13个重点城市中,一季度商办用地出

让金同比大减52%,同时居住用地成交量亦持续低位,同比下降48%;导致13个城市全部用地出让金仅887亿元,同比大减47%,达到近5年中同期第二低位。

## 标杆房企抄底布局二三线城市

然而对于房企来说,低迷的土地市场正是抄底的最佳时机。由于中小房企资金实力较差,且对市场节奏的把握能力有限,在市场低迷时期往往不敢也无力拿地。但大型标杆房企此时已嗅到入市时机,底价拿地,重点布局二三线城市,以囤积后续发展动力。

在蛰伏3个月,4月6日,万科2012年首度出手土地市场,耗资1.9亿元拿下了两幅位于唐山路北段东部建华东道地块。这是万科在唐山的第三个项目,由此实现了万科在唐山东、西、南三个方位的全面布局。2012年整个一季度,万科在土地市场均未出手,毫无斩获;而去年同期,万科在12个城市拿地19幅,规划建筑面积高达548万平方米,投入106亿。对于万科来说,2012年去存货、少买地是安全过冬的企业策略,但土地作为必不可少的生产资料,仍必须适时补充土地储备。

4月上旬,恒大在许昌、牡丹

江等三线城市新增土地储备三幅,占地面积近30万平方米。在2012年前4个月,恒大保持每月在发展潜力巨大的二三线城市进行土地储备,共计16处地块,规划建筑面积337万平方米,成交金额共计60亿元。恒大地产预计今年市场表现不会太好,有意将一些产品进行调整,而趁土地市场低迷时期持续储备优质地块,契合并保障了恒大今年战略的推进。

招商地产今年也在大举拿地。4月10日,招商地产再次发布购入天津地块的公告。至4月中旬,招商地产继续着每月购地的布局步伐,已在北京、天津以及贵州毕节三地新增土地储备共计119万平方米,规模超过去年同期的4倍,置地投入逾40亿。2012年的招商地产以雄厚的资金实力,在土地市场表现非常活跃,频繁低价拿地,在全国范围内快速传播着品牌影响力。

业内人士认为,从近期土地市场上的表现来看,大多数中小房企的融资渠道相对艰难,而万科、恒大等龙头企业在销售、融资和贷款方面显然更具优势。此轮调控将是行业洗牌的重大契机,未来房地产行业的集中度将不断提高,优势资源逐渐向大型标杆房企聚合。

(摘自《上海证券报》)