



促进去化 新房联卖模式兴起

□本报记者 董添

今年以来,一线城市新房市场相比二手房成交普遍低迷。一线城市新房市场主要为限竞房,但去化率较低。其中,北京地区限竞房去化率目前不足4成,库存量达到历史新高。限竞房去化速度较慢和位置偏远有关,也和限竞房供应量大有关。针对新房存在的去化问题,房产信息服务平台和房企及代理机构近期成立联卖平台,借助互联网渠道加大营销力度,降低营销成本,提高服务水平。业内人士称,解决信息不对称问题有助于推进去化工作,房地产生态圈需要开发商、中介、代理多方共同发力。借助互联网的营销渠道,加快项目周转,缩短回款周期。

新房去化率较低

中原地产研究中心数据显示,截至8月中旬,北京限竞房入市时间达到14个月,合计完成限竞房签约17915套,平均网签均价为4.9万元/平方米,完成网签面积约188万平方米。按照面积计算,网签完成率仅39.2%。

上述机构指出,2018年6月以来北京地区入市限竞房项目59个,合计超过88期,供应住宅40497套。截至目前,北京地区限竞房库存量达2.2万套,达到历史新高。从单月网签数据看,限竞房最近2个月签约有所攀升,但与供应量相比库存依然高位。限竞房已经连续14个月出现供应大于签约的情况。

中原地产首席分析师张大伟对中国证券报记者表示,目前限竞房市场分化严重。除少数位置优秀的项目签约相对活跃,大部分项目入市后吸引力不足,“二八分化”现象明显,20%的项目占据的销售额超过80%。

张大伟表示,目前北京入市的限竞房项目普遍降价10%左右。即使这样,除个别项目外,整体市场依然表现欠佳。大量的7090同质户型,导致限竞房去库存难。从目前供应的限竞房户型看,90平方米以内的套数占比达68.6%。预计限竞房供应量将持续增大,而去化难题依然存在。从土地出让情况看,一线城市土地供应多以限竞房为主。这就意味着未来很长一段时间限竞房仍然是新房市场供应主体。

诸葛找房数据研究中心分析师国仕英对中国证券报记者表示,限竞房去化速度较慢,既有位置偏远的因素,也与限竞房大量供应、购房者选择增多等因素有关。限竞房的销售表现不仅要看项目所处的地理位置、周边配套等情况,还要看二手房市场的整体走势。就目前北京市场而言,限竞房的市场占有率超过6成,为北京市场的供应主力。限竞房的优势在于新、小区建筑品质、园林规划等方面较二手房存在一定优势。但限竞房位置普遍偏远,交通不便,学区与配套建设通常不如二手房。

构建新房联卖平台

针对新房市场存在的去化难问题,房产信息服务平台和房企及代理机构近期成立了新房联卖平台。以58同城为例,公司与世联行、同策咨询、金地集团、旭辉集团、中原地产、我爱我家集团联合启动PMLS共建战略,旨在高效打通新房交易各个环节,构建全新的新房交易生态互联体系,深入构建新房营销服务平台。此次联合启动共建战略,是继今年6月份58同城宣布启动跨平台合作之后对新房营销服务平台建设的进一步深化。

58同城CEO姚劲波表示,由于环境发生变化,今年以来新房变得难卖了。新房联卖平台为合作伙伴提供新房联卖服务。58同城、世联行、同策咨询联合打造的58爱房PMLS平台,希望通过新房联卖帮助开发商更好地卖房,推动房产快速销售,快速变现。

姚劲波表示,未来3年,由58同城、世联行、同策咨询主导建立的新房联卖平台(PMLS)将拓展3万亿新房联卖市场。新房联卖将全面赋能房产市场。

58同城副总裁赵彤阳表示,今年以来,新房业务在58同城的“安居”战略中地位越来越高。此前,新房频道放在58同城二手房页面,今年提出来放在58同城首页,“二手房业务仍然是58安居战略的重点,二手房市场前景广阔。”

借助互联网降低成本

金地集团高级副总裁陈长春表示,房地产市场整体流动性变弱。而房地产企业整体面临地价上升、建筑材料成本上升、房价下降等诸多压力。房地产行业需要有一些更低成本、更便利的方式,帮助房地产企业在产品、服务、客户市场等方面搭建桥梁。

陈长春表示,房地产商过去更多是提供住宅,现在更多的是提供服务。互联网给房地产行业带来了巨大变化,产品采购环节、物料供应环节都更加便利。公司逐步打通家庭智能化和社区智能化,为社区建立一些服务系统,为业主提供更多服务。从产品到服务,公司在58同城提供的平台感受更深。互联网给房地产企业带来更高效率、更低成本、更便捷的运营模式方式。

旭辉集团董事长林伟表示,出现买房难、卖房难的根本问题是需求端信息不对称。地产行业须剖析消费者诉求,整合资源,提升效率,以客户为中心。新房销售市场方面,随着目标、用户和传播渠道的转变,精细化、精准化的新房营销时代即将开启。房地产生态圈需要开发商、中介、代理多方共同发力。

针对房企控制成本的问题,诸葛找房数据研究中心分析师国仕英对中国证券报记者表示,在限价难以放松的情况下,房企拿地需要做好经济测算,理性拿地。特别是同时存在住宅、自持商业、租赁用地的情况下,房企需要平衡好资金的长短期使用,才可能实现盈利。项目具体开发方面,应在控制成本的前提下,提升项目品质,推行绿色化、智能化、健康化,做好差异化竞争。借助互联网营销渠道,加快项目周转时间,缩短回款周期。

控制节奏 找“钱”要紧 房企拿地策略生变

□本报记者 江钰铃

“从近期房企发布上半年业绩时的集中表态看,接下来几个月土地出让市场会明显降温。”一位资深地产分析人士8月23日对中国证券报记者表示,不少房企包括龙头房企对于接下来的拿地策略表露出少有的谨慎态度。比如,富力地产此前“暂停拿地”的文件出于公司董事长之手。融创则表示,下半年没有什么指标,除非特别好的地块会拿一点。

梳理北京、广州、厦门、大连、西安等城市的2019年宅地供应计划可以发现,尽管多个城市的调控方向是增加土地供应,但实际上部分城市今年宅地供应计划量较上年有所下降。

中原地产首席分析师张大伟表示,2019年第二季度,房企掀起一波拿地高潮。随着资金收紧,7月以来土地市场出现降温态势。8月以来,房企整体拿地明显减少。在融资收紧的预期下,预计房企拿地意愿继续下降,土地出让市场将明显降温。

房企谨慎

尽管上半年业绩继续增长,但不少房企对未来预期偏于谨慎。这在拿地策略上表现尤为明显。

8月22日,富力地产董事长李思廉在公司2019年上半年业绩发布会上透露,流传的一份富力集团内部下发的《关于要求地区公司确保完成销售任务的通知》提到“下半年原则上暂停拿地工作”。这份文件是他本人起草的。不过,李思廉强调“暂停拿地”并不是一块地都不拿。“遇有优质土地项目等特殊情况,可单独呈报集团董事长审批。”

融创管理层同日表态,上半年有点机会,但拿地并不多,到4月底就基本停止了拿地;下半年没有什么指标,除非特别好的地块会拿一点。

8月21日,万科表态不会在三四五线城市拿地。在公司2019年上半年业绩推介会上,万科首席运营官、执行副总裁张旭表示,万科根据收了多少钱回来才去拿地,没有固定的拿地计划。“我们拿地集中在长三角、珠三角这些区域,三四五线城市不会进。”

对于“不拿地”、“三四五线城市不会进”等原因,房企给出了自己的解释。

李思廉说,从目前情况来看,融资条件比较紧,企业出于对自身的保护,保守一点正常。融创则表示,5月市场高位后,融创控制了拿地节奏,规避拿地的风险,仅增持少量优质土地资源。万科董秘朱旭表示,面对下半年高度的不确定性,万科将牢牢把握经营的“基本盘”,在上半年的基础上继续巩固和深化既定工作思路。

上半年在北京、昆明、合肥、郑州等一二线城市频有斩获的雅居乐,下半年拿地节奏同样趋于保守。公司董事局主席陈卓林表示,预计下半年在回收的成本中拿一半用来买地,但具体要看现金流情况。“有好的项目就投,下半年应该有机会进行收购合并。”

碧桂园的拿地策略有所不同。公司常务副总裁程光煜在近日召开的上半年业绩发布会上表示,“关于拿地,碧桂园

秉持一线到五线均衡布局。但是,合适的、符合标准的地有机会才会拿。”

如何“找钱”

“在房地产市场,拿地主要看融资,融资难时土地流标多。”对于土地出让市场与资金的关系张大伟如此总结。

“‘便宜’的钱能否找到、偿债结构如何等因素,会影响房企土地储备方面的布局。”某房企财务负责人对中国证券报记者表示,目前许多房企勒紧裤腰带过日子。“哪怕土地储备保守一点,也要保证现金流正常运转和债务结构合理平衡。”

对于下半年如何“找钱”,房企都给予了浓墨重彩的描述。

万科总裁、首席执行官祝九胜表示,融资收紧对整个行业都有些影响,资信好、经营稳健的企业更容易适应些,其他企业面临的挑战可能会大些。“万科一直坚持较稳健的策略,根据货币市场的变化来调整经营节奏,持续控制好负债率,保持好信用评级;关注货币市场变化与资本市场、客户市场、土地市场、房产市场的关联关系。”

8月22日,融创中国主席孙宏斌出席公司投资者会议时表示,楼市调控对下半年房地产市场的影响“特别大”。融创持有大量现金作为应对策略。

张大伟认为,融资收紧对民营房企影响相对更大。从近期企业拿地的结构看,民企拿地少,国企占比多。整体看,资金成本成为企业拿地的主要决定因素。“相对于民企而言,国企融资方面更有优势。”

数据显示,8月以来拿地偏多的房企以国资背景居多。中原地产研究中心数据显示,截至8月23日,拿地前十名的企业中六家具有国资背景。

供地收缩

从目前情况看,房企拿地策略已趋于保守,其中就有

“钱贵难找”的隐忧。土地出让方面,尽管多个城市对于楼市调控多有“增加供地规模”、“加强土地供应”等表述,但从今年的供地计划看,多较2018年有所降低。

以北京为例,2019年度安排国有住宅用地950公顷。其中,商品住宅用地600公顷。而2018年北京供应商品住宅用地为650公顷。

中国证券报记者对比多个城市的供地数据发现,合肥、郑州、西安、重庆、大连、佛山等二三线城市今年计划供地量较2018年有所下降。“今年第二季度,土地出让处于高峰。在总体供地偏紧的情况下,下半年一些城市宅地供应预计比上半年更少。”前述资深地产分析人士表示。

从实际情况看,优质地块与一般地块对于房企的吸引力差别很大。其中,优质地块出让可以保持高溢价。

以江苏南通日前出让的一宗地块为例,多家房企历经239轮报价,最终以溢价率84.82%由某房企获得。业界人士认为,该地块区位优势明显,交通便利,周边配套成熟,教育、医疗、商业资源丰富。

但在不少三四线城市,低溢价率出让、底价出让甚至流拍,成为土地出让市场常态。从8月19日至8月23日的土地出让市场情况看,多个城市的多宗土地底价出让或低溢价出让。

在土地出让市场整体降温的背景下,房企拿地继续聚焦优势区域。

对于接下来的房企拿地策略,张大伟表示,仍然会聚焦一线城市和强二线城市。中原地产研究中心数据表明,截至目前,万科、保利等18家标杆房企2019年以来拿地已达10031亿元。其中,在一二线城市的拿地金额达7349.49亿元,占比73.27%。该比例也是近几年以来的高点。

万科表示,接下来拿地将聚焦长三角、珠三角区域。碧桂园称,从全国项目布局看,集中于粤港澳大湾区和长三角地带,广东、浙江、安徽、上海等地项目较多。“长三角、粤港澳等地相关城市的地块出让接下来会有看点。”前述资深地产分析人士表示。

房企加快周转积极回笼资金

□本报记者 王舒嫄

截至8月23日,全国Top10房企中已有7家发布了2019年半年度业绩报告,总体维持稳健增长,净利润均超过百亿元,盈利能力高于行业平均水平。土地储备方面,龙头企业储备充足,多数房企将采取适当收缩的拿地策略,加快销售进度,以保证流动性充裕和杠杆率下降。

土地储备充足

据半年报披露,上半年万科新增土地54宗,总规划建筑面积1372.8万平方米,同比下降33.0%。保利新增44个项目,计容面积826万平方米,同比下降45.3%。华润置地以总价120.6亿元增持39宗土地,计容建筑面积共计10211万平方米。中海地产在内地和香港地区合计新增24宗土地,新增总楼面面积464万平方米。新城控股上半年新增土地储备共计80幅,总建筑面积达2459.20万平方米。从地域分布看,房企在一二线以及部分热点三四线城市新增土地储备占比较高。

土地储备总量方面,截至报告期,万科、保利、融创中国、新城控股在建及规划中土地储备面积均在1亿平方米及以上,分别约为1.53亿、1.5亿、2.13亿和1.34亿平方米。截至6月底,华润置地总土地储备面积达6737万平方米。从目前情况

看,龙头房企土地储备充足,均预计当前储备可满足未来2-3年的开发使用。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,从当前龙头房企的土地储备规模看,部分房企增速有所放缓。这与今年强调项目销售有关,土地储备相对较保守。“从绝对规模看,大型房企拥有大量土地储备,仍依旧拿地,但增幅有所收窄。”

下一步,预计房企将继续保持理性、谨慎的拿地策略。碧桂园管理层指出,将坚持稳健的财务政策和风险控制措施,审慎、务实补充优质土地储备。融创中国表示,下半年将继续严控投资,放缓拿地的节奏,仅在确保流动性充裕及杠杆率保持长期下降趋势的前提下,把握少数特别优质的机会。新城控股也将优化现有土地储备,积极回笼资金,控制负债规模。

交通银行金融研究中心资深研究员夏丹表示,面对监管政策以及市场环境的变化,房企减少拿地或理性审慎的拿地,同时尽量加快库存土地的去化开发,加快促销回款,收缩杠杆。

保持流动性充裕

资产负债率方面,严跃进表示,降低融资成本和负债规模是当前地产企业需要做的工作。从实际情况看,部分房企

积极进行偿债工作。预计第三季度部分房企依然会有新动作,特别是在以价换量等方面。

龙头房企财务结构较稳健,现金流充裕。据半年报,截至报告期末,万科账面有息负债2253亿元,较年初减少358.9亿元。净负债率较2018年底提高至35%,持续位于行业较低水平。公司在手现金1439亿元,对即期有息负债的保障倍数高达2.2倍。保利同样适度降杠杆收敛拿地战略,账面有息负债2710亿元,净负债率为76.64%,较期初下降3.92个百分点,较去年同期下降16.6个百分点。

融创中国管理层指出,虽然负债比率短期内有所波动,但流动性依然充裕。截至6月底,现金余额覆盖下半年到期有息负债超过3.1倍。下半年将继续快速销售,释放经营现金流,并严控土地投资,努力使2019年年底的负债比率下降,并保持长期下降的趋势。

中国社会科学院金融研究所房地产金融研究中心主任尹中立表示,龙头企业负债率有所降低,反映出龙头企业风险控制方面力度有所增强,预计下半年房企整体负债率会继续下降。

偿债能力方面,夏丹指出,当前借新还旧已经能够覆盖存量房企债务,房企今年债务压力不大。明年下半年到后年会迎来境内债的偿债高峰。