

中国证券报记者日前对北京地区豪宅市场进行实地走访发现,临近年末,别墅类项目成交趋冷。不少开发商为了实现年底回款,五环外以限竞房为代表的别墅类项目推出较大幅度的降价促销活动,但看房和买房的人数依然较少。相比之下,受近期二手房市场成交回暖影响,五环内、千万级别以上的成熟社区改善型住房成交量出现回暖,价格也小幅走高。北京地区豪宅市场整体分化明显。



新华社图片

# 北京成熟社区改善型住房成交回暖

□本报记者 董添

## 别墅成交清淡

中国证券报记者走访了位于大兴区、房山区、丰台区等多个五环外别墅项目发现,受开发商年底回款压力增大等因素影响,不少别墅类项目降价促销力度较大。有的项目目前的折扣相比“金九银十”期间更为吸睛。但从现场情况看,五环外别墅类项目并没有引起太多购房者的兴趣,无论是看房还是成交,整体较为平淡。这在以限竞房为主的楼盘项目中,表现得尤其突出。

“目前在售的别墅项目,基本都是地上和地下结合的联排或独栋。地上部分和地下部分分开定价,地上部分和地下部分面积大致相同。其中,地上部分是按照限竞房的价格标准制定的,价格大概是5.6万元-5.7万元/平方米,地下部分定价为2万元/平方米。这个价格相比开盘时大概降了20%左右。目前,地上部分和附近的刚需普通住宅相比价格大概高出1万元/平方米左右。如果把地下部分和地上部分面积一起算平均值,每平方米大概4万元左右,比附近刚需住宅每平方米的价格低很多。”位于南五环外某限竞房销售人员对中国证券报记者表示。

即便如此,别墅看房数量和成交量依然不乐观。据头部中介销售人员介绍,这和很多项目是限竞房交付标准有关。

“限竞房由于受成本影响,项目交付跟一般意义上的别墅项目有很大的不同。首先,一般开发商的别墅项目会单独设立,而限竞房的别墅项目为了降低成本,会和普通

刚需住宅、洋房等项目混在一起,缺少别墅项目应有的私密性,配套也是按照刚需房建设的。其次,从外立面看,限竞房别墅项目为了节约成本,很多不是贴砖或贴大理石,而是刷漆和涂料。最后,房子内部也基本上是毛坯构造。很多限竞房别墅项目都达不到别墅应该有的高端化品质,因此南五环外在售的几个别墅项目,销售情况整体不太乐观。”多位中介销售人员在接受中国证券报记者采访时指出。

中国证券报记者获悉,购买上述楼盘的客户基本上都是对这个片区有所了解,比较熟悉周围环境,认可周围居住体验。买来用于家庭自住的比较多,也有少部分用于投资。

## 特价房源多

在走访过程中,中国证券报记者发现,很多别墅项目近期都推出了特价房源,其中不乏头部开发商项目。很多特价房源已经处于即将交付的状态,无论从价格还是入住时间都有很大的吸引力。但由于交通、配套设施等吸引力一直欠佳,即便推出较多特价房源,成交量依然平淡。

以位于房山区、丰台区交界处的青龙湖片区为例,由于该片区独特的水库资源,入驻的楼盘基本主打康养和改善。中国证券报记者走访发现,这些片区项目基本没有刚需房所必须的地铁、大规模成熟社区及商业、学校、医院等。

“合院项目每栋包括上下五层,优惠活动之前,单栋最低价格在1100万元左右。12

月开始,单栋最低价格900万元起步,如果不要车位还能便宜。”位于青龙湖片区某头部开发商销售人员对中国证券报记者表示,“项目2021年交付,上下五层都是精装交付,按照我们的标准,如果客户自己装修,光装修费都要100万元不止。我们就是年底冲量,年底之前交齐首付的20%就可以,后续资金到位情况可以谈。”

即便如此,现场看房人员仍然顾虑较多。“能买得起别墅的人,年龄一般都处于上有老、下有小的状态。这些别墅项目周围没有已建好的优质学校可供上学,医疗配套不太成熟,交通也不太便利,都是摆在面前很现实的问题。”多位看房人对中国证券报记者表示。

对于看房人的这些顾虑,开发商销售人员指出,“这主要和别墅市场整体不景气有关。对于房地产市场而言,购房者有明显的从众心态,也就是买涨不买跌。如果房价和成交量一直都处于高位,目前这个定价,销售肯定火爆。”

而针对配套不足的问题,上述开发商指出,在项目拿地时,都有相应的配套建设用地。随着入住项目增多,学校和医院会进一步完善。

## 成熟社区受青睐

相比之下,受近期二手房市场成交回暖影响,五环内、千万级别以上的成熟社区改善型住宅成交量出现回暖,价格也小幅走高。

“我们猜想和很多公司最近发了年终奖有关系。”中国证券报记者走访位于北京地区的多个中高端知名成熟社区时,相关中介销售人员称,“我们也比较纳闷,成交量突然就上来了,上千万的改善型住宅,之前门店一个月也就出手2、3套,11月我们卖出去10套,12月刚过一周多,就成交了4套。”

以位于西南二环外某2006年左右建成的品质小区为例,在经历了11月和12月的大幅成交后,该小区在售房源数量稀少。在售房源中,很多业主待价而沽。

“我们卖房是为了去海淀买学区房,目前市场成交不错,先卖掉这套去海淀租一段时间,慢慢再看学区房。”有业主对中国证券报记者表示。

对此,中介人员指出,北京已经很多年没有“金九银十”了。相反,“金九银十”之后才会进入真正的旺季小高峰,这种旺季一般会持续到春节前。11月成交量已经上来了,后续价格会不会变,主要就看12月的量。如果还保持高位运转,成交价上涨是大概率事件。

“价格没动,成交量位于高位,是最利于换房客户操作的。价格既不会卖亏,也不会长时间卖不出去。”某资深销售人员对中国证券报记者表示,“之前千万级别的非学区房不太好卖,最近一段时间却供不应求,这主要和这些地区配套成熟、房产保值和升值空间大有关。毕竟是二环外的次新房,如果房价下跌,也是最抗跌的品种之一。目前这类房子成交回温,说明二手房市场已经出现了一些回暖的变化。”

# 房企拿地热情回升

□本报记者 董添

临近年末,房企拿地热情回升,热点地区优质土地溢价率再次攀升。为了缓解拿地资金压力,不少房企采取联合体拿地的方式。中国证券报记者观察到,土地市场成交再度活跃,既与房企年度销售目标完成率、销售回款率整体较高有关,也和热点地区挂牌土地数量和数量同步有所提升有关。

## 成交活跃

中原地产研究中心统计数据表示,截至目前,上海、杭州、广州3个地区土地出让金额超过2000亿元,北京、南京、武汉、宁波、佛山、苏州、成都、重庆8个地区土地出让金额超过1000亿元。重点监测的50大城市年内土地出让金额达到3.75亿元,同比增长幅度达到20.7%。

进入四季度,以深圳为代表的热点地区土地市场成交依然火爆。11月23日,深圳密集出让8宗住宅用地,总成交价为339.81亿元。这是深圳年内规模最大的一次土地出让,单日成交总金额也创历史新高纪录。这8宗地共吸引了万科、融创、金茂、保利、中海、金地、华润、招商、华发等25家房企参与竞拍。最终分别由融创+华发联合体、深圳地铁、万科、佳兆业、安联高速、金茂、电建、中信竞得。

据了解,这8宗宅地分别位于宝安区、龙华区、坪山区和光明区,总建筑面积约为224万平方米,起拍总价约为294.42亿元,最高限制总价约为426.8亿元。除宝安区地块用于建设可售人才住房外,其他7宗地均用于建设普通商品住房,且均采用“双限双竞”的办法以挂牌方式出让。

对此,中原地产首席分析师张大伟分析认为,整体来看,疫情的影响逐渐转淡,多个地区集中出让大额热点地块,使得土地市场成交金额持续提升。在经济全面复苏、资金相对宽松的背景下,房企拿地积极性逐渐提高,使得土地市场热度持续提升。从成交地块的溢价率看,不少地区土地溢价率出现了较明显的攀升。虽然从全国范围看,土地价格没有出现全面的上涨,但部分城市土地价格已经达到历史高点。

## 集中拿地

针对房企参与土拍积极性提高的原因,张大伟指出,疫情对房企的资金链影响虽然大,但国内融资难度降低,部分企业拿地积极性再次提高。房企开始积极拿地,主要是为了追求市场规模,特别是很多近年拿地很少的企业,也开始积极拿地。从二季度以来,不少房企判断市场会快速企稳,政策刺激楼市,拿地积极性明显提高,特别是5月至10月,土拍市场整体行情持续升温。此后,各地市场继续复苏,大部分城市土拍恢复了疫情前的平均水平。

部分房企集中拿地趋势明显。12月3日,济南8宗地块集中出让,总出让面积为385亩,总成交额为35.88亿元。最终,招商蛇口以总价12.35亿元竞得奥体西路以东、中林路以北的A、B地块以及盛福片区A8地块。其中,奥体西路以东、中林路以北的A地块,出让面积为1.6万平方米,土地用途为商务金融用地,起始价为1.64亿元。奥体西路以东、中林路以北的B地块出让面积为2.13万平方米,土地用途为商务金融用地,起始价为2.17亿元。盛福片区A8地块,地块位于历下区天香路以东、宏宇路以西、中林路以北、杨柳路以南,出让面积为4.95万平方米,土地用途为住宅用地,起始价为8.54亿元。

中国证券报记者观察到,临近年末,热点地区集中挂牌优质地块,也是引发房企积极竞拍的一大原因。12月4日,浙江省杭州市以129.8亿元挂牌7宗主城区地块,包含2宗住宅用地,5宗商业/办公用地。7宗地总出让面积为32.33万平方米(约485亩),总规划建设面积116.1万平方米,预计将于2021年1月5日入市。

## 联合体涌现

除自身积极参与土地招拍挂外,中国证券报记者梳理发现,近期房企通过联合体拿地的现象整体较多。

从联合体组成看,多数是区域性房企和品牌房企之间的合作。12月8日,成都市以拍卖方式成功出让一宗城镇住宅用地。最终,成都开元锦澜置业有限公司(成都城投)、金茂西南企业管理(重庆)有限公司(金茂)以8.9亿元竞得。地块溢价率为14.8%,楼面价为15500元/平方米,配建并无偿移交统筹住房面积比例为9%。

不少联合体竞得地块溢价率较高,且在出让前进行过激烈的角逐。12月7日,江苏省南通市以挂牌方式成功出让一宗住宅用地。经过434轮竞价,南通市房地产开发集团有限公司、江苏吉浩置业有限公司以98355.32万元竞得,楼面价为14047元/平方米,溢价率为40.47%。

不少联合体竞得的地块属于一线热点地区的优质地块,地块成交总金额较高。12月4日,上海1宗住宅用地成功出让,最终由融信+保利+招商联合体以52.129亿元竞得。地块名称为静安区中兴社区C070202单元268-01地块,地块东至轻轨3号线,南至轻轨3号线,西至宝昌路,北至宝源路,土地用途为住宅用地,出让面积为2.43万平方米,起始价为52.19亿元。

对此,多位地产观察人士对中国证券报记者表示,联合拿地可以均摊风险、控制成本。通过联合拿地可以实现资源互补,房企之间各取所需。比如有的企业在产品上或者销售层面上更有优势,那么大家联合拿地后,就会由一家企业操盘,其他房企作为战略投资方。而这种拿地方式也存在一些弊端。一方面,大型房企之间联合拿地,首先出现的是谁是操盘者的问题,还有联合拿地房企之间对一宗地块的价格接受程度,每个房企的上限或许不同,如何达成一致,也是一个难点;另一方面,在项目进入销售阶段时,各个房企对项目销售周期和阶段的把控也会有所不同,有的企业西高价出售、获取高额利润,有的企业希望快周转、回笼资金。对于利润和快周转之间的平衡,也需要各个联合体的企业去协商解决。

# 城市群成房企投资布局“主阵地”

□本报记者 张军

各房企11月销售数据已相继披露。机构统计数据显示,11月TOP100房企超7成销售业绩实现同比增长,部分头部房企单月销售金额、销售面积实现两位数增长。

经济基础好、人口流入量大的热点城市成销售“主战场”,这类城市也是房企投资布局主要阵地。有分析人士认为,在当前环境下,房企投资将更加倾向具备长期需求支撑的一二线城市和核心城市群。

## 业绩靓丽

据机构统计,11月,中国恒大、中国海外发展等头部房企销售实现两位数增长。截至11月末, TOP100房企中近8成销售业绩超去年同期。设定全年销售目标的房企中,近6成完成率达90%以上。

中国恒大11月实现合约销售额460.7亿元,同比增长24.3%;合约销售面积509万平方米,同比增长31.7%;前11个月,累计实现合约销售额6786.6亿元,同比增长16.9%,提前完成全年6500亿元的销售目标;累计合约销售面积7575.4万平方米,同比增长34.5%。中国恒大11月实现销售回款555.7亿元,前11个月累计实现销售回款5863.1亿元,超过去年全年4715亿元的回款额。

中国海外发展11月实现销售额348.28亿元,同比增长65.2%;合约销售面积172.89万平方米,同比增长56.2%。前11个月累计实现合约销售额3209.36亿元,同比增长10.0%;合

约销售面积1714.62万平方米,同比增长4.8%。

碧桂园11月实现权益销售额约571.4亿元,权益销售面积约661万平方米,同比则分别下降5.00%、8.98%。

中指研究院数据显示,前11个月, TOP100房企销售额均值为1128.2亿元,增长率均值为12.0%。销售额超千亿的房企有32家,较去年同期增加5家。

## 二三线城市成交活跃

克而瑞地产研究中心数据显示,其监测的29个重点城市11月新建商品房成交面积2801万平方米,环比增长4%,同比增长16%。

其中,一线城市成交面积343万平方米,环比下降1%。克而瑞地产研究中心称,分城市来看,受供应量低影响,11月北京和上海两地成交面积环比均出现下降。深圳受供应放量叠加限价政策影响,部分项目售价低于市场预期,“打新”火热,成交面积环比增幅较大。如备受关注的深圳华润城润玺一期,该项目一期仅推售1171套房源,符合选房资格的购房者达到9690户,中签率仅约12%。“买到房相当于中500万大奖”“万人抢房”“众筹打新”等词被贴到了该项目上。

二三线城市11月成交面积2457万平方米,环比增长4%。在克而瑞地产研究中心监测的重点城市中,6成城市11月的成交面积实现环比增长,涨幅多在40%左右。就具体城市来看,成都以62%的环比涨幅领跑,西安以43%的环比涨幅排在第二名,徐州、南京、常

州等紧随其后。

克而瑞地产研究中心称,成都、西安两地11月销售面积环比大幅增长主要得益于供应量增加,经济基础继续向好,城市热度提升。易居研究院智库中心研究总监严跃进认为,徐州及周边城市房价上涨主要或受高铁规划利好消息影响。

## 城市群成投资热土

销售火热城市多是房企投资布局的主要选择地。

亿翰智库数据显示,11月30日至12月6日,其监测的50强房企中的18家房企在16个城市合计获得土储面积349.2万平方米,合地价为368.3亿元。投资主要聚焦环渤海区域,大连、济南合计成交面积达120万平方米。其中,龙湖集团和中海企业发展分别斥资11.36亿元、12.42亿元,各在大连斩获一宗宅地。

11月,万科A新增16个开发项目,合计权益建筑面积252万平方米,投资金额为139.19亿元,投资城市包括佛山、盐城、徐州、武汉、南京等。其中,佛山的权益建筑面积为33.3万平方米;江苏盐城、南京等四地的合计权益建筑面积约48万平方米,占比近20%。

据克而瑞地产研究中心统计,11月50强房企新增拿地建筑面积的53%位于30个城市。今年以来,50强房企拿地TOP10城市的建筑面积占总投资的25%。2018年-2020年,50强房企拿地TOP20城市中以重庆、武汉、成都、西安、长沙、杭州等城市为主。随着市场持

续分化,这类城市仍将稳坐核心地位,成为房企投资的首选城市。

金辉控股执行总裁陈朝荣日前表示,都市圈未来对人口的吸引力将具备一定优势,是未来新房市场进行结构分配的重点区域,房企布局的动力和区域内市场竞争都将加大。布局都市圈将是公司投资的一个重要方向。

“十四五”规划建议提出,优化行政区划设置,发挥中心城市和城市群带动作用,建设现代化都市圈。加快建设交通强国,完善综合运输大通道、综合交通枢纽和物流网络,加快城市群和都市圈轨道交通网络化,提高农村和边境地区交通通达深度。

中信建投指出,贯穿“十四五”期间的最大国情是中国进入城市化下半场,“十四五”规划中明确提出建设以人为核心的新型城镇化。该阶段最大的特点是城市群及都市圈的发展,以及存量房地产市场的进一步深化。

国泰君安认为,基建带来的人口流入进入尾声,城市群的重构将以产业链的连动为基础。当前处于经济发展的第三轮大周期,是以制造业为核心动能,人口流动会紧随产业而进行,更细化的产业分工形成产业链连带,将是重塑城市群的关键。在此背景下,房企布局也将出现重大转移,并带来布局城市群的新周期。

“在‘房住不炒’及融资监管趋严背景下,房企投资会更加倾向于经济基础好、资源聚焦能力强、具备长期需求支撑的一二线和核心城市群。”中指研究院企业研究总监李建桥告诉中国证券报记者。