

优化调整住房供给结构 深圳计划三年供应居住用地1103公顷

本报记者 蒋翰林 深圳报道

近来,粤港澳大湾区内的多个城市接连优化楼市调控政策,作为一线城市的楼市风向标之一,截至目前深圳楼市调控政策并没有发生变化。

不过,《中国经营报》记者在走访中发现,经过去年二手房指导价等一系列深度调控,深圳购房者似乎已越来越从容冷静,不少购房者希望深圳能守住来之不易的调控成效。

根据克而瑞数据统计,截至5月31日,深圳今年共入市22个项目,其中触及积分入围制的新

盘仅有1个,开盘项目中超过一半去化不足五成。

购房者从“一房难求”到“冷静从容”,背后是深圳供给关系的优化调整。近日,深圳发布了2022年度供地计划,全年全市建设用地供应1200公顷,其中居住用地365公顷,占比30.4%。

在2021年创下“居住用地供应历史新高”的基础上,今年深圳再度实现住房供应规模的增长。记者梳理发现,过去3年,深圳居住用地计划供应规模分别为150公顷、292.3公顷、363.3公顷,连创新高,并且连续3年占比超过30%。

“打新人”理性购房 楼盘去化差异大

伴随供应量增长、市场回归理性,购房者选择也更加从容。

当下,深圳正迎来新一轮新房推盘高峰。6月,深圳潜在入市新盘有21个,其中不乏多个2021年集中供地的项目。据美联物业全国研究中心统计,随着新盘的密集入市,深圳新建商品住宅去化周期从去年8月的3.4个月提高至10.1个月。

伴随供应量增长、市场回归理性,购房者选择也更加从容。购房者张倩(化名)告诉记者,她从2020年以来参与了四次新房“打新”,然而,认筹房源“日光”,张倩也是四次“陪跑”。不过,张倩最近停下了看房脚步,她表示,“新房越来越多,现在买房更理性了,从自身经济承受能力出发,慢慢选合适的。”

记者在端午期间走访了光明区的部分新房项目,许多项目推出了节假日促销活动,但前来看房的人并不算多。尤其是刚需市场,多数项目在推出数月后仍有在售房源。例如光明某新盘,开盘打9.1折销售,折后均

价4.28万元/平方米,房产中介人员秦甜(化名)告诉记者,这个价格已经相当于两三年前光明区新房的价格。

“这个板块6月还有两个新房项目入市,都会推出优惠活动。”秦甜表示,许多光明区的新房项目都在5月开始加快去化速度,以避免更激烈的竞争。

5月26日入市的新房项目海德园,是2022年深圳目前唯一启动积分的楼盘,也是今年以来认筹数最高的楼盘。根据海德园公布的认筹情况,经过层层资格审核,686批次客户将通过摇号争夺239套住宅,中签率约为34.83%。从最后公布的人围积分53.5分来看,比去年低了将近10分。

而在二手房方面,秦甜告诉记者,最近成交开始增多,“5月份我成交了两套二手房,但都是业主让价才促成的。”秦甜亦称,她所在的中介门店这两个月都是接近指导价成交的,最高一套高出指导价约15万元。

住房信贷政策利好 楼市信心逐步恢复

6月将成为我国宏观经济能否起底回升的一个重要观察期,在此背景下,楼市快速复苏的基础仍不牢实,6月楼市行情预计仍将以“稳”为主基调。

从近两个月二手房录得量的走势看,在多轮政策利好的促进下,市场信心的确出现了恢复的迹象。根据深圳市房地产中介协会的数据,5月深圳二手房录得量为2801套,环比增长10.3%。

记者梳理发现,今年前5个月深圳二手房成交量约为7700套,而2020年仅4月深圳的二手房成交量就为7679套。通常深圳二手房市场成交量以5000套作为“荣枯线”,目前市场交易量离该数值仍有很大差距。

乐有家研究中心数据显示,4月成交量排名前20的深圳二手楼盘中,有超五成的小区业主挂牌价环比出现了下调。

“进入5月,有个别业主出现小幅反价,但都没有成交。”秦甜告诉记者,这些“反价”房源已经挂牌一年以上,业主也都是因为最近政策利好,抱着试一试的态度,而购房者面对业主“反价”也趋于谨慎,量力而行。

近期的住房信贷政策的变化,也给楼市注入了信心。日前央行、



位于深圳光明区一新盘开盘,当日推出9.1折优惠。 蒋翰林/摄影

银保监会发布《关于调整差别化住房信贷政策有关问题的通知》,首套房房贷利率下限调整为不低于

银监会发布《关于调整差别化住房信贷政策有关问题的通知》,首套房房贷利率下限调整为不低于

深圳首推居住用地供应三年滚动计划

针对存量土地有限,深圳市规划和自然资源局提出“优民生、增居住、强工业、控商办”的用地结构优化理念。

为了平衡供需矛盾,巩固来之不易的调控成果,今年,深圳居住用地供应规模再次刷新历史纪录。

近日,深圳市规划和自然资源局发布《深圳市2022年度建设用地供应计划的通知》(以下简称“《供应计划》”),《供应计划》指出,补齐民生短板,全面提升教育、医疗、文体等民生事业发展水平,是今年深圳的工作重点。2022年,民生设施用地计划供应548公顷,且均为新增供应,占整体规模的45.7%,居第一位。

按照《供应计划》,2022年度深

圳计划供应居住用地365公顷,包括商品住房用地215公顷(新增供应116公顷、更新整备供应99公顷),公共住房用地150公顷(新增供应110公顷、更新整备供应40公顷)。而去年计划供应的商品住房用地为149.3公顷,今年计划供应商品住房用地明显大幅提高。

值得注意的是,深圳首次发布了居住用地供应三年滚动计划,计划2022—2024年度全市供应居住用地1103公顷,年平均供应居住用地367.7公顷。对比前三年数据,深圳居住用地计划供应规模分别

为150公顷、292.3公顷、363.3公顷,连续增加供应量以平衡供需矛盾,体现了“稳地价、稳房价、稳预期”的调控方向。

针对存量土地有限,深圳市规划和自然资源局提出“优民生、增居住、强工业、控商办”的用地结构优化理念。记者梳理数据发现,近年来深圳商业服务用地的确大幅减少。2020年,深圳规划商服用地达到107公顷,占比8.92%;2021年缩减到52.3公顷,占比4.6%;到2022年只剩下34公顷,占比2.8%。深圳市规划和自然资源局提

LPR(贷款市场报价利率)减20个基点,二套房按现行规定执行。

针对深圳房贷利率的执行情况,记者咨询多家银行个贷经理了解到,随着5年期以上LPR的降低,目前深圳市场主流房贷利率首套最低为4.75%、二套房贷利率最低为5.05%。以500万元的新房为例,若贷款30年,购房者首套每月可少还约320元的月供,30年总共能省下超过10万元。

“5月的市场回温与央行货币政策的利好有直接关联。”深圳市房地产中介协会认为,5月深圳二手房市场交出了一个较为令人满意的答卷,但不可否认,当前我国宏观经济正面临着巨大下行压力,居民收入预期扭转仍言之过早。因此,6月将成为我国宏观经济能否起底回升的一个重要观察期,在此背景下,楼市快速复苏的基础仍不牢实,6月楼市行情预计仍将以“稳”为主基调。

借力楼市政策暖风 房企力促销售抓回款

本报记者 方超 张振 上海报道

在各地优化调整楼市政策的背景下,房企如何借力政策暖风提振销售业绩备受关注。

根据旭辉控股(集团)有限公司(以下简称“旭辉控股集团”,00884.HK)6月8日披露的未经审核营运数据,今年5月份集团合同销售(连合营企业及联营公司的合同销售,下同)金额约108亿元,合同销售面积约65.01万平方米;今年1~5月,集团累计合同销售金额约496.4亿元,合同销售面积约334.38万平方米。

另据克而瑞研究中心最新统计数据,今年5月份,百强房企实现销售操盘金额4546.7亿元,环比增长5.6%,同比降低59.4%,单月业绩同比降幅仍保持在较高水平。

《中国经营报》记者采访多位业内人士了解到,在多地接连出台楼市调整政策的情况下,房企正在强力促销售抓回款。而在投资方面,也有房企人士对记者表示,未来会越来越重视一二线城市。

“随着国内疫情得以有效控制,叠加房企冲刺半年度业绩,势必将加大供货力度,6月将是验证各城市市场成色的重要节点,并给下半年市场定调。”克而瑞研究中心分析认为,规模房企在6月及第三季度,也需尽可能加紧供货供应,同时积极营销以提高去化率水平。

“各显神通”促销售

楼市政策暖风频吹之下,房企销售业绩或正逐步企稳回升。

克而瑞研究中心日前发布的《2022年1—5月中国房地产企业销售TOP100排行榜》显示,5月份,得益于各地楼市纾困政策,加之“五一”假期房企推盘及营销积极性提升,在供应放量下市场成交略有复苏。

“虽然目前部分城市松绑调控,政策面有缓和、好转的趋势,但行业整体仍处在深度调整期,短期内市场的供求和成交也尚未有明显转暖迹象。2022年企业发展应以稳健为主,提升自己造血能力、保证现金流和经营安

“换仓”回归一二线

在全力促销售抓回款的同时,房企亦在加速“换仓”,回归一二线城市等核心区域。

中指研究院发布的最新数据显示,今年1~5月,TOP100企业拿地总额4681亿元,拿地规模同比下降64.7%,降幅比上月扩大8.8个百分点。权益拿地金额TOP100榜单入围门槛为14亿元,较2021年5月下降15亿元。

记者梳理今年前五个月的房企拿地区域选择发现,正呈现出集

加速转变经营思路

尽管房企正大力促销售抓回款,并坚持审慎投资策略,但在多重因素影响下,发展依然面临着不少挑战。

克而瑞研究中心数据显示,从规模房企2022年的业绩目标情况来看,截至目前,仅有10余家上市房企公开披露了全年业绩目标,数量较往年40家左右的水平锐减。

记者梳理部分上市房企定下的全年业绩目标发现,诸多房企的

全是关键。”克而瑞研究中心此前分析称。

在此情况下,“抓销售、促回款、保现金流”正成为诸多房企工作的“重中之重”。

长三角地区某TOP30房企相关负责人向记者表示,目前各家房企皆在冲刺销售,其所在房企5月份的销售数据比4月份要好。而另一位房企人士亦表示,公司在销售方面采取“一盘一策”的策略,全力冲刺销售业绩。

记者梳理多家房企5月份的营销数据也发现,利用“五一”假期等关键节点全力促销售抓回款,成为房地产行业的共同选择。

体回归一二线城市、加码核心区域的趋势。

“二线城市房企拿地占比最高,城市群中长三角居首位。从布局城市等级来看,50家代表房企2022年1—5月在二线城市的投资面积占比最高,为63.9%。从布局区域来看,企业热衷于在长三角拿地,占比达到42.3%。”中指研究院分析认为。

以总部位于浙江省杭州市的滨江集团为例,长三角区域是公司

年度目标变动较大。其中,绿城中国(含代建)提出2022年的业绩目标较2021年增长6.5%,滨江集团的该项数据则为0%,而大部分房企则下调了业绩目标。

“具体来看,在公开披露业绩目标的规模上市房企中,多数企业截至4月末的目标完成率不足25%,有半数企业甚至不足20%。”克而瑞研究中心分析认为,从中长期来看,企业经营逻辑将加

据了解,今年“五一”假期,阳光城川渝区域天澜道11号项目通过组织“天澜荟夏日江岸露营下午茶”活动,并在阳光城·哈罗小镇“假日小队—哈罗成长微营地”开展互动等方式,“以12+场活动,吸引来访共1025组,区域趁势热销破亿元”。

而在福建省厦门市,禹洲联发·环阅城项目也在“五一”假期取得了“项目案场到访约500组客户,销售4500万元”的成绩;大唐地产广西公司在“五一”期间实现销售额2.8亿元,超额完成指标,“其中属大唐新希望·臻园最为突出,351%指标完成率和完成

的重仓之地。财报数据显示,截至2021年年末,在土地储备中,公司大本营杭州市的占比高达60%,浙江省内包括宁波、嘉兴等二三线城市占比达25%,而浙江省外的占比仅为15%。

在杭州市2022年首轮集中土拍中,滨江集团以总价184.35亿元将11宗土地收入囊中。此前有杭州房地产行业专业人士对记者表示,滨江集团加码杭州房地产市场,源于其对杭州市场更熟悉。“品质、

速转变,不再追求高杠杆发展及大规模增长,而是更注重维持利润率稳定,提升经营效益,“房企将在商业、酒店、物管等多元业务领域择优发展”。

在商业领域,越来越多的房企近年来涉足其中,并获得了快速发展。例如,在去年超额完成85亿元商业运营收入既定目标的新城控股,2022年全年计划新开业吾悦广场25座,到2022年底开业总数达

金额皆荣登广西公司榜首,成为“双冠王”。

“这份成就的获得与大唐新希望·臻园团队的硬核创新战略布局密不可分。”据介绍,大唐新希望·臻园团队通过“云直播”“云互动”,工程“透明化”新思路 and “线上引流,线下强转化”等活动全力促销售。

亿翰智库分析认为,为了更快实现业绩变现,精准把握节假日销售机会,房企推出了一些促销活动,特别是针对一些长龄库存项目,促销力度更大,在促销行为的助推下,房企的销售业绩也能在一定程度上得到改善。

品牌在杭州市市场有更强的影响力,市场份额也一直处于第一位,此次拿地或是为了补充更多的货值。”

“4月,房企长三角拿地占比大幅提升。”国泰君安研报显示,4月房企拿地大幅向长三角集中,占比达到48%。“从前4个月看,房企拿地38%集中在长三角,预计后续仍将继续加大长三角拿地比例。”

有业内人士分析认为,在当前房地产行业下行压力较大的情况下,诸多房企将“求生存、谋发展”

新城控股集团股份有限公司(以下简称“新城控股”,601155.SH)高级副总裁兼财务负责人管有冬近日也表示:“与4月份相比,公司5月份的销售业绩应该有明显提升,未来几个月的销售额有望陆续企稳,呈现出增长趋势。”

现实也印证了管有冬此前的判断。新城控股6月9日披露的2022年5月份经营简报显示,5月份公司实现合同销售金额110.81亿元,和4月份的90.29亿元相比增加超过20亿元;销售面积约114.26万平方米,比4月份的95.94万平方米亦增加了约20万平方米。

放在最核心的位置,而一二线城市特别是长三角地区的一二线城市,经济基础面更具韧性,居民消费能力也更强,布局这些区域能有更大的发展潜力。

中南集团相关负责人亦对记者表示,公司主要布局长三角以及东部沿海地区的核心都市圈、优势城市群或战略经济发展带上的优质城市,这些城市拥有相对健康的经济和市场基础,也匹配公司在经营目标和安全性上的要求。

大力发展相关多元化业务,其中,旭辉商业和旭辉建管等均位列其中。

“地产发展已经进入增长缓慢期,行业过去的红利都已不复存在,低利润经营成为常态,房企必须重新审视过往高负债扩张模式积累的风险,寻求新的增长点和新的经营模式。”在林中看来,“穿新鞋走新路”才能在行业转折期生存下来,在未来谋求更长足的发展。