

房企上半年拿地有多少能在年内开盘?

一季度房企在销售、拿地、施工等方面几乎全面停摆,而复工后房企的工作效率明显提升,投资强度也持续攀升。不少企业希望通过上半年积极拿地来提振年内销售。那么,从过往两年经验以及企业自身经营来看,一般上半年拿地的项目能有多少在年内开盘,这又会对企业产生多大助力呢?

01

半数上半年拿地项目能在年内实现开盘
其中一季度拿地项目占六成

通过对1500余个2018年和2019年上半年成交地块开盘情况来看,有52%的项目实现了年内开盘,其中一季度拿地在年内开盘的比例达到六成,二季度拿地在年内开盘的比例虽有所下滑,但也有45%的地块能够在年内开盘。

就开盘时间而言,大部分项目发生于9月份以后,也

符合目前高周转企业的开发节奏。

上半年拿地的项目中,仅有极少数1月份拿地项目能在四五月份就开盘销售,6-8月份开盘项目比例也仅为16%,从9月份开始是年内拿地项目开盘的井喷期。

数据显示,上半年拿地且在年内开盘的项目中,有68%集中于第四季度开盘,

尤其年末最后两个月开盘比例最高,12月开盘项目占3成,11月和10月开盘的比例分别为22%和16%。

以此来看,通过上半年积极拿地的策略,的确能够对年内的供货量和业绩起到支撑,部分高周转执行效率较高的房企,上半年拿地还可以冲击“金九银十”这样的传统销售旺季。

02

天津、常州、合肥、郑州半数项目年内可开盘
佛山、杭州开盘周期较长

从调研项目数量较多的11个典型城市来看,不同城市之间年内开盘的比例存在较大差异:

天津、常州连续2018年、2019年上半年成交的项目中均有一半以上在年内成功开盘,整体年内开盘比例达到7成左右。从办理预售证的条件来看,天津和常州办理预售证需要已投入资金占总投入的

25%以上则达到条件,相比一些需要建筑主体封顶的城市而言,这样的预售条件相对宽松,开盘速度较快。其次合肥、郑州也有半数左右上半年拿地的项目能够赶在年内开盘。

反之,开盘周期最长的城市有杭州、佛山、南京等,上半年成交项目仅有3成左右年内开盘。杭州以平均15%的年内开盘比例位列最末,杭州

对申请预售证的建筑施工进度要求较高,10层以下的需要完成主体施工,10层以上的需要完成主体施工的二分之一以上。

整体来看,市场热度越高、预售条件越严格的城市开盘周期越被拉长,企业在选择拿地城市,尤其是新进驻城市前,需要尽量详细了解当地的开发报建流程,便于合理安排工期。

03

低容积率项目周期更短
如何合理分配开盘产品配比是缩短周期的重要因素

按项目的容积率来看,容积率在2.5以下的项目年内开盘的概率更大,主要原因在于容积率低则项目层高相对较低,更容易达到办理预售证规定的建筑形象规定。

多数开发商在规划分期开盘时,出于捂盘惜售、增强产品溢价能力等原因,会偏好先开盘高层产品,而将洋

房、多层等溢价能力更强的产品安排在后期开盘。但从建筑角度来看,高层产品开盘需要达到更高的主体完成度,相对而言施工周期较长,多层、洋房类产品的施工周期较短,更容易达到预售证申领要求。

如何合理分配开盘产品配比,对于追求短期内通过

拿地实现业绩增长的房企来说,是缩短开盘周期的重要方式。

建筑体量则跟开盘周期关系不大,各不同体量的项目上半年拿地均有5成左右的比例在年内开盘,大部分城市单次申请预售证的建筑面积规定在2-3万平方米以上,200-300套左右。

04

新城、碧桂园年内开盘把握较大
招商、保利开盘周期相对较长

聚焦到企业而言,不同企业由于运营策略、投资策略不同,拿地后工期差异较为明显,且企业在不同阶段如拿地到开工和开工到开盘的进度也差异明显。主要有两类:

第一类是拿地到开工、开工到开盘速度都较快的房企:如新城、融创、旭辉、碧桂园等。

新城从拿地到开工平均仅需54天,从开工到开盘平均工期为177天,累计开盘时长不足八个月,同样以高周转著称的碧桂园同样累计开盘时长在9个月左右。此类房企一方面本身以高周转著称,产品标准化流程已相对成熟;另一方面此类城市主要布局三四线城市,三四线城市平均开盘周期较一二线城市短1.5-8个月。

例如新城的布局仍相对集中于长三角,长期深耕大本营,无论是市场熟悉程度还是地缘优势,都有助于企业提高整体周转速度。这类企业拿地大多数可以在一年内开盘,在上半年拿地也有更大的把握能够年内开盘。

第二类则是开发周期相对较慢的房企,以国企为主,例如招商和保利等。其中保利从拿地到开盘平均工期为398天,开盘周期超过一年,项目整体周转速度较慢。一

方面国企在现金流压力上相对较小,另一方面也与企业经营策略有关,例如保利土储多数集中在一二线城市,但一二线城市开盘周期相对较长,尤其一线城市;招商蛇口以“园区开发运营”为主要战略,园区的整体开发也需要耗费较长时间。

值得注意的是,有部分房企开工速度虽然快,但拿地到开工则相对较慢的房企,主要是拿地方式中城市更新项目占据很大比例,所以前期准备工作相对较久,但对企业而言,这也是降低拿地成本渠道之一。

整体来看,上半年拿地的项目在年内能够开盘的概率是较大的,且一季度拿地还有冲击金九银十的可能,但对于不同城市、不同企业则有着较为明显的差异。

对于自身拿地——开盘周期超过一年的房企而言,其实何时拿地差异并不大,与其在市场高热期间参与激烈竞拍,高价拿地,不如持续拓宽渠道、保持较低的拿地成本,保证盈利能力;而对于拿地——开盘周期较短的房企而言,上半年积极拿地对此类房企当年的销售有一定的作用,但也要选对城市、选对时间,否则也将面临较大的风险。

(克而瑞地产研究)

现在是买房好时机吗?专家:在哪买很重要

16日,国是论坛——2020年中经济形势分析会召开。中国社科院城市与竞争力研究中心主任倪鹏飞认为,下半年买房应该是合适的,特别要重视在哪个地方买。

对于上半年楼市,倪鹏飞称,上半年楼市在多层次分化中实现了平稳、持续、较快恢复,基本符合预期。从时间上看,经历了V型恢复的轨迹。空间上看,呈现多层次的差异化和分化趋势,一二线城市恢复较好,三四线城市较弱。

对于实现较快恢复的原因,倪鹏飞认为主要有三:一是有效、及时的控制;二是存在着结构性的潜力;三

是政策保持调控不动摇的定力。

对于多层次分化,倪鹏飞提到了马太效应,好的越来越好差的越来越差。经济基本面上,好的城市区域恢复会更好,差的会更差,好的恢复过程中还有可能出现过热,差的恢复慢还有可能会出现衰退。

此外,对于下半年楼市发展,倪鹏飞认为,将继续延续多层次化和平稳增长的态势。“预计下半年将会出现增长,我们总的楼市调控目标是平稳。今年由于受到冲击,月度波动还是存在。对房地产开发投资比较有信心,会在5%到10%区间徘徊,7%到8%的概率较大,时间上看,恢复不

像前几个月那么快。”

不过,倪鹏飞提到,上半年楼市也存一些隐忧需关注。第一是地价出现上涨苗头,1-5月增长15%,也出现了地王现象。第二是炒房在“恢复”过程中,投资和投机是重要的支撑原因。第三是一些城市面临过热风险,其他城市,不是中央直接监控的这些城市,疫情影响,会出现库存进一步加大的问题。此外,大起大落的风险也需要一直保持警惕。

关于多个城市出现的“政策松动一日游”,倪鹏飞表示,有两个方面可能,一是确实想借政策来稳定市场,促进增长;也有一种可能是这些地方

政府在政策操作上,水平还待提高,他不知道政策出来以后会对市场产生什么样的影响,认为会起到平稳作用,但实际上经过媒体的放大,可能起到了负面的影响。

现在是买房好时机吗?对此,倪鹏飞说:“下半年买房应该是合适的,特别要重视在哪个地方买很重要,因为有分化的问题,要在基本面比较好的地方?房价不是特别高的地方?还要自己去判断。”关于基本面,倪鹏飞称,可以查城市或区域人口增量,通过这一指标可确定区位选择。

(中新经纬)