

需求端两个“好于” 供给端两个“优于” 房地产市场出现新特征

今年1月至2月,在去年同期基数较高的情况下,新房销售面积和销售额同比下降较多。如何看待当前房地产市场形势?几个新特征值得关注。

从需求端看,有两个“好于”。尽管近两年房地产市场处于调整转型中,新开工和销售等数据都是同比负增长,但也有些亮点。

二手房成交量好于新房。2023年二手房网签成交7.1亿平方米,达到历史峰值,同比增长42.6%。今年1月延续了这一成交上升态势,同比增长41.7%,环比增长1.7%。目前有13个省份的二手房成交量超过新房,这是之前从未出现过的现象。二手房成交量上升,一方面有供应量多、议价空间大的因素,另一方面也表明,只要房子价格、区位、配套、服务合适,需求仍然存在。这对房企提出了更高要求,未来房企不仅要有与同行竞争的能力,还要有与二手房竞争的能力,能否以终为始、以需求为核心,提供综合品质更优的产品和服务是一个考验。

现房销售好于期房。根据国家统计局数据,自2022年1月至2月,期房出现销售面积同比负增长,2022年全年最大负值为-28%,2023年底为-14.1%。但在此期间,现房销售始终为正增长,2023年全年同比增幅为18%,表现明显好于期房。从占比上看,

2023年现房销售面积占比为22.5%,较2022年提升了5.2个百分点。现房销售持续增长,表明民众对房企经营风险仍有担心。我们看到,从2022年下半年开始,政府着力保交楼。住房和城乡建设部会同国家金融监督管理总局推进建立城市房地产融资协调机制,支持房地产项目开发建设,一视同仁满足不同所有制房地产企业合理融资需求。据悉,31个省份312个城市已建立房地产项目融资协调机制,分批提出可以给予融资支持的房地产项目“白名单”并推送给商业银行。截至2月底,商业银行快速进行项目筛选,审批通过贷款超2000亿元,这有利于稳定预期。而现房销售增长,表明市场上投资性需求减少,也与国家鼓励现房销售大方向一致。

从供给端看,有两个“优于”。2023年,新房销售面积11.17亿平方米。经研究可以发现,在供给端也有明显的新特征。

“三好”房企的表现优于整体市场。在当前的市场环境下,房地产企业需要“三好”才有竞争力。一是资产质量好,即开发项目所处的区位好;二是产品和服务竞争力好,即所开发的产品和服务符合当下市场需求,目前新房市场上的改善性需求明显多于刚需;三是企业管理好,即杠杆率不高、内控管理自律性强等。目前符合“三好”标准的房企,多数是央

企和深耕地方的优质房企。根据中指研究院数据,2023年排名前10位的房企销售额下降11.7%,低于前100位房企销售额同比下降17.3%的水平。这说明,“三好”房企在市场上有竞争力,发展前景更好。过去,行业主要从百强看房企竞争力,未来,要从“三好”角度看房企,尤其是那些深耕地方的优质房企。

头部城市市场优于整体市场。当前房地产市场分化仍在继续,根据中指院数据,2023年排名前20位城市新房销售面积占全国的比重达20%,比2022年提高了4个百分点;这部分城市住宅用地出让金占全国

比重达53%,其中,上海、杭州、北京、苏州、成都、广州、南京均超千亿元。今年前2个月,北京土地出让市场表现良好,1月份出让4宗地块,平均溢价率8.9%,2月份出让5宗地块,其中两块地溢价率均为15%。这说明,房地产企业对经济实力强、就业形势好的城市市场有信心。

过去房地产市场是个新建商品房为主的市场,未来随着房地产业不断成熟,新房市场和二手房市场、保障房和市场房、租赁房和自住房、新建开发和存量更新共同构成住房房地产体系。

(经济日报)



■ 锡城房企争相瞄准品质内外兼修

还未交付,业主集体联名送锦旗,这样难得的事情发生在中信泰富玖著项目,原因是开发商主动花费超千万元升级外立面。近日,记者了解到,锡城多家房企瞄准品质内外兼修,使广大购房者获益。

外立面是楼栋的门面,看惯了传统外立面的购房者,期待眼前一亮的感觉。位于太湖新城的中信泰富玖著项目位列2023年无锡市区项目销售排行榜之冠。原本公之于众的真石漆立面已经很“高大上”,以中信泰富玖著目前的口碑和兑现力,维持现状,照样有不少人会埋单。但是,中信泰富玖著项目却自加压力,不吝成本,对外立面进行二次改造升级。该项目官宣调整规划,自主将小高层北立面由原来的真石漆升级为贵几倍的铝板一体板,花费预计超千万元。此外,中信泰富玖著项目还将小高层原厨房双槽调整为更实用的大单槽,配备可抽拉水龙头,以此提高厨房清洗的实用性与效率。难怪中信泰富玖著项目还未收房的业主们要给开发商送锦旗。记者了解到,锡城多家房企结合自身楼盘风格和实际,打造不一样的外立面。奥体潮鸣以太湖和奥体为灵感,以扎哈

曲线赋予建筑以韵律,将流动的太湖水和灵动的奥体魂植入规划理念。建发玺云立面横向依托大面玻璃,最大做到约270度超广角环幕窗面,实体墙几乎无束缚感,层次分明,造就了视觉延伸感,极显格调,项目窗墙比达20~36%,细节处采用约45度斜切金色铝板。

支持住房改善性需求的政策之下,购房者对居住品质有了更高需求,也促使开发商多维度加强项目产品力。无锡市房地产市场管理和监测中心2023年住宅分面积段成交数据显示,90平方米以下的仅占13.58%;今年2月,120—144平方米新房占比33%,环比增加3.36%。居住的舒适性成为改善客群的重点,大平层也越来越受到购房者的青睐。奥体潮鸣、华侨城云湖别院等开发商都推出了大平层。与以往多数户型不同的是,改善型产品的“大面宽”设计成为趋势。在户型的不断更迭之下,大窗墙比,高得房率,高收纳空间、客餐厅一体化,双阳台、270度大飘窗成为开发商瞄准的方向。如东城集团和红豆置业联袂打造的东望,其推出的建筑面积约310平方米的环幕大平

层,真正做到了空间功能的重构。该户型做到了一层一户,双梯直达,规划“双循环”入户动线;设计了BLDK餐客厅一体化,打造约18.9米L型环幕阳台,户型还做到“3+2X”百变空间,全套房格局,每一个房间都住得舒服。如经开区凤栖星澜建筑面积约183平方米四室两厅三卫户型,把别墅和大平层的优势合二为一,规划两梯两户+独立入户玄关,近53平方米LDKG一体化大方厅,约9.15米南向超大跑道式阳台。

交付体验前置,实景示范区呈现,让购房者提前看到未来的居住模样。一些开发商将地下车库、核心景观、社区配套提前实景展示,为客户提供更直观、更真实的全景式感知。建发玺云面市不到半年,就公开立面、车库、入户大堂、架空层、电梯轿厢等实景。经开区星河湾,打造了超4000平方米无界实景园林住区。还有经开区星澜云邸公开了示范区2.0,高标准地库、全新景观全部亮相。业内人士表示,锡城房企瞄准品质内外兼修,必然会给购房者带来更多的选择余地和想象空间,居住体验也将越来越舒适。

(卫文)

■ 50城二手房成交回升

近日,贝壳研究院披露了其监测的50座城市二手房市场成交情况。随着房贷利率下调等政策释放,购房门槛降低,刚需入市占比持续上升,释放良好信号。

春节过后,50座重点城市二手房成交量持续向上修复。由于去年特殊的高基数,今年1月到2月,二手房交易量比去年同期减少,但比2022年同期明显增加28.5%。

“尽管前两月二手房交易量不及去年同期的高基数,但市场恢复势头良好,部分城市交易量超过去年同期,部分城市和产品价格止跌,甚至略有小幅上涨。”贝壳研究院研究人员分析称。

“从需求结构看,刚需入市是市场向好的积极信号。”研究人员称,根据对客户调研,在过去三个季度,刚需购房占比明显上升。这背后,一方面是因为房贷利率下调、公积金政策优化、交易税费减免、开展购房补贴等政策持续落地;另一方面,房价经过了一定幅度的下调,消费者购房门槛与购房成本进一步下降,让刚需群体积极入市。

研究人员认为,二手房市场以价换量,上半年市场规模能够保持稳步增长,对新房和土地市场起到积极的带动作用。

(新华网)