

全國房地產庫存情況

全國商品房施工情況	
全國商品房施工面積	73.6億平方米
待售面積	7.2億平方米
潛在庫存	80.8億平方米
住宅施工面積	51.2億平方米
約佔庫存總量	70%
以2015年商品房銷售速度計算庫存去化周期	6.3年

2015年商品房成交面積增長幅度	
一線城市	+32.1%
二線城市	+22.6%
三線城市	+13.6%

2015年商品房住宅價格表現	
一線城市	+21.3%
二線城市	+1.6%
三線城市	-2.2%

目前去庫存難度較大省區或城市	
房地產庫存去化周期	
遼寧	7.5年
吉林	7.8年
寧夏	8.4年
山西	9.9年
太原	11.1年
呼和浩特	16.1年

資料來源：國泰君安

■ 萬科首季一線城市項目受到購房者火爆追捧。李昌鴻攝



一線城市去庫存時間需延長

香港文匯報訊(記者 李昌鴻)正因為一線城市和部分熱點二線城市房價因去庫存政策而瘋漲,引發社會強烈關注,包括上海、深圳、蘇州、武漢等地,紛紛出台加強調控樓市的措施。相關辣招一出,即令成交大跌,分析認為一線城市去庫存時間將被迫延長。

在調控樓市城市中,上海將外地人員購房社保時間由3年升至5年,二套房首付升至七成;而深圳將外地人購房社保要求從以前的1年升至3年,二套房首付升至四成;而蘇州則要求新購房在1年內漲幅不得超過12%。其他城市如南京、武漢等城市也紛紛出台相似的調控措施。

辣招壓頂 深滬樓市成交急降

正是這些調控措施於3月底開始實施,導致許多城市房屋成交量大降,購房者也多處於觀望。中原地產華南區董事總經理李耀智表示,各地的調控措施已起到冷卻樓市作用,其中,上海和深圳的房屋成交分別大降了六成和三四成,這無疑不利於萬科、恒大、綠地和碧桂園等地產龍頭房企的去庫存效果。

大房企去庫存升至8-10個月

對此,中國綜合開發研究院旅遊與地產研究中心主任宋丁則相信,即使是滬深一線城市和部分熱點二線城市的調控,但是這些城市的供應關係並沒有改變,其銷量或有所下滑,卻不會大幅推高萬科、恒大等龍頭房企的庫存,只是會適當地上升,他預計這些大型房企的去庫存時間將由以前的5-7個月上升至8-10個月。一線城市的廣州和強二線城市去庫存量超過10個月,但一些弱二線有大連、瀋陽,儘管沒有調控措施,也需20個月時間才能去庫存。

■ 受調控政策影響,深圳樓市成交急降,圖為深圳一項目銷售冷清場面。李昌鴻攝



新盤料掀減價戰搶客

香港文匯報訊(記者 李昌鴻)由於萬科、恒大、綠地等龍頭房地產企業的業務主要集中在一線和二線熱點城市,最受房價暴漲的影響,這些城市均採取了調控措施,一些開發商為了加快銷售和去庫存已經掀起減價戰。未來當辣招影響到成交大降時,料將有更多開發商採取變相降價方式促銷搶客,掀起方式多樣的促銷戰。

加大折扣送家電汽車等

位於龍崗區布吉的萬科龍城第三期為了加大銷售,在清明節期間推出30套特價房,原本88平方米440萬元(人民幣,下同)一套的房產,經優惠後降至420萬元左右,目的是吸引更多購房者。同樣,恒大也在深圳電視台打出廣告,其許多樓盤價格均近9折,以設法促進新購房銷售。

中原地產華南區董事總經理李耀智表示,由於成交量大幅下滑,上海和深圳未來幾個月如果成交量仍是十分低迷的話,更多的開發商為了去庫存和搶銷量,必將紛紛推出變相降價的促銷措施,包括加大折扣優惠、送家電或汽車等等。他認為針對購房者的優惠也只是時間的問題。



■ 許多房企首季乘上銷售快車,改寫了其銷售歷史,圖為深圳龍崗一項目銷售的火爆場面。

李昌鴻攝

好景恐難續 內房去庫存吃力 市場需求嚴重失衡

全國十大房企今年首季銷售數據

排名	企業名稱	首季金額(人民幣)	同比增長	3月金額(人民幣)	佔首季比例
1	萬科地產	725億元	57%	309億元	42.62%
2	恒大地產	670億元	119%	305億元	45.52%
3	綠地集團	476億元	79%	256億元	53.78%
4	碧桂園	465億元	162%	229億元	49.24%
5	保利地產	439億元	125%	210億元	47.84%
6	中國海外	381億元	47%	178億元	46.72%
7	華潤置地	265億元	73%	87億元	32.83%
8	華夏幸福	225億元	72%	149億元	66.22%
9	融創中國	197億元	80%	110億元	55.84%
10	金地集團	195億元	193%	90億元	46.15%

資料來源:CRIC

製表:李昌鴻

內房首季銷售面積十大排行榜

排名	企業名稱	面積(萬方)
1	恒大地產	755.8
2	碧桂園	635.1
3	萬科地產	533.0
4	綠地集團	459.0
5	保利地產	340.7
6	中國海外	301.5
7	華夏幸福	195.2
8	華潤置地	187.2
9	萬達集團	180.7
10	金地集團	123.2

資料來源:CRIC

製表:李昌鴻

受惠國家去庫存及寬鬆貨幣政策推動,內地樓市首季成交火爆,從相繼公佈的首季銷售數據看,頭十大內房商銷售總金額同比勁增90%,迎來史上最好時刻。雖然首季銷售火爆,但統計顯示,全國目前在建商品住宅逾51億平方米,平均去化周期6.3年,且項目多數集中在市場需求甚弱的二三四線城市,如太原和呼和浩特等城市的去化周期就達11.1年及16.1年。熱銷的部分一線城市又重推辣招抑樓泡,內房去庫存依然任重道遠。

■ 香港文匯報 記者 李昌鴻

從萬科、恒大、綠地、碧桂園、中國海外和華潤置地等最近相繼公佈的一季度銷售數據,尤其是3月份的數據來看,印證了國家去庫存出台的購房減稅政策,加上寬鬆的貨幣政策,全國從一線城市至大部分二三線城市成交火爆。克而瑞研究中心(CRIC)「2016年一季度中國房地產企業銷售TOP100」顯示,萬科、恒大、綠地、碧桂園和保利集團分別居前五位,銷售金額分別高達725.2億元(人民幣,下同)、669.7億元、475.5億元、465億元和438.5億元,而中國海外和華潤置地則分別居第六、七位。

十大房企首季總銷售升90%

萬科仍獨佔領先位置,不過,恒大緊追趕上,恒大一季度銷售額同比大增119%,遠高於萬科同期57%的銷售增幅,以銷售額計算,恒大與萬科的差距從去年一季度的156億元大幅減少至55億元。在銷售面積方面,恒大和碧桂園均超過萬科,分別居第一、第二名,萬科則排第三名。業內人士預測,今年,萬科、恒大的銷售額有可能將衝擊3,000億元關口。此外,包括華潤、融創、華夏幸福基業三家企業

將有望跨入千億門檻。

值得一提的是,在今年一季度,恒大、保利、碧桂園三家龍頭的銷售金額增幅都超過100%。記者注意到,包括萬科、恒大等TOP10房企今年第一季度銷售總金額達到4,038億元,較去年同期的2,123億元大幅上漲了90%,其中各房企3月份的銷售金額佔各自首季總銷售金額普遍達四成以上,這無疑與3月份市場火爆關係密切。克而瑞數據顯示,僅在3月份,TOP10房企中,頭五家房企銷售金額均超過200億元。

龍頭房企去庫存均創佳績

正因一季度良好的銷售,許多開發商巨大去庫存均取得了良好的成績。中國綜合開發研究院旅遊與地產研究中心主任宋丁表示,因萬科、恒大和碧桂園等龍頭房企項目主要集中在二線城市和三四線城市中的熱點城市,因此其去庫存甚為理想,他們大多只保存5-7個月的庫存,這也是他們有史以來最好的水平。

他指,上海、深圳、蘇州等一二線城市紛紛出台加強購房的調控措施,萬科和恒大等多數房企的去庫存將會受到影響,相應地將延長約三個月,

雖然面臨壓力和挑戰,但是問題並不是很大,相信一些開發商為了加快去庫存將會採取變相降價等眾多促銷措施,以達到加快去庫存的目的。同時,萬科、恒大已調整了市場,重點佈局一線城市和市場熱點二線城市,三線城市業務佔比並不大,因此去庫存整體對一些大型開發商影響相對較小。

潛在供應巨 中小城市添壓

券商國泰君安近期一份研究報告指出,去年全國商品房施工面積高達73.6億平方米,待售面積為7.2億平方米。這兩部分之和就是商品房的潛在庫存,為80.8億平方米。其中住宅的施工面積為51.2億平方米,佔庫存總量的70%,而按照2015年商品房的銷售速度,這批庫存的去化周期為6.3年,不過,這只是排除掉地域差異後的計算結果。

從地區來看,西部、東北和山西等三四線資源型城市庫存最高,要消化山西的庫存需要9.9年,其次是寧夏8.4年,而吉林、遼寧也需要7年以上的時間才能消化。而庫存最高的省會城市是呼和浩特和太原,分別需要16.1年和11.1年才能完成消化。

樓市難撈 內房企紛轉型

香港文匯報訊(記者 李昌鴻)由於住宅市場面臨激烈競爭和從「黃金時代」轉為「白銀時代」,許多房地產開發商紛紛謀求轉型,包括萬科、恒大、世茂等紛紛推進轉型升級,轉向加大物業管理、物流、保險和社區服務等業務。

萬科明確指出,未來十年內要實現從住宅開發商向城市配套服務商的轉型,包括拓展物流地產、物業管理等多種業務,目前已取得一定成效。公司物業管理已經「獨當一面」。截至2015年底,公司物業服務覆蓋64城市、21,487萬平方米,同比增長1倍,

「本金制」和「零服務」項目佔比達到33%,未來有望進一步提升附加價值較高的物業管理項目比重。

萬科:增加物業管理比重

萬科2015年物業服務項目營收29.7億元(人民幣,下同),同比增長近50%,利潤率17.38%,同比上升4.14個百分點,預期未來隨著物業管理標準化模式的輸出,此類業務營收和利潤有望保持高速增長。萬科還通過產業鏈延伸和價值深挖,在商業地產、消費地產等領域也成果頗豐,轉型業務多點佈局,物流地產和長租公寓也

獲得實質性突破。

另一龍頭恒大,除了涉足體育、礦泉水等業務外,正在大力推進其金融業務,恒大人壽保險有限公司近日公開招投標公告,將計劃新建一個數據中心系統,包括網絡系統、服務器和存儲系統,整個項目要求在今年6月1日前完工。

恒大:加速網上金融業務

恒大主席許家印還積極佈局互聯網金融業務,集團旗下的互聯網金融平台恒大金服3月正式上線。這個平台目前已經擁有保險經紀、保理等金融牌

照,將通過互聯網平台為用戶提供互聯網支付、基金支付、預付卡、基金銷售等金融服務。包括但不限於理財、保險銷售、基金銷售、第三方支付業務及其他企業資產投資。

世茂:創新社區服務領域

世茂也同樣加強了對投資性物業的運營管理,逐漸提升其在集團運營利潤中的貢獻。包括世茂在社區服務領域進行創新,打造體驗式電商平台。世茂還涉足教育領域,打造世茂「光合教育社區」,通過引入國內外知名教育機構構建社會教育資源,實現社區全齡教育。