

离2018年交卷还有不到20天,不少房企年初定下的业绩目标也到了最后一搏的时刻。近日,2018年1~11月中国房地产企业销售金额TOP100排行榜出炉,尽管已有多家房企提前完成了销售目标,但仍有不少企业目标完成度在80%以下。因此,最后一个月的竞争尤为激烈,在郑州的房地产市场上,年末促销大军也愈发壮大。

面对年末各种优惠促销活动,购房者该如何选择?

冲量倒计时

房企打响年度“收官之战”

本报记者 龙雨晴

年度收官压力大

日前,克而瑞研究中心发布2018年1~11月中国房地产企业销售金额TOP100排行榜。销售流量金额榜单TOP3分别是碧桂园、万科地产、中国恒大,销售流量金额分别为6645.5亿元、5422.3亿元和5391.4亿元。销售权益金额榜单TOP3分别是中国恒大、碧桂园、万科地产,销售权益金额分别为5127.2亿元、4981.5亿元和3795.6亿元。

2018年已近尾声,克而瑞报告指出,由于年末市场环境表现较为平淡,企业新推项目去化率普遍不及预期,部分房企可能存在无法完成年度销售目标的情况。1~11月TOP100房企整体销售规模超过8.7万亿元,同比增长37.5%。从11月份房企销售情况来看,虽然百强房企销售规模较10月份环比有所提升,但单月业绩的同比增速进一步放缓。此外,从前11个月部分房企销售目标完成情况来看,销售目标完成率均值为90.79%。据不完全统计,截至12月10日,共有15家房企完成了全年销售任务,但业绩水平较高的房企中仍有不少企业目标完成度在80%以下。

易居智库研究总监严跃进分析说,受到楼市调控的影响,上市房企销售业绩已经出现分化。总体来说,大型房企完成销售任务的情况比较好,中小型企业完成销售任务有一定困难。

2018年下半年,受到房地产市场政策调控常态化、房企融资渠道收紧等多方面因素的影响,房地产市场逐渐回归理性。11月,尽管TOP100房企积极入市,大幅增加推案量,但销售减速明显。有业内人士认为,12月各大房企之间的竞争会更加激烈。“一方面,部分房企选择‘以价换量’,加速推出项目入市,并加强营销力度,尽早抢抓业绩以完成全年的销售目标;另一方面,一些今年以来受城市限价影响而延迟入市的项目,也将在年末大量入市,有关企业的销售业绩或将受益增长。”

岁末冲量活动多

随着2018年“余额”不足,倒计时的数字一天天减少,许多开发商面临着较大的业绩压力,年末冲刺的拼搏口号充盈业内。

“千帆竞发 奋勇者当先”,绿地控股中原事业部在宣传海报中表示要“捍卫中原业绩,为团队荣誉而战”;新城控股郑州公司则喊出了“营销人没有不可能,拼就对了”的口号,并“感谢每一位新城的奋斗者”;碧桂园河南区域营销管理二部打出“众志成城 飞跃巅峰”的鲜明旗帜;和昌集团以大大的“拼搏”“坚持”等字样呼吁员工“为胜利而战”。

单从各公司的品牌宣传海报中,就能对其年底冲刺业绩的拼劲儿窥得一二。而在房地产

市场严格调控、整体趋于平稳,购房者愈发冷静,眼光愈发挑剔的背景下,再加上“双12”的销售节点,年末优惠的市场策略被房企“排上日程”,部分楼盘已推出了不同程度的优惠促销。据了解,开盘在即的名门天境以降低购房门槛为策略,减轻购房者的置业负担,吸引了不少购房者关注的目光;融创华夏·观澜壹号推出了“推荐成交奖励2%佣金”的政策,吸引人们为其拓宽销售渠道;美盛象湖100推出“幸运砸豪礼”等活动,购房将享多重优惠;康桥悦蓉园则以12套特价房源、砸金蛋赢家电大奖、老带新同享“荐”面礼、免费安装ETC、“双12”半价超市等诸多优惠政策吸引购房者;新田印象推出了5千元抵1万元的限

时优惠;龙湖·天宸原著“双12”推出12套房源一口价的优惠;华润置地平原府也推出了特价房源;融创城推出朋友圈集赞解锁礼品的活动,扩大影响力;正商多个项目启动年底促销优惠和楼盘活动……随着2019年的临近,年末促销的大军还在日益壮大。

“房地产调控持续,限购限售有效抑制了炒房投机,而限价遏制房价上涨,再加上融资的收紧,开发商面临不小的资金压力。”我市一家房企的相关负责人表示,“对房地产而言,回款最快的方式就是打折促销。由于楼市预期下滑,加上购房者的观望情绪浓厚,开发商也想通过不同的方法来加快销售的速度,市场竞争非常激烈。”

购房时机看需求

在房地产市场上流传着一种说法:“年底不买房,一年又白忙。”在市场调控成为常态的环境下,面对逐渐清晰的房地产市场发展趋势和接踵而来的年末促销优惠,市民是如何选择的?

市民白女士一直有给儿子买婚房的念头,听闻最近不少楼盘有特价房源,白女士咨询了一圈后,最后依然决定:“还是再等等,看看明年年初的行情再说。”

市民刘先生却有着不同的看法:“早买早安心,既然有需求,早晚都要买,不如趁着年末有优惠的时候直接买。”

年底和年初,哪个

才是买房的好时机?这个问题一直争议不断。对此,有业内人士表示,随着市场进入调整期,平稳发展已成趋势,房地产市场正从“卖方市场”转变为“买方市场”,对刚需购房者和改善型购房者来说,购房氛围更为宽松,可选择的范围更大,也更能占据主动权。从开发商的角度来讲,年底面临资金回笼,不少开发商会利用优惠措施开展促销,推出特价房。所以普遍来讲,年底买房似乎价格上会有很大的优惠,不过这并不代表整体的情况。而且作为营销手段之一,眼下房企推出的特价房,其数量和户型一般都会有一定限制,购房者应注意这一情况。而选择年初购

房的话,新盘一般会比较,购房者会有更多可选择的房源。

此外,年底银行额度吃紧的情况已经提前显现,银行目前正处于收款阶段,所以年底买房会面临房贷到年后才能办下来的问题,不过这并不影响年底定下来的购买价格。

“不论是年底买房还是年初买房,最终是要看个人的需求和资金规划。刚需族能早买就早买。”业内人士认为,一般来说,年底新盘较少,如果有看好的房子,在价格相对优惠的情况下,该入手就入手,但对于优惠政策要切实了解清楚。如果选择年初购房则可以精挑细选多比较,选择最符合自身需求的房源。

编后语:截至今年11月,千亿企业已有25家,据预测,年底将达到30家。如今,随着房地产市场两极分化的加剧,挤进千亿房企的行列来谋求生存空间已成共识,它影响着房企融资、拿地、品牌、实际销售等方面。行业排名的无形压力依旧存在,完成年度销售目标,尽可能在年底的排行榜上占个好位置,是当下摆在许多开发商面前的重要任务。

在如今的市场形势下,面临最后的冲刺,“以价换量”确是博得一线生机的有效方式。但在当前全国房地产政策形势趋紧,限购、限贷、限售成为各城市标配的情况下,楼市已很难提升热度。而且,随着政策的持续收紧,无论是全国市场还是郑州市场,都将日趋稳定,理性健康发展。

市场观察

栏目记者 龙雨晴

11月住宅市场成交报告公布

成交量环比小幅增长

市场:11月份,全国受监测的40个典型城市新建商品住宅成交面积环比增长9%,同比增长20%。

观察:临近年底,开发企业加速推盘,促使11月份楼市成交量小幅反弹。

分类调控政策效果显现

市场:11月份,受监测的4个一线城市新建商品住宅成交面积环比持平,同比下降11%。18个二线城市新建商品住宅成交面积环比增长16%,同比增长18%。其中8个东部二线城市新建商品住宅成交面积环比增长69%,同比增长45%;18个三四线城市新建商品住宅成交面积环比下降1%,同比增长33%。

其中7个本轮调控较严的三四线城市(限购或限贷)新建商品住宅成交面积环比下降3%,同比增长58%;11个本轮未调控或弱调控(仅限售)的三四线城市新建商品住宅成交面积环比增长1%,同比增长15%。

观察:今年不少城市陆续出台或升级了“分类调控、因城施策”的楼市调控政策,并且以个人房贷利率上浮为代表的信贷政策趋紧也有效打击了投资投机需求。

同比增幅持续放缓

市场:综合今年1~11月份市场数据,40个城市累计成交面积同比增长8%。其中一线城市累计同比下降9%,二线城市累计同比小幅增长4%;三四线城市累计同比增长26%。

观察:今年以来,40城累计成交面积同比增速曲线出现了反弹,这主要是因为年初以来三四线城市尤其是未调控或弱调控的三四线城市成交面积增长较多,三季度以来同比增幅已持续放缓。考虑到内部环境调控政策短期内不会放松,外部环境复杂多变,该曲线在经历小幅反弹后仍将保持下行趋势。

言之有屋

上海财经大学教授盛松成

房价平稳或小幅下降是好事

我国房地产市场全面调控至今效果明显,房价实现了基本平稳或者小幅下跌。价格调整的影响开始向销售量、资金端及土地市场传导,整个产业链的降温意味着调控已经取得了阶段性的成果,其意义重大。

调控成果来之不易,因此,不能让调控半途而废。坚持调控不放松能够实现“五个有利于”:一是有利于扭转房价只涨不跌的预期,二是有利于防控房地产市场风险进一步上升,三是有利于实现房地产市场“软着陆”,四是有利于贯彻落实“房住不炒”的政策基调,加快构建长效机制,五是有助于资金“脱虚向实”,振兴实体经济。

房地产对经济增长尽管仍有较大的贡献,但巩固调控成果的意义更为重大。实际上,房价稳定,哪怕是小幅下跌,短期内也不会对经济增长产生较大负面影响。通过增加供给(包括租赁住房)来满足刚需群体的需求,在一定程度上也能保障房地产投资和销售的基本平稳。

经济学家任泽平

房地产市场将迎来高质量发展阶段

中国房地产市场将逐步从高速转向中速、高质量发展阶段。主要有两方面原因:首先,置业峰值虽然已过,但房地产市场仍有较大发展空间。虽然中国20岁到50岁购房人群达到峰值,但综合考虑城市化进程、收入增长和家庭规模小型化及住房换新等因素,中国房地产市场在未来还有较大发展空间。其次,到2030年,城镇住房需求还会保持一个较高水平。截至今年年初,我们的城镇化率为58.5%,2018年到2030年间,中国城镇年均住房需求在11亿平方米~13亿平方米。从这个角度看,商品房年均销售面积会呈现下降趋势,下降过程也会呈现缓慢状态,但绝对量不低。

清华大学房地产研究所所长刘洪玉

房地产行业需适应时代发展

包括住房商品化的试点在内,中国对住房制度改革探索与实践已走过了38个年头,房地产行业是“从无到有”逐步发展成为中国经济之重要角色的。房地产业在改善居民住房条件、改变城市面貌、提升城市承载能力、促进城市经济发展和国民经济增长等方面的贡献有目共睹。

过去多年房地产行业的快速发展,是改革开放以来中国经济高速增长的一个缩影。但随着中国经济迈入新常态,房地产行业也需要向高质量发展转型,不断探索适应于时代的发展模式。

在今天这个物质条件不断丰富时代,90后、00后越来越不在意自己是否拥有住房所有权,而是越来越关心住房品质和居住环境。发展租赁市场,是住房制度深入改革、继续完善非常重要的一个方面。