

· 楼市资讯 ·

上海2月房贷同比多增55.6亿

央行上海总部公布的2月上海货币信贷运行情况显示,当月新增个人住房贷款35.8亿元,环比少增20.9亿元,同比多增55.6亿元。考虑到春节因素,个人住房贷款需求依然强烈。

今年1月,上海个人住房贷款增加56.7亿元,创近两年来个人住房贷款月增量新高,同比多增35.9亿元。而此前上海银监局披露的数据显示,截至2012年末,上海个人住房贷款余额中首套房占比达87%。

逾三成居民认为二季度房价将上涨

今年一季度,中国人民银行在全国50个城市进行了2万户城镇储户问卷调查,并于昨日公布了调查报告:近七成居民认为目前房价“高,难以接受”,较上季提高1.3个百分点;预期二季度房价上升的居民占比为34.4%,较上季提高5.4个百分点,高于去年同期16.7个百分点;未来3个月内准备出手购房的居民占比为14.8%,较上季下降0.6个百分点。

· 市场动态 ·

远洋万和公馆上演陈佩斯经典喜剧

近日,远洋万和公馆与著名喜剧表演艺术家陈佩斯达成合作,将在水上剧场上演包括《阳台》、《老宅》在内的20场话剧。作为2012年北京高端住宅市场上的赢家之一,远洋万和公馆2012年半年时间完成30亿元销售,2013年首月即再销10亿元。

与传统豪宅推广方式不同,远洋万和公馆并没有选择大量投放广告。自去年6月入市以来,远洋万和公馆的水上小剧场举办过油画展、交响音乐会、演唱会、钢琴独奏会、艺术品展、电影赏析、黑白摄影展、小剧场相声以及多场话剧表演,仅半年时间就举办了100场活动,几乎将北京高端艺术资源“一网打尽”。

据了解,远洋万和公馆今年将继续以跨界营销为核心,还将与中国爱乐乐团、中国儿艺等机构合作。同时,公司表示,将重心更多放在慈善事业上。

万科在京第三家购物中心落户旧宫

继金隅万科广场、中粮万科Funmix之后,万科在北京的第三家区域性购物中心——住总万科广场即将落户旧宫。3月16日,卢米埃影院、华润万家超市正式签约入驻住总万科广场。住总万科相关负责人表示,住总万科广场定位于服务朗润园项目和周边社区业主,将以“家庭消费的关联与互动性”为需求主导,提倡将亲情、亲和贯穿于项目,营造温馨、精致的家庭消费和休闲氛围。作为首次进驻北京城南地区的大型城市综合体,住总万科广场将尊重当地消费习惯,同时更将提升区域生活配套品质,全面满足顾客的消费需求。

富力商业VIVA本周末开售



由富力地产倾力打造的富力盛悦居VIVA将在本周末开盘发售,整个商业项目涵盖餐饮、娱乐、休闲、生活配套等。

富力盛悦居商业VIVA位于四环畔,地处旧宫东路,旧宫地区发展迅速,伴随着轻轨的建成、道路建设及市政配套设施的日益完善,众多年轻白领、城市新移民以及投资者纷纷看好旧宫地区的发展前景,前来买房置业,使得旧宫地区成为近年来北京房价上涨最快的地区之一,随着入住人口的增加,购买力逐步释放。

项目所临的旧宫东路是旧宫最繁华的中央大街,人流车流量巨大。盛悦居商业VIVA的呈现,将丰富旧宫商业业态,集聚效应将带动旧宫集中商圈的凸显。

稳守一二线城市 优化产品结构

龙头房企持续战略转型

销售目标现分化

据统计,目前已公布去年业绩的上市房企,均实现业绩增长。招商地产2012年实现营业收入252.96亿元,同比增长67.4%;中海地产实现销售额1115.2亿港元,同比增长28.1%;远洋地产实现协议销售额311.19亿元,较2011年上升15%。

此外,承接去年底楼市升温趋势,年初至今开发商业绩也全线飘红。在已公布前两个月销售业绩的企业中,万科销售额达284.4亿元,为总额最高,同比增长49%。此外,恒大、保利、金地、融创等房企的销售同比增长都实现了翻番。

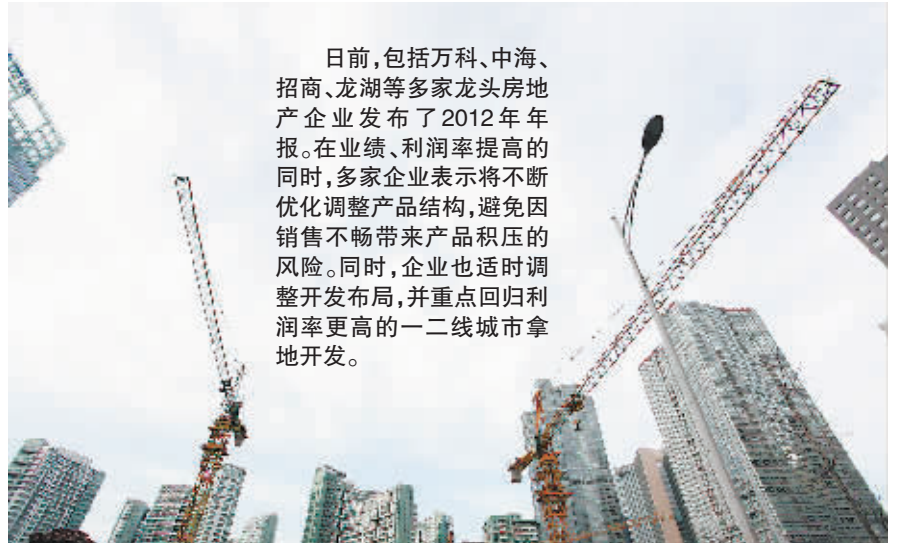
虽然业绩乐观,但面临调控加码,开发商对于2013年的预期也出现分化。大多比较审慎,如龙湖地产2013年销售目标审慎提升至460亿元,较2012年实际合同销售额401.4亿元增长15%;尽管中海地产去年销售千亿港元,但今年仍非常保守,2013年目标销售金额与去年目标相同,维持于不少于1000亿港元。

碧桂园则表现激进,2013年公司销售目标定为620亿元,预计实现交付目标800万平方米,均增长30%。

调整产品结构

各龙头企业年报显示,为应对楼市调控的深入及限购政策的持续,开发商们纷纷相应地增大了刚需及首次改善产品所占的比重,优化产品结构,以规避调控风险。此外,把地产扩展到旅游、商业领域,将企业的多元化开发作为一项长期战略。

有统计显示,2011-



日前,包括万科、中海、招商、龙湖等多家龙头房地产企业发布了2012年年报。在业绩、利润率提高的同时,多家企业表示将不断优化调整产品结构,避免因销售不畅带来产品积压的风险。同时,企业也适时调整开布局,并重点回归利润率更高的一二线城市拿地开发。

2012年期间主动进行战略调整或转型的房企明显增多。176家房地产上市公司中有超九成的企业都对产品结构进行了调整。

统计显示,万科的中小套型商品房比例已超过80%,华润针对自住型客户开发的小户型比例已占到整个住宅销售的80%,高端项目占比不到20%,绿地、华润商办类产品占房地产销售金额近40%。

远洋地产也表示,全年可售资源中有超过85%的产品为144平方米以下的中小型刚需产品。公司将继续加大刚需产品的供应,灵活定价,加快销售。

龙湖在其刚刚召开的业绩会现场表示,2013年销售目标审慎提升至460亿元,较龙湖2012年实际合同销售额401.4亿元增长15%。公司继续开展地域和产品结构的布局调整。

同时,龙湖集团商业地产部总经理魏健则表示,2013年是龙湖商业地产快速扩张的元年,集团预计用15年左右的时间将商业利润占比从不到5%

提升至30%。

中海地产董事会主席孔庆平也在近日表示,房地产企业在产品结构、收入结构上应有一个长、短期的安排,10年前中海适当加大对商业地产的投入,希望未来商业地产的盈利占到20%。

业内人士分析,2012年对于龙头房企而言称得上是结构调整年。持续调控使楼市发生相当大的变化,迫使不少开发商从产品结构、区域布局乃至发展策略上进行彻底调整以适应市场的变化。而这一变化将在今年进一步延续。

坚守一二线城市

此外,2012年爆发的三四线城市楼市供应过剩危机也为龙头房企敲响了警钟。重回并坚守利润更高的一二线城市正在成为新的开发趋势。

招商地产在业绩发布会上表示,招商地产将秉承“稳守一线城市,积极拓展二线城市、择机进入三线城市”的拿地策略。

一贯深耕一二线城市

的中海地产2013年仍频频出击。继1月10日以20.18亿元拿下北京石景山区一宗地块后,中海地产联合其他公司又在1月30日经过114轮竞拍拿下上海黄浦江沿岸一幅商办地块,耗资14.73亿元。显示出其在去年上半年加大二三线城市新增项目的同时,补充一线城市优质土地资源的意愿。此外,万科、保利、首开等龙头企业今年以来在一二线城市的土地新增趋势也十分明显。

业内人士表示,2012年的销售业绩表明,一二线城市的回暖快、成交量大、利润高的优势十分明显。而三四线城市缺乏消费能力,且土地价格已被炒高,这是令房企一改以往在三四线城市拿地扩张的策略,将投资重心回归一二线城市拿地的根本原因。

一些龙头房企趁现在地价相对便宜,先把资金变成土地,快速开发,快速销售,争取快速回笼资金,期待下一个发展机会。

北京商报记者 董家声/文 暴帆/摄

3月北京经营性用地恐将“零成交”

3月20日,北京市土地整理储备中心网站挂出3宗经营性用地,其中两宗非住宅类用地为此前暂停出让的地块。但3宗地块竞价投标日期均为4月10日,这也意味着3月份仅剩一宗石景山地块挂牌出让,鉴于该地块竞价时间标注为3月25日,是否能在月内成交尚未可知,本月北京经营性用地极有可能出现许久未曾出现的“零成交”。业内人士指出,“零成交”与土地供应计划有关,不能说明新政出台令土地

市场降温。

3月20日北京推出的3宗经营性用地分别位于通州和经济技术开发区。其中两宗位于通州,总面积约为28.6万平方米,一宗在台湖镇,另一宗在运河核心区,皆是近期较热的区域。台湖镇地块建筑规模控制在163535平方米,投标保证金为3亿元。通州另一宗地块为多功能用地,曾在今年1月24日被暂停出让,位于通州区运河西岸,建筑规模控制在12.24万平方米以内,投标

保证金为2.8亿元。

经济技术开发区河西X24C1商业金融用地规划的建筑规模高达20.8万平方米,投标保证金为3亿元,预计该地块的竞争会较为激烈。数据显示,2月全国100座城市共推出土地1389宗,供应量为5395万平方米,同比下跌3%,环比下跌40%。成交土地936宗,成交量为3620万平方米,同比下跌38%,环比下跌57%。专家分析,虽然一二线城市不乏优质地块拍出,但在调控加码预期

下,土地市场整体供需疲软。“新国五条”出台后,“增加普通商品住房及用地供应,加快保障性安居工程规划建设”的要求将影响供地节奏及开发商拿地策略。

但也有业内人士分析,土地供应下滑并不代表土地市场出现明显降温,开发商拿地的热情并未消减。2月土地市场供需下滑,但楼面均价却不降反涨,这主要源于一二线城市表现活跃。

北京商报记者 董家声