

# 150万套房源供应量的背后

## 百万供应计划

4月7日,北京市政府通过《北京新闻》发布了一条与北京楼市未来发展息息相关的重要信息。该新闻内容主要是《北京市2017—2021年及2017年度住宅用地供应计划》获得市政府批复。其中,计划的主要内容包括未来五年供应保障150万套住房建设需求的土地,总共6000公顷;2017年北京将供应满足30万套住房建设需求的土地,总共1200公顷。其中产权类约20万套,租赁约10万套;新建住房中产权类约占70%,租赁类约占30%。产权类住房中,商品住房约占70%,其中,自住型商品住房、中小套型商品住房约占70%。

“看似简单的新闻数据的发布,其中蕴含着北京楼市未来发展的关键信息。”一位业内人士表示,若这些供应计划顺利推进,将给北京楼市供应端带来根本性改变。

以北京2017年供地计划为例,2017年北京将供应满足30万套住房建设需求的土地,总共1200公顷。单从数据上来看,这与往年北京的供地计划相比,并没有大幅提高,属于平稳供应。但事实上,往年北京供地计划的完成度一直不甚理想,但今年情况则显然不同。2017年以来北京放地速度明显快于往年同期,甚至在一些相对敏感的时间节点也依然有土地出让。

从机构数据统计来看,2017年北京已经成交及即将成交住宅类土地分析,所有今年将上市的挂牌地块合计29宗住宅地块,面积为373万平方米。年内供应的住宅类已达20宗,而等待成交的15宗,已经成交的有7宗。从已经成交的7宗地块来看,合计成交的商品房住宅地块面积为90.64万平方米。其中限价商品房为47.9万平方米,主要分布在房山、平谷、密云。公建面积17.5万平方米。这7宗住宅用地中自住房为22万平方米。由此可见,计划中的土地供应将大多来自五环外,甚至六环外。

中原地产首席分析师张大伟认为,在需求端,北京对自住型商品住宅的需求量巨大。以最近摇号的北京朝阳金隅汇景苑项目为例,申购家庭为14.5万户,最终通过审核的家庭为13.8万户。

据统计,北京目前待售的住宅土地中,合计有7宗含自住房地块,合计预计供应自住房面积高达50万平方米。大约6000多套自住房,从北京土地供应看,限价与自住房将成为2017年北京土地市场的最主要特征,2017年土地供应量相比2016年有明显增加。

按照2017年土地供应节奏和土地类型的趋势来看,未来五年“6000公顷,150万套”的供地数量、土地类型很可能保持这样的大方向,并由此彻底改变北京楼市的市场格局。

## 金融属性大减

“从计划披露的信息来看,政府的态度十分明确,就是要增加供给,加大中低端价位的商品房供应,稳定楼市预期。”北京市房地产业协会副会长陈志分析,之前北京市土地供应出现了不少高价地块,产生了许多高价楼盘,整体上拉高了北京房价。而现在的供地计划,保障性意味很浓,就是要在供地结构上进行本质上的调整。着重强调住房社会属性的同时,大幅削减房产的金融投资属性,从而符合中央提出“房子是用来住的,不是炒的”的市场定位。

是一家以数据驱动,专注于互联网与存量房市场的权威研究机构。成都分院的成立,将以一线真实交易数据为依托,一方面为消费者提供房屋精准匹配服务,另一方面则通过对地产行业的深度研究和挖掘,分析房地产市场热度、供需关系走势,为房地产市场发展提供有效的数据解读。

链家研究院院长杨现领表示:“成都这个城市正处于一个上升期,未来在各个方面都有机会成为非常有活力有价值的城市,这是选择在成都成立研究院的原因之一。希望成都研究院在未来能够更好地服务于行业,并形成更好的交互,为各位带来更高质量的数据研究报告,贡献价值。”

伴随城市的快速发展,内陆六城流动人口不断涌入,形成人口红利积累,并衍生居住需求。以成都数据为例,当地房地产市场以刚需为主导,由流动人口引发的刚需占比达60%。放眼长江经济带上的内陆六城,2016年新房、二手房齐头并进,成交量已超过三大经济圈。

据了解,链家研究院总部设在北京,

在一系列调控政策落地之后,北京楼市土地供应端也正在改变市场预期。

日前,《北京市2017—2021年及2017年度住宅用地供应计划》获得市政府批复。未来五年北京供应保障150万套住房建设需求的土地,总共6000公顷;2017年北京将供应满足30万套住房建设需求的土地,总共1200公顷;新建住房中产权类约占70%,租赁类约占30%。产权类住房中,商品住房约占70%,其中,自住型商品住房、中小套型商品住房约占70%。业内人士分析,6000公顷的土地供应绝不是小数字,未来的供应主要分布在哪里?150万套的供应量对楼市而言意味着什么?租购并举的市场又会是怎样的?这些都成为业内外关注的焦点。



本次计划披露,新建住房中产权类约占70%,租赁类约占30%。产权类住房中,商品住房约占70%,其中,自住型商品住房、中小套型商品住房约占70%。五年内,三个70%将足以改变市场预期。

事实上,北京楼市的投资属性正在逐渐被削减。尤其值得注意的是,“租赁类约占30%”类似的供应计划在以往从未推出过。如此大规模的“无产权”供应,必然无法实现以往购房时房价大幅上涨的投资预期,无法交易的租赁类供应对市场的冲击可想而知。

此外,新政还提到“研究扩大租赁住房赋权”,这一表述十分耐人寻味,此前有分析指出,这表明未来政府很可能赋予租赁住房享有的社会服务均等化。其中将包括社会保障、医疗、教育等公众最关心的权益。倘若赋权实现,制约租赁市场发展的瓶颈将有实质性突破,购房人对产权的天然热衷也会随之消减,租售并举也将不再停留在计划上。同时,70%的商品住房中,有70%的比例是自住型商品住房、中小套型商品住房。相比于此前一般的商品住房品类,这些产品要么都无法随时变现,要么交易收入部分上缴,要么升值空间有限,都让此类楼盘的资产溢价能力不被投资者所看好。一旦这些住宅品类成为北京市住房供应主流,住房投资属性将被极大削弱。

“北京土地供应结构的改变与此前政府推出的限购、限贷、限‘商改住’、调控学区房、整顿二手房市场等一系列调控动作无疑将形成综合系统。”陈志进一步分析,这也让本轮调控形成多层次、全方位、立体式调控,并逐渐改变以往调控以短期行政手段向理性长效机制转变的调控思路。

## 高端消失?

“楼市三段论会回归,即‘低端有保障、中端有支撑、高端有市场’。”张大伟预测,除了保障性住房外,刚需、首

改选择二手房可能更为现实。毕竟供应结构变化的结果将导致新建商品房高端化的现实。

数据显示,六环内商品房住宅供应未来会稀缺到极致,在供应端更多的土地将完成自住房及租赁住房的供应。改善型需求依然需要在商品房市场,这种情况下,好的商品房住宅产品会显得更稀缺。

关于豪宅市场生存空间,市场仍有争论。有观点认为,自住房、限价房、租赁住宅逐渐成为市场主角后,豪宅的“土壤”正在“被消失”。按照当前北京楼市在售豪宅以及潜在豪宅供应(近两年内出让的高价土地),数年内也将完成去化,北京豪宅恐怕要淡出楼市。

北京目前已经进入了新建商品房供应末端,土地已经进入存量时代,豪宅市场未来即使有空间也将被严重压缩。若加上雄安新区的分流效应,北京豪宅市场很可能利空。

易居中国执行总裁丁祖昱也认为,一旦150万套住房和25万套自住型的任务完成将对刚需产生巨大的推动作用,在一定程度上会解决住房困难的问题,但对于中高端商品房市场可谓是雪上加霜。

但市场也有不同观点。“首都的政治经济地位,依然是顶尖资源要素的汇聚地,对精英人口的吸引力不会更改”,有业内人士表示,雄安新区、通州以及京津冀未来分散承接首都的非首都功能后,北京会变得更宜居,更适合少数高端项目的生存。

亚豪机构市场研究总监郭毅则认为,在未来三个70%供应之外,高端及改善性土地仍有空间,如果真能按供地计划足量供应,每年不限套型面积的商品住宅,即有机会做成高端的项目还有4.4万套,已足够满足当前的“改善+高端需求”。同时,如果住房保障力度加大,民生问题得以解决,商品房市场化后,会给豪宅市场带来新空间。

北京商报记者 董家声

## 链家发布六大城市住房消费大数据报告

北京商报讯(记者 彭耀广)日前,在链家成都研究院成立仪式上,成都研究院院长张键发布了《六大城市住房消费大数据报告》。报告以详实数据揭示了成都、重庆、武汉、长沙、合肥、南京这六大城市飞速发展的内陆中心城市正在赶超一线城市圈,成为城市发展的新兴中坚力量。

伴随城市的快速发展,内陆六城流动人口不断涌入,形成人口红利积累,并衍生居住需求。以成都数据为例,当地房地产市场以刚需为主导,由流动人口引发的刚需占比达60%。放眼长江经济带上的内陆六城,2016年新房、二手房齐头并进,成交量已超过三大经济圈。

据了解,链家研究院总部设在北京,

## 万达首次公开回应云业务

北京商报讯(记者 彭耀广)自万达旗下网络科技集团与IBM联手正式宣布进军公有云市场后,4月11日在京召开的2017 IBM中国论坛上,万达网络科技集团总裁曲德君在与IBM大中华区董事长陈黎明的高峰对话中,首次对外公布万达网络科技集团布局云业务的战略部署,并透露,在确定与IBM联手进军公有云市场前,万达内部已经在私有云方面进行了大量的研究和研发工作。

2016年初,在线上线下相互融合、创新发展的大背景下,万达在内部云建设基础上开始瞄准更大的市场,曲德君认为促成IBM与万达形成战略合作主要基于三方面原因:双方对中国市场长期前景都十分看好、万达自身业务发展的刚

需和为合作企业提供云服务。选择具有百年历史的科技巨头IBM作为万达的独家合作伙伴,最重要的原因之一是基于IBM在云计算方面的领先科技。

“万达在中国部署的公有云平台将基于IBM最新一代云计算技术。这是IBM面向未来的云服务需求而研发的全新平台。”

“届时,万达云将成为除IBM美国以外第一批应用此项技术的云数据中心。”曲德君表示。

事实上,在确认合作意向后,双方的合作一直在加速进行。曲德君透露,短短3个月内,双方完成了从签订MOU、基本确定合作意向,到完成合作谈判,正式实现签约一系列复杂的流程。