

供应持续低迷 5月新房仅9盘预计入市

自3月楼市调控收紧后,北京新房市场供应进入低谷。据统计,5月北京新房市场预计仅有9个项目入市。业内认为,除调控影响外,新房供应低迷的原因一方面是去年土地成交锐减导致新房供应不足;另一方面是调控收紧后的“限价”,导致许多高端项目拿不到预售许可证,降低新房供应量。值得一提的是,在5月预计入市的9个项目中,仅2个项目有定价。在价格管制严厉的情况下,合理的价格策略成为项目是否能够成功入市以及占领市场的关键点。

仅9个项目入市

“3·17”北京楼市新政出台后,北京新房市场供应进入低谷。据了解,4月截至目前,新房市场开盘项目不足10个,市场供应低迷的现状也将延续至5月。

根据亚豪君岳会统计数据,5月北京住宅市场仅有9个项目预计入市,其中包括中粮天恒天悦壹号、北京经开汀塘、泰禾·昌平拾景园3个纯新盘,以及天资华府、绿地海珀云翡、城建万科城等6个老项目后期。

值得注意的是,近期新房市场新增供应以六环外项目为主,上周入市的西山燕庐、丽景长安等4个项目均地处六环以外。对此,亚豪机构市场总监郭毅认为,除六环外项目量基数较大的原因之外,六环外项目单价相对较低,取证容易过关也是调控之后供应在六环外率先重启的原因之一。

近期因工作变动正在换房的王先生称:“目前新房市场可供选择的空间非常小,在售项目少,大多数位置还比较远,但价格还算稳定。这种情况下,我只能边看房项目,同时也留意工作地附近的二手

房项目。”

多因素叠加效应

“除去调控收紧的直接影响外,北京新房市场供应低迷的原因还有土地成交锐减导致供应不足以及调控收紧后‘限价’管制的影响。”郭毅在接受北京商报记者采访时如是说。

受“3·17”新政影响,二套房首付比例提升以及二套房认定标准改为“认房又认贷”,结合目前北京新房市场的价格水平,市场中改善型需求所占比重较大,对于需求端的直接遏制导致开发商不得不调整供应节奏。

从土地供应来看,去年住宅用地成交的不足,导致今年住宅市场供应的乏力,虽然供地计划大举增加,并且实际供地明显加速,但毕竟“远水解不了近渴”,当下市场供应不足的状况仍在短期内持续。

此外,前两年在北京住宅市场“泛高端化”的过程中,新上市项目普遍定价较高,而调控收紧开始“限价”管制之后,高端项目大都面对难以取得预售许可的窘境,无法为供应“添砖加瓦”。

也有观点认为,北京新房市场供应量锐减与“商住房”项目的退潮也有较大关系。在纯商品住宅供应不足的情况下,“商住房”渐渐成为近一年来北京楼市成交的主力。在商办产品遭遇限购影响下,商办项目从供应到成交几乎都进入冰封。

郭毅认为,北京住宅市场供应低迷的状况短期很难改变,预计这一状况将一直持续至今年下半年。

定价是关键

从5月即将入市的项目报价来看,9个项目当中7个尚未发布价格,而发布价格的2个项目绿地海珀云翡、城建万科城调控前均有人市,此次入市的预计价格均与前期基本持平。郭毅认为,价格管制的严厉性由此可见一斑,对于即将入市的项目而言,合理的价格策略成为项目是否能够成功入市,以及占领市场的关键点。

郭毅进一步分析认为,新政出台之后,从需求源头的遏制将导致未来一段时间成交企稳甚至下行。一方面受到未来市场预期的影响,另一方面为应对预售价格的管制,未来将会出现房企降低价格预

期,加快取证入市的现。

大兴区某项目营销负责人在接受北京商报记者采访时表示,因较高的拿地成本,项目的预期销售价格较高,但是目前价格监管较为严格,相对价格较高的项目很难取得预售许可证。目前,项目蓄客情况较好,开发商也正在考虑降低价格预期,尽快入市以回笼资金。

此外,郭毅表示,从未来住宅市场发展趋势来看,住宅产品品质或将进入转折期。近两年随着北京住宅价格水平的一路走高,住宅的产品品质也出现跨越式提升,科技住宅、智能家居、精致园林等已成标配。不过,今年以来,北京出让的住宅用地当中不仅加大自住房等带有住房保障性质的用地供应,商品住宅也均限定了未来上市后的售价上限。成本与限价的刚性门槛导致开发商的利润被大幅压缩,在双重压力叠加下,这些现阶段摘得的土地,开发商为保证基本的利润,很有可能会出现集体减配产品的现象,压缩设计成本、扣减产品及营销投入。受此影响,未来北京楼市的供应主力恐将重面向刚需、刚改的产品时代。

北京商报记者 彭耀广

链家牵手远洋 重构行业数据新生态

在政策收紧、市场下行的背景下,对于房企而言,2017年销售压力不言而喻,链家拥有的线上线下资源则可以有效帮助房企渡过难关。4月20日,链家集团与远洋集团签署战略合作协议,双方将打破信息壁垒,首次实现开发公司和经纪公司的大数据共享。远洋方面表示,此次合作意在通过链家以数据驱动的全价值链房产服务平台的资源优势和大数据优势,推动销售业绩提升。此外,双方合作也意味着新房市场数据驱动变革是大势所趋。

链家远洋联姻

与融创、万科直接持股链家不同,远洋则是通过合作的方式成了链家的“队友”。4月20日,链家与远洋签署战略合作协议,双方就大数据共享达成共识并开展战略合作。

据介绍,链家与远洋的合作,意味着开发公司和经纪公司革命性的打破信息壁垒,通过远洋的海鸥II系统(远洋内部经营管理系统)与链家的Link系统(链家内部数据平台和经纪人作业系统)的对接,双方将打通营销、渠道、代理、装修、租赁等环节,全面重构地产大数据新生态。

链家集团高级副总裁、新房事业部总经理高军表示,“链家新房具有经验丰富、高凝聚力的数据分析团队。这次双方合作范围包括房产交易、资产管理等多方面、多层次的前瞻性战略部署”。

对于此次合作,远洋集团经营管理中心总经理王军表示,“远洋集团将充分借助链家集团在以数据驱动的全价值链房产服务业务领域的巨大优势,通过深入合作来推动企业业绩提升,实现有质量、可持续、稳健的发展”。



房企为何选择链家

正如远洋方面所言,房企选择与链家合作的主要原因在于链家是房企解决销售难题的有效助力。据了解,链家新房起步于2014年,2015年与高策全面合并,正式进军新房领域。新房业务成立两年期间已布局全国25个城市,服务300余开发商,覆盖2000余楼盘。

“通过系统对接,打破信息边界,实现房源信息全面透明共享,链家14万经纪人将成为远洋拓客重要渠道。”远洋集团战略流程中心总经理樊海云对链家带来的行业价值表示了充分的肯定。此次链家和远洋线上核心系统的打通,将最大程度地实现链家经纪人与核心房源信息的无缝对接,以数据驱动服务,提升新房交易效率。

通过系统对接,远洋的房源将不再需要经纪人去案场获取真实销控,关于房源的价格、折扣、佣金点位等具体内容将在

实时共享给链家在线的14万活跃经纪人。作为房源信息的传递载体,链家经纪人将输出购房用户目前线上难以获取的房源价格、优惠、销控等核心信息,给购房者提供更高效更全面的辅助决策。

除了帮助房企解决销售难题外,依托已有的大数据平台,链家还能提供更多的数据产品,在拿地决策、产品规划以及定价中为开发商提供助力。此外,链家还可以提供新房交易后的一系列房产售后服务,比如与开发商合作,共同进行资产运营和资产管理等。

之所以说链家新房能够解决房企的销售难题,很大原因在于链家所拥有的庞大客源信息。链家布局新房业务后,发展迅速,也正是基于背后的客源基础。

据了解,为了解决新市场环境下购房者的需求,链家联合国内知名房企,推出每周一次“链家新房日”活动,活动当天全国链家经纪人针对客户的新房置业计划,提供咨询、带看等全面购房服务。

资料显示,链家2016年在北京第一个“链家新房日”中卖掉218套新房,第二个“链家新房日”卖掉200套。在一年之内,链家新房部为开发商累积销售房屋超过17万套。

不仅是每周一次的“链家新房日”活动表现抢眼,在与链家合作的新房项目中,链家利用大数据及平台优势,均帮助开发商实现快速销售。目前,链家新房已进驻25个城市,服务万科、保利、龙湖、招商、融创、方兴、绿地、华润、银泰、中铁、星河湾、香港置地等多家房地产开发企业。

大数据驱动市场发展

事实上,链家是一家数据驱动的联动线上线下资源的房产服务企业,链家也在推动房地产业的数据化。

据了解,链家Link系统拥有庞大的数据资源,依托于链家网“楼盘字典”7000万套的真实房屋数据,包含14万经纪人的作业记录,是链家集团倾注巨大人力财力打造的大数据平台。

链家新房致力于打造“一站式新房营销服务平台”,以数据为驱动,通过对历史数据的有效整合和专业分析,为客户提供优质新房内容;打破信息不透明,提高客户交易和决策效率;链家线下8000家门店、14万专业经纪人为客户提供专业的一对一顾问服务,简化购房流程。

链家与远洋的此次战略联合,旨在发挥各自优势,结合市场需求和行业趋势,发掘长效、共赢可持续的合作关系;在市场形势快速变化的环境中,升级资源配置模式、提升工作效率。这将为整个行业带来关于不动产全生命周期经营模式的新启示。同时,双方合作也意味着新房市场的数据驱动变革是大势所趋。