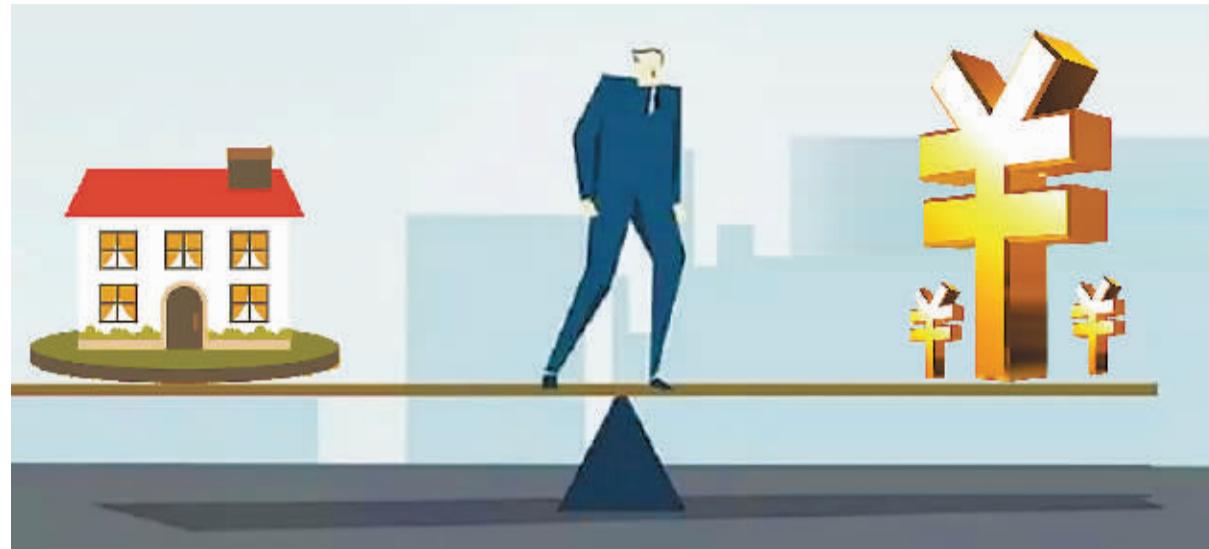


前9月销售增速放缓 房企扩张趋理性

慨叹着“九月不金”，房企们于10月陆续交出了前三季度销售成绩单。多家统计机构数据显示，2018年前9月房企销售步伐较为稳健，绝大多数房企销售额持续提升，其中碧桂园、恒大、万科、泰禾等19家房企销售额已破千亿。然而，在房企销售额提升之时，相关数据也显示出房企销售增速呈现出放缓态势。业内人士分析称，多数房企完成全年销售目标问题不大，但有少数房企完成目标仍存在较大压力。拿地仍是房企当前扩充规模版图的主要选择，不过拿地态度趋于理性。



销售额提升

数据显示，2018年前三季度，TOP 100房企整体销售规模近7万亿元，同比增长39.6%。截至9月末，百强房企各梯队入榜门槛较去年同期继续提升。

根据中国指数研究院发布的《2018年1-9月中国房地产企业销售业绩T100》研究报告，第一梯队碧桂园、恒大与万科3家企业销售额均超4300亿元，均值为4768.2亿元，同比增长率均值为20%。其中，碧桂园凭借5529.3亿元的销售额继续领跑，恒大与万科以4450.8亿元和4324.4亿元的销售额紧随其后，分列榜单第二位及第三位。

除上述三大房企巨头外，共有16家房企销售额介于1000亿-4000亿元，分别为融创、保利发展、绿地、中海、新城控股、龙湖、华润置地、世茂房地产、招商蛇口、华夏幸福、阳光城、旭辉、金地、中南置地、绿城和泰禾，销售额均值为1582.7亿元，同比增长率均值为52.6%。TOP 100门槛升至177亿元。

整体来看，2018年1-9月，TOP

100房企销售步伐较为稳健。数据显示，2018年1-9月代表房企销售目标完成率均值为74.7%，相较1-8月提高9.5个百分点。正荣、中梁、金茂、金科等房企销售目标完成率均在90%以上。新城控股、世茂房地产、奥园、恒大等房企的销售目标完成率均超80%。中海、保利、旭辉等房企也完成了全年销售目标的75%以上，完成全年目标可期。

增速放缓

在中原地产首席分析师张大伟看来，2018年房地产行业依然将刷新历史新高点，不过张大伟也指出，房企前三季度整体销售增速相比2017年明显开始放缓。

天风证券研究报告得出了同张大伟类似的结论。报告显示，从9月单月来看，百强房企销售额同比增速放慢但处于高位。

具体来看，2018年9月当月TOP 100、TOP 50、TOP 10房企销售额(流量金额)同比增速分别为34%、33%、26%，较8月当月下降18.17.0个百分点。

点。受2017年8月低基数影响，9月同比增速数据较8月高位大幅下降。从累计值来看，2018年1-9月TOP 100、TOP 50、TOP 10房企销售额(流量金额)同比增速分别为40%、39%、29%，较1-8月分别下降1.1.0个百分点。

“我们认为随着棚改货币化逐渐降温、新房二手房价差逐步收敛，不排除销售去化率进一步下降，但由于房企推盘量增多，预计增速可能进一步放缓，但不必过度担忧。”天风证券分析师如是预测。

拿地谨慎

尽管业内对房企完成全年销售目标普遍预期乐观，但有专家指出，少数房企完成目标仍存在较大压力。而对于房企而言，积极补仓、备足存货始终是支撑房企参与规模竞赛的底气。

中原地产研究中心统计数据显示，从全国看，24家房企拿地超过200亿元。大量中型标杆房企积极抢地，特别是从500亿元冲刺1000亿元、1000亿元冲刺2000亿元的第二梯队房企，已成为了抢地的主流企业。

不过伴随房地产市场调控的深入，房企的销售压力不断增大，房企的拿地态度趋于谨慎，拿地规模回落。根据中国指数研究院数据，2018年1-9月，20家品牌房企共拿地2.2亿平方米，同比下降20.9%；累计拿地金额9534亿元，同比下降27.8%。

谨慎拿地态度之下，土地流拍现象开始增多。据统计，2018年1-9月，全国300城共流拍446宗住宅用地，总规划建筑面积5645万平方米，约是2017年全年流拍地块总规划建筑面积的1.8倍。其中，三季度流拍面积占总推出面积的比重为9.3%，达近年来最高值。

不过张大伟告诉北京商报记者，做大仍然是当下房企的主流选择。整体看，当前房企拼规模趋势加剧，在房地产企业销售增速逐渐放缓、调控持续加码的趋势下，很多房企还处在拿地加速过程中。”

另有行业专家表示，随着房企为业绩冲刺积极储备粮草，销售压力与之俱增，这将使得房企接下来加速去化，以获得销售回款。

北京商报记者 崔启斌 荣蕾

资讯

贝壳交易平台年内服务近百城市

北京商报讯(记者 崔启斌 荣蕾)作为链家网的升级，贝壳找房对行业赋能的能力正在提速。贝壳交易平台总经理伊凯在10月10日举办的媒体沟通会上表示，贝壳交易平台现已面向全国50个城市开放，覆盖房产交易从签约、贷款到房产过户、尾款放款的所有环节，并建立起整套交易赋能体系，计划年内将服务近百城市。

“如果把整个房产二手经纪交易看成100公里的话，那么签约只是前进了1公里，而交易环节相当于之后的99公里，工作量占比、重要程度都非常高。”伊凯直言，交易流程繁琐、问题信息繁多且不透明、产权与资金的安全性存风险等问题，向来是房产交易的痛点所在，如何克服弊端、提升消费者的交易体验，备受业内外关注。

据伊凯介绍，贝壳交易平台对房产交易环节的覆盖包括签约前、签约中、签约后三个阶段，具体而言，签约前，交易平台能够为经纪人提供消费者的购房资质、贷款情况、评估询值、税费计算等咨询服务；签约中，交易平台能助力交易服务人员现场陪签、有效识别并把控交易风险、设置资金框架、选择交易产品；签约后，交易平台将会助力交易服务人员专业、高效地完成评估、解抵押、贷款申请、缴税过户、资金存管等环节。

伊凯称，交易平台当前仅面向已入驻贝壳找房的经纪品牌提供服务，不过未来计划向全行业进行全面的交易赋能，即使经纪品牌未入驻贝壳找房，也可以享受平台上的各类交易赋能服务。

门头沟改善盘门槛重回三年前

北京商报讯(记者 董家声)限竞房项目入市给开发商带来更多挑战的同时，也给购房者提供更多的置业机会。

日前，在门头沟首个限竞房——华萃西山售楼处，来自京城东西南北四个热门限竞房项目操盘手，针对限竞房时代购房人关心的热门话题展开巅峰对话。由此，华萃西山也凭借区域内少有的低总价优势成为关注焦点。

据悉，华萃西山的叠墅产品购买门槛仅有700万元，华萃西山较之于西山别墅区动辄2000万元起的同等面积别墅，价格仅为1/3。同时，华萃西山的平墅产品门槛甚至仅为450万元。即使是与门头沟区域的别墅产品相比，其品质性价比的优势同样明显。

业内人士表示，按照400万元总价的洋房、700万-800万元的叠拼来看，

几乎是门头沟三年前的总价水平。

此外，高性价比之下，这是如今西山在售产品内，唯一容积率1.05的低密度浅山别墅。西山区域土地的稀缺性和尊贵属性不言而喻，这很可能也是西山区域最后一个低密浅山城市别墅。

华萃西山项目位于门头沟永定镇地铁S1号线石厂站西南700米。在产品设计上，延续了金地擅长的新东方式建筑风格，为其赋予中式的文化内涵，在建筑造型上，华萃西山充分考虑项目地理位置与门头沟历史文脉以及周边环境的关系，强调吸取门头沟山水文化的精华和元素，用现代设计体现建筑的文脉内涵及现代时尚美感。以新东方美学为内核，华萃西山用西方建筑工艺标准为外设，中西融合，打造了经典的新东方建筑。