

前4个月28家房企拿地破百亿

开发商止不住的拿地冲动

受融资压力得以缓解以及3月各地楼市升温效应影响,4月房企在土地市场上开始变得活跃起来,尤其是4月下半月,各大房企拿地节奏越来越快。今年前4个月,已有28家企业拿地过百亿元。业内人士指出,部分龙头房企和中型房企的抢地热情很高,但需要注意的是,在房地产调控以“稳”为主的背景下,过热的城市将不排除会迎来新一轮政策收紧。

房企拿地到手软

全国土地市场上从低迷到火热似乎仅用了一个月的时间。

据中原地产发布的统计显示,4月,拿地超过50亿元的房企多达18家,刷新了最近一年多土地市场的月度纪录。其中,融创单月通过招拍挂市场拿地就超过285亿元。此外,碧桂园、新城、中海、华润、绿城、旭辉、金地、招商、保利和龙湖等房企拿地金额均排在当月拿地榜单的前列。

从前4个月统计来看,已经累计有28家企业拿地过百亿元,而在2018年同期只有24家,2017年同期只有18家。

另据同策研究院发布的监测数据

显示,4月,TOP 20上市房企土地成交金额2393.43亿元,环比上升52.99%,同比上升62.67%。TOP 20上市房企土地成交金额占全国土地成交金额的59.72%,占比相较上月增长5.14个百分点。TOP 20上市房企土地成交金额集中度环比同比均上涨。

据易居智库市场研究总监严跃进分析,一方面融资面不断宽松,房企有能力购地;另一方面,房企也确实有积极补库存的需求。

此外,部分城市土地成本相对较低,而且众多城市推出“抢人大战”这些放宽落户等利好政策,都刺激了房企扎堆涌入土地市场。

“部分城市出现了楼市小阳春,同时又叠加上之前房企融资难度下降等因素,让房企抢地现象再次出现。”中原地产首席分析师张大伟分析,部分房企利用市场升温取得了不错的资金回笼,让部分企业的财务压力在最近有所缓解,从而恢复了拿地信心。

从拿地企业分析,中型房企成为抢地的主流企业,其中,第二梯队房企大有开启全面抢地的模式。但值得注意的是,融创中国作为已跻身前四的房企也在公开土地市场上开足马力。其

中,4月23日-25日内,融创在武汉斥资188亿元拿下5块土地。在此之前,年内融创已斥资528亿元拿地,成为新晋“拿地王”。

二线城市最受青睐

从房企拿地城市来看,各级城市成交情况有所分化,其中,本轮土地市场升温主要在二线城市。

同策研究院的数据显示,4月二线城市土地成交金额2641.32亿元,环比上涨42.87%,同比上涨81.49%;三四线城市土地成交金额1156.91亿元,环比上涨28.52%,同比上涨15.15%;一线城市成交金额为209.39亿元,环比增长78.58%,但同比减少15.51%。

中原地产研究的数据显示,年内合计36个城市卖地超过百亿元,其中最高的杭州卖地694亿元,4月,多个城市土地出让的速度明显加速,其中,最热点城市集中在二线城市,武汉、杭州、苏州、合肥等城市单月卖地超过200亿元。

业内人士分析,与二线城市积极拿地相比,一线城市土地供应显然不够积极,一方面与当地供应节奏有关,另一方面与当地楼市调控依旧趋严有关。同时,前期供应的土地面临去化压力,企业拿地的态度也不够积极。

疯狂拿地酝酿风险

同策咨询研究部总监张宏伟分析,4月以来,房企拿地节奏呈现出差异化。大型房企为保证自身行业地位和市场份额仍在积极拿地。中小房企的拿地行为有所分化,已上市、有明显扩张意愿的中小房企拿地仍比较激进,但一些难以从资本市场取得融资自持的中小企业,拿地行为较为谨慎。甚至有个别企业今年以来没有拿地行为。

需要注意的是,房企需要警惕冒进跟风拿地,否则可能导致高溢价率、高楼面价再度出现。事实上,4月个别城市已经出现了土地市场过热的情况。而高地价带来的高成本会影响房企利润,并影响企业资金回笼的速度和节奏。

张大伟则表示,房企抢地将给以二线城市为代表的热点城市带来新的问题,房价波动可能会引发调控加码。当然,只要信贷政策不出现全面变动,其他政策的调整对楼市影响非常有限。

业内人士预测,当下土地过热的区域,在多个因素的影响下,5月有望回归理性。

北京商报记者 董家声

筑梦安居 58同城、安居客三维构建安心选体系

5月8日下午,国内领先的生活服务平台58同城举办新一届58神奇日峰会。在这场主题为“安居乐业、连接美好”的峰会上,58同城对外披露自身在招聘、房产、本地生活服务等主营业务上的用户服务升级计划,以及在58同镇、58部落等创新业务上的全新探索。其中,58同城、安居客联合多方启动安心选服务,成为外界关注的一大亮点。

体系构建:

房、人、服务三维发力

在近年来房地产业务平台比拼愈发激烈的现实背景下,数据及科技成为提升服务品质以及体现各家平台竞争力的重要指标。

基于此,身处房产竞争赛道的58同城、安居客,立足互联网公司不断迭代升级的技术和产品研发优势,全新推出安心选服务。从选房、选人、选服务三个维度重点发力,以科技和数据的力量提升房产信息选择效率。

数据显示,安居客历时三年研发的临感VR看房,现已在全国140余城市快速推广普及,目前58同城、安居客平台上已有超2万家经纪门店经纪人可以自主轻松拍摄全景房源,累计已完成超150万套房源拍摄及线上展示。

据透露,临感VR看房近期还将推出“一键智能装修”服务,基于海量数据、AI算法、深度学习等智能科技,通过全景渲染技术实现线上即时装修效果图预览。

另悉,峰会上还亮相了58同城、安居客在房产领



域专业的数据产品——慧眼。此款产品基于平台的大数据收集、分析和计算能力,可为用户提供多维度的决策支持。

具体来看,58同城、安居客基于“慧眼”实时跟踪、动态分析平台沉淀的10万经纪公司、130万经纪人、9万开发商项目公司及20万置业顾问的服务能力数据,输出建立“神奇经纪档案库”,依托于慧眼数据库的“58房产服务神奇分”日均产生100万条用户对经纪人及置业顾问的服务评价,以慧眼的力量帮助用户筛选出更适合自己的经纪人。

签约达成:

多企业携手共建行业健康生态

58同城高级副总裁&安居客COO叶兵在峰会上表示,58同城、安居客于2019年初推出“N+”全开放服务平台,就是希望引入全行业各类型的合作伙伴中最优秀的公司,连接到合作网络里面来,以开放、共生的心态进行全新的合作尝试。此次推出的安心选服务,通过在房产信息服务每个环节选取行业内顶尖服务供应商,进而实现用户购房体验的极致便利和提升

全流程服务体验的最优化配置。

来自新房开发商及项目机构、房产经纪机构、房产营销服务机构、硬件合作方等不同领域的代表们也展望未来和58同城、安居客一起,基于开放、协作的发展理念,为全国用户提供更多、更高品质的服务选择,各展所长赢取用户口碑并实现自身商业价值的提升。

“我们也非常欢迎更多有志于改善中国老百姓找房体验的服务商加入,和行业众多优秀企业一起,帮助人们安心实现家的梦想。”58同城联席总裁&安居客CEO庄建东表示,58同城、安居客作为在新房营销和二手房经纪服务领域都极具影响力的平台,会继续发挥中立、开放的平台价值,整合各类资源打造出紧密衔接开发商及项目机构、购房者、经纪人及经纪机构、金融机构、营销服务机构等角色,重构一二手联动的房地产市场服务体系,共建完善的房产交易生态。

筑梦安居:

对症下药治“痛点”

事实上,58同城、安居客对于“安居”的追求不止于神奇日。

58同城CEO姚劲波指出,房产信息服务是帮助人们安居乐业中的重要一环,58同城、安居客自成立十余年来一直在追求用最新的互联网技术和用户第一的产品理念,针对人们在找房过程中遇到的具体环节和痛点,不断研发、升级产品功能,满足人们对高品质服务的需求。

据透露,58同城、安居客2019年将在构建更全面海量的房源信息库、可鸟瞰小区全貌的临感VR看房、真正高效的一键智能装修、全行业共享的神奇经纪档案库等领域深耕细作,以数据和科技的力量,解决用户找房过程交互效率较低的难题。