



在2018年限竞房地块供应高峰后,北京限竞房在2019年迎来了入市高峰期,在“累计供应5.4万套、整体去化率超四成”的背后,是北京限竞房市场供应充足、区域去化冷热不均、库存量一路走高的现状。为实现限竞房项目更快更好地去化,在项目利润空间范围内,“以价换量”“提质增配”开始越来越高频地出现在楼盘项目的营销之中。随着市场下行,纯商品房供地不断增加,限竞房退出似乎只是时间问题;但对于已有的3万套房市场存量来说,去库存之战怎么打,不仅仅是关乎开发商利润及销售的一道难题,部分项目和区域面临整体“卖难”。

限竞房去库存之战怎么打

供应:两年66个项目

北京住宅市场的供应主力仍是限竞房。此前密集供应的限竞房地块,使得自2018年下半年出现的“限竞房入市潮”持续至今,时至今日,北京住宅市场仍然保持着“限竞房唱主角”的格局。

据北京商报记者不完全统计,2019年以来,北京共成交了46宗住宅地块,其中包括共有产权地块14宗、限竞房地块20宗、不限价地块12宗。截至目前,北京累计出让的限竞房地块已过百宗。

在项目入市方面,来自中原地产研究中心的数据显示,自首批限竞房于2018年6月10日入市以来,截至日前,北京已入市的限竞房项目已达66个,合计100期,供应住宅套数达46618套。若以比例计算,近两年,限竞房在北京商品住宅供应中占据比重达七成。

而11月以来,随着不限价供地的提速,北京限竞房项目也提速集中入市。根据北京市住建委官方网站对外公示的预售项目信息,北京商报记者梳理发现,自11月1日起至12月16日,在先后取得预售许可证的33个商品住宅项目中,性质为限竞房的商品住宅近半数之多。仅11月20日-21日,住建委便连发6个预售证,除华瀚福园项目为经济适用房住宅楼外,其余五盘中的三盘均为限竞房。

二八现象严重

因在土地出让阶段就对房屋售价进行限制,限竞房的销售价格不但低于同区域的新房水平,更与区域内的二手房出现倒挂。然而,限竞房入市以来的成交数据显示,北京限竞房市场呈现出“供应充足,但区域成交冷热不均”的现状,二八现象越发严重。

北京商报记者梳理限竞房供应区域发现,限竞房较为密集地分布在大兴、丰台、房山及昌平四大区域。其中,丰台是四个主城区中限竞房项目最多的城区;近郊区中,则以大兴区限竞房项目最多。

区域限竞房项目扎堆入市,意味着购房者买房选择性更大,但是之于开发商层面,却意味着要打一场关于去化的“硬仗”。一般而言,主城区范围内位置及配套优越的限竞房项目较受购房者青睐,而那些位于五六环外、远郊区的限竞房项目若无“临铁盘”这一特征加持,大多会因交通

不便、配套设施缺失等因素去化艰难。

“已从入市的限竞房销售情况看,项目之间去化率分化严重。”中原地产首席分析师张大伟直言,少数地段位置优越的限竞房签约活跃,但大部分项目的去化率并不高。截至今年11月末,北京市累计供应限竞房5.4万套,网签规模约2.3万套,整体去化率仅为43%左右。

据了解,北京除了少数如小瓦窑等五环内板块的限竞房成交较为理想外,房山和丰台的青龙湖、昌平的北七家未来科技城及大兴的瀛海、旧宫、魏善庄等部分区域都面临较大的去化压力。来自机构的统计数据也显示,在供应量较为集中的房山区,限竞房去化率为22.7%,仅为全市整体限竞房去化率的一半左右。

“2019年1-11月,限竞房供应主要以顺义、丰台、海淀和昌平居多。就去化率而言,顺义和海淀去化率在50%左右,此外丰台限竞房去化情况也相对较好。”就年内北京限竞房供应及区域分化情况,诸葛找房数据研究中心分析师陈霄如是概述道。

“当前市场出现了明显的二八现象,也就是20%的项目占据超过80%的销售。”张大伟称,后续随着大量郊区项目入市,预计限竞房的去化难度依然较大。

张大伟将现阶段北京限竞房去化压力加剧的原因,归结为以下几点:一是,尽管限竞房供应量井喷的最高峰已过,近2个月供应节奏也明显放缓,但是限竞房供应仍在持续放量;二是,除了来自各类型新房项目方面的竞争,限竞房的去化压力还来自于下探的二手房;二手房选择性较大,对购房者有所引流;三是,不限价宅地的陆续出让以及共有产权房的持续供应,也分流了部分限竞房潜在客群。

此外,北京信贷政策对二套购房者首付要求较高以及非普住宅标准过低,多数限竞房中的大户型产品被界定为“非普通住宅”导致首付比例提升,这两方面因素也挡住了部分财力有限的刚改及刚需客群。

稳房价利器遭遇最难市场

据机构数据,目前北京商品房住宅库存达7.56万套,是近八年最高的水平。而作为北京商品住宅供应的“大头”,整体规模占据七成比重的限竞房库存高达3.1万套,为入市以来的峰值,超过半数的限竞房房源仍在待售,同样刷新了历史纪录。

对此,财经评论员严跃进用“去化艰难又逢库存积压”一词,来形容北京限竞房现状。张大伟更是直言“北京的房价在跌,限竞房现在是最难卖的时候”。

现实情况显示,越来越多的开发商展开了“价格战”,旨在“以价换量”。来自北京中原的统计数据显示,2019年11月,限竞房的平均成交价为46449元/平方米,环比每平方米减少了1000元,套均价则环比减少了83万元,成交价格持续走低。

2019年以来,尤其进入11月,包括大兴、昌平、顺义等区域的多个限竞房实际成交价低于销售限价,且差价较为明显。

以位于顺义的“橡树珑湾”为例,该项目规定限定均价为43467元/平方米,最高限价为45640元/平方米,而据北京商报记者走访调查,按照项目当前在售房源的最低均价33000元/平方米测算,橡树珑湾开盘价仅仅高于楼面价不到1万元。该项目销售人员在谈及项目售价低于限价时表示,项目拿地成本再加上建筑安装、项目运营等各项费用,为“保本销售”。

此外,另据媒体报道,11月开盘的昌平金隅·金辰府、中铁建·国际公馆等项目,也同样在现售价格及限定价格间存在一定幅度的价差。报道称,金隅·金辰府项目在拿地时的限售均价为53000元/平方米,而开盘实际成交均价约45000元/平方米,降幅近15%;中铁建国际公馆限售均价为52695元/平方米,而实际成交均价约46000元/平方米,降幅为12.7%。

“限竞房市场中,除了少数项目外,部分项目价格已经比销售限价下调了10%-15%,个别区域甚至下调超过20%。而后续,限竞房项目还将大量供应,在资金回笼的诉求下,北京楼市正酝酿大规模价格战。”张大伟表示。

价格及品质“两条腿走路”,正成为北京开发商缓解限竞房去化难而开出的“一剂药方”。据悉,除了让渡利润空间、以价换量的常规降价打法,为了在激烈的市场竞争中寻求突围、赢得更多购房客户,持有限竞房项目的开发商们也开始了品质升级。2019年内,越来越多的限竞房项目开始从“减配”回归“增配”,从标准化产品转向个性化设计。

对此,合硕机构首席分析师郭毅也在分析中指出,在市场需求有限的情况下,现阶段房企若想促进销售,较为有效的途径就是用价格和产品两个杠杆去撬动市场,以促进需求。

北京商报记者 董亮 荣蕾

新经纪观察团郑州行:人效、店效提升显著

继实地走访天津、深圳、南京等城市深入一线体验ACN合作给经纪行业带来了改变之后,贝壳找房新一轮“新经纪观察团”之行锁定了郑州。12月19日,30多位媒体记者通过深入多品牌联合晨会、优选房源带看、贝壳产品开放日等一系列场景,对郑州的新经纪生态发展成果进行了集中观察检验。

贝壳找房方面表示,随着数字化价值与服务者价值的崛起,地产服务行业正在加速步入新经纪时代。贝壳将继续迭代行业基础设施,整合上下游供应链,助力服务者发展,打造一批职业化服务者,携手各经纪品牌,让更多人享受高品质居住服务。

从竞争到竞合 多品牌线上线下联动促成交

过往的居住服务行业,假房源屡见不鲜,各个品牌分兵作战,信息孤岛现象严重。而贝壳找房在郑州这一年多的探索印证,不同经纪品牌并非“势同水火”,相反,同业者也可以变对手为合作伙伴。

在媒体一行参与的多品牌联合晨会中,不同经纪品牌展现出了“协同作战”的一面。所谓联合晨会,简单来说是一个区域内不同贝壳合作品牌门店每周召开的一种沟通会,其中最关键的环节是“房源分析会”。

会上,来自21世纪不动产、链家、德佑、世家房产等多个品牌的30多名经纪人坐在一起,认真交流了片区房源的详情信息及挂牌价格,对房源带看注意事项、如何处理买卖双方价格诉求等共性问题进行了商讨,并给出了解决方案。同时,各经纪人也可以将自己负责的优质房源拿出来详细讲解,向同行们推介。“以前房源都是自己店里消化,交易比较慢,现在大家在贝壳平台上房源都公开、共享的,大家根据ACN合作卖房,我就能快速帮客户成交,也能尽快分到属于自己的房源业绩。”一位经纪人表示。

而在郑州贝壳交易中心的现场带看体验中,贝壳找房的线上化产品赋能能力也得到凸显。以媒体记者体验的“智能找房”为例,其能为用户快速匹配出最适合契合三口之家、改善型住房等不同消费需求的房源,并通过VR看房“AI讲房”等科技产品,直观了解房源信息。

从分兵作战到跨品牌联卖 郑州贝壳跨店合作占比超85%

地产服务行业长期存在合作壁垒和“零和博弈”;“人”“房”“客”的联动难题迟迟未解。贝壳找房搭建的ACN经纪人合作网络(Agent Cooperate Network),则成为了“纠偏”这一行业现状的破局利器。

所谓ACN经纪人合作网络,是指在遵守房源信息真实且充分共享等规则的前提下,同品牌或跨品牌的经纪人之间以不同的角色协同合作,参与到同一笔交易,成交后按照各个角色的分佣比例进行佣金分成的一种合作模式。这就意味着,同品牌或跨品牌的经纪人间能够以不同的角色共同参

与到一笔交易,但凡参与到房产交易过程中的每一个经纪人,都会视角色“按劳分筹”。

而在ACN经纪人合作网络的支持下,贝壳找房落地城市之中不同经纪品牌间的协同作业、跨品牌联卖,渐成市场主流。比如在郑州快速门店,经纪人可以通过系统给客户推荐远在北京的链家门店的房源;而位于郑东新区的德佑商圈经理雷亚阁近一年来的成交房源大多是跨品牌、跨店成交。

来自贝壳找房方面的一组数据,则更能印证其合作品牌规模和效益的极大提升。以2019年11月为例,贝壳平台上跨品牌成交量达1077个,跨品牌合作率破七成,跨店合作占比率达85%以上。从商机上看,当前新经纪品牌每月获得16万的商机量,商机量是其加入之初的2倍,合作品牌的门店每月的新增客户数量是其加入之初的3倍。

从野蛮生长到规则成长 新经纪行业生态初成

对于此前一度野蛮生长的房地产经纪行业,贝壳找房的愿景一直是促进行业正循环,基于此,贝壳找房方面也为入驻平台的经纪品牌制定了一系列“平台规则”。

据了解,贝壳找房当前已设立了完善的规则体系,包括信用评价体系、品质管理体系、运营规范体系、商机分配体系等。其中,为维护良性合作的平台生态,让平台各方在跨品牌、门店和经纪人合作时达成规则一致,贝壳对ACN合作网络的规则进行了细化,并建立了一套让新经纪品牌主、店东和经纪人信赖的机制——平台规则共建共治的“店东委员会”、经纪人纠纷自主裁决的“陪审团”,以及震慑和查处平台违规行为的平台监察体系。同时,建立全国店东产品委员会,实现店东与平台产品的直通建设机制。

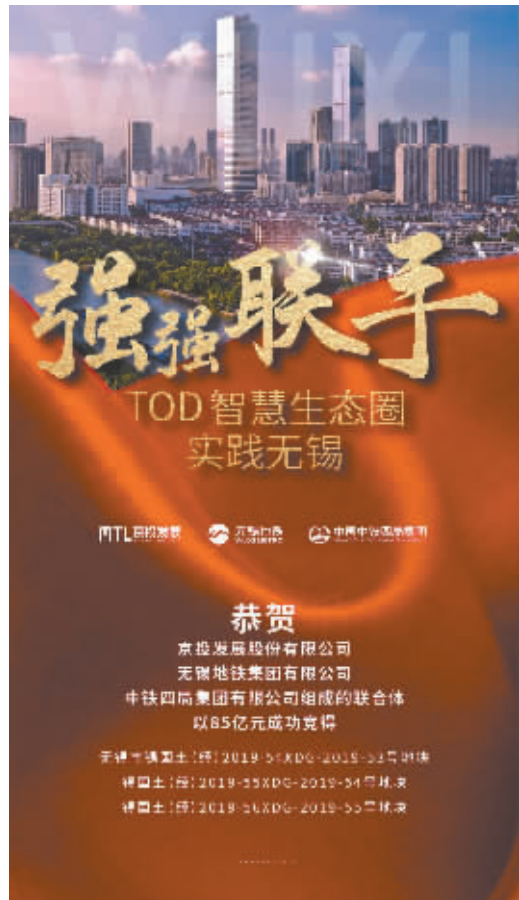
在已有规则体系的基础上,贝壳又不断探索创新运营机制,设立“贝壳开放日”,定期组织经纪人、店东、品牌主等一线从业人员,就不同议题参与讨论和建议。在12月19日当天的开放日,其主题就是线上管理,召集了数十位来自郑州当地11个新经纪品牌的店东代表参与讨论。

值得一提的是,活动当天,贝壳方面也首次对外发布了店东智能管理后台,该后台可以帮助店东系统化、数据化地分析和管店房源、客源和经纪人,以科学运营指标来指导门店经营管理。

贝壳产品经理刘卯表示,贝壳产品设计理念围绕“线上化、网络化、智能化”三个维度:让经纪人作业和交易过程通过线上进行,实现数据基本与标准化处理,同时以系统定义方式让不同品牌经纪人通过ACN合作网络开展网络合作,并通过智能化手段,提升经纪人作业效率和店东管理效率。

在业内人士看来,对经纪人和经纪品牌而言,贝壳找房带来的不仅是“基础设施”和“操作系统”,也构建了服务者信用体系,搭建更为完善的合作竞优机制。而这,无疑也会利好于经纪品牌方携手构建共生经济模式。

实践无锡 京投发展“TOD智慧生态圈”再发力



以“亚洲轨道物业专家”为企业愿景,京投发展(600683)提出的“TOD智慧生态圈”开发理念将再度发力,首次实践无锡。近日,京投发展披露的一则“关于获得土地使用权的公告”引发市场极大关注,公司与无锡地铁集团有限公司(以下简称“无锡地铁”)、中铁四局集团有限公司(以下简称“中铁四局”)组成的联合体以85亿元竞得无锡市三宗地块,这也是京投发展在无锡市首个轨道交通基地综合开发项目。

根据京投发展披露的公告显示,12月18日,公司、无锡地铁、中铁四局组成的联合体收到无锡市自然资源和规划局的成交确认书,以32.593亿元的价格获得无锡市锡国土(经)2019-54XD-2019-53号地块的使用权,以29.298亿元的价格获得锡国土(经)2019-55XD-2019-54号地块的使用权,以23.109亿元的价格获得锡国土(经)2019-56XD-2019-55号地块的使用权,京投发展联合竞得的项目用地位于无锡经开区核心位置,周边路网通达,区域发展潜力大。

经计算,京投发展、无锡地铁、中铁四局三方合计以85亿元的总价斩获了上述三宗地块项目,其中按照京投发展50%、无锡地铁30%、中铁四局20%的持股比例共同设立项目公司,负责上述地块的开发建设。

据悉,京投发展以“亚洲轨道物业专家”为企业愿景,是国内较早涉足TOD模式的房企,也是目前全国同时在项目体量最大、房屋交付数量最多的轨道交通基地物业开发企业。轨道交通车辆段上盖开发不同于一般的城市房产开发,涉及规划设计、经济策划、建筑设计、景观设计、轨道交通、市政工程、交通设计、结构工程及生态规划等多个专业领域。

纵观京投发展近年来的发展路径,参与建设众多轨道交通基地一体化开发项目的同时,也在不断增强布局全国的实力。此次轨道交通基地综合开发项目,就是京投发展“TOD智慧生态圈”开发理念应用到无锡TOD领域的首次实践,也是公司“植根北京、茂盛全国,立足长三角地区”的重要一步。

今年以来,京投发展聚焦客户研究,以用户思维逻辑践行“TOD智慧生态圈”的理念尤为突出,不断打造轨道物业开发核心竞争力。依托股东支持和团队经验,京投发展轨道交通物业综合开发核心优势也在持续累积,在轨道交通车辆段基地物业开发过程中,不断推进技术创新与进步,夯实轨道交通物业综合开发能力。

据京投发展此前公告,在2019年公司与具有轨道交通基地项目的重点城市地铁公司不断进行业务接洽,已取得阶段性进展。

随着全国轨道交通的大发展及多城市出台支持轨道交通基地土地综合开发的政策,市场普遍认为未来轨道交通综合开发将在轨道交通发展中扮演重要角色,京投发展所在的轨道物业开发细分领域也将迎来更多发展机遇。