

# 1月份全国土地市场降温



## 土地市场呈现降温趋势

随着去年四季度全国主要城市陆续出台楼市调控措施,2017年1月份,全国土地市场相比去年四季度继续降温。虽然整体土地市场降温明显,但是去年销售业绩纷纷创下新高的大型房企,进入2017年却并没有降低拿地热情,包括万科、保利在内的20大房企,1月份的拿地金额便超过了千亿元。中原地产首席分析师张大伟分析认为,随着楼市调控开启,很多企业面临压力,特别是在调控城市内拿地多的企业,很可能面临市场全面限价、限购的影响。且房企拿地金额中有超过70%分布在调控城市中,如果这些城市调控政策继续加码,将导致上述房企的销售在未来面临巨大压力。

在2016年各地土地收入井喷后,2017年年初土地市场降温趋势已经开始出现。除少数热点城市外,整体土地溢价率基本平稳。“土地出让的约束与限制条件越来越多,是导致土地市场数据降温的主要原因,包括北京、深圳成交的数宗全限价或持有出租住宅用地,大部分城市为了避免地王都针对土地加大了限制条件。从市场预期看,在严格的政策约束下,出现地王的概率越来越低。”张大伟表示。

值得注意的是,部分二线城市仍然集中出现了土地高溢价情况,这在合肥和南昌两地最为明显。“1月份高溢价地块主要出现在合肥,一方面是当地加大了土地供应,另一方

面则是房企在一线城市几乎无地可拿,而二线热点城市未来的城市建设仍有较大的发展空间,因此即便土地溢价率较高,也只能先拿了再说,短期内能保本就可以。”有行业分析人士称。

不过,业内人士指出,2017年各地楼市政策依然会持续收紧,特别是对土地出让的各种约束。而随着住宅销售趋冷,将导致2017年整体土地市场相比2016年下半年出现部分降温的现象。

## 大型房企拿地热情不减

相比于土地市场的降温,大型房企的拿地热情却丝毫不减。

根据中原地产研究中

心统计的数据显示,在受春节影响的2017年1月份,包括万科、保利在内的20大房企,拿地金额依然达到了1117.26亿元,平均拿地成本为9654元/平方米,相比2016年房企平均拿地成本6964元/平方米上涨了38.6%。

对此,上述业内人士称,2016年大型房企在销售面积与销售金额上均创下新高,同时最近一段时间整体信贷政策仍属宽松,大部分房企发债成本较以往明显下降,最低甚至仅在3%左右,这也导致了房企补充土地的积极性较高,即使在调控影响下,主要城市土地依然未出现流标等明显的降温现象。

分析人士则指出,逆周期拿地确实可以帮助企业快速发展,但这关键要看未来市场的走势,部分

高价拿地的企业,如果1年至2年时间里拿地区域房价上涨不能超过50%,那么这些项目都将面临入市难题,巨大的成本压力也将增加企业经营的风险。

“在利润下调的情况下,预计将有越来越多的非专业房地产公司离开房地产领域,而房地产行业的竞争也将越来越激烈。面对核心盈利能力下滑、财务风险的加剧,目前很多房企在加强成本控制以及提高周转速度方面取得了不错的成绩,但这两方面的发展终究会遇到瓶颈,房企的可持续发展关键还在于战略转型。未来市场的分化还将持续,对于房企来说,那些三、四线城市布局较多的企业,可能将持续面临去库存的难题。”张大伟称。

(据《证券日报》)

## 去库存效果明显 部分城市转入补库存阶段

2016年,全国楼市去库存效果明显。易居房地产研究院数据显示,截至2016年12月底,该机构监测的35个城市新建商品住宅库存总量为23334万平方米,环比减少1.0%,同比减少10.6%。综合全年度数据,全国35个城市新建商品住宅库存总体处于下滑态势。从同比增幅看,已出现连续17个月的库存同比下跌。部分城市已从“去库存”转入“补库存”阶段。

从各类城市来看,截至2016年12月底,一、二、三线35个城市新建商品住宅库存总量分别为2482万、16753万和4099万平方米,环比增幅分别为

-3.3%、-0.8%和-0.5%,同比增幅分别为-26.9%、-9.2%和-3.5%。其中,一线城市自2016年5月以来,库存即呈现出环比和同比双下滑的态势。总体而言,一线城市后续补库存的迫切程度较大。二线城市2016年12月新增供应量小于新增成交量,导致库存出现环比下跌态势。综合全年数据,库存也保持环比和同比下跌的态势。三线城市12月新增供应量同样小于新增成交量,使得库存出现了下降,去库存效果明显改善。

易居研究院智库中心研究总监严跃进分析认为,2016年楼市去库存延续了2015年的态势,库存规模稳步下滑,同时

去库存周期也总体处于下行态势。此类指标和2016年全国热点城市房屋销售市场火爆的态势有关。

严跃进还表示,2017年去库存战略将继续,尤其是三四线城市依然会强化的政策导向。而对于一二线城市尤其是一些热点城市来说,从2016年的数据来看,库存规模是不足的。所以从抑制房价、满足基本的住房需求等角度看,依然需要积极通过供地等方式来补充库存。一方面,调控背景之下市场需求趋于下降,另一方面新房供应保持基本平稳。去库存周期指标也会有反弹的可能。(据《经济参考报》)

## 95家房企七成净利同比增长

据Wind资讯统计数据表示,截至2月6日,按照申银万国行业分类,沪深两市共计95家上市房企披露2016年年报业绩预告,净利润实现同比增长的企业有70家,占比超过七成。

上海易居房地产研究院研究员严跃进向记者表示,2016年前三季度部分房企盈利、销售业绩较好,提前完成年度销售任务的房企较多。但四季度,市场转冷,预计2017年房企盈利情况不容乐观。

平安证券房地产分析师

杨侃表示,近年来随着行业回暖及部分转型房企新业务逐步贡献利润,2016年行业净利润增速明显回升,前三季度上市房企净利润同比增长28.6%。

事实上,虽然多数上市房企在2016年获得了“丰收”,但有些房企仍旧为2017年的业绩担心。

杨侃指出,预计2017年全年商品房成交面积将同比下降8%。由于2016年行业成交处于高位,基数效应叠加调控加码将导致2017年成交同比增速下滑,但低利率低库

存叠加供给端收缩,周期调整效应或逐步淡化,量价调整幅度将弱于前几轮调控周期,同时三、四线城市持续去库存也将为销售提供一定支撑。

也有业内人士认为,2016年是地王诞生最多的一年,尤其一些中型房企,为了实现销售规模增长,不惜高价拿地,其近两年所拿项目将逐渐结转,侵蚀利润将不可避免,届时,行业毛利率或将再次下滑,2017年可能将有部分企业无法守住25%的行业毛利率水平红线。(据《证券日报》)

## ◎置业提醒

### 买二手房业主“反价”怎么办?

明明看好了房、谈妥了价、签订了合同,业主却说“我不卖了”?“反价”,名列二手交易纠纷榜首,更是二手房买卖中最让买家麻烦的事情。广州金桥百信律师事务所律师谢秋告诉记者,遭遇业主“反价”,买家能得到怎样的赔偿,可能完全取决于“合同怎么签”。

#### 垫付的钱要写“定金”

一般地,二手房交易都会涉及垫资赎契,就是先帮业主把房子从银行中赎出来,再进行交易。这里需要特别注意的是,不管是赎契也好、首付款也罢,买家在过户前支付的钱,在房价总额20%以内的,都应该尽量写为“定金”。因为只有定金才适用双倍罚则。假如遭遇业主反价,业主必须赔付双倍定金给买家。

假如买卖双方觉得还不妥当,还可以增加一个约定:单方造成根本违约的,除了双倍返还定金外,还应支付房价总额的20%作为违约金。这里的“20%”只是一个建议,双方可以商讨决定。

#### 合同“期限”尽量详细

关于合同中所规定的执行期限的问题常常会被忽略,这也为“反价”提供了土壤。

目前大部分的买卖合同中,只会约定一个大期限,比如签订合同后90天内完成过户交易。但是应该何时申请提前还贷、何时完成赎契、何时递交按揭所需材料等的小时间节点,如果不详细约定,就可能存在一个风险:当你等到第90天后,才知道对方违约了。

#### 违约方需承担诉讼费

对于不诚信的违约行为我们不但要谴责,还要让自己拥有更强的反击能力。

举例来说,你看好房子、签了合同、给了定金等了三个月之后,业主却说:“我不卖了,退回10万元定金给你。”你准备打官司,但是问题来了,合同中并没有写一条:一方违约但拒不承担违约责任的,守约方因此产生的催告费、律师费及诉讼保全费用,应由违约方一并承担。

如果没有这一条,你给对方寄快递要求履约,聘请律师进行咨询、代理诉讼或仲裁,都要你自己掏腰包。只有法院或者仲裁委预收的诉讼费或者仲裁费,可以在对方败诉后由对方承担。但有了这一条,写清楚由违约方承担的费用,法官都会要求由违约方承担费用。(据《羊城晚报》)