

房地产开发和销售数据出炉 涨跌互现

“

日前,漳州市统计局发布了2021年1-12月房地产开发和销售数据。全市商品房销售面积696.19万平方米,同比减少9.2%;其中住宅销售面积547.92万平方米,增长3.6%。商品房销售额为664.08亿元,同比增长4.2%;其中住宅销售额为583.42亿元,同比增长16.6%。全市商品房待售面积392.33万平方米,同比增长28.7%。

业内分析认为,受调控影响,2021年楼市前三季度与第四季度分化明显,呈现出前紧后松的情况。漳州商品房销售走势趋稳、趋缓与全国情况大体一致。当前,信贷放松力度有限,政策效果尚不明显,房地产市场成交有所回温,但仍不活跃。



去年全市住宅销售面积增长3.6%,住宅销售额增长16.6%。

本报记者 陈逸帆 摄

漳州:

多县区房地产投资总额下降 新房库存增多

来自漳州市统计局的数据显示,2021年1-12月漳州全市房地产开发投资总额为586.3156亿元,同比下降13.6%;其中住宅投资下降12.8%。

从各县区房地产开发投资总额来看,榜首为龙文区,123.8141亿元;其次为芗城区,74.3177亿元;随后为漳州台商投资区69.6890亿元,长泰区64.2631亿元,漳浦县57.3397亿元,龙海区44.7154亿元,云霄县31.7633亿元。

与去年同期数据相比,常山开发区房地产开发投资总额降幅最大,达-83.2%;漳州开发区下降56.6%,诏安县下降43.3%,平和县下降41.8%;传统“投资热土”龙海区、芗城区、龙文区、台商区、长泰区也分别出现了26.9%、26.8%、10.5%、24.4%、8.9%的下降。相对而言,古雷开发区、南靖县、云霄县等县区实现了同比数据的大幅飘红,分别增长201.5%、196.8%、148%。

2021年1-12月,全市商品房销售面积696.19万平方米,同比减少9.2%;其中住宅销售面积547.92万平方米,增长3.6%。可见办公楼和商业营业用房等商品房销售面积有较大幅度下降。商品房销售额为664.08亿元,同比增长4.2%;其中住宅销售额为

583.42亿元,同比增长16.6%。

分县区来看,商品房销售面积前5名分别为龙文区、台商区、漳浦县、芗城区、龙海区,销售面积分别为1371054平方米、1008082平方米、808532平方米、780888平方米、560970平方米,分别增长1.5%、19.3%、-17.4%、-38.1%、-8.6%。

值得注意的是,全市商品房待售面积392.33万平方米,同比增长28.7%。相比2021年1-6月商品房待售面积371.78万平方米、同比增长22.6%的数据,库存压力有所加大。这和下半年漳州楼市趋冷、走量放慢有关。

全国:

房地产成交活跃度维持弱势 房企业绩缩水

此前,国家统计局分别发布2021年全国房地产开发投资和销售情况,“稳增长”成为这份数据关键词。

2021年,全国房地产开发投资147602亿元,比上年增长4.4%,其中,住宅投资111173亿元,比上年增长6.4%。2021年,商品房销售面积179433万平方米,比上年增长1.9%。其中,住宅销售面积比上年增长1.1%。

值得注意的是,受信贷收紧影响,房地产开发企业到位资金情况也和一般情况有些许不同,国内贷款和外资比重下降较多,自筹和预售款有所增长。国内贷款23296亿元,比上年下降12.7%;利用外资107亿元,

下降44.1%;自筹资金65428亿元,增长3.2%;定金及预收款73946亿元,增长11.1%;个人按揭贷款32388亿元,增长8.0%。

另外,2021年12月份,全国房地产开发景气指数为100.36,为2021年全年最低值,最高峰为2月101.45,2月后逐月下滑。

从商业机构给出的数据也可看出,头部房企全年销售业绩相比往年有所缩水。CRIC百强房企2021年实现销售面积8.46亿平方米,同比下降9.0%;实现销售额12.63万亿元,同比下降3.2%,目标完成率不及往年,其中后50位房企销售金额降幅大于前50位。

房价指数环比呈全线下跌局面。2021年12月70个大中城市新建商品住宅价格指数连续第三个环比-0.3%,其中一线城市环比增速转负,形成一、二、三线城市全线下跌的局面,前次出现这种情况还是在2015年2月。

在纳入监测的55家房企中,有45家房企销售均未达标。仅绿城、首开、金地、华润等10家房企完成了全年销售任务。回看2020年同期,完成年度销售任务的房企数量多达37家。由此可见,行业遇冷是不争的事实。

业内:

行业或存持续下行风险

从全国到地方多份数据报告可以看出,2021年房地产市场成交不活跃。一般而

言,6月、12月是全年房地产成交情况较好的月份,但从1-12月累计数据来看,多地12月仍然延续了2021年下半年以来各月成交低于2020年同期水平的情况,累计销售增速继续放缓,反映当前楼市成交仍然不活跃。

2021年新房和二手房市场双双遇冷,加之受疫情和经济大环境影响,购房置业观望情绪较浓,对购房投资行为更加保守,难以推动楼市购销潮再现。此外,不少房企拿地能力和意愿明显下降,国企“托底”作用明显,房企加速项目竣工回款,但新增投资意愿明显不足。

虽然自2021年9月后,政策层面密集释放维稳信号,房地产行业迎来监管政策缓和期,降息、松绑在一定程度上带来企稳缓和气氛,但2022年房地产行业境内外债券到期偿付压力仍保持较高水平,政策产生效果仍需一段时间,尾部房企风险出清仍在持续。

业内人士认为,中国房地产销售已经是连续多年在高位录得增长,至少有7年的繁荣期。但房地产和其他投资行业一样,经历波折起伏在所难免。尤其是在信贷、土地等调控政策收紧的情况下,房地产步入调整弯道,不少房企信用进入风险暴露期,行业处在景气周期的后端,随后年份中出现持续下行风险不小。

■本报记者 张 吟

漳州市公积金中心:

本月起签约冲还贷 可网上还本

本报讯(记者 张 吟 通讯员 吴晓宇 宋海燕)漳州市住房公积金中心从3月1日起新增“已签约冲还贷职工网上还本”业务,即缴存职工在签约报账式冲还贷的情况下,可直接通过手机或者网上办事大厅提取公积金偿还住房公积金贷款本金。

据悉,此举方便了已办理“报账式冲还贷”的缴存职工在线上办理偿还住房公积金贷款本金业务,无需本人到柜面办理。“有不少办理了‘报账式冲还贷’的朋友,都会有这样的问题,随着公积金月缴存额的提高,夫妻俩每个月的公积金缴存总额已经大于月还款额了,公积金账户留存余额逐月增加,由于签约了‘报账式冲还贷’,提取还本业务只能由本人到柜面办理。现在开通网上还本,缴存职工可以少走一趟。”漳州市公积金中心工作人员表示。

相关链接>>>

两种渠道可以办理

一、进入漳州市住房公积金中心微信公众号,点击“办事大厅”和“提取受理”进行公积金账号绑定(首次登录需先填写身份证号和公积金账号绑定手机号码,并获取验证码),再点击“偿还住房公积金贷款本金提取”,进入提取页面,届时会弹出提示,系统会根据您的具体情况,计算出可提取金额,显示在下方,最后点击“确定”即可一步办结。

二、进入漳州市住房公积金官方网站(http://gjj.zhangzhou.gov.cn/),点击“住房公积金网上办事大厅”;也可以直接通过网址进入网上办事大厅(https://wt.gjj.zhangzhou.gov.cn/wsyyt/)。点击右上角“个人业务办理”或中间“个人登录”,进入后,可以通过“闽政通”扫码直接登录。点击上方菜单栏“提取受理”,然后选择左侧“偿还公积金贷款本金提取”,勾选阅读温馨提示后,点击确定,即可进入提取页面。系统会自动测算您还本的可提取金额,点击“确定”后即可一步办结。

提醒

- 1.还本业务为一步办结,即点击确定后资金会立即转到贷款账户冲减本金,须慎重考虑后再点确定;
- 2.由于“报账式冲还贷”需要留存满6个月的缴存额,因此签约“报账式冲还贷”业务的人员,可提取金额会扣除6个月的缴存额,而没有签约“报账式冲还贷”的人员,则可以全额提取;
- 3.公积金还本后下个月的月还款额不会变化,但是实际上其中本金部分增多了,利息部分减少了,下个月后月还款额才会根据实际情况进行下调;
- 4.目前仅限偿还公积金贷款,贴息贷款和商业贷款暂不支持受理。

■本报记者 张 吟 整理

2月百强房企 业绩同比腰斩

2022年2月,房地产市场下行趋势延续,最新百强房企销售业绩表现也说明一点,房地产市场信心尚未恢复,短期内房地产企业仍面临较大的销售压力。

CRIC数据显示,2月行业百强房企仅实现销售操盘金额4015.8亿元,环比1月降低23.5%、同比降低47.2%,较1月降幅扩大逾十个百分点,较2021年1月平均水平则降低56.5%。

从全口径销售业绩来看,百强房企实现销售金额4635亿元,环比1月下降20.8%,同比降幅也接近47%,较2021年1月平均水平降低56%。

一线城市供应再陷低迷,成交全线回落,同、环比分别下降25%和42%。其中,北京、广州和深圳成交皆创新低,同比跌幅都在40%附近。上海市场热度惯性延续,新开盘项目平均去化率接近60%,核心地段限价盘仍能实现“日光”,成交同比增长33%。

24个二、三线城市市场持续转冷,成交同、环比分别下降37%和29%。其中,8成以上二、三线城市成交同比下滑,近4成二、三线城市成交同比腰斩。苏州、杭州等房地产市场近乎停摆,成交皆创新低。南宁、东莞等市场下行压力加剧,成交同比跌幅超70%。

今年三、四线城市返乡置业明显弱于往年,房企“内卷”式降价,扬州、淮安等折扣力度低至85折,但对成交拉动效果有限。究其原因,核心在于楼市大环境持续转冷,品牌房企接连爆雷,叠加居民消费预期转淡,导致市场信心严重缺失。

由于2月份叠加春节期间市场进一步降温,整体行业信心不足,市场整体供求和成交都没有明显转暖迹象,企业推盘及营销积极性也普遍不高。短期内,市场下行压力仍然较大,后续3月份、4月份市场能否回暖仍有待观望。

2022年企业融资环境继续保持严峻,随着上半年债务集中到期,部分企业偿债压力进一步加大。而房企投资方面也将受到销售下滑与偿债的影响,拿地积极性仍将保持谨慎,央企国企仍是拿地主力。

从近期政策层面来看,虽然有所缓和,但就目前的 market 情况而言,政策放松力度和形势与2008年及2014年不能同日而语,且远远达不到扭转市场颓势的作用,尤其是对于三、四线城市及弱二线城市,短期内市场信心和预期仍然不足,房地产市场下行压力仍然较大。

(据中房网)

现在的商铺还有投资价值吗?

过完年,总有一波手头有闲钱的市民冒出一些相对大胆的投资念头,比如买个商铺。俗话说,“一铺养三代”,商铺是不少市民心中钱生钱的利器,拥有一间商铺成了不少家庭投资理财的一大选择。

买铺时,总觉前景一片大好,确实有人靠商铺收租实现了财务自由。但是,身边也有不少人表示,购买多年的商铺出租情况并不太妙,“三代养一铺”的情况也有。

测算好回报率

目前市面上的商铺主要有几种类型:最常见的是社区底商,主要开设小吃店、药店、便利店、快递站等业态,依赖于住户客流;商业街商铺,主要分布在商业街两侧,经营状况依赖于整个商业街的经营情况,属于“一荣俱荣,一损俱损”;市场类商铺,如综合市场、批发城的铺位,业态受项目规划所限;百货商场、购物中心商铺,整个购物中心的运营情况将直接影响商铺经营状况;其他还有商务楼、写字楼店面等。

从资金层面讲,买商铺的难度是明显高于买住宅的。买住宅,大多数人选择的是按揭贷款来减轻支付压力,可以用到住房公积金、商业贷款和组合贷这三种方式。用公积金贷款是最划算的了,利息也比较低,5年以上3.25%左右。

但若是买商铺,公积金是肯定不能用的,只能用商业贷款。商业用房按揭贷款年



不少小区都有住宅底商处于闲置状态

本报记者 张 吟 摄

限一般是10年,贷款金额不超过评估价的50%。此外,利息也相对较高,不少银行在购置商业地产方面的利息是在6%以上。

也就是说,如果你不是全款买铺,按2万元/平方米的单价、6%的商贷利息算,一套60平方米的商铺总价120万元,首付至少要60万元,按揭要付近20万元利息,10年每月月供是6661元。当然,如果有闲置资金,全款买铺是比较简单的。如果按揭,还得好好考虑还了商铺月供,生活质量会不会显著下降,这个月供是否能和当前周围商铺的租金相匹配。

一般而言,考量商铺值不值得买的一个重要指标是租金回报率,有好几种计算方式。使用较多的一种是:租金回报率=每月租金收益×12/购房总价。若上述商铺每月租金为5000元,租金回报率为6%,按购买总价/年租金收入=投资回收年限的公式计算,这套店铺20年才能回本,就不太划算了。也就是说,租金还抵不上按揭款的店铺,买的

时候要多考虑考虑。毕竟普通人没有必要用真金白银去试错。不过话说回来,如果看好这片区还有升值空间,对未来店租看涨持积极预判的话,长期持有也是可以的。

调整心理预期

相对于购置住宅多为刚需改善的自住需求,商铺本身的商业属性明确了购铺是一种有风险、有变数的投资行为。买铺子前,有些“心理预防针”还是要打一打的。

首先,摆正对商铺“升值”的心理预期。当前不仅住宅处在存量阶段,商铺也在一定程度上供过于求。一些条件不佳的商铺租不出去或者频频退租的情况不算少见。商铺最终收益来自出租获取的租金,如果一间商铺回报率低于5%,甚至出租几十年还不回本,那就要再考虑考虑一家人、一代人能否承受得起了。

其次,明确商铺的价值评价体系是脆弱的。购买商铺前,势必会仔细考量商铺是否

■本报记者 张 吟