

房地产行业分化加剧

百强房企榜单九年换血过半

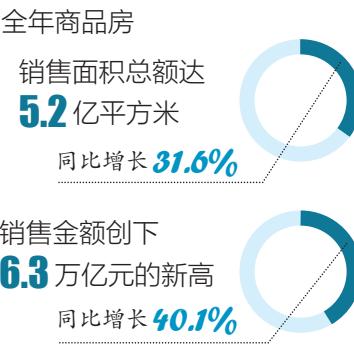
行业集中度提升 十强销售总额占35%

近日,中国房地产业协会、上海易居房地产研究院中国房地产测评中心发布的房地产500强测评报告显示,2016年房地产行业集中程度进一步提升,行业平均利润率下行趋势未改,高增长时代已经结束。在新的发展阶段,大型房企通过并购加速获取资源,中小型房企加速转型,行业分化进一步加剧。



前10强房地产开发企业销售总金额约占500强销售总金额的35%,销售面积总计约占38%

500强房企



资源整合步伐加快 标杆房企扩张收购

报告显示,2016年,房企特别是拥有品牌、布局、资源、开发能力优势的标杆企业,通过兼并收购、购买股份来增加土地储备,并多元化布局。据统计,2016年房地产行业并购案为198宗,涉及金额为4014.83亿元,金额同比上升43%。其中,央企兼并重组和资源整合步伐明显加快。重组整合一方面能够使部分业务杂乱的国企理清主营业务,更好地做强主业;另一方面能减少集团内多家房企的同业竞争。此外,标杆房企收购中小房企项目,扩大业务体量也是并购热点。对于大型房企而言,通过兼并重组有利于企业获取资源,从而化解土地市场价格高企

从本次入榜企业看,500强头名位次首次易主。恒大集团凭借2016年销售金额3731亿元、三年复合增长率达54.9%居首位,万科、碧桂园、绿地、保利、中海、万达、融创、华夏幸福、龙湖分列第二到第十位。

25家企业连续9次进入100强,与2009年首次开展500强测评活动

相比,榜单换血率近六成。2016年,房地产行业集中度继续提升。从本次500强测评结果看,10强房地产开发企业销售总金额约占500强销售总金额的35%,销售面积总计约占38%。前50强、100强、200强企业销售金额分别约占500强总销售金额的60%、70%和90%。

资源加速向500强为代表的领先企业聚集。

报告显示,500强房企全年商品房销售面积总额达5.2亿平方米,同比增长31.6%;销售金额创下6.3万亿元的新高,同比增长40.1%。从不同城市的销售情况看,不论是销售面积还是销售金额,热点二线城市

表现最为强势,部分三线城市回暖明显。

土地市场同样反映出市场分化态势。热点城市楼市销售向好,开发企业集中拿地,增加土地供应、优化土地供应结构成为这些城市的重点调控方向;部分三四线城市继续推进去库存,落实“暂停或减少土地供应”等政策。



H楼·家装课堂

教你如何合理安排装修时间

家庭装修时,业主通常会把大量的精力放在家装设计和主材购买上,却忽略了装修时间的合理安排。这种情况容易导致装修期间不足而焦头烂额,或者因为工程延期而增加总体的装修费用。

房屋装修过程可分为三个阶段:前期、中期和后期。

目前,房屋装修前期主要是装修设计,从选定装修公司到确定设计方案大概需要10-15天。在这段时间里,顾客要选好装修所用主要材料,尤其是瓷砖和橱柜。因为橱柜一般都是定制的,需要20-35天才能完成。专业橱柜设计师还要根据实际情况对厨房进行设计,如确定水电路的位置,以便开工后及时进行水电改造。瓷砖是开工后最先用到的材料,所以在装修前期,一定要先选好橱柜和瓷砖。

装修中期主要是施工期。开工后,水电和木工先进场施工,水电路改造需要4天到一周的时间,木工做吊顶、背景墙、现场制作的柜子等需要15天左右。大约7天后,水电路改造完成,瓦工开始进场铺瓷砖,先铺厨房和卫生间,最后再铺公共部分,整个过程持续到30天左右。第15天左右,木工完成工作,油工的刷漆等工作,要持续到装修完工前两三天。在这段时间里,您可以到市场上找找自己喜欢的家具,为以后的装修确定风格。

以上施工完成后,剩下的就是装修的后期工程,这时离装修完工还剩两三天的时间,木工要回来安装窗帘杆、五金挂件等。在厂家订购的地板、门、洁具、橱柜等也开始陆续安装,还要进行厨房和卫生间的吊顶,这些工作比较简单快捷,每种只需1天左右时间,全部完工共需3天左右。

本栏目鸣谢海南华浔品味的大力支持

H楼·课堂

二手房买卖需防8类风险房

慎选抵押房

【案例】韩先生购买了张女士的一处房屋,该房是张女士通过按揭方式购得,后抵押给银行借款。韩先生遂约定张女士在签订合同后10个工作日内办理提前还款。韩先生支付购房款后,张女士却迟迟不办理解押,期间因其他纠纷房屋被法院查封,导致无法继续交易。韩先生诉至法院,要求对方支付违约金。

【提醒】如果在解除抵押的过程中卖房人不解押,将影响合同继续履行。因此购买房屋要谨慎购买抵押房。如非要购买一定要妥善签订合同,督促卖房人解押。

防范抵债房

【案例】陈女士抵押房产向人借钱,委托万女士代办相关事宜。后陈女士未能偿还借款,万女士将房屋低价出售给常先生。陈女士诉至法院,要求撤销与常先生的买卖合同。法院认为该房存在交易价格明显过低等众多疑点,合同显失公平,判决撤销了合同。

【提醒】用房屋买卖做幌,变相以房抵债,当借款人无力还款就将房屋低价转卖的情况下有发生。买房人在遇到低价房时不要急于交易,需审核出售人的所有权情况。

巧签共有房

【案例】景先生将房屋出售给马先生,合同签订后马先生支付了定金。不久景先生的妻子告知马先生房屋是夫妻共同财产,丈夫未征得同意擅自卖房合同无效,后景先生也不再履行合同。马先生去世后,子女诉至法院要求景先生继续履行合同。法院最终未支持马先生子女的诉求。

【提醒】夫妻对共同所有的财产有平等处理权,一方未经另一方同意,擅自处理共同财产无效,因此购房者买房时需了解售房人的家庭情况,如已婚需让其配偶签订知情同意书,如卖方有意隐瞒婚姻状况的话,则要特别警惕。

验明学区房

【案例】马先生为了让孩子上学,通过中介以高于周边房价16%的价格买了一套“学区房”。签订合同后,马先生得知购买的房不属于重点校划片房屋。马先生诉至法院,要求中介赔偿差价损失,并退还居间费。中介称,合同中未约定购买的是学区房,故不同意诉讼请求。法院认为因合同未作相关约定,因此对马先生主张差价损失的请求不予支持,但中介没有尽到谨慎审查责任,判决中介退还居间费。

【提醒】购买学区房的买房人,一定要提前向相关部门核实相关政策及入学指标使用情况,其次要将购买学区房这一特殊目的写入合同。

警惕代理房

【案例】旅居国外的周女士委托孙先生代售一处房屋,委托范围为卖房手续的前期事宜。后来孙先生通过中介将房卖给赵先生。周女士回国后,认为房屋成交价过低,拒绝履行合同。赵先生诉至法院,要求孙先生双倍返还其定金,中介退还居间费等。法院认定孙先生越权代理,中介有重大过错,赵先生因未审核代理权限,也负一定责任。

【提醒】生活中经常出现委托人代签合同的现象,遇此种情形,购房人一定要提高警惕,要求其提供委托书,同时出示房产证原件及业主身份证明等,防范代理人无权代理,或因房价上涨业主以不知情为由拒不卖房。

慎选在租房

【案例】李先生将房子租给梅先生后,又将房子卖给杨先生。然后,梅先生以李先生出售房屋侵犯其优先购买权为由诉至法院,要求李先生赔偿10万元。法院认为,有证据表明梅先生知晓房屋出售一事,故驳回其起诉。

【提醒】不少二手房出售时处于出租状态,为避免纠纷,买房人最好要求租户出具放弃优先购买权的声明书等材料。

了解拍卖房

【案例】一公司倒闭后将资产抵偿给银行,其中包括一处房屋。银行将房屋委托拍卖公司拍卖,岳先生付款后获得该房屋。但在过户时因原房屋产权公司已注销,故岳先生起诉至法院要求拍卖公司协助其过户。

【提醒】因房价上涨而违约的情况频发,买房人应对通常有两个选择,一是要求继续履行合同,二是解除合同并赔偿损失。但无论何种诉求,首先要确定买卖双方已签订购房合同,其次要自身严格履约并及时固定卖方违约的证据。

应对涨价房

【案例】程女士将房屋卖给沈先生,合同履行过程中沈先生支付了定金和首付款,后程女士发出解除合同通知。沈先生认为对方是因房价大涨不想卖了,故诉至法院要求对方继续履行合同。

【提醒】因房价上涨而违约的情况频发,买房人应对通常有两个选择,一是要求继续履行合同,二是解除合同并赔偿损失。但无论何种诉求,首先要确定买卖双方已签订购房合同,其次要自身严格履约并及时固定卖方违约的证据。

别墅样板间



H楼·时评

楼市调控要“管住炒”也要“保障住”

入春以来,部分城市房地产强势反弹。近期,一批热点城市和地区加强楼市调控,持续在“双限”上着重发力。在需求端下猛药,为救急所必需。而从长效机制看,还是要从供给端入手,通过供给侧结构性改革促进房地产市场稳定健康发展。

把握“房子是用来住的、不是用来炒的”基本定位,必须深入研究短期和长期相结合的基础性制度安排。在楼市调控方面,既要加强监管,也要用好长策。既针对“炒”遏制投机,也要针对“住”稳定预期,保障需求。

要“管住炒”,也要“保障住”。“住”是核心目标。抓住供给侧结构性改革这条主线,需要把楼市调控目光更多投向“保障住”。沿着这条主线往下走,调控的政策空间还很充裕。诸如加快棚户区改造,培育和发展住房租赁市场,完善低端有保障、中端有市场、高端有约束的多层次住房体系建设等,都要深化供给侧结构性改革,政府制度供给和企业产品供给形成合力,持续发力。

供给侧与需求侧是相辅相成的。“双限”调控,短期内稳定了市场,为供给侧结构性改革创造了时间窗口。在楼市调控中,应抓住改革“窗口期”的机遇,围绕“住有所居”的目标,理顺土地政策、财税政策和人口政策,正本清源,形成长效机制。

版面联系

联系人:李亚丹 13976077158