周口晚报
周口报业传媒集团主办
网址:www.zhld.com
报头题字 冯永昌
投稿邮箱:zkrbcd@163.com
新闻热线:8599343

31 家上市房企销售额 3.37 万亿元

同比增五成

2017 年,在“房住不炒”总基调下,全国商品房成交量增速有所放缓,但上市房企销售规模再创新高。1 月 9 日,中原地产研究中心公布的最新统计数据显示,截至目前,共有 31 家上市房企公布 2017 年销售业绩,这些企业全年销售额合计高达 33758 亿元,相比 2016 年的 21908 亿元上涨幅度达到 54%。

上市房企中,碧桂园、万科、恒大 3 家企业销售额超过 5000 亿元,其中碧桂园同比涨幅达 73.4%。另外,融创中国销售额达到 3652.6 亿元,涨幅高达 143%。

中原地产首席分析师张大伟表示,从数据来看,虽然楼市调控政策持续重压,部分房企销售速度有所放缓,全国房地产销售面积与金额仍然再次刷新历史同期纪录,全年房企利润也创新高。

“在公布销售业绩的 31 家企业中,除瑞安一家外,其他全线上涨,大部分企业涨幅均超过四成。”张大伟认为,“房企年度目标完成率平均超过 100%,大部分企业超额完成年度任务,千亿量级房企数量在 2017 年已经超过 16 家。”

在全年销售业绩普遍正增长的前提下,龙头房企转型加速,业绩上涨幅度超过市场平均涨幅。房企越大涨幅越快,市场分化继续加剧。张大伟预计,2018 年,房地产市场依然将呈现龙头房企市场份额继续扩大的趋势。

中国指数研究院研报指出,房地产行业集中度在进一步增加。根据中指院监测数据,2017 年,共有 144 家房地产企业跻身百亿军团,较 2016 年增加 13 家,销售额共计 82099 亿元,市场份额超过 60%。

“‘越大越强、强者恒强’的竞争法则已成共识,格局分化加剧。”中指院相关负责人分析指出,目前房地产行业已进入资源主导阶段,规模房企具有较强的资源集聚效应,优势资源不断向大型房企倾斜,中小型房企生存压力进一步加剧。

从城市布局来看,2017 年,热点一二线城市在严厉的政策调控下成交规模明显缩减,部分二线及三四线城市释放市场机遇。中指院的数据显示,50 家百亿规模企业在二线及三四线城市业绩贡献占比分别为 61.2%和 18.2%,较 2016 年增长 5.4 和 1 个百分点,一线城市则下降 6.3 个百分点。

与此同时,规模百亿以上的房企在重点城市销售额仍然较高。其中,千亿房企、500 亿以上规模房企在十大城市销售额市场占有率均值分别达 26.7%、37%。值得注意的是,热点城市竞争门槛提升导致集中度更高,如 500 亿规模以上房企在北京、杭州、南京、天津的销售额市场占有率超 40%。

中指院认为,未来随着房地产多元供给体系逐步完善、长效机制加速建立、资金面继续收紧,这些规模房企需在大规模抢收后保持清醒,早应对行业变局。

(据《经济参考报》)

晟德物业员工寒冬忙除雪 情暖业主心

□记者 曹丹/文 李丰言/图

本报讯 1 月 3 日,周口迎来了 2018 年的第一场雪,一夜过后,满城银装素裹。1 月 4 日,伴随极端天气,气温持续下降,晟德物业为确保小区道路恢复安全畅通,及时启动雨雪天气应急预案,自制铲雪车积极开展积雪和冰层清理工作,得到了广大业主的一致好评。

“因雪大天寒,道路上的积雪一夜成冰,单靠扫帚清理缓慢,影响业主出行。为提高工作效率,我们将上尊水厂的叉车和铲雪铲组合在一起,自制铲雪车,清理路面省时、省力,仅用两个小时就将整个小区路面清理干净,为小区业主快速排除了安全隐患。”晟德物业主管陈丹告诉记者。此外,晟德物业员工还在小区各入户门铺设了防滑垫,最大限度地防止行人滑倒,保障业主安全。

中悦上尊业主李女士,1 月 4 日发朋友圈表示对晟德物业服务的肯定:“最美的不是下雪天,而是他们雪中为业主服务的身影和笑脸。向冬日里最暖的‘晟德人’致敬!”

据悉,周口晟德物业服务有限公司成立于 2014 年,拥有一支年轻且富有活力的员工队伍,现服务于周口高端品质社区中悦上尊,其奉行的企业宗旨就是用心做事,缔造良心服务。水是生命之源,为提高中悦上尊业主饮水质量,晟德物业不惜创立属于自己的饮用水品牌“上尊水”,每月一桶免费供业主饮用,受到业主交口称赞。为业主提送重物、收发快递、打电话订票、叫出租车、嘱咐小区玩耍的孩子注意安全、雨雪天气提醒业主小心慢行等,无不彰显晟德物业务实求细,以诚待人的服务理念。

据了解,晟德物业将通过针对综合管理、客户服务及房屋管理、秩序维护及车辆管理、环境绿化、设备设施维护管理等六大基础服务提升来对社区的物业管理服务进行升级。中悦上尊目前正在逐渐实现“开发公司牵头、物业协同、业主参与”的物业服务格局。中悦上尊目前推向市场的 19、20 号楼 18 层住宅正在接受预订,其因景观美、配套全、物业好受到广大市民的追捧。

自制铲雪车除雪

返乡族将掀置业潮 选好房还需细打算

□记者 曹丹

本报讯 马上就要到春节了,在上海打拼了一年的陈女士早已买好了回家的火车票,回家乡周口购房是她此次返乡的一件头等大事。像陈女士一样,随着一年春运的开启,新一轮返乡置业的热潮也在全面拉开序幕。

楼盘悄然打响返乡置业营销战

狗年春节即将到来,又是一季返乡潮,在外漂泊的游子新春回家过年“顺便”买房,已成为楼市一景。房地产开发商抓住这一重要节点,推出一些针对“返乡置业者”的优惠活动,购房者切不可头脑发热,根据需求理智购房才能选对理想家。

“巴黎左岸——回家是最好的礼物”“返乡置业圆梦汇林”“返乡置业,中悦助你一臂之力!”近日,我市各大开发商针对返乡置业群体打出的诸如此类的宣传语屡见报端。临街旺铺交 5 万元抵 10 万元超值巨惠、铂金公寓限量加推、返乡置业“新春购房送大礼”感恩市民、购房即送装修基金等,为了迎合返乡置业群体的需求,开发商更是制定出了花样繁多的优惠措施来吸引返乡者的眼球。

“今年 1 月份以来,从外地回来及市区周边县市的到访客户,有增多的迹象。”我市东新区一家楼盘营销经理透露,尽管离传统的农历新年还有一段时间,返乡置业群体在成交上还没有明显的体现,但售楼部门前外地车牌增多,来电来访的返乡客增加,这些现象都充分说明,今年的返乡置业潮已经开始预热。

返乡置业应结合自身规划

针对即将汹涌而来的返乡置业潮,我市地产业内人士表示,返乡置业大致有三种情况:自住、投资和为父母购房,购房时应按照自己的需求选择适合于自己的楼盘,可以缓解压力。

汇林绿洲项目经理肖森表示,任何时候买房首先应关注的是价格。对于很多年轻人来说,不但要买房,还面临着装修、结婚、维持生活等重要支出。因此,选择合适的价格应放在第一位。其次是地段及该地段的长远规划,楼盘所在地段的城市配套、生活氛围及未来成长性,都成为买房的重要参考依据。

此外,返乡置业者要结合个人的整体职业规划和人生规划,判断自己应该怎样做。如果暂时打算继续在外“漂”着,觉得自己没有足够的实力,也没有足够的愿望在一二线城市立足发展和成家立业,只是想等赚到钱之后回家发展的,那就可以选择在周口提前置业。如果铁了心要在一线城市立足,而暂时没有实力的,也可以在周口成熟商圈投资小户型,用它来保值,到时转手出去添些钱在一线城市置业,压力就少了很多。毕竟从现在来看,投资不动产比存钱划算得多。年前各家楼盘优惠政策比较多,返乡置业者如果遇到心仪房源,并且也符合自己的置业需求和规划,则不妨买下来,早日给自己的未来安一个家。