

多方调控

房地产市场实现平稳回调

2018年济南房地产市场在持续推进调控政策落实、强化市场监管的情况下,住宅成交量较去年有一定程度下滑,价格同比增速放缓,去化周期回归合理区间,房地产市场实现平稳回调。

2018年济南共成交商品房1751.74亿、200709套、1467.85万m²;成交商品住宅1216亿、76426套、935.36万m²,均价13003元/m²。

从济南新建商品住宅可售存量来看,库存量正在逐渐增加,去化周期回调趋势明显,基本回归可控的合理区间。截至2018年12月底,济南市区新建商品住宅可售存量约800万m²,去化周期约为10个月,可售存量较2017年末增加了约300万m²,去化周期增加了3.5个月。

房地产市场实现平稳回调



数据来源:济南市房地产信息系统、市场调研

数据采集类型:商品房、商品住宅

1.商品房:住宅、别墅、商务公寓、商务办公、商业、储藏室、车位等所有物业类型;

2.商品住宅:住宅、别墅;

数据采集范围:历下、市中、历城、槐荫、天桥、长清、章丘、济阳,不包括平阴、商河。

研发合作机构:山东财经大学山东省房地产业发展研究中心

特别说明:1.对于目前市场中合作开发的项目,销售业绩计入销售操盘的企业;

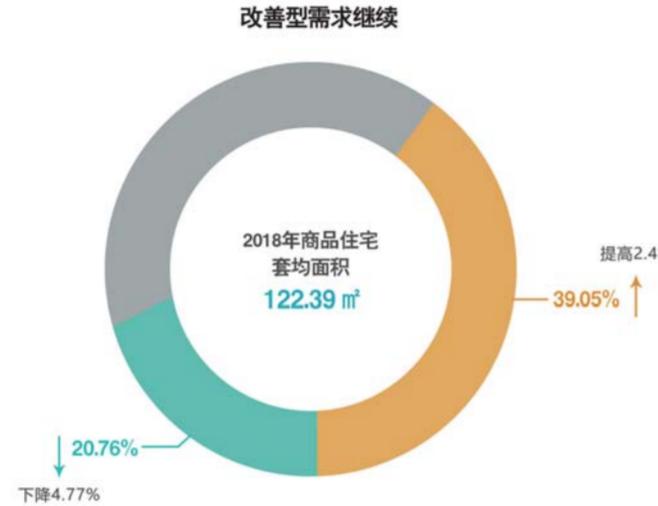
2.本次排行榜的销售金额不包含部分企业拆分的装修价格。

改善型需求继续稳定增长

2018年商品住宅套均面积122.39m²。120-160m²户型面积段成交套数占总成交套数比例为39.05%,较2017年提高2.4%。改善型需求继续稳定增长;100m²以下户型面积段成交套数占总成交套数比例为20.76%,较2017年下降4.77%;

TOP20企业全年业绩平均增长超

过30%,但下半年增速放缓。2018年TOP20企业业绩规模实现了进一步增长,同比增幅超过30%。但自2018年下半年以来,持续调控和市场观望的叠加效应显现,预期不断下滑,企业业绩增速也开始放缓,在“金九银十”这种传统的营销节点企业的去化表现也没有达到预期水平。



商品房销售金额 (亿元) | 商品住宅销售金额 (亿元)
商品房销售面积 (万m²) | 商品住宅销售面积 (万m²)
商品房销售套数 (套) | 商品住宅销售套数 (套)

稳字当头

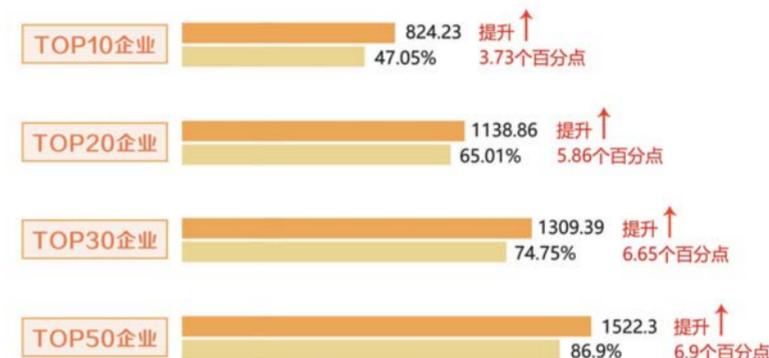
市场集中度继续提升, TOP10集中度已近50%,较2017年提升3.73个百分点。

2018年商品房成交金额TOP10企业共成交824.23亿,占全市成交比例47.05%,较2017年提升3.73个百分点;TOP20企业共成交1138.86亿,占全市成交比例65.01%,较2017年提升5.86个百分点;TOP30企业共成交1309.39亿,占全市成交比例74.75%,较2017年提升6.65个百分点;TOP50家企业共成

交1522.3亿,占全市成交比例86.9%,较2017年提升6.9个百分点。但从各梯次来看, TOP10集中度增长最快,增长3.73个百分点;TOP11-20占比增长2.13个百分点;而TOP20-30和TOP30-50则分别增长0.78和0.24个百分点。

市场集中度继续提升

商品房成交金额 (亿元) | 全市成交百分比 (万m²)

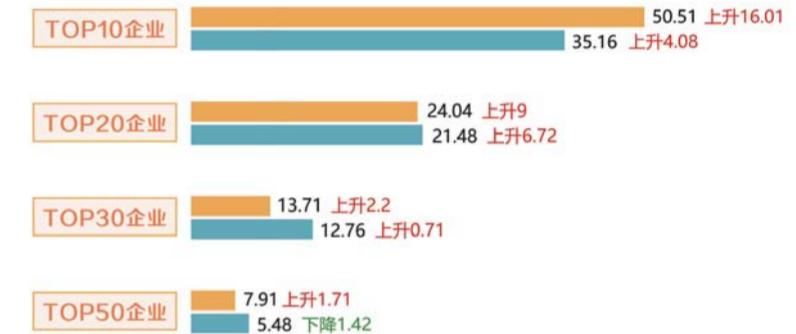


开发企业商品房销售金额和销售面积进榜门槛较同期有大幅上升

TOP30金额和面积进榜门槛分别为13.71亿、12.76万m²,较2017年分别上涨了2.2亿、0.71万m²;TOP50金额进榜门槛为7.91亿,较2017年分别上涨了1.71亿、面积进榜门槛为5.48万m²,较2017年下降了1.42万m²。

开发企业商品房销售金额和销售面积进榜门槛较同期有大幅上升

销售金额进榜门槛 (亿元) | 销售面积进榜门槛 (万m²)



强者恒强,百亿量级企业数量增加。

TOP10企业分化加剧,市场竞争激烈

融创通过收并购优势,以销售额149.56亿,超出第二名30亿的成绩稳居榜首。绿地山东、中海、龙湖商品房销售额均达百亿量级,百亿企业数量由2017年的2家增至4家。其中,龙湖近两年业绩增速较快,名次从2016年的33位提升至2018年的第4位,迈入百亿行列。

但今年的TOP10中,企业的梯队分布出现了明显变化。由2017年的50亿以上每10亿档次有两家企业;50亿以下有5家企业的倒T型变为百亿企业4家,50亿企业4家,60-80亿企业两家的沙漏型格局,企业格局分化明显,竞争日趋激烈。

企业土地储备能力差异较大, TOP10企业未来2-3年仍是市场主力

近两年调控效果显现,市场观望情绪浓厚,企业拿地愈加谨慎, TOP30的企业地销比为0.75,但不同梯次间企业的土地储备能力差异较大。TOP10企业地销比高达1.06,企业的综合实力和土地储备能力较强。TOP11-20企业的土销比为0.49, TOP21-30企业的土销比为0.28,一方面说明这部分企业的土地储备能力较前十企业存在一定差异,另一方面也说明在当前情况下,企业的拿地策略也愈加稳健和谨慎。

TOP30的企业中,2018年拿地的企业有13家,其中TOP10企业中有5家,预计建筑面积为671.8万m²;TOP11-20中有6家,预计建筑面积126.7万m²;TOP21-30中有两家,预计建筑面积66.7万m²;TOP10企业土地储备充足对市场供应的稳定性有一定帮助,11-30名的企业应该适当增加土地储备,强化企业的市场竞争力。

