

# 莫尼塔草根调研·地产



莫尼塔草根调研

## 开发商销售压力较高；二手房销售不及预期 房地产行业调研（3月1日-3月28日）

2014年3月31日星期一  
地产调研及解读

### 核心提示

本月地产调研显示 3 月房地产销售并未出现预期中的改善，对于 4 月份的销售，开发商和中介均持谨慎态度，总体而言当前开发商的销售压力较高，二手房市场的观望情绪较浓。本月来自开发商和中介值得注意的反馈有：一、开发商购地意愿仍然较强，但是当前住宅用地供给较少以及底价较高导致土地成交阶段性疲软；二、大部分开发商今年销售压力较大，所以 4 月份推盘意愿都很强；三、部分城市一手和二手房价格都出现了回落，但集中于周边地区；四、针对个人和开发商的贷款仍然偏紧。

### 报告摘要

- **一线城市销售均显疲弱迹象，但存在一定结构性差异：**北京地区的核心问题在于自住型商品房的冲击，市场观望情绪较浓；上海地区相对坚挺，新推楼盘销售比较理想；深圳地区新房供给不多，出现的打折楼盘地理位置较差；广州地区限购较为严格，整体销售疲弱。
- **部分城市出现了降价情况，集中于非中心区域：**近期开发商新楼盘降价的情况可以归结于以下几个方面的原因：1. 二线城市品牌开发商进驻较多，开发商通过降价来抢占市场份额；2. 中小开发商资金紧张，加快尾盘销售回笼资金，同时前期囤积了多块土地需要资金；3. 部分开发商将之前的精装修换成毛坯，虽然下调了价格，但总体盈利水平未变。
- **3月二手市场销售并未出现季节性改善，预计4月份会延续当前疲态：**从一线城市及部分二线城市中介的反馈来看，3月二手房市场的销售并未出现之前预期中的改善，整体销售水平与1月份相似。

金海东  
+86.21.3852 1107  
[hdjin@cebm.com.cn](mailto:hdjin@cebm.com.cn)

日期	调研概述	景气变化
2014年3月末	开发商销售压力较高；二手房销售不及预期	
2014年2月末	春节之后销售并未出现季节性回升，房价上行动力不足	
2014年1月末	销售改善需等至3月，一线城市中介对于2014年房价较为乐观	
2013年12月末	一月销售将明显下滑，房价增速趋缓	
2013年11月末	十二月销售季节性转强，房价与新开工增速将放缓	
2013年10月末	十一月销售压力提升，价格上涨压力趋缓	

## 房地产开发商：开发商销售压力较高，出现降价促销案例

本月调研结果显示一、二线城市成交量并未出现预期中的改善，同时有部分一线城市周边地区出现降价促销的情况，总体而言，开发商当前销售压力较高，未来1个月的推盘意愿较强。

**一线城市销售均显疲弱迹象，但存在一定结构性差异：**北京地区的核心问题在于自住型商品房的冲击，市场观望情绪较浓；上海地区相对坚挺，新推楼盘销售比较理想；深圳地区新房供给不多，出现的打折楼盘地理位置较差；广州地区限购较为严格，整体销售疲弱。

**住宅土地供给较少，近期较低的土地出让金不宜过分解读：**对于本月较低的土地出让金，一线城市开发商认为主要是住宅用地的供给较少，而且区位较差；同时较低的土地溢价主要是因为政府提高了底价，所以综合考虑，开发商没有过于追逐当前推出的土地。

**部分城市出现了降价情况，集中于非中心区域：**近期开发商新楼盘降价的情况可以归结于以下几个方面原因：1. 现在二线城市品牌开发商进驻较多，短期内开发商会通过降价来抢占市场份额；2. 中小开发商资金紧张，加快尾盘销售回笼资金，同时前期囤积了多块土地，也需要资金进行开发；3. 部分开发商将之前的精装修换成毛坯，虽然下调了价格，但总体盈利水平未变。

**针对个人以及开发商的贷款仍然偏紧：**个人住房贷款没有出现松动迹象，也间接导致开发商因为销售回款周期变长而出现资金紧张；对于大型开发商的开发贷银行并未收紧，但是因为潜在房地产企业资金断裂的情况较高，针对中小开发商的开发贷有所收紧。

图1 地产开发商市场销售预期调研

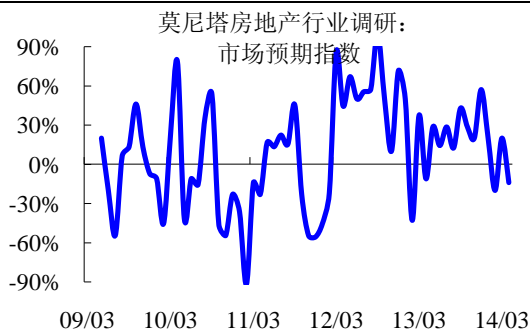
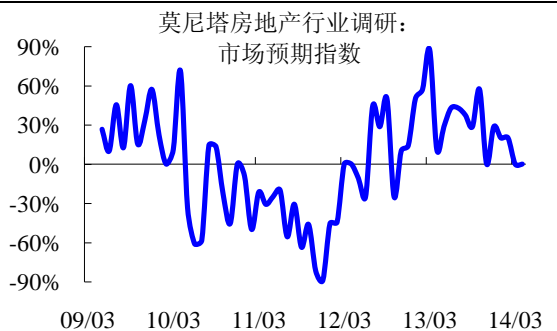


图2 地产开发商销售价格预期调研



数据来源：莫尼塔公司

图3 地产开发商新开工意愿调研

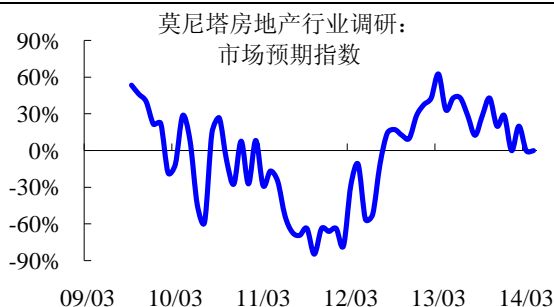
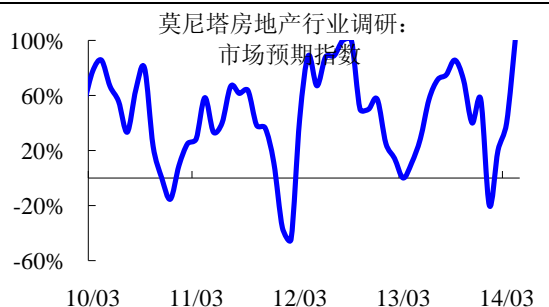


图4 地产开发商推盘意愿调研



数据来源：莫尼塔公司

## 房地产中介商：3月二手房销售不及预期，观望情绪浓厚

房地产中介的反馈显示3月二手房市场销售弱于预期，资金紧张以及偏负面的舆论导向成为中介提到最多的负面因素。对于4月份的销售，地产中介并不乐观，同时认为房价上行动力不足。

**3月二手市场销售并未出现季节性改善，预计4月份会延续当前疲态：**从一线城市及部分二线城市中介的反馈来看，3月二手房市场的销售并未出现之前预期中的改善，整体销售水平与1月份相似。

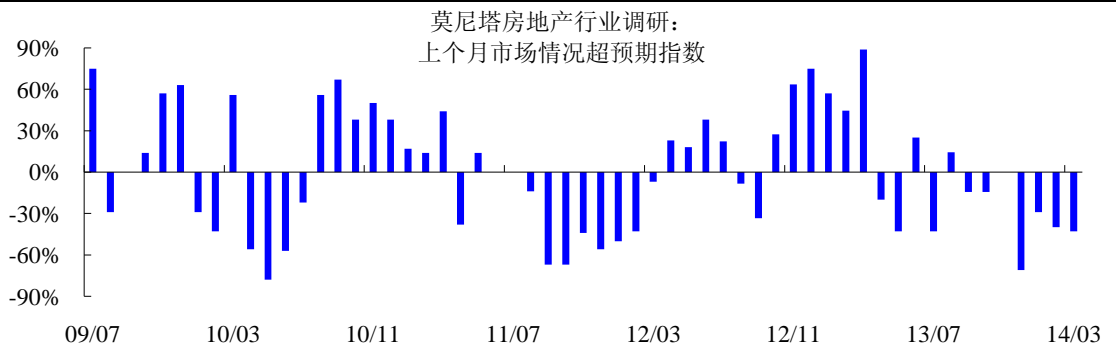
**3月房贷依然偏紧，没有缓解迹象：**从中介的反馈来看，各大商业银行基本取消了首套房的优惠，并且出现了上浮5%~20%的贷款条件。

**3月上门量有所增加，但是签约量增幅不明显：**从中介的反馈来看，3月份上门量比之前增加了不少，但是总体而言现在购房者观望情绪较浓，从购房到签约的时间明显增加。

**部分地区二手房继续小幅回落，主要受到周边新房的影响：**有些房东因为周边地区新楼盘出现促销情况而对挂牌价进行了一定的下调，另外当前实体资金的偏紧也使急于用钱的房东降价套现。

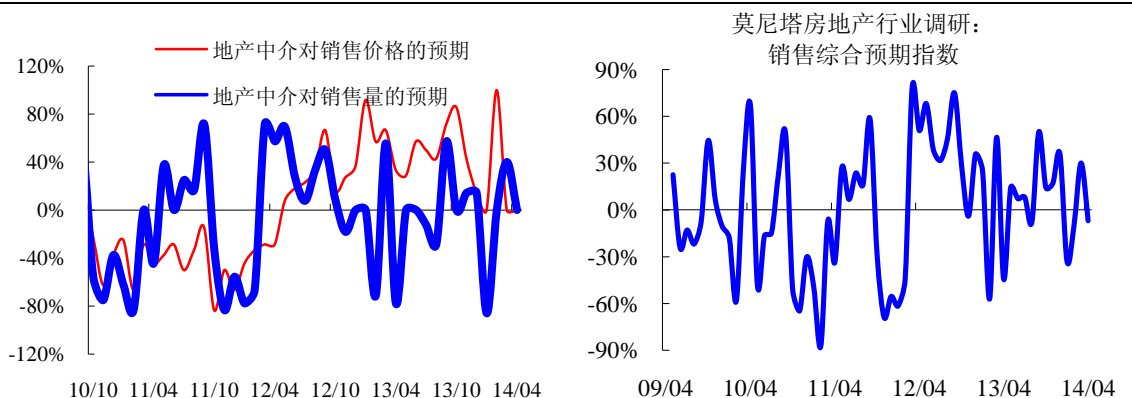
**房地产中介认为当前的舆论导向作用较为明显，可能与新闻行业的年龄结构较为相关：**年初以来舆论唱空房价的声音较多，但是中介认为政府当前的调控力度并未加码，房价下行空间不大，但是当前的环境下，上行动力不足。

图5 上月房地产市场整体情况是否超预期



数据来源：莫尼塔公司

图6 地产中介对销售量和价格的预期



数据来源：莫尼塔公司

## 莫尼塔草根调研简介

草根调研是莫尼塔的特色服务产品，从2006年开始，目前覆盖15个行业。草根调研通过一对一电话沟通方式，定期与相关行业内的上市和非上市企业的市场或销售人员进行交流，并将交流获取信息汇总加以分析。以自下而上的角度，将微观汇总和分析的信息结果，用于辅助分析宏观经济和行业发展上面。

### 1. 莫尼塔调研指数

莫尼塔调研指数是按照类似PMI扩散指数的编制方法进行分类的。数值的波动在-100%至100%之间。0%为该指数的枯荣分界线，如果指数大于0%表示本月行业销售情况超过调研对象预期，小于0%表示行业本月销售情况低于调研对象预期。

### 2. 草根调研覆盖的行业？

草根调研覆盖了经济的“三驾马车”：投资（工业企业），包括钢铁、水泥、铜贸易商、机械（工程机械和机床）、汽车（乘用车和重卡）和房地产（开发商和中介）；消费，包括百货、超市、家电和餐饮；出口，包括航运、纺织出口、家电出口和电子出口。同时我们还会对城市商业银行调研。目前草根调研共覆盖15个行业。

### 3. 草根调研如何保证调研获取的信息具有代表性？

从受访企业的代表性来看，由于不同行业的市场集中度存在较大的差异，莫尼塔草根调研通过两个方面来保障调研的覆盖面。集中度较高的工业品行业，主要针对行业中的重点企业进行调研；集中度非常分散的出口和消费类行业，我们通过增加受访企业在全国范围内的地理分布广度以及企业数量来提高代表性。

### 4. 调研的时间和频率？

工业类	钢铁	月中/月末	消费类	百货	月末
	水泥	月中/月末		超市	月末
	机械	月中/月末		家电	月末
	重卡	月中		餐饮	月末
	铜贸易商	月末	出口类	集装箱货代	月末
	房地产	月末		纺织出口	月末
	汽车	月末		家电出口	月末
城商行	城商行	月末	电子出口	月末	
基金经理	基金经理	月末			

## 免责声明

本研究报告中所提供的信息仅供参考。报告根据国际和行业通行的准则，以合法渠道获得这些信息，尽可能保证可靠、准确和完整，但并不保证报告所述信息的准确性和完整性。本报告不能作为投资研究决策的依据，不能作为道义的、责任的和法律的依据或者凭证，无论是否已经明示或者暗示。

上海	北京	深圳	纽约
地址:上海市浦东新区银城中路200号中国银行大厦31层3104室 邮编:200120 电话:(8621)3852 1000 传真:(8621)3852 1100	地址:北京市西城区西直门外大街1号西环广场T1座20层D14室 邮编:100044 电话:(8610)5979 9911 传真:(8610)5830 2177	地址:深圳市福田区深南路2008号, 凤凰大厦1号楼21层2121室 邮编:518038 电话:(86755)8891 4510 传真:(8621) 38521100	地址:纽约市曼哈顿区麦迪逊大街509号1914室 邮编:10022 电话:(001)212 809 8800 传真:(001)212 809 8801
<a href="http://www.cebm.com.cn">http://www.cebm.com.cn</a> Email:cebm@cebm.com.cn			