

走出“先抑后扬”行情

楼市已被重新激活



在 2020 年伊始,或许没有人想到,一场突如其来的新冠肺炎疫情会让整个房地产市场受到重挫。而在疫情严重时,或许也很少有人会预料到,从年中之后,多个热点城市的楼市从停滞转向复苏再到过热,需要加码调控予以降温。

对于房地产市场而言,2020 年大致经历了先抑后扬的过程,市场被重新激活后,商品房销售规模最终超过了去年,但不同城市却呈现出迥异的面貌。与此同时,房企在经历先大落后大起的过程中,愈发重视现金和负债的健康程度,开始逐步探索高质量发展。

连续 5 个月刷新历史统计最高值,商品房销售量持续加速修复。

城市 成交情况分化明显

近几年来,在因地制宜、因城施策、分类调控的思路指引下,国内各城市根据自身实际情况制定楼市调控政策,这使得不同的城市之间呈现出相对独立的行情,这在一定程度上加剧了市场的分化。

进入 2020 年,一线城市和部分热点二线城市成交相对较好。克而瑞研究中心指出,一线城市韧性较强,收入渠道的多样使得居民购买力相对充裕,成交占比波动上行。以广州为例,根据贝壳研究院最新发布的楼市年报,广州一手、二手房市场均呈现出先抑后扬的局面,从 3 月开始迅速走出疫情的阴影,并在下半年各月保持较高水平。

但二线城市的分化在加剧,克而瑞研究中心认为,整体看二线城市呈现出稳步回落态势,跌多涨少,沈阳、苏州、西安以及受疫情严重影响的武汉,跌幅均在 20%及以上,但厦门、兰州、合肥、杭州、济南等城市成交热度较高。

而对于三四线城市已出现首付分期、降价折扣等营销手段上依旧难以拉动成交的情况。但整体成交表现好于市场预期,基本持稳。

与此同时,都市圈也在成为左右楼市发展态势的重要因素。当前成交热点的广州、深圳、上海、杭州等城市,处于长三角地区和粤港澳大湾区两个产业发达、活力较高、人口流入较多的区域。中原地产首席分析师张大伟认为,从近期来看,楼市热点主要还是集中在华东、华南地区,不论是一二线还是三四五线城市都比较火热,而在北方地区则是京津冀一带逐步回温,楼市的冷热程度主要看临近核心城市的经济发展。

房企 探索高质量发展转轨

今年年初,碧桂园总裁莫斌曾表示,2020 年碧桂园将通过成本力、产品力、服务力和科技力四个维度,提升全周期综合竞争力,追求高质量发展。

碧桂园曾是“高周转”的典型代表,但如今对高质量发展的重视,显示出这家龙头房企已在想办法放慢脚步。中指研究院认为,多年来高周转模式成为房地产公司冲击规模、实现高利润的法宝,显著特点是拿地快、开工快、开盘快、去化快。但疫情导致项目开发被迫放缓,对其扩张企业布局、开盘节奏、后期的销售回款均有较大影响。例如本就存在资金问题的泰禾,遭遇疫情后困境被进一步放大,到了不得不寻找“战投”的地步。

而在“房住不炒”的定位指引下,楼市调控持续,企业规模增长放缓,房企也在面临新的挑战,提质控速,追求“更有质量的增长”成为不少房企的新目标。

其中加快现有库存销售,抓好回款额成为房企们共同的需求。从销售一端来看,今年表现最抢眼的当属恒大,利用多轮线上卖房,辅以折扣优惠和佣金奖励,截至 11 月末,恒大销售额已达到 6786.6 亿元,同比增长 16.9%,提前完成了年初定下的销售目标。

恒大“打鸡血”般的操作,与年初定下控规模、降负债的战略目标,以及下半年以来有关“三道红线”和深深房重组事件导致外界对其负债和资金状况高度关注密切相关。从最新数据来看,恒大前 11 月累计实现销售回款5863.1 亿元,已经比去年全年多出 24.35%。

另外,通过多元化探索发展新路也成为房企高质量发展转轨的抓手之一,尽管探索过程和探索方式备受外界质疑,但碧桂园、恒大等企业仍在机器人、汽车领域持续迈进。截至目前,碧桂园餐饮机器人已有多家餐厅投入运营,建筑机器人也有多种款型亮相;恒大的恒驰汽车发布车型后,也传出明年试生产和量产的消息。

(据中国经济网)

置业指南

平墅跟别墅有什么区别?

中国豪宅市场发展至今,仅仅是满足人们的居住需求已远远不够,产品设计创新与优化在近年来已经成为很多高端项目所致力追求的目标。对于豪宅市场而言,传统的别墅设计如今已经演变出“平墅”“叠墅”等多类型的高端产品。那么什么是平墅?平墅跟别墅有什么不同?它们各自有什么特点?

◆什么是别墅?什么是平墅?

关于别墅,通常指改善型住宅,在郊区或风景区建造的供休养用的园林住宅。业内也没有明确定义,不过行业普遍认为楼盘项目至少单层面积在 100 平方米以上,容积率一般在 0.2-1 之间。从国际标准上来看,任何一个标准大型别墅区都至少要拥有 100 平方公里的面积,享受着方圆百里之内的全部资源,才能彰显出别墅的本质。此外,按建筑形式划分,别墅可分为 5 种:独立别墅、联排别墅、双拼别墅、叠加式别墅、空中别墅。

关于平墅,业内也有多重不同的定义,通常来说,指的是面积在 130 平方米以上,拥有完善功能区间、面积较大的平层住宅。从产品上来看,常分布于高层或多层住宅的全幢或部分楼面,以面积大、功能完善为主要特征。它突破了普通公寓产品的设计理念,实现了一层一户、大面宽、全景观的空间布局。由于多层住宅的大平层容积率和建筑密度都比较低,在一定程度上具有“别墅式居住体验”,业内也称其为“扁平化别墅”或“平墅”。

◆“别墅”和“平墅”的市场定位

在中国高端豪宅市场上,“平墅”已经成为豪宅市场的新宠。“平墅”通过设计优化,创造超越相同别墅面积的空间尺度,提高居住舒适度。平墅的设计理念将别墅和大平层的优点融合在一起,改善了传统别墅上下楼不变和普通公寓缺乏私密性的缺点,让居住者可以同时享受别墅的空间感和大平层的舒适度。

这样的创造性之举基于人们从人性化角度出发,开始注重实际居住的舒适感。“平墅”融合了大平层与别墅的优点,开创性地把别墅几层的空间合并到同一平面上,扩大了室内的空间尺度,避免上下楼梯的烦恼,同时在设计中保留了别墅的花园和地下空间。

随着豪宅市场的变化,开始了“平墅”逐渐扩大化与“别墅”趋小化的现象。“别墅”项目逐渐以趋小化来迎合市场的需求,小型别墅受到多数消费者的青睐。而新产品“平墅”的大平层别墅化使得“别墅”“平墅”这两种设计不同的产品在同一面积段和价格段开始了正面的竞争。在价格上很难为这两种产品进行划界,而在功能上,平墅产品与传统的别墅产品又相去不远,对于买家而言,如何作出抉择并非一件容易的事情。

◆“平墅”“别墅”各有哪些特点

1.功能性:旗鼓相当
“别墅”已经成为传统豪宅的代表,是身份的象征和完整居住功能性的代表。“别墅”拥有不同楼层的划分,可以实现功能布局的完整间隔。一般而言,别墅的设计是从负一层开始至地面三层,分别划分为娱乐层、生活层、家庭活动、客房以及主人房。而创新设计的“平墅”户型在功能布局上并不逊色于“别墅”,“平墅”也可以完整地实现“别墅”的功能,甚至连空中游泳池、空中花园也可以通过专业设计来实现。功能性上,“别墅”和“平墅”较大的不同之处,就是别墅以“楼板”间隔功能区,“平墅”则是以“墙板”间隔,就看你是愿意上下跑,还是愿意来回跑。

2.舒适性:平墅稍胜
舒适性是“平墅”项目着力推介的卖点,在同样功能性的前提下,“平墅”在舒适性上较“别墅”稍有优势。生活居住功能的转换只需要在同一平层就可以实现。且由于面积都处于同一平层,空间会更加开阔,居住舒适性会更好。而且“平墅”与“别墅”相比,还有一个高度的优势。“别墅”地面以上的楼层数一般来说是 3 层左右,其居住的视野会受到极大的限制。而“平墅”楼层则可以高到十几层甚至更高,“平墅”的眺望视野是别墅无法比拟的。

3.私密性:别墅更优
“别墅”与“平墅”在功能上难分胜负,但私密性“平墅”却很难与“别墅”抗衡。“别墅”的空间可以实现极好的私密性。楼层与楼层之间,可以形成各自独立的生活、活动空间。休息空间、待客空间与娱乐空间可以在不同楼层进行。因此,“别墅”能够实现“分分自由”的私密性,也就是说可以自由选择隐私空间的开放或分层开放。而“平墅”的设计虽然也可以通过墙体的分隔来实现生活功能的分隔,但是毕竟在一个平面上,私密性会有一定程度的减弱。

目前楼市中,“别墅”越来越有小型化的趋势,而“平墅”相比于“别墅”,占地面积小,舒适度高,价格与功能性都相差无几,更适合想要购买大平层、别墅和改善型户型的购房者。

(据华龙网)

融资变难叠加偿债高峰

房企资金链压力大增

“三道红线”融资管理新规正式实施日益临近。2020 年 8 月,住建部、人民银行在北京召开重点房地产企业座谈会,会议指出,为进一步落实房地产长效机制,实施好房地产金融审慎管理制度,增强房地产企业融资的市场化、规则化和透明度,相关部门在前期广泛征求意见的基础上,形成了重点房地产企业资金监测和融资管理规则。有消息称,除碧桂园、恒大、万科、融创、中梁等 12 家房企率先进行控制债务规模试点外,其余企业将于 2021 年 1 月 1 日执行。

据悉,红线设置标准为,剔除预收款后的资产负债率大于 70%;净负债率大于 100%;现金短债比小于 1 倍。根据“三道红线”触线情况不同,房地产企业被分为“红、橙、黄、绿”四档。如果“三道红线”全部踩中,开发商的有息负债将不能再增加;踩中两条,有息负债规模年增速不得超过 5%;踩中一条,增速不得超过 10%;一条未中,不得超过 15%。

贝壳研究院首席分析师潘浩表示,在 12 家重点房企中,中梁、融创、中海,2019 年有息负债规模增速分别为 49%、40%、15%,均已超过或等于 15%的最高限度。另外,融创、绿地、阳光城近几年在业绩快速增长过程中,负债水平也在不断升高。数据显示,阳光城净负债率达 127%,融创净负债率达 176%,绿地净负债率达 189%。

中国社科院国家金融与发展实验室特殊资产研究中心副主任刘伟表示,根据相关数据,房企踩线占比高达 86%,2000 亿元以上龙头房企红色档占比 20%,橙色档占 40%;1500 亿元到 2000 亿元规模房企,全部为红色档和橙色档,1000 亿元到 1500 亿元红色和橙色档比例也高达 75%。

刘伟表示,近年来,债务融资已成为房企主要的融资方式,融资新政出台将使房企难以通过借债扩大经营规模,并且部分债务偿还需要依靠销售回款,此举将直接影响房企外部现金流和经营决策。

“在‘去杠杆’的绝对压力下,融资变难叠加偿债高峰,房企资金链压力难解。”刘伟说,房企从 2020 年下半年开始进入还债高峰期,连续六个季度到期规模超过 1200 亿元,明年压力将更突出。华泰证券统计结果显示,2020 年~2022 年,房地产境内债券到期量分别为 4316 亿元、6212 亿元和 3764 亿元。

潘浩表示,根据贝壳研究院统计,从试点来看,12 家重点房企中 7 家房企在融资新规实施后,拿地销售比出现下滑,拿地意愿减弱。其中“踩两线”与“踩三线”的房企表现更为明显,5 家房企全部收缩拿地投入。房企也一改此前借新还旧的特点,出现发债规模低于到期债务的情况。

(据中国经济网)

住房租赁市场

政策支持务求精准



中央经济工作会议把“解决好大城市住房突出问题”作为 2021 年要抓好的重点任务之一,特别提出要高度重视保障性租赁住房建设,加快完善长租房政策,逐步使租购住房在享受公共服务上具有同等权利,规范发展长租房市场。土地供应要向租赁住房建设倾斜,降低租赁住房税费负担,整顿租赁市场秩序,规范市场行为,对租金水平进行合理调控。

住房租赁市场发展存在较大短板,根本原因是我国住房体系长期偏向于“重购轻租”。1998 年深化住房制度改革以来,我国房地产市场以买卖为主,住房租赁市场处在自发性发展状态,租赁立法滞后,金融、土地、税收等政策体系不健全,大中城市有效供应不足、市场秩序混乱、租赁品质不高、租购不同权等问题突出,租赁市场在解决城镇居民特别是新市民住房问题上的作用没有充分发挥。

党的十九大提出“加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度”,各地方、各部门加大培育和发展住房租赁市场的政策支持力度,社会资本也积极投入到租赁领域,以长租公寓为代表的规模化、机构化租赁企业发展速度很快。

从趋势看,“十四五”期间仍是我国城镇化较快推进的阶段,农业转移人口、新就业大学生等新市民向城市群和中心城市流动的趋势没有变化。这些城市往住房价高,新市民群体短期内主要通过租赁市场来解决阶段性的住房需求问题,租赁需求会保持旺盛态势。

为推动住房租赁市场健康发展,切实让新市民感受到通过租房也可以在城市过上有尊严的生活。下一阶段的住房租赁市场,要坚持以市场化为主的方向,针对新市民群体中的中低收入群体,加大保障性租赁住房供应,政府要承担起基本保障责任;对新市民中的中高收入群体,则要以市场化租赁为主,维持租客合法权益。

为此,土地、金融、财税、监管、立法等制度政策体系,要多措并举,增强政策支持的精准性。一方面要有利于增加有效供应、净化市场秩序、维护市场主体合法权益,另一方面要有利于防范金融风险,统筹发展与安全的关系。

首先,以盘活存量房源为主增加大中城市租赁住房有效供应。人口流入多、租赁需求旺盛的大中城市,要“有地出地、有钱出钱、有房出房”,形成多主体租赁住房供应格局,切实增加租赁住房供应。当前我国大中城市工业、商业办公用房闲置率较高,要以工改租、商改租为突破口,改建、扩建为租赁住房。尽快制定改扩建非住宅用于租赁的规划调整、建设标准、消防认定等办法,优化容积率、车位配比、商业配套等规定。改造后的租赁住房用水、用电、用气价格按照民用标准执行。加大住房持有环节税收调节力度,鼓励多套家庭将多余住房用于市场租赁。

其次,切实加强规范住房租赁市场秩序。加快推动出台《住房租赁条例》,明确规定租赁主体的权利义务,规范市场行为,保护各方权益,推动形成长期稳定的租赁关系。住房租赁交易登记备案是维护租赁双方合法权益、平等享受公共服务待遇的重要制度性安排,全国范围内要加快租赁住房登记备案工作,通过租赁平台加强管理服务,政府加快搭建住房租赁服务平台,减少供求双方信息不对称。另外,还要加强住房租赁企业诚信体系建设,完善行业守信联合激励和失信联合惩戒合作备忘录,将严重失信个人、企业及其法定代表人和相关责任人依法纳入“黑名单”管理。

最后,要持续提升租赁住房居住品质。结合城镇老旧小区和城中村改造,完善市政配套和小区公共设施,为新市民群体提供成本低、安全性高的租赁住房。新建租赁住房,要选择交通便利、邻近就业单位的产业园区,集中建设一批租赁住房,促进职住平衡。

(据中国经济网)