

线下售楼部陆续开放 市场恢复热度仍需时日

西安楼市缓慢复苏

本报记者 王登海 西安报道

随着疫情形势积极向好，曾一度“暂停”的西安楼市逐渐复苏。

近8成楼盘无需摇号开盘

一家售楼部销售人员告诉记者，按照当地的规定，客户看房需预约，测温、消毒、登记后才能进入售楼部。

自2018年以来，西安的“抢人大战”为激活房地产铺平了道路，导致部分热点区域商品住房供需失衡，此后，西安房地产市场开始实行摇号政策，要求意向购房人数多于可售房源的，应采取公证摇号方式公开销售。

在最狂热时期，曾有单身青年在1年多的摇号过程中，经历过7次摇号，始终摇不中而给市委书记写信建言。

记者近日走访了解到，曾一度关停的售楼部逐渐开放，陆续恢复线下营业。

一家售楼部销售人员告诉记者，按照当地的规定，客户看房需预约，测温、消毒、登记后才能进入售楼部。但是，相比昔日的疯狂抢房景象，西安房地产市场降温明显。

根据西安市商品住房意向登记平台的数据，记者了解到，自2月份以来，西安共有16个项目开放了意向登记，其中意向登记人数超过可售房源数需要摇号的项目只有4个，分别是碧桂园云顶、雅居乐·湖居笔记、龙湖·紫宸、盛恒(西安)房地产开发有限公司开发的御锦城。

碧桂园云顶项目是碧桂园在西安航天新城板块开发的首个项目，主打精装大平层产品，此次全部准售住房房源共246套，均为精

近日，《中国经营报》记者实地走访了解到，西安绝大部分售楼部已经开放，冰封的房地产市场开始解冻。

不过，与前两年热火朝天的



西安线下售楼部陆续开放，客源增多仍需时日。图为凤栖云筑售楼部。 王登海/摄影

装交付，销售均价为21818元/平方米。意向登记申请数(含撤销)456个，核验通过的329个。

龙湖·紫宸是城中村改造项目，此次登记的可售房源共94套，均价14880.68元/平方米。意向登记申请数(含撤销)297个，核验通过215个。

雅居乐·湖居笔记日前登记的全部准售住房房源共145套，意向登记申请数(含撤销)1062个，核验通过930个。开盘销售的2#楼住房均价11463.53元/平方米，3#楼住房均价13260元/平方米。

在春节后还需要摇号的项目是盛恒(西安)房地产开发有限公司开发的御锦城，该项目此次开盘全部准售住房房源共288套，销售均价为12612.57元/平方米。意向登记申请数(含撤销)1029个，核验通过858个。

除了这4个项目之外，近期，西安开放了登记的12个项目均无需摇号，这与去年千人摇号开盘售罄的局面形成了较大反差。

同时，记者实地走访发现，部分项目售楼部虽已经正常营业，但是客流恢复如常仍待时日。

抢房局面相比，如今的西安房地产市场降温明显，开盘售罄的局面不再，部分项目购房意向登记人数不足房源量的一半，售楼部客流恢复如常仍待时日。



西安线下售楼部陆续开放，客源增多仍需时日。图为凤栖云筑售楼部。 王登海/摄影

例如，此次意向登记的凤栖云筑项目距离碧桂园云顶只有3公里，516套房源只有169个家庭意向登记，其中核验通过64个。

3月18日下午，记者实地探访发现，该项目售楼部内只有为数不多的几名购房者。

在当地人士看来，该项目意向登记数量少的原因，一是该项目的备案价高于购房者的心理预期，均价达到了18759.98元/平方米；二是疫情尚未完全消退，部分购房者对前住人流密集场所仍有所抵触。

“很大程度上，去年6月份的调控政策堵住了落户即可买房的漏洞。”陕西省房地产研究会会长王圣学认为，现在出现越来越多的项目不用摇号的原因，主要是西安的楼市调控升级后的效果开始显现。

2019年6月，西安加强调控政策要求，从市外迁入户籍的居民家庭要落户满一年或连续缴纳有一年的社保、外地人要提供5年的社保或个税才能在限购区域内购房，同时，郊区临潼区也被纳入了限购范围，这使得获得购房资格的人数减少。

高价房源接连入市

随着这些高价房源的入市，业界预计将会推升西安房地产市场的整体价格水平。

在过去几年里，西安房价不断上涨，成为备受瞩目的热点城市。

根据国家统计局的数据，截至2020年1月，西安新建商品住宅价格连续上涨47个月，累计涨幅为46%。

3月16日，国家统计局发布了2020年2月份70个大中城市住宅销售价格变动情况统计数据。其中，2月份西安新建商品住宅价格和二手房环比涨幅均为零。这则消息引起西安地产业的热议。

有分析认为，这是西安房价在环比连涨47个月，首次停止上涨。也有分析认为，国家统计局城市司首席统计师孔鹏解读2月份数据时表示，31个二线城市中武汉、石家庄和太原等12个城市受疫情影响无成交，价格视为没有变动。在国家统计局的数据中，西安属于2月份没有成交的12个二线城市之一，所以，2月份环比零的涨幅，并不能代表目前真正的西安房价走势。

土地市场恢复缓慢

西安的土地市场虽已逐渐恢复，但是相比于其他一些城市，西安土地市场恢复较慢。

相比于楼市复苏脚步，在疫情影响之下，西安土地市场恢复速度缓慢。

受疫情影响，今年2月，西安土地市场供需均在低点。克而瑞西安机构的数据显示，2月份，西安土地供应5宗，面积为26.1万平方米，环比下降3.52%，同比下降79.43%；土地成交5宗，集中在西咸新区，面积为17.6万平方米，环比下降85.84%，同比下降12.13%。

记者了解到，2月份，西安成交的土地多由地方平台公司收入囊中，其中陕西省西咸新区沣西新城开发建设(集团)有限公司成交2宗，成交面积为6.62万平方米，其次是西藏航空有限公司成交4.67万平方米。

此前，为加强新型冠状病毒肺炎疫情防控工作，西安土地

按照市场机构不同的统计口径监测，今年2月份的西安房地产市场也非常惨淡。

根据克而瑞西安机构的统计，2月份，西安主城区成交13.8万平方米，环比下降85.1%，同比下降78.5%。

不过，尽管市场整体较为惨淡，但就整体价格而言，西安近期的房价仍有上涨趋势。

记者了解到，在此之前，西安市发展和改革委员会发布2020年第3批商品房价格公示中，共涉及11个项目3943套房源，为2020年房源价格公示最多的一批。在这11个项目中，单价在2万元/平方米以上的占据了一大半，其中，单价突破3万元的项目有5个，分别为：未央金茂府、西安自然界、香榭御澄二期、中华世纪城、科为瑞府。

其中，西安自然界是该批次房价中最贵的，共有398套房源，多部分房源的单价都超过3万元/平方

米，部分房源的总价超过了1000万元，其中一套512平方米的户型，公示价格更是超过了1900万元。

随着这些高价房源的入市，业界预计将会推升西安房地产市场的整体价格水平。

“最近两年，西安房价在全国二线城市中增速较快，但是按照绝对价格来说，西安房价还不是最高，房价上涨在情理之中。”王圣学认为。

据王圣学介绍，从数据来看，西安房价的确有所上涨，上涨的原因有3个，一是2019年西安的土地供应严重不足，导致土地价格上涨较快，“在三环以内，1000万元的土地很少，都在1300万元以上”；二是由于土地供应减少，新开工项目接续乏力，使得上市的楼盘以及库存减少，从而导致了价格上涨；三是近两年以来，汾渭平原治污减霾的力度加大，部分水泥、砂石场所被迫关停，导致原材料价格上涨过快。

市场曾一度暂停。1月31日，西安市自然资源和规划局、西安市公共资源交易中心联合发布公告，将原计划的16宗土地全部暂停出让。

在此期间，为了有效应对疫情，西安市自然资源和规划局还实行了分期付款土地出让价款，允许变更出让价款缴纳期限的政策，疫情防控期间，新出让土地原则上可按起始价的20%确定竞买保证金，出让合同签订后一个月内缴纳土地出让价款的50%，用地单位出具承诺书后，余款可按合同约定分期缴纳，缴款期限最长不超过一年。

随着疫情得到遏制，西安土地市场再度重启，对上述暂停的土地继续挂牌出让。

不过，记者了解到，截至目前，

西安的土地市场虽已逐渐恢复，但是相比于其他一些城市，西安土地市场恢复较慢。

记者查询相关信息了解到，在土地供给端，截至3月19日，只有长安区和国际港务区新增了土地挂牌出让信息，其中，长安区共计约259亩开发用地，2宗为商务用地，共计46亩；其余5宗为居住、商业用地，共计约213亩。国际港务区新增挂牌的2宗土地均为物流仓储用地，合计面积374亩。

另外，根据克而瑞西安的统计周报，进入3月以来，西安土地市场仍旧供需两不旺，3月第一周西安土地市场零供应零成交，第二周共供应7宗土地，正是上述长安区的7宗土地。

“淘汰赛”打响 中小房企裁员、卖身自救

李梦琪 本报记者 郭阳琛 刘颖辉 上海报道

尽管各地为房企“减负”的政策频出，但在新冠肺炎疫情影响下，房地产行业仍然被迫迎来了新一轮“洗牌”。

据人民法院公告网显示，2020年初至今，全国已有超过百家房企宣告破产，有时一天就会有好几家房企“消失”，大多为二三线城市里的中小型开发企业。

另一方面，“融资集中”趋势更为明显，资本市场更青睐评级高的大型房企或品牌房企，中小房企很难从新

或迎新一轮洗牌

“疫情之后，我们预判今年全年的商品房销售规模、销售面积可能会下降7~8个百分点。”中指院杭州分院副院长高院生告诉记者，销售大规模回落带来的损失，可能更多的还是落在中小企业头上。

宁国市长福置业有限公司(以下简称“长福置业”)位于宁国市港口镇五磁村，目前已经进入破产程序。据天眼查信息显示，长福置业的经营范围为房地产开发、销售，注册资本仅为2000万元，是一家典型的地方小型房企。

突如其来的疫情令长福置业原定于3月13日召开的第一次债权人会议推迟至4月24日。

“我们做的是一个政府回迁房项目，只有一部分是自己开发的，而且是中途加入的。”长福置业相关负责人告诉记者，这个项目在开发区还比较特殊，他们刚进驻时，工地里什么也没有。

“政府当初允诺几年内能达到的招商规模，与实际相差甚大，时间又拖了太久，公司资金、项目完成度等各方面都不是很好，结果肯定是亏损的。”上述负责人进一步向记者解释亏损原因。

同样进入破产重整程序的还

一轮的融资潮中分得一杯羹。一名外资银行从业人员也告诉《中国经营报》记者，房地产企业并不在此次降低利率的中小微企业名单中。

连日来，记者联系到20多名已破产或进入破产程序的企业负责人或管理人，其中有5人接受了采访。亏损严重、投资不足、资金链断裂，是他们就企业破产提及频率最高的3个原因。

“大鱼吃小鱼，快鱼吃慢鱼，甚至是大鱼吃大鱼。”同策研究中心总监张宏伟认为，未来楼市将有新一轮的洗牌。

有日照市润泰房地产开发有限公司(以下简称“润泰地产”)。天眼查信息显示，润泰地产成立于2010年7月，主要经营范围为房地产、商品房、沿街房、住宅楼的开发、租赁、销售等，注册资本也不过3000万元。

润泰地产管理人在接受记者采访时表示，公司濒临破产最主要的原因还是资金链断裂，但目前还在处理过程中，结果尚不可知。另一家进入破产程序的房企管理人也表示，公司是因为投资不足、资金链断裂才导致现状。

2月28日，山东省济南市历城区人民法院公告称，于2019年9月24日、10月11日、10月22日相继受理宝世达国际控股集团有限公司、济南宝世达实业发展有限公司等5家相关公司的重整申请。

3月2日，宝世达集团相关负责人在接受记者采访时表示：“公司正在进行重组，地产板块被放弃了，现在已经没有人了。”

中原地产市场分析师卢文曦认为，此次行业洗牌将会较为彻底，区域性中小房企的很多份额可能就没有了。“想进入房地产市场很难，但是被吃掉很容易。”

融资困境

据华泰证券数据，2月，在短融中票的带动下，境内发债规模363亿元，同比上升50%，终结同比“5连降”；而境外债，相较1月的高峰开始回落，但1~2月累计发行1523亿元，同比提高3%，已占去年总发行量的28%。

与此同时，“融资集中”趋势进一步强化。华泰证券研报分析称，高评级地产债明显更受资金追捧，发行占比跃升。1~2月，AAA地产债发行420亿元，占境内地产债发行规模的64%，去年全年为45%；AA+地产债发行152亿元，占比23%，去年为34%；AA地产债发行85亿元，占比12%，去年为21%。

相较之下，中小企业融资空

间被大大压缩。锦艺集团就是其中的代表。

财报显示，截至去年6月，锦艺集团借贷融资额度8.99亿元已全部动用，还与5名独立第三方安排6笔共约4430港元的债券。但从2019年下半年至今，集团还未有新的融资记录。

大唐地产资金层面也尤为紧张。公开数据显示，截至2019年6月，大唐地产未偿还的借款达到75.98亿元，一年内需偿还的借款为17.30亿元，1~2年未偿还借款为31.69亿元，但账面现金及现金等价物只有19.42亿元。

浙系房企华鸿嘉信的情况也不容乐观。2016~2018年，华鸿

嘉信的销售额分别为210亿元、349亿元、438亿元。但2019年，公司实际销售额仅为460亿元，并未完成原定500亿元的销售目标。相较此前快速扩张，公司的近况并不及预期。

据克而瑞数据，今年前两个月，公司仅完成销售额30.1亿元，排名第88位，相比2019年排名又有所下滑。去年底加入公司的总裁张立洲，这名被外界寄予厚望的“救火队长”也于3月确认离职。

针对融资、现金流近况等问题，记者分别致电致函锦艺集团、大唐地产、华鸿嘉信等企业。

锦艺集团方面表示，公司各项业务和销售均在规划范围内，

未有销售上的“巨大损失”，业绩如期实现。公司一直以来在经营上非常重视现金流和资金的使用；大唐地产方面则表示，正处于上市静默期不方便进行回复；而截至发稿，华鸿嘉信方面并未予以回复。

“中小房企的融资情况肯定不如品牌房企那么好。”张宏伟表示，虽然融资授信额度较少，融资成本相对较高，当下中小房企也应尽可能通过自己的渠道融资，包括寻求资本市场力量缓解资金需求。例如，当代置业有绿色住宅、科技住宅的特色，2月份发了两次绿色美元债，每次2亿美元左右，性价比也较为不错。

多元化“自救”

早在此次疫情之前，房地产行业已经迎来一轮洗牌，头部效应越发凸显。克而瑞数据显示，2019年，TOP3、TOP10、TOP30的权益销售金额集中度已分别达到近9.5%、21.4%、35.7%。

“这个阶段，中小房企活下去才是最核心的问题。”高院生认为，首先，应暂时停止拿地及投资行为，要确保自己的现金流；其次，需要想尽办法通过不同方式获得一定的资金支持，比如政府税收减免以及谋求金融方面合作等；最后，迫不得已之际，企业可以通过卖项目、转让部分股权等方式进行自救。

正如高院生所说，为了“活下去”，五矿地产频频出让项目或部分股权。3月2日晚间，五矿地产宣布，该公司拟出售深圳坪山项目49%股权予华润置地，代价为12.863亿元。

两天后，据上海联合产权交易所消息，五矿地产拟再度转让

旗下五矿地产(沈阳)有限公司100%股权，预披露起止日为2020年3月4日~31日。更早前，五矿地产还出售另一合资公司49%的股权，重组60亿港元4年期银团贷款。

无独有偶，锦艺集团也于2月21日发布盈利警告，称截至2019年12月的6个月，收益约为8893.9万港元，同比下降2.67%，股东应占溢利约为935.2万港元，同比下降60.12%。有关“锦艺裁员近80人”的传言也随着“盈利警告”的发布而散播开来。

对此，锦艺集团方面回复称，公司未有裁员举动。目前全集团六大板块共有2000多人，已根据政府和企业生产要求，投入到正常的工作生产中。“我们地产板块年前有160多人，现在钉钉上还有150多人，这也是正常的人员流动。”

值得注意的是，昔日集团龙头项目锦艺国际轻纺城，在这场行业淘汰赛中或成拖累。

2019年7月，锦艺集团便公告称，向独立第三方郑州丰祥投资出售佳聪物业全部股权，以2.12亿元人民币现金结算。该售出资产为锦艺国际轻纺城或其一部分。

据悉，欲打造成中国中部首席轻纺展贸综合体的锦艺轻纺城，曾计划投资50亿元，同时规划建设酒店、公寓等配套服务体系。

彼时，锦艺集团副总裁、锦艺轻纺城董事长陈锦庆表示，锦艺轻纺城项目正在打造的是从原材料供应、设计研发、智能制造、商贸展示、仓储物流到电子商务、产业金融、科技文化的全业态产业链发展模式，计划实现“千亿产业集群”。

但锦艺国际轻纺城近年来亏损严重。据《大河报》报道，锦艺轻纺城相关负责人表示，从近几年锦艺轻纺城的运营来看，每年亏损金额2000万元左右。商铺的人驻率最高的是60%，如今下降到40%。

锦艺集团相关负责人在接受记者采访时表示，锦艺国际轻纺城作为公司早期规模型项目，带动了集团纺织、地产、商业等众多业务的发展。“该项目是集团业务部门负责的，确实出售了部分物业，未来将重新打造成汽配城。”

起家于纺织业的锦艺集团，多元化发展也一直是其标签。公开资料显示，锦艺集团包括地产、商业、新材料、纺织、金融、互联网等六大产业板块，并涉足教育、康养等产业。去年6月，集团开始涉足工业大麻，一期工程目标年产量约为2000公斤。

“这是企业想通过多元化业务来对冲单一业务、周期变化对于企业报表业绩的影响。”在张宏伟看来，如果单纯做住宅开发，当遇到类似此次疫情楼市出现波动时，中小房企受到的影响会非常大；另一方面，产业与地产结合也是企业跟政府拿地购地的一个手段，能够降低拿地成本。