

深圳楼市冰火两重天：租售行情背离

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

随着深圳出台史上最严调控政策，处于“白热化”阶段的楼市迎一波降温。深圳市房地产信息平台数据显示，7月15日至21日，深圳住宅一手房及二手房成交量较新发布前一周的数据均出现了下滑。

不同于因过热受到调控的买卖市场，深圳租赁市场自今年以来承受着空置的压力，即便正值传统旺季也显得冷清。此外，受房价上升的影响，租金回报率也呈持续下滑趋势。

租金一降再降 空置率从零增至20%

这套房源截至目前已经空置了一个多月，而放在去年，不出一个星期便会被人租下。

一般而言，每年春节过后和高校毕业季是租赁市场的传统旺季，但今年这两大旺季未能让深圳城中村租赁市场热闹起来。在度过艰难的2、3月份之后，面对延迟的租赁需求逐渐释放，多数房东也不敢轻易上调租金价格。

在宝安区固成一个城中村住了4年的租客陈先生告诉记者，其所在的独栋民房两房一厅的租金在2016年为1500元，截至去年累计上涨500元，但今年以来房东并没有要求涨房租。

而据记者近日走访发现，即便城中村的房东做出降租决定，也难挡空置房源的出现。

7月14日，记者来到福田中心区的唯一城中村——岗厦村，与其隔街相望的便是深圳地标建筑平安金融中心。李斌(化名)所在的一家中介公司在此地代理有12栋民房，据其介绍，这些物业实际上为公司老板所有，公司员工只负责日常管理和租后服务，合同是跟中介公司签，同时也要给其一笔“中介费”，金额为月租金的50%。“我们就是靠中介费吃饭的。不过因为疫情，现在也可以只收30%。”

李斌称，岗厦村周边的小区房租在5000元至6500元之间，而城中村里的民房租在1800元到3000元不等。李斌带着记者来到

先行示范区、大湾区等规划利好以及创新创业城市的定位使深圳受到资本的拥簇，同时也成为众多“逐梦者”的窗口。作为无数“深漂族”在深圳的第一站，租金便宜、生活便捷的城中村成为其暂时落脚的首选。

只不过，《中国经营报》记者近日走访发现，在整体租赁市场充满“凉意”的背景下，深圳城中村亦处于艰难回暖的境地。

“降价基本不可能，今年没有涨价已经算很好了。”在深圳南山区桂庙新村承租了几栋民房的二房东王

一栋距离岗厦地铁站步行不超过5分钟的楼梯房，位于7楼的一间约30平方米、一房一厅的空房目前租金为2100元。李斌表示，该房源价格已较去年减少200元，但还可以减少100元，以2000元出租给记者。见记者有所犹豫，李斌随即称，如果确定租下来，可以向公司申请免收中介费。

使李斌前后态度发生转变的这套房源，截至目前已经空置了一个多月，而放在去年，不出一个星期便会被人租下。

记者随后来到罗湖区的向西村，村子位于繁华商圈东门商业街中心附近，人流密集，路上亦有不少私人中介。在记者观望之时，一位自称有房出租的中介王叔凑了上来，他说自己已从事房屋中介20多年，手上握有多处房源信息。据其介绍，这里的房源租金近期每套普遍下降300元~500元，楼梯房一房一厅的价格为2200元，两房一厅的价格为3000元。

除了租金下降、中介费减免，近段时间城中村房东也放宽了对房源其他杂费的收取。

记者来到位于福田西南部的下沙村，这里紧邻下沙地铁站，KK one购物广场，身处京基滨河时代、万科金域蓝湾等豪宅之中。记者沿街看到几位骑着挂有租房广告牌电动车的大姐穿梭在街头巷尾，其中一

名带看大姐告诉记者，这里带家电的一房一厅价格在2700元~3200元，最便宜的一套为2300元，此前的出租价格为2500元~2600元；两房一厅的价格为3300元~3600元。“现在的价格比今年2、3月份的时候还便宜。”

此外，大姐称，目前收取的中介费可从月租金的50%减至30%，管理费也可以免除。据大姐介绍，一般管理费的金额为每月收取50元~80元，另外房东目前不接受在过年前退租。“过年的时候房子不好租，很多人也会在这个时候离开。”大姐告诉记者。

值得注意的是，多个城中村房东均对记者表示，今年内租金都不会上涨。李斌称，近段时间以来租金都在下降，接下来最起码要等到明年才有可能涨价。下沙村带看大姐亦称若与房东签订一年期合同，之后再续约也不会涨价，而桂庙新村的王姐则认为，该地的房源在2年~3年内不会涨租金。

另一方面，记者近日走访发现，除了城中村，周边小区房的租金水平也有所下降。如下沙地铁口旁边的花好园小区，目前一房一厅的租金为5300元~5500元，单间价格为4700元~4800元。据中介刘鑫(化名)介绍，今年该小区的租金普遍下降了300元至400元。

数据表明，今年上半年的深圳租赁市场未出现春节后的旺季，成交量环比及同比跌幅均超20%。

但像王姐这样不愿降租的房东只是少数，更多城中村房东选择下调租金，一贯收取的杂费经过商量也都能免去，为的就是尽快将手中的房源租出去。不过，降价手段对部分城中村租赁市场并不奏效，房源空置率依旧没有下降。

据中原地产发布的《2020年上半年深圳楼市总结报告》，受疫情影响，今年春节后租赁市场未像往年一样出现回暖的趋势，租客的减少使得租赁市场较为冷清。

租售行情背离 租房热度环比下跌12.4%

从租金回报率看，当前深圳租金回报率为1.33%。虽然上半年租金稳定，但在房价上升的影响下，上半年租金回报率呈持续下滑趋势。

在热度方面，深圳楼市的租赁市场和买卖市场出现了分化的局势。

乐有家研究中心统计数据表示，2020年上半年深圳租赁市场成交量的环比及同比跌幅均超过20%。

据中原地产发布的《2020年上半年深圳楼市总结报告》，受疫情影响，今年春节后租赁市场未像往年一样出现回暖的趋势，租客的减少使得租赁市场较为冷清。

“一般来说，3月到10月都是桂庙新村租房的旺季，特别是6月到8月份。但我现在一天最多租出去三四套，去年这个时候一天最多可以出租七八套。”王姐告诉记者。

58同城、安居客发布的《2020年6月份一线及新一线城市租房趋势报告》显示，深圳的租房热度环比下跌12.4%，新增房源量环比下跌12.2%。

据中原地产统计数据，今年上半年深圳租金约为71.2元/平方米/月，较去年微跌0.3元/平方米/月。

从租金回报率看，当前深圳租金回报率为1.33%。虽然上半年租金稳定，但在房价上升的影响下，上半年租金回报率呈持续下滑趋势。

今年以来，深圳楼市话题频出，房价亦水涨船高。7月16日，国家统计局公布6月70城房价数据，深圳新房和二手房的价格环比涨幅均在4个一线城市中排名第一。

值得注意的是，深圳中原研究中心数据显示，从过户数据来看，6月深圳二手住宅成交套数为10594套，环比上升23.9%；成交面积为90.6万平方米，环比上升28.0%，为2016年4月以来首个成交套数破万的月份。2020年上半



深圳下沙村的“握手楼”

陈婷/摄

年，深圳全市二手住宅成交套数为44000套，占去年全年的57%。

楼市“高温”也引发了相关部门的密切关注，深圳多区住房和建设局自今年4月以来多次发文旨在打击炒房行为。直至7月15日，深圳楼市调控加码的“靴子”终于落地。

深圳市住房和建设局推出了8项措施精准调控楼市，力度空前，涵盖调整商品住房限购年限、完善差别化住房信贷措施、发挥税收调控作用、细化普通住房标准、加强热点楼盘销售管理、推行房屋抵押合同网签管理、加大二手房交易信息公开力度、严厉打击房地产市场违法违规行为等。

中国综合开发研究院旅游与地产研究中心主任宋丁对记者表示：“此次出台的新政非常及时，到七八月份调控的效果将逐步显现，如成交量出现明显回缩、楼价小幅度下跌。”

而记者从深圳市房地产信息平台获悉，在调控新政发布前的7月8日至7月14日，深圳一手房和二手房的成交量分别为934套、3255套，成交面积分别约为9.5万平方米和27.99万平方米。新政发布后，7月15日至7月21日，深圳一手房成交量较前一周减少157套至777套，二手房成交量减少103套至3152套，成交面积分别约为7.8万平方米和28.14万平方米。

试水长租公寓中 25岁接班人浮出水面 物企宋都服务扩张野心

外拓东北市场

公开资料显示，宋都服务于1995年在杭州成立，是浙江省本地老牌物业管理企业。2016年12月10日，宋都股份向控股股东——宋都控股出售宋都服务100%的股权，此后经过一系列的股权变更，宋都物业由杭州兴润100%控股。经过层层股权穿透之后，发现杭州兴润是由宋都股份的实控人俞建午的信托进行控股的公司。

成立25年以来，宋都服务常年

试水长租公寓

除了外拓，随着竞争环境日益激烈，体量较小的宋都服务还把目光投向了扩大长租公寓业务上。

截至招股书披露日，宋都服务在管面积仅为590万平方米。对比与它同日上市的金融街物业，截至去年9月30日，后者涉及在管建筑面积就已达1900万平方米。

此外，宋都服务招股书显示，除了非业主增值服务营收占比呈现快速增长外，2017年~2019年9月30日，宋都服务的其他业务营收占比快

90后接班人

公开资料显示，目前宋都服务的控股股东为俞建午信托，俞建午及其家族成员为该信托的全权受益人。俞建午本人为宋都地产的董事长，与其配偶合计持有宋都股份49.2%的股权。而担任宋都服务董事会主席兼执行董事的则是俞建午的女儿俞响。

无独有偶，2019年9月4日，宋都物业将持有的宋都建筑的全部

股权转让给了杭州和业投资管理有限公司，但公司并没有从中获取任何收益。再次查询合业投资的股权发现，该公司是由俞建午及其妻子全资控股，法人代表叫俞响，此人正是俞建午的女儿。

根据招股书显示，现年25岁的俞响于2015年5月自南加州大学取得工商管理学士学位。2016年8月加入陆金所(上海)科技服务

有限公司人力资源招聘团队，负责管理招聘工作。

俞响在陆金所工作一年后离开，再次出现则是2018年3月，开始升至上海湧都企业管理有限公司和杭州源祺企业管理有限公司的总经理兼执行董事，主管公司的营运、财务及人力资源策略规划、整体管理及监督。

记者注意到，这两家公司均

不过，记者注意到，一向深耕长三角市场的宋都服务却选择在今年首次离营，进军东北市场。

根据企查查信息，2020年6月23日，吉林宋都服务有限公司成立，法人代表徐亚，注册资本100万元，注册地为吉林省辽源市龙山区。其中杭州宋都服务持股51%，辽源现代职业教育集团有限公司持股49%。

亿瀚智库研究院分析师张化东表示，此举是宋都服务开拓市场

然而克而瑞于7月13日发布的今年上半年房企长租公寓规模排行榜显示，2019年，伴随整体经济环境收缩的大背景，房屋租赁行业步入洗牌期。市场供需处于盘整的弱平衡状态。进入2020年，叠加疫情的冲击，加速租赁市场下行探底。

在此基础上，二季度，房企长租公寓整体规模拓展仍处于停滞状态，各企业聚焦内部资源做结构优化，提升资产质量及开业转化，

是宋都地产旗下的子公司。准确来说，宋都服务是俞响的第三份工作。

不过，俞响此前的履历一直是与人力资源方向有关，没有物业管理行业经验，为此俞建午安排了一位重量级人物辅佐。这就是现年47岁的宋都服务老将朱瑾。公开资料显示，从2007年加入公司，担任代表人兼执行董事，负责

份的表现。“相比于长三角地区的相关规定，东北市场的门槛相对较低，因此选择离开长三角也是一种尝试。”

中原地产分析师卢文曦则表示，选择一家吉林当地企业合作能够有效降低陌生市场给宋都服务带来的风险。

招股书显示，此次宋都服务新公司代表人徐亚是宋都服务首席运营官，其主要负责监督企业的日

常运营及管理。其于2019年7月加入宋都服务，距被委任法人代表的时间不足一年。不过此前徐亚在物管行业从业逾18年，还曾在中海物业和中奥到家工作，负责商场物业。

卢文曦表示，像宋都服务这样的物管企业在上市后迫切需要扩张市场来获取融资信任。此次进军东北市场也是急于为上市后拓宽融资渠道提前做好准备。

此外，宋都服务还考虑与第三方卖方和供应商合作提供长租公寓的配套服务，如进出服务、零售服务和购买服务。值得一提的是，由于外包成本在销售费用中逐年上升且占比较大，宋都服务的净利润率逐年下滑。

2017财年、2018财年和2019财年前9个月，宋都服务的外包成本分别为12.0百万元、45.6百万元和49.0百万元，分别占据销售成本总额约20.3%、47.8%及49.9%。

集团的整体策略规划及管理，朱瑾拥有12年物业管理经验。目前担任宋都服务的首席执行官兼执行董事。

值得一提的是，目前宋都服务高级管理层除上述两人外，还有三位。其中担任首席财务官的宋振金以及首席运营官徐亚分别在2019年10月、2019年7月才加入公司，任职时间较短。

韩丽媛 本报记者 张玉 上海报道

常年囿于长三角市场的宋都服务集团有限公司(以下简称“宋都服务”)开始进军东北市场。

工商资料显示，6月23日，宋都服务在辽源市设立吉林宋都服务有限公司，持股51%，法定代表人徐亚为宋都服务的运营高管。此举被认为是宋都服务意欲摆脱依赖，踏出长三角大本营的表现。

除了外拓东北市场，今年除夕夜，宋都服务向港交所递交了招股书，谋求上市扩张。宋都服务在招股书中还表示，其欲扩大长租公寓业务，以及物色收购目标，外拓三方等计划。

扩张野心之下，资料显示，担任宋都服务董事会主席兼执行董事的是俞建午的女儿俞响，高层中仅有一员老将，其余均为2019年刚入职。

关于企业发展相关问题，《中国经营报》记者致电宋都服务相关负责人，对方表示其目前处于静默期，截至发稿未获回复。