

数量激增、频频流拍 深圳法拍房冰火两重天

本报记者 蒋翰林 赵毅 深圳报道

法拍房正逐渐成为热点城市中买房者的一个重要战场。日前,《2021上半年广东省住宅法拍房研究报告》综合了阿里拍卖、京

东拍卖、人民法院诉讼资产网等7家法拍房主流机构的数据,结果显示,今年上半年,广东省住宅法拍房挂拍总数为11273套,比去年同期增加了420套。其中,不论是挂牌数还是成交

套数,深圳都稳居全省前三,48.96亿元的成交总金额甚至超过了排在第二、第三位的广州(27.73亿元)、佛山(14.87亿元)的成交之和。不过,随着深圳调控政策不断加码,在学区房政策、二手房参考

价以及信贷金融等各类调控政策叠加之下,狂热的深圳法拍房市场也出现了分化的迹象。一方面,曾经的“顶流”学区房低于参考价成交甚至屡遭流拍;另一方面,法拍房数量继续攀升,部分高端住宅法拍房仍

然很吃香。8月,蛇口海上世界双玺花园二期一套法拍房拍出8137万元,比起拍价5837万元多出了2300万元,共吸引11.5万人次围观。从深圳的调控政策来看,深圳新房、二手房,乃至小产权房受到

了严厉监管。IPG中国首席经济学家柏文喜认为,法拍房市场的监管还需要加大力度,例如可以将严审资金来源等手段运用到法拍房,降低法拍房破坏“房住不炒”定位的可能。

优质学区房源遭流拍

记者梳理发现,实际上房源一旦流拍进入二拍,价格通常会几十万元甚至几百万元地下调。

4月24日,深圳28年楼龄的莱英花园一房源,经过366次叫价最后以1505万元成交,溢价率近200%;5月14日,顶级学区房国城花园一套房以2206万元成交,与同户型房源相比,跌达600多万元;6月22日,豪宅恒裕滨城二期房源,最终成交价6317.5万元,折合单价27.6万元/平方米,高于该小区指导价两倍。

在深圳,几乎每个月都有一个抢占头条的法拍房。最近,深圳法拍房再次受到市场关注,最大焦点莫过于几套优质学区房的意外流拍。

8月初,一套带百花小学、深实验初中双学位的长城花园房源因无人报价而流拍。该房源建筑面积约104.7平方米,起拍价1084万元,折合单价10.4万元/平方米,接近该片区10万元/平方米的二手指导价,而参照该小区14万元~15万元/平方米的市场价,相当于打了七折。一拍流拍之后,该房于8月19日降价200多万元后再次拍卖,最后以1035万元成交,折合单价每平方米9.89万元,已低于该楼盘的官方指导价。

记者梳理发现,实际上房源一旦流拍进入二拍,价格通常会几十万元甚至几百万元地下调。阿里法拍网显示,7月依山郡花园一套法拍房,一拍起拍价954万元,二拍降到了763万元;

若是上千万元的法拍房降价幅度会更大,比如8月一套观澜汉土达华庭三期的法拍房,一拍是5733万元,到二拍起拍价是4586万元,降了1147万元。

经纬找房监控数据显示,7月(按成交周期7月1日~7月31日)深圳共举行179场法拍,其中流拍81场,流拍率超过45%。据统计,今年1~5月,法拍房流拍维持在20套以内,8月份,流拍套数就从6月的27套上升到66套。

“市场好的时候法拍溢价高、成交就多,市场不好的时候容易流拍。这种情况在最近的学区房拍卖上尤其明显。”一名房产中介告诉《中国经营报》记者,近几个月学区的法拍房频频流拍,主要是因为深圳大学区制度带来的冲击。按照大学区制度的设计,同一套学区房可能分到名校,也可能分到普通学校,在一定程度上降低了房产与学位的“捆绑”。

上述中介表示,各个法拍房源的情况各不相同,拍卖受各方面信息影响,偶然性随机性也很高。他举例称,深圳的高端住宅法拍房就有不少拍出高价。6月底,在历经18次出价后,深圳市南山区的恒裕滨城花园二期一套涉贪官员的法拍房,最终以6317.5万元成交,高出起拍价700万元,折合单价27.62万元/平方米。

“小众市场”吸引中介入局

记者发现,一些房产中介开始在朋友圈推介法拍房资源,并提供尽调、辅助报名、指导竞拍、协助贷款、代办过户等一系列服务。

流拍率上升的同时,法拍房的挂拍量也在激增。今年以来,资金流入房地产市场受到严厉监管,同时,受疫情冲击,不少企业经营不乐观,银行处置不良资产的压力增加,使得法拍房的供应量增加。

根据司法拍卖服务商来拍法拍房的统计,法拍房的来源中30%是因为房主出现民间借贷纠纷,如企业经营、创业投资、民间资金拆借等;30%涉及赌博;还有40%是因为债务担保,比如帮助较好的亲戚朋友进行银行贷款时的担保。

《2021上半年广东省住宅法拍房研究报告》显示,今年上半年,广

纳入限购 封堵漏洞

在深圳,法拍房同样被纳入当地限购政策,如果没有深圳购房名额无法竞拍。

法拍房市场过热,也引起了监管层的关注。今年以来,全国多个城市陆续出台政策,将法拍房列入限购范围。

今年1月25日,法拍房被纳入了1月21日发布的上海调控新政中,明确购买法拍房也需要有上海购房资格。杭州紧随其后在3月3日发布的新政中,规定参与本市限购范围内住房司法拍卖的竞买人,须符合本市住房限购政策。此后,合肥也在4月份将法拍房纳入限购范围。

而东莞也于8月2日明确将法拍房纳入限购范围。东莞市住建局等八个部门联合发布《关于进一步做好房地产市场调控工作的通知(东建[2021]11号)》,从稳控住宅用

地出让价格等8个方面提出要求,其中就包括将法拍房纳入限购范围。对此,柏文喜认为,将法拍房纳入限购范围,实际上是从购房者的准入资格方面为限购规则打补丁,防止法拍房成为规避限购的突破口。他指出,新房、二手房市场严查资金来源等更严格的监管手段可以运用到法拍房,避免法拍房市场的炒作。

在深,“捡漏”法拍房并非零风险。何雁英向记者表示,从法律角度而言,法拍房交易的确不存在风险。但是,很多竞拍者没有相关的专业知识进行判断,导致法拍房交易的税费比自己预估的高,或者出现其他高额的费用,比如土地出让金。

明显的,法拍房依然属于小

众市场。在深圳,法拍房每月200套左右的成交量,与即便在冰冻期每月成交2000套出头的二手房市场相比,也体量极小。

不过,值得注意的是,随着法拍房市场的活跃和二手房市场的降温,记者发现,一些房产中介开始在朋友圈推介法拍房资源,并提供尽调、辅助报名、指导竞拍、协助贷款、代办过户等一系列服务。

“未来,法拍房是一个趋势,我们公司成立了法拍部门,法拍房的佣金和传统二手房一样,在1~3个点。”

记者发现,一些房产中介开始在朋友圈推介法拍房资源,并提供尽调、辅助报名、指导竞拍、协助贷款、代办过户等一系列服务。

“未来,法拍房是一个趋势,我们公司成立了法拍部门,法拍房的佣金和传统二手房一样,在1~3个点。”

弘阳地产的“年中答卷”:销售491.5亿同比增长55.7%一二线城市土储超7成

近日,弘阳地产集团有限公司(以下简称“弘阳地产”,01996.HK,)公布2021年中期业绩报告,获得亮眼“成绩单”。中报显示,报告期内,弘阳地产实现营业收入129.6亿元,同比增长34.7%;毛利润同比增长12.1%至27.3亿元;净利润9.9亿元,同比增长10.6%。

业绩向好的同时,弘阳地产的经营安全性进一步提高。截至2021年6月末,弘阳地产现金余额充足约为175.8亿元。以业内普遍关注的“三条红线”为衡量标准,弘阳地产剔除预收款后的资产负债率69.4%,净

“做透大江苏”显成效

中报显示,截至2021年6月末,弘阳地产实现合约销售额491.5亿元,同比增长55.7%。

事实上,从2018年至2021年上半年的近3年时间里,弘阳地产合约销售额持续增长,在克而瑞发布的2021上半年房企销售排行榜中,弘阳地产已升至第45位。

从销售构成来看,弘阳地产大本营所在的江苏以及长三角区域的销售继续保持领先,长三角合约销售占比约72%;此外,弘阳地产深耕大湾区、成渝等核心都市圈也初显成效,销售占比已达约17%。

报告期内,弘阳地产一线及新一线城市贡献的销售比例更是达到50%。此外,在弘阳地产的36个主力销售城市中,18个城市的市占率较2020年有所提升,9个城市市占率增加超50%。

这样的销售表现也带动弘阳地产营收和各项利润指标的增长。中报显示,报告期内,弘阳地产实现营收129.6亿元,同比增长34.7%;毛利润同比增长12.1%至27.3亿元;净利润9.9亿元,同比增长10.6%;毛利率约21.1%,净利率达7.6%。

精准的战略布局,毫无疑问是弘阳地产业绩上扬的关键。据悉,弘阳地产坚持“做透大江苏、深耕

负债率53.9%,现金短债比为1.7倍,继续保持三项指标为绿。

值得一提的是,凭借“做透大江苏、深耕都市圈、做强中心城”的精准战略布局以及“双轮驱动”优势,弘阳地产合约销售额达491.5亿元,同比增长55.7%,全国排名也上升至第45位。

“我们对下半年充满信心。”弘阳地产执行董事、董事会主席曾焕沙表示,“集团今年可售货值约1550亿元,其中76%位于一二线城市,为今年实现全年的销售目标提供了良好的基础。”

都市圈、做强中心城”的布局战略,深耕长三角、大湾区、成渝、山东半岛、长江中游等全国优质都市圈。上半年,弘阳地产共获取21块新增土地,78%分布在一二线城市。

具体来看,“做透大江苏”始终是弘阳地产全国化的底气与筹码。报告期内,弘阳地产在大江苏地区新增货值占比达57%。同时,弘阳地产也在江苏省销售进入双Top10,其中销售金额Top9,销售面积Top4,获评2021中国房地产开发企业江苏省Top2。

中报显示,在多渠道补仓后,截至2021年6月末,弘阳地产土地储备总面积为2101万平方米,其中67%位于一二线城市。上半年获取地块平均楼面价11038元/平方米,预计平均售价22899元/平方米,布局板块较为优质,房价价差也保障了未来利润空间。

针对政策频出的土地市场,弘阳地产集团执行董事、总裁袁春表示,一方面,弘阳地产将聚焦城市、深耕城市土拍规则,积极参与,也会保持克制和审慎的态度;另一方面,通过商业和住宅联动,包括收购丰富土储结构,保持未来盈利的稳定。“集中土拍政策的出台是为了让市场更加合理,对弘阳这样的聚焦深耕战略的公司是有利的。”

三道红线“稳绿”

随着防控常态化、“三线四档”、供地两集中及一系列融资限制措施考验着每一个房企,财务健康在当下显得尤为重要。

“这两年弘阳还是保持对市场的敬畏心,财务资金战略保持一如既往的定力。两三年前讲的优化结构,降低融资成本,拓宽融资成本,强化资金管理都在逐步实现。”弘阳地产首席财务官申广平如是说道。

今年上半年,弘阳地产继续保持稳健发展态势,各项财务指标持续改善优化。

从“三条红线”指标来看,截至2021年6月末,弘阳地产剔除预收款后的资产负债率69.4%,净负债率53.9%,现金短债比为1.7倍,“三条红线”继续稳居“绿档”。在资金安全方面,弘阳地产期内现金余额充足,达到175.8亿元。

稳健的财务状况使得各大评级机构对弘阳地产展望稳定向好。今年以来,惠誉、穆迪等国际评级机构维持弘阳地产“稳定”展望,联合国际评级提升弘阳地产评级由BB-到BB,展望稳定,反映出

地产、商业“双轮驱动”

“弘阳坚持‘双轮驱动’,是先做商业再做住宅,从这点来讲弘阳是有商业基因的。某种意义上,住宅2~3年可以看到收益,但是商业要做10年,做商业首先要懂商业。”在业绩会上,袁春如是表示。

据悉,今年上半年,弘阳地产坚持“双轮”协同赋能的发展策略,持续推动商业精品有序落地,目前在建的安庆弘阳广场、常州名力1936,预计2022年9月开业。弘阳特色的商住联动多元化拿地模式也得到进一步夯实,今年8月,公司新获取山东潍坊市中心优质商住地块。



企业的财务杠杆水平有所改善。

此外,弘阳地产在资本市场也颇受认可。自公司上市以来,弘阳地产共计获得16家境内外机构给予“推荐买入”评级。

笔者注意到,正因如此,弘阳地产的融资也进入“良性循环”,不仅融资渠道通畅,发债利率也进一步降低。

具体而言,2021年1月,弘阳

地产成功发行3.5亿美元4年期境外美元债,票面利率低至7.3%,融资成本创其历史新低;5月,弘阳地产首次发行绿色债券,成为率先获得香港金管局绿色和可持续金融资助计划补贴的房地产企业。此外,弘阳地产至今已获得共9000万美元的境外商业银行贷款。

未来,弘阳地产将如何继续确保资金安全?

内高度评价,获评“2021商业地产标杆项目”。

作为以“双轮驱动”为特色的房企,弘阳地产在地产和商业协同赋能的优势,也在调控不断收紧的大背景下显得格外突出。在袁春看来,通过商业和住宅的联动可以提高住宅收益水平。但做商业也不是遍地开花,不能为了做住宅而获取商业,而是要做可持续经营。“只要我们坚持战略,未来弘阳商业一定能脱颖而出,成为弘阳核心竞争力。”

“下半年面临大行业回归,对于弘阳地产来说,大方向一定是控

申广平指出,第一,弘阳当前现金流比较充裕,流动性非常充足;第二,这两年弘阳的信用指标不断优化,希望能够更好地偏重于银行端和资本市场融资,降低结构化融资;第三,境内外金融机构和境外投资人对公司的认可度不断强化;第四,公司内部对现金流管控比较精细化,基本对现金流铺排覆盖未来一年的每一天。

杠杆、提权益、稳收益,核心还是长期主义问题。”袁春认为,未来,最重要的是要持续做好产品和服务,这是企业可以持续发展的源泉和基础。行业规模虽然可以在一段时间内稳定,但集中度却在增加,所以一定要把产品、服务以及客户放在至上的位置,这样的企业才能生存下去。

袁春进一步表示,下半年,弘阳地产会在产品标准、建造标准、服务体系上持续升级,持续做强深耕城市的产品,提高品牌影响力、客户黏性,由此提高客户认同度,让经营提效。 广告