

东莞楼市加速回暖 深圳购房者理性返场

本报记者 蒋翰林 东莞报道

今年以来,东莞多次优化了楼市调控政策,在最新的“7·4新政”中,28个镇街取消限购,首套房首付降至两成。新政在新房市场的成效也开始显现,重获房票的深圳购房者再度进场。

市场加快推盘 “日光盘”再现

“7·4新政”发布后首周,东莞一手住宅成交890套,环比上涨86%,创年内新高。

7月26日,东莞诞生了今年首个“日光盘”。位于东莞南城街道的华润润府项目开盘,共有1072人参与认购登记,摇号竞争174套洋房。该项目备案均价达5.1万元/平方米,也是东莞主城区首个房价“破5”的楼盘,该价格已与深圳光明区部分楼盘售价相当。

“7·4新政”后整体市场热度明显提升,但大部分楼盘观望的还是居多,现在大家买房比较理性。”该项目销售人员向记者坦言。

7月4日,东莞市住房和城乡建设局等四部门联合发布《关于加强分类指导优化住房限购政策的通知》,将东莞目前33镇街划分成“限购区”和“非限购区”。根据新政,东莞市住房限购区域调整

限深限购解绑

虽然深圳购房者赴莞看房的有所增加,但成交客户构成中本地需求依旧是主力。

众所周知,深圳购房者一直是东莞楼市活跃的重要因素。随着深莞双城融合趋势明显,双城通勤的人越来越多。据中原地产研究院统计,在东莞限购前,在塘厦、凤岗、长安等临深买房的深圳购房者,占比曾高达九成。

目前,东莞新政已出台一个月,取消限购的东莞临深板块虽相比新政前市场热度上升明显,但从多个项目成交来看,虽然深圳购房

据中原地产研究院监测,一线临深的凤岗、塘厦等地在“7·4新政”后三周深圳购房者的来访、认购占比双双提升,不少项目深圳购房者来访占比上升超10个百分点。

“新政后,我们马上推出了营销活动,还派专车接深圳看房团。”东莞凤岗片区一楼盘销售人员告

诉《中国经营报》记者,“第一周热度明显提升,月末又基本恢复到新政前的水平。”

在新政利好下,7月东莞楼市量价齐升,成交创下年内最高纪录。合富大数据显示,7月东莞一手成交3754套,同比微增2%,环比大幅增加65%;一手住宅均价约29274元/平方

米,环比上涨11%,同比上涨9%。

今年上半年,大湾区除广州、深圳楼市政策未有实质性松绑之外,东莞、佛山、惠州等城市因城施策,满足消费者合理购房需求。克而瑞深圳团队预计今年三季度,广深或将率先复苏,东莞、佛山、珠海强二线城市受传导将企稳回升。



东莞松山湖一楼盘在新政后加推两栋住宅楼。

蒋翰林/摄影

土地市场升温 第三轮土拍挂牌

楼市回暖的同时,东莞将迎来今年第三轮集中供地,本次挂牌共出让7宗地块,起拍总价133亿元。

近日,第一太平戴维斯发布了《东莞房地产市场2022年上半年度回顾与展望》。报告提到,受销售市场降温的影响,全市住宅库存达近八年最高,全市一手住宅成交均价自1月以来持续波动下降。截至2022年5月底,全市一手住宅成交均价为25958元/平方米,较1月末下降4.4%。

“7·4新政”的实施有望进一步推动刚需及改善型购房者释放需求。”该机构分析,受政策释放回暖信号影响,开发商推盘量将有所回升,全市供应总量将随之上升。同时,开发商将继续加大营销力度,加之市场信心逐步恢复,市场需求预计将有所增加。

楼市回暖的同时,东莞也将迎来今年第三轮集中供地。7月28日,东莞第三批集中供地正式官宣,将于8月30日集中出让。与第二批集中供地相隔仅一个月的时间,本次挂牌共出让7宗地块,起拍总价133亿元。

7宗地块中,起拍总价最高的为2022WR017号地块,该地块

位于东莞市松山湖玉兰路与兰香路交汇处西南侧,起始价45.0858亿元,地块最高限价51.85亿元。

回顾今年东莞前两批集中供地,与第一批的6宗流拍、2宗成交的惨淡收场相比,东莞第二批土拍的热度已出现明显回暖。东莞第二批集中供地的8宗地块总出让面积33.7万平方米,总建面78.2万平方米,8宗地块全部成功出让,共揽金121.16亿元,其中2宗宅地达到最高限价。

与此形成鲜明对比的是,在今年4月进行的东莞首轮土拍中,由于开发商参与积极性不高,多宗地块无人参与报价,最终有6宗地块在开拍前一天提前终止出让,仅剩2宗地块顺利成交。

克而瑞深圳区域分析认为,自“7·4新政”之后,东莞市场信心明显增强,不少楼盘成交猛增。而本轮集中供地的7宗地块中不乏限购区内的松山湖、东城、南城等优质地块,核心区域地块占比高,城市布局将再迎优化。

港资开发商逆势加仓夯实土储

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

日前,上海2022年第二批集中供地落幕,34宗地块(含2宗城中村改造地块)无一流拍,总成交额780亿元。

从拿地房企来看,央企国企仍为主要购买力。值得注意的是,港资开发商的身影也出现在此次土拍市场中。香港裕华集团有限公司(以下简称“香港裕华”)下属企业联合金地集团(600383.SH)全资子公司竞得上海嘉定区一宗地块。

事实上,这并非港资开发商今年第一次现身内地土拍市场。5月5日,广州今年首轮集中供地活动中,和记黄埔有限公司(以下简称“和记黄埔”)下属企业参与了一宗土地的竞价环节,引起市场关注。

今年以来,港资开发商在内地的投资布局涉及住宅开发、商业体打造、城市更新等。

近日,惠誉评级亚太区企业评级高级董事金泰伦接受《中国经营报》记者采访时表示,“从我们与香港开发商讨论的内地业务情况来看,他们一直坚持基于盈利能力和回报的业务发展模式。因此,我们确实看到土地市场降温将使在中国内地的投资(尤其在更高线的城市)更具吸引力。”

加码获取多元资产

在香港裕华之前,时隔近10年悄然现身内地土拍市场的和记黄埔,已在市场上吸引了一波关注。

7月26日,上海西郊庄园企业管理咨询有限公司(以下简称“西郊庄园咨询”)联合太仓鑫涛房地产咨询有限公司(金地集团子公司)以总价约16.01亿元竞得上海嘉定区一宗宅地,溢价率9.39%。

土地出让资料显示,上述竞得的嘉定区嘉定新城(马陆镇)马陆社区JD010801单元50-08地块,成交楼板价约2.57万元/平方米,土地性质为普通商品房用地。该地块东至康荣路,西至大泾河,南至崇慧路,北至崇文路,出让面积约2.5万平方米,容积率为2.5,建筑面积约6.2万平方米。

根据工商信息,西郊庄园咨询由上海西郊庄园企业(集团)有限公司(以下简称“西郊庄园集团”)100%持股,后者由香港裕华持股

逆周期操作力度有限

当下房企的机会更多来自市场结构调整,而非市场总量增加。

即便今年以来部分港资开发商对内地的投资动作频频,不过金泰伦认为,“我们并没有看到香港地产开发商在中国内地市场大举扩张。”

亿翰智库在今年3月发布的研报中,就上述香港兴业国际、瑞安房地产、新世界发展等布局内地举措指出,“整体来说,港资房企主动加仓的迹象并不明显,尽管部分企业因为市场机会增加而有所收益,但更多的是按照企业固有的战略和投资节奏。”另一方面,虽然“对于港资房企而言,在市场低迷拿地无疑是具有吸引力的”,但从长远看,港资房企也面临来自自身和行业发展等方面限制。

95%。天眼查显示,西郊庄园集团是香港裕华对外投资的唯一企业。据公司官网介绍,西郊庄园集团成立于1998年,从事房地产开发、酒店及俱乐部经营管理、物业管理、租赁服务等,主要产品为高端住宅。目前,其主要布局区域仍为上海。

而在香港裕华之前,今年5月,时隔近10年悄然现身内地土拍市场的和记黄埔,已在市场上吸引了一波关注。

据了解,在广州今年首轮集中供地活动中,号称“最为抢手”的白云空港大道中东侧AB2904003地块,在报名阶段便引来了保利、越秀等一众房企。出价记录显示,和记黄埔下属企业参与了首轮举牌竞价,率先出价23.6亿元,但随

后没有进一步动作。该地块最终以15%全场溢价率成交,竞得人为中海。虽然未能如愿获得土地,但据悉,这是继2012年12月以2320万元获得武汉蔡甸区一宗地块后,和记黄埔再次出现在内地土地公开市场。

事实上,自去年下半年开始,港资开发商在拿地上释放了积极信号。2021年11月,香港兴业国际(0480.HK)以7.6亿元的总价获取上海松江区一宗土地;2021年12月,瑞安房地产(0272.HK)联合武汉城建集团,以约165亿元竞得武昌古城“武船”3宗地块,成交金额超过此次武汉集中供地33宗地块总成交金额的三分之一。

今年1月,嘉里建设(0683.HK)公告称,购入上海黄浦区4宗土地,

我认为香港开发商会希望在中国内地的一线城市复制该模式。香港开发商的业务通常不处于高速增长模式,他们已经认识到,投资性物业带来的经常性收入的稳定性将帮助他们在整个商业周期内获得融资。”

克而瑞研究中心指出,“相比内地房企,港资房企普遍拥有高价值的投资物业,持续性收入规模较大,地产销售收入占比相对较小。稳定的持续性收入,以及多元化的收入结构能够有效降低风险。”

今年3月,惠誉确认新鸿基地产(0016.HK)长期发行人违约评级为“A”,短期IDR为“F1”;展望稳定。惠誉给出此评级的依据之一

总面积3.81万平方米,成交金额133.29亿元,土地用途为商业、办公、住宅。嘉里建设表示,上述地块位于上海黄浦区核心地段,毗邻外滩、豫园、南京东路步行街及人民广场等地标,计划将其发展和打造成为地标式的综合发展项目。

住宅及商业体等开发之外,港资开发商布局城市更新的意图也愈加明显。2021年9月,新世界发展(0017.HK)旗下新世界中国地产有限公司(以下简称“新世界中国”)宣布投资70亿元,用于广州增城区荔城街夏街村旧村全面改造项目,随后其再次宣布在大湾区获取3宗城市更新项目,区域涉及深圳、广州。

土地市场之外,港资开发商也充当起“白衣骑士”。4月26日,新

在于新鸿基地产的投资物业投资组合价值高,能够产生强劲的经常性收入。2022财年上半年,新鸿基地产的物业租赁收入为104.42亿港元,占总收入的26%。

而提及融资,相比内地开发商,部分港资开发商在财务策略上更加审慎稳重。

2021年年报显示,新鸿基地产、嘉里建设及太古地产(1972.HK)的净负债率均不足20%,新世界发展的净负债率达43.6%,保持在50%以下。克而瑞研究中心认为,“港资房企凭借其优异的财务指标,能够获得金融机构的青睐,保障其融资渠道的畅通。”

今年2月,瑞安房地产与上海浦东发展银行上海分行签署了房

地产并购融资及ESG可持续发展融资100亿元合作备忘录;6月15日,新鸿基地产与16家国际及本地银行签署五年期可持续发展表现挂钩贷款协议,包括三成定期贷款及七成循环贷款,最终总贷款额达207亿港元。

此外,4月28日,富力地产(2777.HK)公告称计划出售一个目标公司50%的股权,该标的是其与中渝置地(1224.HK)的合营企业,而操盘方正是中渝置地董事会主席张松桥全资拥有的企业。

当前的市场环境对港资房企而言是一个夯实土储、加仓内地的好机会,土地市场的低迷有利于其逆周期操作,但受限于企业自身发展模式和行业预期,我们预计港资房企逆周期操作的整体力度不会太大。对于民营企业撤退所带来的市场空缺,港资房企能够发挥的作用有限,短期内仍需依靠国企和地方城投企业托底。”亿翰智库方面表示。