

# 政策支持刚性需求 四季度楼市或企稳

本报记者 蒋翰林 深圳报道

9月商品房成交得到明显改善。10月24日,国家统计局发布数据显示,9月商品房销售面积和商品房销售额分别为13532万平方米和13510亿元,环比增长显著,带动1~9月销售面积和销售额同比降幅收窄,销售面积也已连续两个月收窄。

随着利好政策不断出台,保交楼政策取得积极效果。1~9月,房屋竣工面积跌幅连续两个月收窄,开发商资金面也呈现逐步回升迹象。

与此同时,房企融资亦出现回暖迹象。中指研究院监

测,2022年9月房地产企业非银融资额为777.9亿元,环比上升13.3%。近日,监管对房地产在A股融资打开“小口”,允许存在少量涉房地产业但不以房地产为主业的企业在A股市场融资。

“楼市正在出现良好的迹象,关键看保交楼政策效果和销售端,保交楼能取得积极进展,新房价格能继续平稳,就一定能带动有效需求入场。”广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉向《中国经营报》记者分析称,四季度仍是保交楼的关键节点,房地产开发投资有望继续修复。

## 商品房销售增加超3成

业内预计,保交楼的形势继续向好,从而对稳定市场预期,扭转需求端疲弱态势有积极作用。

房地产行业多个指标正在逐步改善。国家统计局数据显示,9月商品房销售面积13532万平方米,环比增加39.33%;商品房销售额13510亿元,环比增加33.67%。继8月商品房销售面积和销售额有所增长之后,销售数据第二个月增加,且9月单月商品房销售面积和销售额增幅均超30%。

同比来看,1~9月,商品房销售面积同比下降22.2%,降幅连续两个月收窄;商品房销售额同比下降26.3%,降幅连续四个月收窄。

“9月,各地政策优化节奏较7、8月明显加快,叠加房企推盘节奏和营销力度加大,市场活跃度有所改善。”中指研究院分析称。

广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉认为,全国商品房销售跌幅比商品房销售面积的跌幅大,彰显了开发商促销的力度在加大。比如广州对新项目备案价进行动态

调整,“一房一价”由原来按楼栋均价正负6%调整为上浮10%、下浮20%。很多二三线城市新盘项目都加大了销售折扣的力度。价格方面,在主要城市中,北京二手房价格环比上涨0.4%,涨幅比上月扩大0.2个百分点;上海环比上涨0.5%,涨幅比上月收窄0.1个百分点;广州环比下降0.6%,降幅比8月扩大0.3个百分点;深圳环比下降0.4%,降幅比上月收窄0.1个百分点。

自从保交楼成为稳定房地产市场的关键内容,政策正初显成效,全国房屋竣工节奏有所加快。1~9月,全国房屋竣工面积下降19.9%,跌幅连续两个月收窄。

李宇嘉表示,这说明近期国家及各地保交楼的政策力度加大,取得了积极的效果。近期,随着专项借款、纾困基金积极落地,部分涉房企企业资本市场融资开闸,预计保交楼的形势继续向好,从而对稳定市场预期,扭转需求端疲弱态势有积极作用。

## 多笔全额担保民企债券落地

受监管支持增信发债影响,今年已有数家头部民企完成增信融资,且发债企业名单有望扩容。

需要注意的是,从投资端看,开发商拿地和开工的积极性继续降低。1~9月,全国房地产开发投资同比下降8.0%,降幅比1~8月扩大0.6个百分点;全国土地购置面积下降53.0%,跌幅比1~8月扩大了3.3个百分点,连续16个月下跌;房屋新开工面积下降38%,跌幅比前8个月扩大0.8个百分点,连续14个月下跌。

不过,开发商资金面继续好转。1~9月份,全国房地产开发企业到位资金下跌24.5%,跌幅相比1~8月收窄0.5个百分点,跌幅连续两个月收窄。李宇嘉认为,近期专项借款、纾困基金以及资产管理公司积极介入,加上开发商大力度降价促销,同时紧缩拿地和开工,助力资金面好转。

另外,房企融资亦出现回暖迹象。中指研究院监测,2022年9月房地产企业非银融资额为777.9亿元,环比上升13.3%。融资形势好转的同时,融资利率也在下降,行



1~9月,房屋竣工面积跌幅连续两个月收窄。

本报资料室/图

业平均利率为3.67%,同比下降2.14%,环比下降0.44%。

前三季度新发行境内信用债的房企中,华润置地发行信用债融资最多,金额达281.02亿元,平均票面利率为3.13%;其次为万科,融资金额为213.90亿元,平均票面利率为3.18%;首开股份融资金额为205.01亿元,在前三季度国内新发境内信用债的房企中排名第三,平均票面利率为3.61%。

事实上,受监管支持增信发债

影响,今年已有数家头部民企完成增信融资,且发债企业名单有望扩容。目前,龙湖集团、碧桂园、旭辉控股集团、新城控股、美的置业、卓越商管等六家民营房企在中债信用增进投资股份有限公司(以下简称“中债信用公司”)的增信支持下,成功发债融资,平均票面利率约3.3%。

2022年8月,中国银行间市场交易商协会召集多家民营房企召开座谈会,探讨通过中债信用公司增信支持的方式,支持民营

房企发债融资。龙湖、碧桂园、旭辉、新城控股等公司均在试点名单中。

10月13日,卓越商管成功发行6亿元中票,由中债信用公司提供全额担保。这是今年8月以来,中债信用公司第6笔通过全额担保方式支持民营房企发行的债券。跟之前5家房企不同的是,卓越商管的间接控股母公司卓越置业并未上市,这也为行业带来了积极信号。

## 市场信心逐渐恢复

除了房贷利率调整之外,近期各地房地产支持政策仍在继续推出。

值得注意的是,据10月20日《中国证券报》的消息,证监会相关人士表示,对于涉房地产企业,证监会在确保股市融资不投向房地产业务的前提下,允许存在少量涉房地产业但不以房地产为主业的企业在A股市场融资。

据报道,企业需满足的条件包括,自身及控股子公司涉房的,最近一年一期房地产业务收入、利润占企业当期相应指标的比例不超过10%;参股子公司涉房的,最近一年一期房地产业务产生的投资收益占企业当期利润的比例不超过10%。

去年以来,国家一直鼓励对房地产出险项目收并购,鼓励各方参与保交楼,推进存量土地的开发。“但房地产需要的资金体量太大,保交楼和收并购的投入也非常大,需要多方资金投入。”李宇嘉指出,除了专项借款、纾困基金,分散风险更强的股权资金也很重要。

9月以来,人民银行、银保监会、财政部等部门持续释放利好政策,助力房地产行业健康发展。9月29日、30日,相关部门相继发布政策,阶段性放宽部分城市首套房贷利率下限,下调首套住房公积金贷款利率,换购住房个人

所得税退税,重点支持刚性和改善性住房需求。

在9月末阶段性调整差别化住房信贷政策的推动下,全国十余城降低首套房贷利率下限至4%以下,包括武汉、天津、石家庄、昆明、贵阳等城市,其他符合条件的三四线城市也不断跟进调整。贝壳研究院统计数据显示,综合调整后目前一线城市房贷利率最高,首套平均为4.60%,二套平均为5.13%,与上月持平。三四线城市是房贷利率同比降幅最大的城市线,首套、二套房利率同比降幅分别为169BP和116BP。

除了房贷利率调整之外,近期各地房地产支持政策仍在继续推出,如日前广东梅州发布公积金新政细则,购买商品住房可提取本人及配偶的公积金余额来支付首付款;10月17日广东韶关发布通知,对农业转移人口购买新建商品住房的契税进行全额财政补贴等。

对于即将到来的四季度,克而瑞认为,中央及地方需求端政策力度有望加码,在轮番政策暖风的作用下,市场信心或将逐渐恢复,房地产市场也将逐步回稳,但城市分化加剧。

# 房企“掘金”家装产业链

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

近日,广东皮阿诺科学艺术家居股份有限公司(002853.SZ,以下简称“皮阿诺”)公告称,与保利(横琴)资本管理有限公司(以下简称“保利资本”)签署合作框架协议,双方有意建立长期合作关系。

虽说上述事项不涉及任何具体交易标的或交易金额,但就在该协议签署一周前,皮阿诺公告称,公司控股股东、实际控制人马礼斌拟将其持有的皮阿诺约20%股权转让给珠海鸿禄企业管理合伙企业(有限合伙)(以下简称“珠海鸿禄”),而后的执行事务合伙人即为保利资本。

根据公告,皮阿诺与保利资本将在业务、资本市场运作等方面进行合作,如保利资本将协助皮阿诺布局新能源业务,并通过长期持有皮阿诺股权以满足其地产业务布局。

事实上,今年以来,房企在家装(家庭装饰)领域的动作频频。克而瑞分析指出,“由于房地产是家居、装修的上游行业,房企进入家装行业,有利于其形成‘地产+建材+装修+家居’的紧密型产业链。”另一方面,在当前存量时代下,部分房企存在转型、多元化发展的需求,从而对新的商机和业务模式保持高度关注。

## 培育第二发展曲线

根据合作框架协议,保利资本拟与皮阿诺在定制家具类产品的研发、销售、业务推介等领域展开合作,同时协助后者确定上市公司未来的发展战略定位,明确其发展战略规划,协助其建立“制定、追踪和调整战略规划”的机制。

其中,双方共同探索开展新能源业务板块合作。将以皮阿诺板芙工厂屋顶分布式光伏建设为切入点,保利资本将协调自身的关联方协助皮阿诺在新能源领域进行布局,并协助其成立新能源事业部,共同研发新能源相关产品。

在资本市场运作层面,保利资本拟成为皮阿诺的长期战略股东,同时在并购业务、设立基金、实施更加积极的现金分红政策等三个方面双方达成更紧密的合作。

## 打通行业壁垒

事实上,近段时间以来,除了皮阿诺宣布与保利合作,广州尚品宅配家居股份有限公司(300616.SZ)也宣布与美的置业控股有限公司(3990.HK)旗下子公司成立合资公司——广东睿尚智能空间科技有限公司,双方将打造“全屋定制+空间智能”新合作模式。

10月23日,中梁控股集团有限公司(2772.HK,以下简称“中梁”)宣布与京东开展全面合作,涉及家居供应链、数字化营销等领域。据其透露,前期中梁与京东进行了一些探索,以京东新百货家居的家装礼包业务为例,中梁在49个项目中遴选落位了14个。

中梁相关负责人表示,“目前

皮阿诺表示,上述签署的合作框架协议仅为框架性约定,具体的合作内容和实施细节尚待进一步落实和明确,对公司2022年度经营业绩不构成重大影响。

今年前三季度,皮阿诺收入约9.81亿元,同比减少25.55%;净利润约1.11亿元,同比减少34.23%;经营活动产生的现金流净额约9947.5万元,同比增加128.79%。截至9月30日,皮阿诺总资产约23.45亿元,持有货币资金约3.84亿元,较今年年初减少37.08%。

半年报显示,皮阿诺从事中高端定制橱柜、衣柜、门墙及其配套家居产品的研发、设计、生产、销售、安装与售后等服务,主要产品包括整体橱柜、全屋定制及门墙等三大核心品类。

《中国经营报》记者注意到,与保利等央企国企开发商加强合作,是皮阿诺自今年以来的工作重心之一。今年上半年,来自保利、华润、中海等央企国企地产客户销售额占公司工程业务总收入比重从2021年上半年的17.54%提升至2022年上半年的25.81%。

皮阿诺表示,下半年,公司将重点跟进绿城、金茂、越秀、招商等央企国企地产客户招标项目,摸排并紧跟落实新开拓地产商相关项目。对重点战略地产客户实施专项管理,深挖项目落地,形成多个产值过亿战略集采地产客户。

而就在10月17日,马礼斌拱手将其持有的皮阿诺20%股权转让予珠海鸿禄。交易完成后,珠海鸿禄与其一致行动人共青城齐利

股权投资合伙企业(有限合伙)合计持有皮阿诺21.01%股权,这两者的执行事务合伙人均为保利资本。

皮阿诺于10月27日发布的《投资者关系活动记录表》显示,保利发展(600048.SH)的战略规划是其将打造房地产技术创新头部企业,成为集成技术应用实施地、低碳智慧人居产业链链长。而保利资本自成立就开始布局地产产业链项目投资,2022年对投资策略进行深化及整合,提出“买人并重建”(Buy & Build)的策略,未来将落实该策略并重点布局产业链关键节点企业。

此次合作中,双方均看好新能源赛道,保利大力支持皮阿诺在新能源赛道的布局。皮阿诺将借助保利的资源赋能,充分发挥先进制造业优势,打造第二发展曲线。

值得注意的是,在与皮阿诺合作之前,保利资本就与碧桂园联合孵化一家新能源公司,名为“广州保碧新能源科技有限公司”(以下简称“保碧新能源”),定位为综合能源管理服务商,并在上海落地首个光储充一体化示范项目。

保碧新能源总经理庞博表示,碧桂园创投和保利资本的团队已总结出一套结合房企开拓、管控和运维的资源优势,可应用在新能源赛道上的专属打法。保碧新能源将背靠各自集团支持,充分利用保碧基金生态圈及保利碧桂园体系内的社区屋顶资源,拓展光伏电站、储能、充电桩业务。

由此看来,此次保利入股皮阿诺,或是其进军光伏产业链计划的又一落子。

居家礼包合作业务仅仅是一个突破口,地产所涉及的客户资源、物业领域、商业车位领域、金融市场、土地市场等各方面存在巨大的合作开发空间,各个板块都能够找到支撑,能够寻找到线上线下的结合点。”

事实上,定制家具行业属于房地产后周期行业,与房地产行业景气度相关。不过,定制家具行业相对于房地产行业有一定的滞后性,新房开工至竣工大约需要2~3年时间,因此定制家具行业与房地产销售的关联性相对不大,与交房规模关联性更高。

根据统计局公布的数据,自

2004年以来,我国每年住宅竣工面积占房屋建筑竣工面积比例整体呈上升趋势,占比从2004年的55%上升至2021年的66%。

当前,房地产行业进入新的深度调整周期,“保交付”是其中一项重点推进的工作。平安证券研报指出,由于地产交付所带动的装修体量较大,且家装行业具备流程工期长、环节多、区域属性明显等特点,引来众多市场参与者。

根据前瞻产业研究院发布的《2018年~2023年中国家装(家庭装饰)行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》,其预计,到2023年,家装行业市场规模将达到3.2万亿元。

皮阿诺亦表示,“房住不炒”的

背景下,装配式装修市场的体量将会增大,且未来前景广阔。在保利和皮阿诺的深度合作下,将会给市场带来一项一体化交付标准及交付方案,这是目前该市场所需要的,也是保利看重这一新业务方向的核心点。

值得注意的是,房企入局家装行业并非想象中那样简单,该行业本身存在一定的专业壁垒,外来者将会面临诸多行业挑战。

万科曾有先例。2015年,其与链家成立家装公司——万科链家(北京)装饰有限公司(以下简称“万链”)进入市场。万科方面持股50%,链家方面持股35%,公司员工持股平台持股15%。资料显示,一

开始,万链规模迅速扩张,但随后未能保持增长。2020年,市场传出万科与链家“分手”的消息。

今年1月,万链发生企业人员重大变更,包括法定代表人变更、股东变更、主要成员变更等,宣告万科正式退出万链。目前,万链由链家(天津)企业管理有限公司100%控股。

平安证券研报指出,传统家装存在流程冗长、计价不透明、质量参差不齐、搭配风格不统一、规范化程度低等诸多问题。另一方面,犹如皮阿诺所言,目前市场在细分产品验收和程序上缺失行业标准,这均是房企面临且需解决的痛点,能否打通行业壁垒,仍有待检验。