

推动保租房建设立法 破解行业发展痛点

建立房地产发展新模式 各地加快解决新市民、青年人住房问题

本报记者 郭阳琛 张家振 上海报道

“很多网络平台上的房源图片特别精美,但实地看房后才发现有些都是虚假房源,只是中介吸引租客的套路之一。”回忆起3个月前的租房经历,大学毕业不久的张莉(化名)一肚子苦水。

由于资金有限又赶着入职,张莉最终选择了合租,在上海市闵行区定下了一间带阳台的主

整治租赁行业乱象

“有《条例》作为后盾,禁止群租就有法可依了。居民们都盼望着《条例》能够早日落地见效,也让我们有了铲除这一顽疾的信心。”

噪音不断、垃圾堆积、渗水漏水、邻里争端、安全问题……谈及租赁行业的种种乱象,群租房首当其冲。

“老公房”是群租房从生的重灾区。老公房即老公房,主要是指由政府或国有企业、事业单位投资兴建的公有住房、公产住宅。

“一套40平方米的一室一厅能挤进8个人,90平方米的房更是有人住近30人的。”上海市徐汇区一名街道工作人员告诉记者,这些房源大多以个人名义租下,作为周边餐饮店、美容美发店、汽修店等的员工宿舍,甚至连阳台和客厅都放满了上下床。

正因如此,2022年11月23日,

加大保租房筹建力度

目前,人口净流入的大型城市都有条件全面推行政策支持和推动保租房筹建工作。

2022年11月22日,作为上海市首个全线上集中供应保租房社区项目,城开·汇社区CCB建融家园迎来了首批租户。据了解,该项目临近上海南站,由上实城开和建设银行旗下上海建信住房服务有限公司联手打造,共有873套、1006间房源。

上实城开相关负责人表示,城开·汇社区CCB建融家园是提供毕业生安居保障定向房源的11个项目之一,将优先满足预申请毕业生的租赁需求,其次优先供应市区两级重点企业人才入住需求,为人才提供安居保障。

卧。张莉的经历正成为诸多城市新市民、青年人在就业之初遇到问题问题的一个缩影。

不过,这些问题正在得到改善。2023年1月29日,上海市政府印发《上海市提信心扩需求稳增长促发展行动方案》(以下简称《方案》),将目光聚焦到了保障性租赁住房(以下简称“保租房”)筹建工作上。《方案》提出,实施人才安居工程,加大保租房建设筹

措力度,加快构建“一张床、一间房、一套房”的多层次租赁住房供应体系,支持企业利用存量土地建设宿舍型保租房。

《中国经营报》记者在采访中了解到,随着上海市和北京市等大城市相继出台住房租赁条例,通过地方立法形式进一步规范住房租赁市场,可以让张莉等青年人避免再“花钱买教训”。与此同时,在“房住不炒”“住有所居”等

加大保租房筹建力度

目前,人口净流入的大型城市都有条件全面推行政策支持和推动保租房筹建工作。

此外,作为保租房项目,城开·汇社区CCB建融家园享受租赁价格在同地段、同品质市场租赁住房租金的九折以下,租金年增幅不高于5%,民水民电,免物业费优惠政策。符合相关条件的租客,每个月最高可提取4500元公积金用于缓解租金压力。

“打开‘随申办’平台,点击‘我要租房’栏目,便可在网上完成集中配租的集中申请、常态化选房等环节。仅仅在集中申请的第一周,申请租客的数量已达到300余位。”上实城开相关负责人向记者表示。这正是上海市如火如荼建设

措施,加快构建“一张床、一间房、一套房”的多层次租赁住房供应体系,支持企业利用存量土地建设宿舍型保租房。

《中国经营报》记者在采访中了解到,随着上海市和北京市等大城市相继出台住房租赁条例,通过地方立法形式进一步规范住房租赁市场,可以让张莉等青年人避免再“花钱买教训”。与此同时,在“房住不炒”“住有所居”等

“禁止群租”相关横幅标语,社区也派人进行了走访摸底。“有《条例》作为后盾,禁止群租就有法可依了。居民们都盼望着《条例》能够早日落地见效,也让我们有了铲除这一顽疾的信心。”

“二房东”拖欠押金甚至“跑路”,也是扰乱住房租赁市场的一大顽疾。《条例》规定,个人以营利为目的转租达到规定数量,需依法办理登记。住房租赁企业承租个人住房从事转租业务的,需在商业银行开立住房租赁交易资金监管专用账户,并通过住房租赁平台向社会公示。

加大保租房筹建力度

目前,人口净流入的大型城市都有条件全面推行政策支持和推动保租房筹建工作。

此外,作为保租房项目,城开·汇社区CCB建融家园享受租赁价格在同地段、同品质市场租赁住房租金的九折以下,租金年增幅不高于5%,民水民电,免物业费优惠政策。符合相关条件的租客,每个月最高可提取4500元公积金用于缓解租金压力。

“打开‘随申办’平台,点击‘我要租房’栏目,便可在网上完成集中配租的集中申请、常态化选房等环节。仅仅在集中申请的第一周,申请租客的数量已达到300余位。”上实城开相关负责人向记者表示。这正是上海市如火如荼建设

目标指引下,“租购并举”已经成为当前中国住房制度改革的基本方向。

据了解,为解决大城市新市民、青年人住房困难问题,国家层面提出“十四五”时期,要大力发展保租房。住房和城乡建设部最新统计数据,2021年6月以来,全国共已开工建设和筹集保租房约330万套(间),可解决近1000万新市民、青年人的住房困难问题。

加大保租房筹建力度

目前,人口净流入的大型城市都有条件全面推行政策支持和推动保租房筹建工作。

此外,作为保租房项目,城开·汇社区CCB建融家园享受租赁价格在同地段、同品质市场租赁住房租金的九折以下,租金年增幅不高于5%,民水民电,免物业费优惠政策。符合相关条件的租客,每个月最高可提取4500元公积金用于缓解租金压力。

“打开‘随申办’平台,点击‘我要租房’栏目,便可在网上完成集中配租的集中申请、常态化选房等环节。仅仅在集中申请的第一周,申请租客的数量已达到300余位。”上实城开相关负责人向记者表示。这正是上海市如火如荼建设

加大保租房筹建力度

目前,人口净流入的大型城市都有条件全面推行政策支持和推动保租房筹建工作。

此外,作为保租房项目,城开·汇社区CCB建融家园享受租赁价格在同地段、同品质市场租赁住房租金的九折以下,租金年增幅不高于5%,民水民电,免物业费优惠政策。符合相关条件的租客,每个月最高可提取4500元公积金用于缓解租金压力。

“打开‘随申办’平台,点击‘我要租房’栏目,便可在网上完成集中配租的集中申请、常态化选房等环节。仅仅在集中申请的第一周,申请租客的数量已达到300余位。”上实城开相关负责人向记者表示。这正是上海市如火如荼建设

“打开‘随申办’平台,点击‘我要租房’栏目,便可在网上完成集中配租的集中申请、常态化选房等环节。仅仅在集中申请的第一周,申请租客的数量已达到300余位。”上实城开相关负责人向记者表示。这正是上海市如火如荼建设



作为上海市首个全线上集中供应保租房社区项目,城开·汇社区CCB建融家园共有873套、1006间房源。

本报资料室/图

推进“租购并举”落地

所谓“租购并举”就是要实行“双轨制”,即市场化和保障性住房两头抓。

首提于2015年、落地于2017年的“租购并举”政策,近年来屡屡被提及。党的二十大报告提出,坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位,加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度。

2022年12月召开的中央经济工作会议也提及,要因城施策,支持刚性和改善性住房需求,解决好新市民、青年人等住房问题,探索长租房市场建设。

“在中央要求建立的房地产发展新模式中,两个关键词就是‘住房双轨制’和‘租购并举’,这将构成房地产新发展模式的核心。”近日,汇力基金董事长、中房集团原董事长孟晓苏公开表示。

在陈晟看来,所谓“租购并举”就是要实行“双轨制”,即市场化和保障性住房两头抓。针对新市民、青年人等住房问题,关键是要有一个稳定的租赁预期,也就需要“房东”供应的房源持续稳定,这要求央企和地方国企积极参与其中。

孟晓苏也分析认为,要建立和完善住房保障体系,央企、国企必

华东房企“稳与进”:行业竞争格局重塑 稳健房企后来居上

本报记者 方超 张家振 上海报道

随着上市公司2022年度业绩预告披露工作进入尾声,华东地区上市房企“交卷”情况备受外界关注。

2023年1月30日,冠城大通股

份有限公司(以下简称“冠城大通”,600067.SH)发布业绩预告称,预计2022年度实现归属于上市公司股东的净利润约为5000万~7500万元,与2021年同期相比将实现扭亏为盈。同日,上海大名城企业股份有限公司(以下简称“大名城”,

600094.SH)也发布公告称,预计2022年度实现归母净利润1.42亿~1.70亿元,与2021年同期亏损4.12亿元相比,将实现扭亏为盈。

而在此前,绿城中国(03900.HK)和世茂集团(00813.HK)等港股上市公司也已发布相关经营数

据。对于未来发展,多家华东地区房企负责人表示,房地产行业已挥别规模至上时代,未来将寻求稳健前行。

例如,弘阳地产(01996.HK)董事长曾焕沙表示,“行业已经告别了‘唯规模论’,接下来的每一

步都要走扎实。”新城控股(601155.SH)董事长王晓松则公开发声,新城控股“一定会练好内功,站稳脚跟,聚焦核心能力,实现高质量发展”。

“房企在行业高速发展阶段追求规模无可厚非,但目前房企首先

考虑的是生存问题。”中指研究院华东分院常务副总经理高院生向《中国经营报》记者表示,“除销售指标以外,净利润、营收、销售回款、资产负债率等其他经营性指标也更加重要。房企只有发展得更健康,才能走得更远。”

深耕型房企行业占比提升

在2023年开年之际,多家房企密集发布了2022年度销售成绩单。

2023年1月5日,祥生控股集团(02599.HK)发布2022年12月未经审核运营数据,集团连同其附属公司实现归属集团总销售额约8.16亿元,而2022年全年合约销售总额约236.91亿元。

紧随祥生控股集团之后,多家华东房企在2023年1月6日对外发布了2022年度销售数据。

根据弘阳地产发布的2022年12月未经审核运营数据,公司实现合约销售金额11.77亿元,而在2022年全年,弘阳地产累计合约销售金额为352.02亿元。

无独有偶,世茂集团也在同日发布了2022年未经审核运营数据。公告显示,2022年全年,世茂集团累计实现合约销售总额约865.2亿元,合约销售总面积537.39万平方米。

绿城中国发布的年终成绩单也显示,公司在2022年全年实现总合同销售额3003亿元(含代建项目),总合同销售面积约1380万平方米。

据绿城中国方面介绍,公司2022年销售额位列克而瑞发布的房企操盘榜第4位,同比提升3位;中指院/亿翰智库全口径销售榜第5名,同比上升2位。绿城中国方面表示,公司行业占比稳中有升。

此外,记者梳理发现,2022年,德信中国(02019.HK)累计实现合约销售金额约361亿元;宝龙地产(01238.HK)实现合约销售总额(连同共同控制实体及联营公司的合约销售额)约为409.50亿元;禹洲集团(01628.HK)累计实现销售金额356.06亿元;绿地香港(00337.HK)及其子公司、联属公司实现合约销售额约157.26亿元。

值得注意的是,在房地产行业深度调整的大背景下,扎根优势区域的稳健型房企正在快速崛起,其中的典型莫过于滨江集团(002244.SZ)。

“销售全国排名第13位,为历史最佳成绩。”滨江集团披露的统计数据,2022年,滨江集团全年累计销售金额1539亿元,位列克而瑞全国房企排行榜第13位,比2021年同期大幅上升9位。其中,公司在大本营杭州市分别以网签金额718.05亿元和565.21亿元,继续蝉联杭州地区销售操盘榜和权益榜“双料冠军”。

“完成2022年这些不容易的数字,基础和根源到底是什么?第一是滨江集团的核心竞争力,第二是滨江集团的经营思路,第三是滨江集团的运气也不错。”滨江集团董事长戚金兴表示,滨江集团销售目标是占中国房地产销售额的比例达到1%以上。

聚焦“交付力”“产品力”

在房地产行业告别“规模至上”时代后,“交付力”与“产品力”正成为衡量房企市场竞争力的重要标准。而在过去的2022年,不少华东地区房企亦深耕此领域。

“2022年,我们坚守国企担当,在艰难的市场环境中,注重交付力,‘透明HOUSE’标准化体系,用品质兑现,用细节还原,用速度保证。”绿地香港董事局主席兼行政总裁陈军近日表示,绿地香港2022年全年合计交付面积503万平方米。

“2022年,公司在全国49城、145个项目中共交付9万套新房。”旭辉集团(00884.HK)相关负责人表示,2022年12月,旭辉集团在全国多地

稳健转型发力“第二曲线”

在房地产行业进入存量时代的背景下,不少房企亦发力“第二曲线”,力求稳健转型。

“在发展‘第二曲线’业务方面,要把握发展机遇,着力发展资管模式,降低融资依赖度,并扩大与地产的协同综效。以‘区域聚焦、协同共生、数字赋能’为引领,强化世界城购物中心的共生运营模式,拓宽城市消费场景和社交场景,为客户创造更美好的生活。”黄朝阳表示。

据黄朝阳介绍,中骏集团将依托多年布局与品牌积累,加强方隅

迎来盛大交付季,当年最后一周在武汉市、长沙市、合肥市和杭州市等14座城市共交付1.6万套新房。

记者进一步梳理发现,多家华东房企近日均发布了2022年度交付成绩单。例如,绿城中国2022年全年总体交付涉及197个项目;新城控股已组织交付13.1万套物业;中南建设(000961.SZ)地产板块累计完成7.2万套房屋交付工作;世茂集团在73座城市、193个项目累计交付12万套房屋;禹洲集团共交付3.1万套房屋;弘阳地产交付了近60个项目,约4万套新房。

不仅如此,在房地产行业告别“高周转、高负债、高杠杆”模式,“产品力”

成为重要发展方向的大背景下,不少华东房企也将提升“产品力”作为企业未来发展的重要战略方向之一。

曾焕沙日前表示,弘阳地产要“坚持高质量发展”。“我们的项目要以造精品、树标杆来要求自己,做一个成一个。唯有如此,公司才能实现长期主义,稳健笃行。”

“随着国家房地产政策的优化调整,房地产行业将迎来全新的发展模式,我们预判行业将迎来创造客户价值和产品为王的时代。”中骏集团(01966.HK)董事局主席黄朝阳日前表示,品质是深植于中骏集团的DNA。“我们将更加专注客户需求,更加重视产品研发,聚焦

于为客户创造价值,在下一轮的竞争格局中,深筑我们的竞争优势。”

同样备受关注的还有房屋交付环节。作为以建筑业起家的房企,中南建设始终把打造高品质产品作为首要任务。据了解,截止到2022年12月底,中南建设已完成512个标段,16万余项交付前的指标检查工作。

“在当下的行情中,各种营销手段最终指向的‘价格战’是有底线的。”一位华东房企人士告诉记者,“在市场行情不好的时候,房企只能通过产品力、交付力和品牌力来吸引客户,房企现在也更加重视强调这些因素。”

度聚焦型企业。

“比如做产业,我们不涉足自己不熟悉的行业。这些都是滨江集团在经营思路上还能够坚守的一些行为。”戚金兴日前总结称,在经营层面,所有的行为思想不要舍近取远,需要清楚自己的优势到底在哪里。戚金兴进一步表示:“我们会依托品牌、产品优势,多做公司擅长的重点工作。比如,商业写字楼谨慎少做,多做精品、高档住宅。在自身不足的地方,我们会通过学习或对外合作来弥补,同时淋漓尽致地展示和发挥自身的优势。”