

经纪人忙到没时间吃饭 成都楼市开年升温

本报记者 陈雪波 卢志坤 成都报道

“嘞!”2月6日晚6点,在成都天府新区一售楼处里,《中国经营报》记者见证了一对年轻男女顺利签约的时刻,庆祝买房的礼花筒在他们“砸金蛋”的同时响起,

“忙到下午3点才吃饭”

“我今天上午带一对情侣复看了套二手房,总价150多万元,忙到下午3点钟才吃中午饭。”

在2023年春节假期,成都新房市场并无太多亮点。虽然也有售楼处开放,并给出了“送物业费”“送家电”的购房优惠,但总体热度不高。也有不少售楼处只留了值班人员,房产中介也多数回家过年了。据克而瑞四川数据,春节期间成都仅有个别项目成交套数超10套,大多数项目成交不足10套,成交量较春节前几周还有所下降。

不过,假期后新一年的市场有了新气象。记者在近周一工作日傍晚来到成都天府新区“中央法务区”板块一售楼处,虽然临近下班时间,但依然有数位购

礼花四溅开来。

记者走访发现,2023年春节假期后,成都多个新房售楼处又开始忙碌,看房、成交的人开始增加。数据显示,春节假期开工12天后,成都成交9910套,与2022年春节假期后同期(7987套)相

房者在售楼处看房、沟通购房信息。沙盘旁的展板上醒目地提醒购房者:“利率下调,置业更省成本”,还列出了利率下调前后首套房、二套房对应的房贷利率。

邢史(化名)从事地产中介工作快10年了,他对近两年的地产市场感触颇深,因为和前几年相比,买房的人明显少了。但最近他拾起了对成都市场的信心,春节过后找他买房的人明显多了起来,“我今天上午带一对情侣复看了套二手房,总价150多万元,忙到下午3点钟才吃中午饭。”邢史更喜欢

比,增加了24%。

与逐渐升温的市场相伴随的,是不断得到优化的相关政策。机构表示,成都的首套房贷利率、购房资格、限购政策等方面的政策调整,仍然值得期待。

忙起来的感觉。

根据成都购房通数据,春节假期后1月28日~2月7日这段时间里,成都成交9910套房。而在2022年春节假期后的同期(2月7日~2月16日),只有3259套。今年春节后的房屋成交量,远远超过了去年。

中指研究院四川分院也向记者确认,从2月第一周的新房销售情况来看,成都市节后复苏明显,经过春节的供需两低以后,已经迅速恢复到节前水平,从销售情况来看,热点区域价格控制合理的项目都比较火热,看房人数明显增加。

二手房优势凸显

春节假期后某日成都21个贝壳签约中心中,有15个处于“爆满”状态,2个为“繁忙”状态,仅有4个是“空闲”状态。

邢史带着二手房的情侣准备买房来做婚房,这样放弃了看新房的的年轻购房者十分普遍。“现在大部分是工作不久的年轻人买房,刚需,手头钱不太多,买二手房刚合适。”邢史介绍,刚需买房人大多资金不充裕,决定了低总价、配套成熟的二手房往往成为他们的首选。虽然他所在的中介门店同时承接新房和二手房业务,但现在二手房显然已经是他们的主要业务。

成都新房与二手房的价格差距有多大?以聚集了年轻人的高新区中和片区为例,该区域距离金融城仅7公里,成为不少年轻人置业的重要选择地。其中在售的新房项目麓鸣九天房源单价约为3万元/平方米,以130平方米的最小户型来算,单套总价超过了360万元。但与该小区相邻的龙祥嘉苑小区为房龄接近20年的老小区,目前二手房单价约为1.5万元/平方米,只有新房单价的一半。

成都二手房的优势在去年就已经显现出来。2022年,成都二手房成交量达到14.8万套,首次超过新房的13.9万套,被称作是“成都

存量房元年”。很显然,这个趋势在2023年得到了延续。

贝壳研究院成都分院报告显示,2023年兔年春节来临的前两周,成交量不降反增,周环比上升15%左右;放假期间,有近百位客户在春节期间完成了二手房交易(签订三方合同),带着活跃度也比去年春节期间提升了1.5倍。贝壳研究院成都分院预计,今年一季度成都二手房市场会保持复苏的势头,二手房交易量同比去年一季度有望增长30%以上。

在春节假期后,二手房的势头依然在新房之上。成交数据显示,相比于2022年春节假期后10天(2022年2月7日~2022年2月16日),2023年春节后同期(2023年1月28日~2023年2月8日)新房成交减少了23%,为3619套,二手房则增加了93%,为6291套。二手房成交的数量和涨势都远超新房。

近期网上流传的一张手机截图印证了成都二手房交易的火爆程度。春节假期后某日成都21个贝壳签约中心中,有15个处于“爆

满”状态,2个为“繁忙”状态,仅有4个是“空闲”状态。在过去,这样的场面并不常见。

中指研究院四川分院指出,2022年疫情、经济下行、交付事件频发等因素叠加,市场预期偏弱,特别是刚需客群在收入预期不确定的情况下观望情绪持续加重,刚需市场萎缩严重,而改善型市场依赖于成都住宅保值属性,反而表现相对坚挺,特别是2022年成都两次重磅政策出台,到年底政策继续放松,都在持续刺激成都改善型客群释放购房需求。

而“卖旧买新”链条对于改善型需求释放的节奏有很大影响,成都二手房市场的火热,正好说明“卖旧”动作已在持续进行,而新房市场在“改善相对坚挺”的背景下,正在进行产品及客群定位的调整,以迎合“买新”需求的下一步释放,因此市场上出现了二手房交易量超过新房的情况。从城市新房、二手房市场结构上看,成都也已经从新房主导进入了新旧市场占比均衡的阶段。另一方面,购房资格放松、利率调整等因素也在持续刺激市场需求释放。

政策仍有优化空间

“成都房贷利率在一二线城市中仍处第一梯队,对比部分城市最新3.8%的首套房利率,仍有下调空间。”

成都的新房市场依然面临去化压力。到今年1月末,成都商品住宅可售面积为2436.8万平方米。出清周期(按6个月计算)为18.1个月,较去年同期增加5.7个月,去化速度放缓。

与此同时,政策层面依然在加大对房地产市场的优化力度。2月7日,四川省发布《聚焦高质量发展推动经济运行整体好转的若干政策措施》,其中提及推动房地产市场平稳健康发展,要求优化住房限购、限售、二套房认定标准等政策,支持符合条件的地方动态调整首

套房贷款利率下限,落实居民个人换购住房个人所得税优惠政策,支持刚性和改善性住房需求。

事实上,从2022年3月起,成都就开始接连出台房地产市场优化政策。特别是5月和11月,成都先后出台文件,大幅降低房屋购买、出售门槛。而随着成都“两集中”供地的规则调整,开发企业的利润空间也在增厚。

“成都房贷利率在一二线城市中仍处第一梯队,对比部分城市中最新3.8%的首套房利率,仍有下调空间。聚焦特定人群的政策

优化仍存空间,如人才购房的资格扩大及门槛降低,多子女家庭、老年家庭的特殊购房政策等。区域限购、‘认房认贷’也仍存优化空间。”中指研究院四川分院告诉记者。

2月2日,成都市规划和自然资源局发布《成都市中心城区4月底前拟出让住宅用地明细表》,成都中心城区将在4月底前出让35宗住宅用地。其中,一向“稀缺”的高新南拟供应土地5宗、合计约579亩,成为此轮公示中各城区土地拟供应量最大的地方,让各界充满期待。



春节假期结束后,购房者来到成都售楼处看房。

本报资料室/图

背靠央企AMC 信达地产增储扩张

本报记者 余燕明 北京报道

最近一年里,在推进房地产企业风险化解过程中,中国信达等资产管理“国家队”已经探索出了多条房地产风险处置的可实施路径,有效修复了房地产业供应链和项目资产价值。

而那些背靠央企资产管理公司(AMC)的开发商,如信达地产股份有限公司(600657.SH,以下简称“信达地产”)通过为纾困项目提供代管代建,增量资金等方式,从中找到了获取土储、逆势扩张的机会。

连获百亿货值旧改项目

对于推进房企风险化解的有效路径,中国信达探索出了“集团协同”的模式,信达地产在其中发挥了至关重要的作用。

日前,信达地产决定与中国信达及其下属企业信达资本共同出资设立芜湖信中盛投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“芜湖信中盛”),通过其投资江苏中南建设集团股份有限公司(000961.SZ,以下简称“中南建设”)持有的位于深圳市宝安区的新安街道宝城25区及新安25区城市更新项目一期C项目(以下简称“深圳宝安项目”)。

芜湖信中盛的总认缴规模为31.51亿元,其中,信达地产作为有限合伙人以现金认缴出资10亿元,占合伙企业规模的31.74%,并对深圳宝安项目进行联合开发建设。

中国信达作为有限合伙人以现金认缴出资15.5亿元,占合伙

根据信达地产披露的信息,2022年前三季度,该公司新增土地储备计容规划建筑面积约154.92万平方米,其中代建项目约109.24万平方米,同比大幅上升。2021年同期,信达地产新增土地储备当中,代建项目计容规划建筑面积仅约10.97万平方米。

此外,2022年前三季度,信达地产新开工面积约289.13万平方米,其中代建项目则多达180.17万平方米。截至2022年三季度末,信达地产在建面积747.94万平方米,其中代建项目261.35万平方

米,比重从2021年同期的14.1%提高到了34.9%。

据《中国经营报》记者了解,目前,信达地产与母公司中国信达协同,通过输出代建管理、合伙设立并购基金、跟进省级房地产纾困基金等模式,在广州、深圳等核心城市参与了多个开发项目的风险化解。

尤其是在一些旧改和城市更新项目上,资金投入量较大且开发周期较长,当前多数民营房企由于资金紧张,已陆续退出这些领域,中国信达等资产管理公司介入将能够带来增量融资实现项目盘活,

主体确认工作,预计项目总货值约45.77亿元。芜湖信中盛将根据合伙企业协议约定,在各项付款条件分别满足后,分笔支付投资款项。

据悉,芜湖信中盛的投资收益由项目公司、中南建设及其关联方按半年向合伙企业支付,信达地产参与项目的联合开发建设,并收取联合开发建设费。中国信达、信达地产在合伙企业中的投资本息未分配完毕前,不向中南建设及其关联方分配。

中南建设在过去一年里同样异常艰难,2022年实现合同销售额649.2亿元,同比减少了67.1%。据中南建设发布的业绩预告,公司扣除非经常性损益后的净利润最高将亏损95亿元。

最近一个月内,这已经是信达地产第二次出手了,它在加速通过参与民营房企纾困项目的风

信达地产也正在加速抓住这些难得的拓储窗口期。

“当前行业背景下,若单纯依靠公开市场招拍挂拿地的传统开发模式,增量空间相对有限。随着房地产市场进入规模降速的新周期,需要纾困救助和价值修复的不动产资源越来越多。”一位熟悉信达地产的人士告诉记者,“作为中国信达旗下房地产开发业务运作平台,集团协同成了信达地产最大的差异化优势。信达地产可以充分利用集团丰富的不动产资源,抢占土储拓展先机,推进房企风险化解。”

险化解,扩充土地储备和捕捉投资机会。

2023年1月下旬,信达地产与中国信达、信达资本共同出资设立了芜湖信蒙投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“芜湖信蒙”),总认缴规模为89.62亿元,其中,信达地产作为有限合伙人认缴出资3亿元,占合伙企业规模的3.35%,并对项目进行联合开发建设。中国信达仍然是合伙企业的主要出资方,它是通过原本对项目公司形成的60.58亿元存量债权认缴出资。

芜湖信蒙将投资的是由和昌地产集团有限公司持有的位于深圳的两个城市更新项目,截至目前,其中一个项目已取得专项规划批复,一期已开盘预售,二、三、四期在推动拆迁,项目总货值约250亿元;另一个项目已完成立项,目前在准备专项规划申报,项目总货值约90亿元。

集团协同的拓储新路径

在中国信达探索出的“传统债权收购+增量资金投入+地产公司代管代建”的集团协同模式下,由原业主佳兆业集团控股有限公司(01638.HK,以下简称“佳兆业集团”)持有的位于广州南沙的悦伴湾项目,成为中国信达和信达地产对出险房企进行救助的首个成功落地的纾困项目。

悦伴湾项目位于广州市南沙区南沙湾核心区域,地处粤港澳大湾区几何中心,交通边界,项目开发体量逾10万平方米。该项目周边教育资源优越,医疗、商业等配套齐全,商业价值可观。

据记者查询了解,2020年底,悦伴湾项目地块由佳兆业集团经过62轮争夺在招拍挂公开市场上竞得,总地价超过20亿元。在扣除配建面积后,项目地块折合成交楼面价约为2.27万元/平方米,溢价率32.8%,打破了广州市南沙区的楼面价纪录。

不过,由于佳兆业集团出现资金危机无法按期支付债权本息且无法进行后续投入,悦伴湾项目最终停摆。

为化解悦伴湾项目风险,信达地产协同中国信达深圳分公司、中国信达下属企业华建国际实业(深圳)有限公司(以下简称“华建实业”),与平安信托深度合作,以“内部协同(信达系债权重组及增量投入)+外部合作”模式对悦伴湾项目进行盘活。

具体项目纾困操作上,由中国信达深圳分公司折价收购项目债权,华建实业提供增量资金借款,信达地产华南区域公司进场操盘代建。这三方通过优势互补、协同合作,实现信达系对纾困项目封闭式管控。

“悦伴湾项目的顺利落地,成功开拓了内外部合作新模式,为盘活危困房企项目提供了可借鉴样板。”上述熟悉信达地产的人士告诉记者。

据记者了解,作为服务主业纾困的重要项目,信达地产发挥专业优势与悦伴湾项目公司签订委托代建协议,负责项目开发、建设、销售、物业服务等全过程管理,收取操盘代建费。同时,通过办理在建工程抵押,信达地产向该项目委派总经理、法定代表人、董事、各条线经理等,从经营层面对项目进行全方位管控。

此外,在对悦伴湾项目的盘活过程中,信达地产还通过设立针对公章使用的僵局解决机制,特殊降价权等举措,加强投资资金回收保障,确保投资资金安全。最终,悦伴湾项目在各方合力推动下,各项工作有序推进,逐步走上正轨。

上述熟悉信达地产的人士介绍,信达地产在母公司中国信达存量资产、内生不良化解和增量涉房地产业务中,充分发挥专业特色不动产资源整合合作用,提升服务集团主业价值。

在拓展策略上,信达地产把业务开展放到中国信达“大不良”主业中去谋划,充分利用集团丰富的不动产资源,通过主动对接、主动协同抢占拓展先机,协同分子公司共同推进房企风险化解,开展适当规模的收并购及劣后投资。

“同时还要突破思维定式,转换思维视角,通过投资+操盘/代建/监管服务模式参与金融机构纾困项目及自身投资出险项目,以带资代建模式为其他房企提供管理服务等多元化模式,支持土储项目拓展。”他说。