

郑州楼市阶段性回暖 “金三”行情可期

本报记者 夏晨翔 郑州报道

“从过完年开始，看房的客户明显增多，有时候都能忙到晚上11点。”3月中旬，虽非周末，在郑州市龙湖熙上项目销售现场，看房者依旧络绎不绝。

近日，《中国经营报》记者走访发现，随着购房需求释放，叠加首

套房3.8%房贷利率进一步刺激，春节过后的郑州楼市，迎来了久违的“暖意”。

统计数据 displays, 前两个月, 郑州市新建商品住宅累计销售17503套, 成交面积197.89万平方米, 同比增长40.73%。二手房方面, 全市累计成交12422套, 成交面积131.60万平方米, 同比增长87.09%。

在市场持续低温多时的郑州, 能否在3月这个传统的销售旺季继续迎来“金三”, 成为各界关注的焦点。

不过, 郑州当地业内人士对市场回暖的持续性表示担忧。部分人士表示, 郑州楼市库存依然较高, 去化周期较长, 市场需要更多时间的修复。

购房者相继出手

“真的不敢想象, 现在市场还能出现需要‘抢房’的情况。”对此, 王先生如是表示。

计划年底结婚的王先生, 自春节假期之后, 便奔波于郑州各个楼盘的销售现场, 寻找心仪的“婚房”。

最后, 王先生看中了龙湖熙上项目3号楼一套118平方米的三居室, 均价约为12000元/平方米。但是, 当他选择回家和家人沟通时, 却被置业顾问告知, 所看中的房源已被别的购房者锁定, 建议考虑别的楼层。

再次考虑之后, 王先生最终选择了该项目8号楼的同户型房源, 但是均价已上调至13000元/平方米。

“真的不敢想象, 现在市场还能出现需要‘抢房’的情况。”对此, 王先生如是表示。

“其实像王先生这种情况很常见, 现在我们每天的访客量都很多, 特别是好的户型、好的楼层, 稍加犹豫就被别的客户定了。而且我们现在要求单价每周上涨200元, 所以就算房源还在, 价格可能已经变了。”该项目一位置业顾问告诉记者。

位于郑州市金水区的美盛教育港湾项目, 销售情况同样“火热”。

“我们在2月底推出了四期博学苑项目, 精装修, 均价约为21000元/平方米左右。开盘当天就到访了300多组客户, 因为人太多, 置业顾问忙不过来, 有的客户都没有被接待, 只能自己先了解了解。”该项



图为美盛教育港湾售楼处, 销售人员宣称, 项目新推房源, 一周内成交近三成。 夏晨翔/摄影

目一位置业顾问表示。

他告诉记者, 在开盘后的一周时间里, 该项目推出的165套房源已经成交了60套, 揽金1亿多元。

值得一提的是, 记者了解到, 目前该项目还推出了“月供补贴”的优惠政策。如购房者购买一套117平方米的房源, 即可获得每月3000元的“月供补贴”。

“购房之后, 我们每个月会以现金的形式返给客户3000元, 连续返还18个月, 共计54000元, 相当于帮你们补贴了月供。”该置业顾问告诉记者。

对于为何有这一操作, 其表示, “因为我们的售价已经是政府规定的最低价格了, 不能再便宜了, 只能

用这种形式再给客户一些优惠。”

事实上, 记者注意到, 在购房者纷纷涌入新房市场的同时, 当地的二手房市场也迎来了“小阳春”。

郑州东区一位二手房中介告诉记者, 进入2月, 前来咨询二手房的客户明显增多, 实际成交量也比去年大幅提高。

“过了年之后, 感觉市场明显出现了变化。以前一些客户只是简单地咨询一下行情就没了联系, 现在主动要求看房的人也多了起来, 周末的时候一天可以带着好几批。”该中介表示。

不过, 该中介还告诉记者, 也有个别房东看市场有所好转, 有了提价的意向。

成交量大幅提升

“我市商品房市场正处于回暖复苏的阶段, 预计3月份二手房交易也会继续保持稳中向好的态势。”

1月29日, 郑州市部分银行发布通知, 即日起首套房按揭贷款年利率下调至3.8%。自此, 郑州首套房利率进入“3”时代。

首套房利率的下调也直接刺激了当地的房地产市场。

贝壳研究院郑州分院数据显示, 1月29日政策发布之后, 贝壳平台线上日度商机增长明显。30日达13372组, 为近半年以来最高值。政策发布后的第一个周日, 二手房的日度带看突破2900组, 新房单日带看超800组, 也达到了近半年单日最高峰值。

从成交方面来看, 新房、二手房日度成交均呈明显上行趋势, 第一个周日, 新房单日成交突破百单, 二手达184单, 为近6个月单日最高值。

“积压的置业需求在年后加速释放, 加之本次房贷利率下调, 对于刚需和改善型购房者都

是一个重大利好因素, 对于当地房地产市场的回暖起到了极大的促进作用。”易居研究院研究总监严跃进分析称。

“我市商品房市场正处于回暖复苏的阶段, 预计3月份二手房交易也会继续保持稳中向好的态势。”郑州市房管局相关负责人在接受媒体采访时同样表示。

来自郑州市房管局发布的数据显示, 2月份单月, 全市新建商品住宅销售12583套, 成交面积135.71万平方米, 环比增长118.25%, 同比增长120.31%; 二手房方面, 全市成交6906套, 成交面积72.37万平方米, 环比增长22.18%, 同比增长121.37%。

今年前两个月, 郑州全市新建商品住宅累计销售17503套, 成交面积197.89万平方米, 同比增长40.73%。二手房方面, 全市累计成交12422套, 成交面积131.60

万平方米, 同比增长87.09%。

而诸葛找房数据研究中心提供的数据同样显示, 今年2月, 郑州新建商品房成交14829套, 较上月增加6619套, 环比上涨80.6%, 同比上涨134.5%。从近12个月成交走势来看, 月均成交套数为8386套, 该月成交近14829套, 高于近12个月月均成交量76.8%。

存量房方面, 2月份郑州二手房成交5825套, 较上月增加114套, 环比上涨2%。从近12个月成交走势来看, 月均成交套数为5254套, 该月成交5825套, 高于近12个月月均成交量10.9%。

值得一提的是, 从二手房调价房源来看, 今年2月, 郑州涨价房源为13542套, 较上月上涨93.5%。郑州近两个月涨价房源量在6999套以上波动。与此同时, 该月涨价房源占比回升, 凸显业主信心有所提振。

政策端持续利好

王欢分析称, 从整个市场面来看, 库存等核心指标并未有明显的逆转, 依旧维持在较高水平。

事实上, 记者在走访中注意到, “交付力”已成为当地新房市场中, 各项目都会重点强调的“关键词”。

而随着郑州市“保交楼”专项行动的持续开展, 购房者也逐渐对当地的新房市场恢复了信心。

据了解, 自去年起郑州市就强力实施开展了“保交楼”专项行动, 通过“统借统还、政府回购、项目并购、破产重整”及地产纾困基金“4+1”模式, 加快各房地产项目可持续建设。

3月3日, 郑州市召开2023年全市住房保障和房地产管理工作会议。会上强调, 使用第一批专项借款的60个“保交楼”项目, 10月底前全部建成交付; 使用第二批专项借款的82个项目, 年底前建成交付50%。交办的不动产办证类问题楼盘6月底前动态清零, 停工烂尾类项目12月底前化解大头落地。

此外, 郑州市还启动了购房节、房展会等活动, 鼓励房企让利促销。郑州下辖各县市(区)

也通过发放购房券、购房补贴、契税补贴等措施进一步支持刚性和改善性住房需求, 为当地市场回暖提供了政策支持。

如郑州市管城区即提出, 在各办事处辖区内购买商品住房(不含二手房)但尚未缴纳契税的房屋所有权人, 凡在2023年2月15日至3月31日期间缴纳商品房契税, 并按时申报补贴的, 按照契税缴纳总额的20%给予补贴。

郑州市中牟县同样提出, 自2月2日起至3月31日, 购买的商品住房和商业用房分别按照缴纳契税金额的30%、40%给予补贴; 在4月1日至6月30日, 购买的商品住房和商业用房分别按照缴纳契税金额的20%、30%给予补贴。

“郑州市相关政策的支持, 有利于提振消费者信心, 促进购房意愿者的成交落地, 短期内新房成交量有望好转。政策持续放松, 也有助于促进正处于观望阶段的购房者入市, 提振市场活跃度。”中指研究院事业部市场研究总监陈文静分析称。

不过, 对于郑州未来市场变化, 克尔瑞郑州机构总经理王欢仍抱以谨慎态度。

王欢指出, 当前郑州政策并未达到政策低点, 与其他同类城市相比, 在限购、限售等政策端, 依旧要严于其他同类城市。低利率等政策虽然对市场同样有刺激作用, 但是依靠单一的低利率政策来扭转整个市场, 尚无太大可能。

此外, 王欢分析称, 从整个市场面来看, 库存等核心指标并未有明显的逆转, 依旧维持在较高水平。主城区狭义库存约为861万平方米, 去化周期24个月, 尤其是改善型面积段, 当前依旧有较大的去化压力, 并且当前价格回涨的动力并不充分, 对市场的推动作用也就相对有限。

“所以, 当前市场的回暖迹象确实是比较明显的, 但是未来的可持续性还有待观察, 毕竟市场面并未出现质的逆转, 市场依旧需要一段的修复时间, 改善客户依旧需要重塑市场信心。”王欢表示。

代建渐成房企新增长极 需求端客户日益多元

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

自去年以来, 在地产行业

去杠杆的背景下, 为追寻稳健、安全发展, 企业对于轻资产、高盈利、抗周期的代建业务愈加

青睐。随着众多房企纷纷入局, 代建正在由一个分支赛道开始走向

独立赛道。某头部代建企业指出, 代建未来将成为房企独立的业务和新的利润点。

与此同时, 除了商业代建之外, 纾困项目、国企央企城投公司开发项目, 以及政府主导的保障

类租赁住房建设所带来的增量业务, 使得整个代建赛道客户类型变得更加多元。

由分支赛道变成独立赛道

今年2月底, 龙湖龙智造与大家保险集团旗下另类资产管理平台、非保险类公司的持股平台——大家投控就温州市滨江商务区16-01、02、04、05、06、07地块项目达成开发管理合作。据了解, 这是龙湖龙智造在浙江签下的首个建管项目。该项目位于温州市滨江商务区核心板块, 总建筑面积约40万平方米, 预计总投资额40亿元。

早在去年9月份时, 龙湖集团就曾与大家投控合作, 获得超高层综合体“苏州双子金融广场”代建开发权。该项目位于苏州新区狮山核心CBD, 是一个集住宅、公寓、写字楼、商业、酒店等多功能业态为一体的超级综合体项目。龙湖龙智造在其中提供包括开发建设、可售业态销售管理及品牌使用等全过程的代建管理相关服务。

作为代建领域新人入局者, 龙湖龙智造拓展势头迅猛。去年8月份时, 龙湖集团宣布入局代建领域, 并发布代建品牌——龙湖龙智造。龙湖集团内部将其归类于服务业务中的智慧营造板块, 该项业务结合了定位策划、开发管理、虚拟建造、数字孪生、EPC服务、智慧城市整体解决方案等产品服务模块, 协同为客户提供一站式全周期的建造服务和营造服务。

随着近日龙湖集团发布2022年业绩公告, 龙湖龙智造的业务进

展也一并公布, 据龙湖集团首席财务官赵轶介绍, 截至目前, 龙湖龙智造已获取建管项目近40个, 总建筑面积超过700万平方米。

据了解, 自去年发布以来, 龙湖龙智造已接连签约苏州、成都、重庆、北京、无锡多个项目, 目前已包括大家投控、中铁城投集团、清华大学等在内的央企、地方平台公司、AMC、保险公司及大厂高校等行业机构建立了良好的合作关系。赵轶表示: “通过龙湖龙智造入局代建行业是龙湖持续洞察行业机会、布局长期业务的重要战略, 已成为集团服务业务态的新增长极。”

随着房地产行业进入下行阶段, 具备轻资产、逆周期、高利润率特征的代建业务愈加受房企青睐。从去年以来, 越来越多的房企开始涉足代建“红海”。根据市场机构中指研究院的统计, 2022年房企代建项目预计新签约建筑面积达到了11073万平方米, 首次突破了1亿平方米, 相比2021年增长了11.3%。

据不完全统计, 截至2022年末, 涉足发展代建业务的品牌房企已经超过60家。其中既有绿城管理、中原建业、金地管理等早期入局者, 也有旭辉建管、世茂管理、龙湖龙智造等新玩家。无论是全国化超大型房企如万科、中海、保利发展等, 还是地方性大中型房企如联发集团、滨江集团以及建业集团等均有涉及代建业务。

客户类型更加多元

所谓代建, 是指拥有土地的委托方发起诉求, 由拥有项目开发建设经验的一方承接, 双方实现合作开发。依据委托方性质的不同, 代建通常可分为商业代建、政府代建、资本代建等。

以往, 商业代建是多数代建企业的主要业务类型, 代建领域客户相对单一, 但是从去年开始, 政府代建、纾困类项目、城投平台等需求增加, 使得该赛道客户变得更加多元。

比如中原建业, 公司以往客户是寻求商业代建的中小开发商为主, 集中在三线及以下级别城市, 去年受疫情和行业整体波动影响, 这些城市面临较大的去化问题, 2022年中原建业的新拓展面积、合同销售、净利润等经营指标同比均有所下滑。为了减少对单一模式的依赖, 中原建业从去年下半年便开始加大政府代建、资本代建、问题项目纾困等业务落地。

根据业绩公告显示, 截至2022年底, 中原建业共与14家政府平台公司、8家国企签订战略合作协议, 共签约14个政府代建项目, 签约面积201万平方米。

在政府代建方面, 中原建业主席及非执行董事胡葆森表示, 公共住房、旧城改造, 尤其是城投平台土地资源盘活的需求, 是公司未来代建增长的重要驱动力。

据了解, 自去年以来, 城投平台的代建需求在整个代建领域增长最为突出。自从2021年第二批集中供地以来, 不少城市拿地主力由过去的民营房企转变为城投平台和央企。

以中原建业的大本营——河南市场为例, 2022年政府所供应地块中有超过三分之二被城投公司竞得。中原建业相关负责人告诉记者, 其中不少城投公司自身并没有相应的开发经验和地全流程管理经验, 之前也从未同时操盘过多个楼盘, 因此后续需要寻找合作方, 比如将地块委托给代建企业进行代建代售即是一种合作方式。

克而瑞研究中心高级研究员易天宇表示, 对于城投平台来说, 通过招拍挂拿地可以做大其资产, 前期可以利用土地进行抵押融资来补充其流动性, 后期待当地销售市场止跌反弹时, 通过自建或引入第三方建来盘活项目, 尽可能减少销售回款周期。

随着销售市场的回暖, 今年前两个月, 中原建业在管项目实现合约销售额33.68亿元, 同比增长54.7%; 合约销售建筑面积56.8万平方米, 同比增58.5%。

“虽然还没有回到2021年最好的水平, 但今年的业绩较去年有明显的增长。”胡葆森认为, 目前地产销售市场已经触底, 来

自城投平台、纾困类项目相关的代建需求增多, 此类代建业务发展空间较大。

为了提升公司今年业务拓展力度, 中原建业推出了城市合伙人模式。据了解, 中原建业合伙人理事于2022年12月成立, 从190位合作伙伴中选取13位战略合作伙伴。合作之后, 这些城市合伙人在各地市发挥自身资源进行签约, 加速业务扩张。这13个城市合伙人自身的资产规模就已超过2000亿元, 自中原建业成立以来, 已经和13位合作伙伴累计签约超过了1000万平方米, 在今年1月份的集中签约中, 城市合伙人贡献了超150万平方米签约面积, 占集中签约面积的43%。

据中原建业管理层表示, 城市合伙人是公司未来发展的重要增长极。目前公司已在筹备第二次集中签约, 项目数量在30个左右, 预计合伙人的项目会达到60%以上。

除了城投平台带来的代建需求外, 代建企业另一个业务增长点来自于保障性租赁住房的建设需求。根据公开信息, “十四五”期间全国新增保障性租赁住房的总建筑面积约6.09亿平方米, 平摊到2021~2025年, 意味着每年新增1.2亿平方米保障性建设需求。

据了解, 政府对于多数公租房、安置房等政府公益性工程的代

建, 会更倾向于央企或拥有央企股东背景的市场化主体, 以及地方品牌影响力较大的当地企业。事实上, 代建行业的头部效应已愈加明显, 据中指研究院统计, 从2022年新签约项目建筑面积维度来看, 预计排名前五的企业所占代建市场份额约为58.6%, 较2021年提升了5.4个百分点。

此外, 在各地“保交楼”压力下, 纾困类项目亦成为资本代建新机会点。易天宇表示, 金融机构普遍不具备操盘开发能力, 但具有资金和资源双重优势, 拥有较全的金融牌照且可以为开发项目提供增量资金支持; 而代建商拥有较为丰富的房地产项目开发经验, 但传统“重资产、长周期”模式的开发业务存在较大的资金压力。金融机构选择与代建商合作, 通过优势互补, 可以实现项目价值的最大化。

实际上, 部分头部代建企业的政府类代建和资本代建业务占比正在迅速攀升, 比如绿城管理2022年新拓代建项目合约总建筑面积中, 政府类业务、国有企业委托方及金融机构占比达76.5%。

据克而瑞统计, 当前房地产代建行业整体规模仍然相对较小, 整体开发市场的渗透率很低, 对标欧美代建参与度可达20%~30%, 这意味着国内代建行业未来仍有较大增长空间。