

华东多城全面落地“带押过户”政策或推动二手房市场交易放量

本报记者 杨让晨 张家振 上海报道

随着“带押过户”政策发布和全面推行，“有贷款的不动产”也迎来了上市交易放量的机会。

根据自然资源部、中国银保监会日前印发的《关于协同做好不动产“带押过户”便民利企服务

的通知》(以下简称“《通知》”),我国将全面推行“带押过户”。《通知》明确,推动省会城市、计划单列市率先实现,并逐步向其他市县拓展;推动同一银行业金融机构率先实现,并逐步向跨银行业金融机构拓展。

以一线城市上海市为例,目

前,“带押过户”政策已成功落地。据相关媒体报道,招商银行上海分行近日成功发放了“带押过户”贷款 200 万元。这是招商银行上海分行在上海市落地的首笔二手房“带押过户”业务。

中指研究院市场研究总监陈文静认为,“带押过户”政策进一

步推进和逐步扩围,或将积极带动房地产市场交易。“‘带押过户’政策落地,可以在一定程度上降低交易成本、减轻交易风险,简化二手房交易流程,缩短交易周期,活跃二手房交易市场,促进换房需求加快释放,从而进一步对新

房市场形成一定支撑。”

不过,中原地产分析师卢文曦在接受《中国经营报》记者采访时表示,“带押过户”只是从技术上解决二手房交易手续问题,不一定会在短期内对房地产市场带来新增量。



全面执行“带押过户”政策,有助于简化二手房交易流程,活跃二手房交易市场。图为某楼盘售楼部打出“带押过户”宣传。视觉中国/图

相关的正式文件。

据了解,上海市自然资源确权登记局日前召开工作部署会,对“带押过户”业务提出具体工作要求。在此次会议上,上海市自然资源确权登记局要求各区登记中心要按照《上海市不动产登记技术规定》的要

求,通过印制宣传册、设置“带押过户”专窗等方式,加大宣传力度,引导更多的金融机构和办事群众,选择“带押过户”业务,扩大业务面,提高业务办理量。“同时,各登记中心要积极探索、善于总结,在实践中推出新经验,发现新模式。”

从试点到全面推行

目前,“带押过户”业务已在开展,并且买卖双方可以在不同银行开户操作。

“全面推行‘带押过户’,主要是为落实扎实稳住经济一揽子政策措施的有关要求,进一步优化营商环境,提升便利化服务水平,降低制度性交易成本,满足人民群众对财产权高效保护的需求。”日前,自然资源部和中国银保监会均表示。

上述两部门同时表示,要推动住宅类不动产率先实现,并逐步向工业、商业等类型不动产拓展,最终实现地域范围、金融机构和不动产类型“带押过户”全覆盖。

除招商银行上海分行已落地首笔“带押过户”业务外,亦有上海市其他银行工作人员向记者表示,“带押过户”政策已开始全面推行。中国银行宝山分行一名个人借贷业务

经理告诉记者,目前,“带押过户”业务已在开展,并且买卖双方可以在不同银行开户操作。“不过,办理‘带押过户’的资金需要走银行监管程序,放款时间会比较长。”

多个房地产项目置业顾问也向记者确认,目前,在上海市可以办理“带押过户”,但是流程可能会比较漫长。其中,一位置业顾问表示:“‘带押过户’模式的审批程序较多、流程较长,资金到位的具体时间不好说。上海市有关部门目前也尚未推出‘带押过户’的有关细则。”

事实上,“带押过户”并非新鲜事物,早在 2022 年,全国范围内就已有多座城市开始试点执行。

本报此前曾报道称,2022 年 9 月,江苏省南京市、苏州市和南通

市等多座苏南城市已开始试点执行“带押过户”政策。南京市不动产登记中心负责人此前表示,这一模式对于要上市交易又存在抵押的房产而言,无须先行还贷或垫付,只需一次申请,到一个窗口即可实现抵押变更、转移登记和抵押设立 3 类业务的合并办理。

彼时,无锡市和南通市等地的多家银行工作人员也向记者表示,办理“带押过户”需要买卖双方均在银行统一开户才能办理,放款时间很快。

易居研究院研究总监严跃进告诉记者,尽管上海市还没有针对“带押过户”政策明确发文,但近期已陆续在相关会议上重点提及,不排除在今年二季度会出台

首笔公积金贷款类不动产“带押过户”业务已实现一站式办理。

在严跃进看来,无锡市此次落地的业务具有非常好的信号意义和示范意义,标志着“带押过户”政策正不断拓展覆盖面,从传统的商贷领域进入到了公积金领域,更加适合职工出售和认购二手房的金融诉求。

“各地要密切关注近期二手房市场出现的新情况,因为部分城市确实出现了二手房交易在火

后热又略有降温的现象。换句话说,要积极把‘带押过户’政策和当前提振二手房市场工作相结合,进而促进二手房市场行情进一步复苏。”严跃进表示。

另一方面,“带押过户”政策全面推行,也会进一步促进二手房市场流通。目前,上海市二手房市场正处于“小阳春”行情高位。

卢文曦表示,从近十年来上海市二手房市场成交量统计数据来看,每年 3 月份成交量上升

后,4、5 月都会出现良性的回调,回归到正常的交易区间中。“对于上海市房地产市场而言,每月约 2 万套的二手房成交量是平均值,处于合理水平,预计 4 月份的成交量为 1.8 万套到 2 万套。‘带押过户’政策落地,有助于业主更快完成交易。一旦过户完成,购房者的房票资格就得到了释放,对加快二手房流通有积极推动作用,但预计并不会为市场带来太多增量。”

积极推动二手房流通

“带押过户”在节省办理时间、降低制度性交易成本的同时,对部分城市的二手房市场已经产生了一定的提振作用。

“带押过户”政策全面推行,也正在给楼市特别是二手房市场带来利好。

记者梳理发现,苏州市等部分热点城市从 2022 年 9 月开始实行“带押过户”政策,政策效果已开始显现。在 2022 年 9 月落地执行首笔“带押过户”贷款后,苏州市二手房成交面积自当年 10 月起止跌转涨。截至 2023 年 2 月底,苏州市二手房成交面积达到 41.69 万平方米,市场运行相对平稳。

对此,克而瑞方面分析认为,“带押过户”在节省办理时间、降低制度性交易成本的同时,对部分城市的二手房市场已经产生了一定的提振作用。

不过,南京市和合肥市等热点城市在 2022 年完成首笔“带押过户”业务后,二手房市场整体的成交面积浮动并不大。

事实上,“带押过户”业务也已开始延伸至公积金贷款等其他领域。据无锡市相关媒体报道,该市

首笔公积金贷款类不动产“带押过户”业务已实现一站式办理。

在严跃进看来,无锡市此次落地的业务具有非常好的信号意义和示范意义,标志着“带押过户”政策正不断拓展覆盖面,从传统的商贷领域进入到了公积金领域,更加适合职工出售和认购二手房的金融诉求。

“各地要密切关注近期二手房市场出现的新情况,因为部分城市确实出现了二手房交易在火

后热又略有降温的现象。换句话说,要积极把‘带押过户’政策和当前提振二手房市场工作相结合,进而促进二手房市场行情进一步复苏。”严跃进表示。

另一方面,“带押过户”政策全面推行,也会进一步促进二手房市场流通。目前,上海市二手房市场正处于“小阳春”行情高位。

卢文曦表示,从近十年来上海市二手房市场成交量统计数据来看,每年 3 月份成交量上升

后,4、5 月都会出现良性的回调,回归到正常的交易区间中。“对于上海市房地产市场而言,每月约 2 万套的二手房成交量是平均值,处于合理水平,预计 4 月份的成交量为 1.8 万套到 2 万套。‘带押过户’政策落地,有助于业主更快完成交易。一旦过户完成,购房者的房票资格就得到了释放,对加快二手房流通有积极推动作用,但预计并不会为市场带来太多增量。”

需规避交易迟延等风险

尽管“带押过户”政策落地有助于提升二手房市场的流动性,但也需要在具体业务落地过程中规避风险。

上海中原地产统计数据显示,2023 年 3 月,上海市二手住宅成交量达 23991 套,环比增加 24.43%,同比增加 86.12%。这也创下了上海市二手住宅市场近 20 个月以来的成交高点。

卢文曦告诉记者,上海市二手住宅交易量上涨最大的特点是“以价换量”,成交的都是性价比比较高的房源。“业主也都愿意谈价格、给折扣,从成交结构而言还是以刚需产品为主,市场成交情况也比較稳健,后续基本上还会延续这一行情。”

值得注意的是,尽管“带押过户”政策落地有助于提升二手房市场流动性,但也需要在具体业务落地过程中规避风险。

上海市海华永泰律师事务所高级合伙人叶平律师在接受记者采访时表示,在推行“带押过户”过程中,买卖双方目前均面临着不同程度的风险。“根据《民法典》第 406 条有关规定,在‘带押过户’执行过程中,买方需用自己的贷款偿还卖方的贷款,在顺利解除抵押前,房屋是否处于安全稳定的状态,在很大程度上会受到卖方的影响。而在‘带押过户’执行过程中,卖方的还款义务仍然存续,若房屋出现不可弥补的价值贬损或者灭失情形,将会加速卖方贷款到期,卖方将会在短期内承担较大的债务压力。”

叶平同时表示,卖方还需要提前核实购房人的个人征信情况,提前核实清楚购房人的未来还款能力,避免后续贷款出现问题,不能及时回款解押。

事实上,在完成“带押过户”贷款后,也并不意味着二手房交易完成。叶平告诉记者,在完成过户交易并办理产权证后,标的房屋的抵押权仍然存在。只有在归还卖方贷款、原银行出具注销材料、办理房屋抵押注销登记并划付监管尾款后,房屋在法律上才处于安全稳定状态,这时整个交易流程才算是最终完成。

此外,在叶平看来,通过不同的银行办理“带押过户”贷款也会增加沟通成本,存在双方信息不对称而造成交易迟延等风险。

脚踏实地穿越市场周期 上市房企逆势探寻新模式

本报记者 郭阳琛 张家振 上海报道

上市房企年报季已进入尾声。

相关统计数据显示,截至 3 月 31 日,A 股和 H 股共有超过 150 家房企陆续发布了 2022 年业绩报或业绩预告,七成以上房企出现利润下滑,约六成房企出现亏损,正荣地产集团有限公司(以下简称“正荣地产”,06158.HK)等多家房企更是出现了上市以来的首次亏损。

几家欢喜几家愁。《中国经营报》记者注意到,万科和绿城中国等多家头部房企业绩依旧稳中有升,除财务稳健、投资聚焦核心城市外,也与长期发展商业、代建和长租公寓等经营服务业务密不可分。

与此同时,随着积极政策信号持续释放、市场销售逐步回暖,万科董事会主席郁亮、绿城中国董事会主席张亚东和新城控股董事长王晓松等众多房企“掌舵者”也纷纷在业绩会上表达了长期看好中国房地产业以及 2023 年行业有望迎来复苏的信心。

“我们必须清醒地认识到,高歌猛进的高周转模式已经不再适用,房地产开始步入管理运营的红利时代。”易居企业集团 CEO、上海易居房地产研究院执行院长丁祖昱分析认为,今年,房企对市场的判断是积极正面的,这也成为房企在 2023 年风险出清、轻松向前的底气。

中指研究院企业研究总监刘水则表示,房地产行业已经告别“高周转、高负债、高杠杆”模式,房企将向新发展模式平稳过渡,实现高质量发展。未来,房地产行业在规模、布局和业态等方面均将深度分化,开发业务赛道弯道超车的机会减少,头部企业地位更加稳固,或将形成“金字塔型”行业格局。

上市房企业绩加速分化

记者梳理发现,2022 年,旭辉控股、正荣地产和禹洲集团等多家品牌房企的亏损额超过百亿元。

3 月 31 日,旭辉控股宣布停

牌,业绩报告也随之“爽约”。

旭辉控股此前披露的盈利预警公告,预计 2022 年亏损 130 亿~140 亿元,其中核心净利润亏损预计 51 亿~56 亿元。

同为闽系房企的正荣地产也出现了上市以来的首度亏损。

2022 年,正荣地产实现营收 258.96 亿元,同比下滑 30%,亏损

及核心亏损额分别为 146.17 亿元及 35.5 亿元,母公司拥有人应占亏损为 128.77 亿元。禹洲集团 2022 年则录得亏损 132.69 亿元,母公司拥有人应占亏损为 120.15 亿元。

面对前所未有的行业挑战,也

有不少龙头房企扛住了压力。例

如,绿城中国保持稳健发展,2022

年收入达 1271.53 亿元,同比增长

26.8%;净利润为 88.95 亿元,同比

增长 15.7%;股东应占核心净利润

64.14 亿元,同比增长 11.3%。万科

也在 2022 年实现营收 5038.4 亿元,同比增长 11.3%;归属于上市公司股东的净利润为 226.2 亿元,同比增长 0.4%。

龙湖地产则是民营房企稳健发展的代表。2022 年,公司实现营收 2505.7 亿元,同比增长 12.2%;实现归属于股东的核心净利润 225.4 亿元,同比增长 0.5%。由此,龙湖地产也是为数不多的、两项指标均保持正增长的民营房企。

“2022 年,房企业绩普遍大幅下滑甚至巨额亏损,但也有业绩相

对稳健乃至逆势增长的房企。造成这种反差现象的主要原因在于,房企经营的韧性有差别,高韧性企业实现逆势增长,脆弱性企业业绩受冲击较大。”刘水感慨道。

而在丁祖昱看来,业绩明显分化是上市房企 2022 年财报的最大特点。部分企业仍然在 2022 年实现了“逆流而上”,业绩增长明显。这些上市房企的共同特点是严守财务底线、重点布局高能级城市及实现多元化经营,因此也表现出更高的盈利水平和更强的

经营韧性。

刘水分析称,2022 年,房企业绩分化首先体现在销售端,全国销售额同比下降 26.7%,央国企的销售额降幅一般在 20% 以内,经营稳健的民营房企销售额降幅在 30% 左右,发生债务违约的房企销售额降幅则达到 70% 以上。融资方面分化也较大,央国企融资渠道基本通畅,经营稳健的民企在多项政策支持下融资得以恢复,发生债务违约的数十家民营房企融资已基本中断。

一方面,新房市场不可能再回到 2021 年的历史峰值;另一方面,只要外部环境不发生突发性变化,市场需求仍能保持 12 亿平方米左右。

“房地产企业要认清大势,行业再也回不到对住宅开发过于依赖的阶段,开发、经营、服务并重是必然选择。”

中海地产董事会主席兼执行董事颜建国也在业绩会上强调,房地产业依然是好行业。“2023 年,我们确立了积极进取的目标,当前市场仍处于房地产上下半场的转折期,虽然还存在一些不确定性,但我们对总体市场是有信心的。”

面对前所未有的行业挑战,也

有不少龙头房企扛住了压力。例

如,绿城中国保持稳健发展,2022

年收入达 1271.53 亿元,同比增长

26.8%;净利润为 88.95 亿元,同比

增长 15.7%;股东应占核心净利润

64.14 亿元,同比增长 11.3%。万科

至少在近期一段时间,总体需求量还会保持在 10 亿平方米以上。市场有这么大的容量,新城控股肯定还是会找到一定市场机会的。”

对于 2023 年销售预测,王晓松表示:“今年一季度,肯定整体会比 2022 年四季度要好,2 月份市场表现完全出乎预料,3 月整个市场虽有回落,但跟 2022 年任何一个月份相比都是更好的。所以我们判断,目前哪怕市场会有所回落,但依然还处于复苏中。”

王晓松预计,2023 年,房地产销售可能呈现“前低后高”态势。

“整体环境只要不发生大的变化,

“随着政府及金融机构主导的房地产开发项目增多,相应的代建服务需求将稳步增长,代建行业渗透率将达到 30% 以上。”绿城管理方面认为,国家对中低收入人群及年轻市民提供住房的保障性住房项目建设开始提速,政府代建模式在全国各地开始大力推广。

在“保交楼”政策驱动下,金融机构正加快推动不良项目的开发建

设,由此带来的代建市场机遇巨大。

“房企经营性业务能够取得长期稳定的现金流,受宏观经济波动的影响较小。”丁祖昱分析认为,一些房企能够穿越市场周期,得益于很早就开始布局经营服务业务,并从开发思维转向经营思维,用持续稳定的现金流维持企业运转,减少对外部资金的依赖,也提高了抗风险能力。

“任何行业都会有波