

北京“带押过户”跑通流程 后续将步入常态化阶段

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

为简化二手房交易流程，降低交易成本，从去年以来，全国多个省市开始推行二手房“带押过户”模式。

近日，北京银保监局表示，北京地区跨行“带押过户”已有成交案例。与此同时，同行“带押过户”已在10多家银行实现常态化办理。

北京链家相关负责人告诉

《中国经营报》记者，近一个多月来，各家房产经纪机构积极与银行协调流程，同时各家银行也在做相关测试，“就北京链家来说，目前朝阳地区‘带押过户’的成交案例相对较多”。

首个跨行案例落地

据了解，相较于以往的二手房交易流程，“带押过户”模式下买家多签署了银行关于“带押过户”的文件材料。

今年5月初，业主杜女士计划出售自己在北京门头沟区的一套房产，由于她在北京银行有一笔抵押住房按揭贷款，为推进流程，她决定选择“带押过户”。

所谓的“带押过户”，是指在不动产交易中，卖家将处于抵押期间的不动产在未结清抵押贷款的情况下转移给买家，买家同步完成按揭贷款的抵押登记，实现不动产登记和抵押贷款的有效衔接。

今年3月31日，北京银保监局等四部门印发《关于推进个人存量住房交易“带押过户”有关工作的通知》，启动存量房“带押过户”工作。

根据上述规定，申请二手房交易“带押过户”的家庭需要同时满足4个方面的条件：一是本市个人二手房交易；二是买方必须是全款或者办理的是个人住房商贷购房；三是卖方未结清的贷款必须是商贷，或是已经还清公积金贷款部分的组合贷；四是所交易的住房在辖内商业银行仅存一次有效抵押。

据了解，准备购买杜女士房产的客户李女士选择的是中信银行北京分行进行商业贷款，相比同行带押过户，此次跨行“带押过户”流程更为复杂。

据中信银行北京分行相关负责人介绍，5月15日，买卖双方向银行申请“带押过户”业务，并与经办银行签订了协议。据了解，相较于以往的二手房交易流程，“带押过户”模式下买家多

签署了银行关于“带押过户”的文件材料。

5月18日，中信银行正式报送贷款审批手续，贷款发放、资金划拨、结清贷款、解除抵押等业务，均由买卖双方银行来完成，银行信息交互等步骤都在北京金融综合服务网上实现。

5月25日，买卖双方在不动产登记中心办理过户，至此，从审批到过户完成仅用了6个工作日。5月26日，购房者贷款顺利发放，卖方银行贷款结清，带押过户流程正式完成。据促成该项二手房交易的北京链家经纪人介绍，这是北京市首笔跨行带押过户业务。

北京链家相关负责人告诉记者，过去在二手房交易中，解押过户需要业主筹集资金、预约还款解押之后才能完成过户。现在，客户选择“带押过户”可以省去这两个环节，从目前推行的比较顺利的案例来看，交易时间比过去缩短将近一个月。“当然，普遍时效的缩短周期还需要更多案例验证。”

另据该负责人介绍，“带押过户”当天，需要卖方原贷款银行人员到现场配合买卖双方完成相关手续。不论是同行还是跨行业务，目前仍需要线下面签、线下过户，会增加一些线下成本。

目前，“带押过户”难度比较大的是跨行业务。上述链家负责人解释称，由于每家银行的流程、签约模板、存管手续均不同，在跨行带押过户时需要更多协

调对接，加上目前部分银行仍处在流程、系统搭建阶段，还需要一段时间才能跑得更顺畅。

据中信银行北京分行相关负责人介绍，在上述通知下发后，北京各相关管理机构为业务顺畅开展做了大量基础性工作。其中，北京市金融监督管理局牵头搭建金融专网进行银行间信息交互，拟定行业自律公约，规范各银行业务标准，并持续开展政策宣讲。此外，北京市不动产登记中心简化了多项业务流程，将抵押权转移和产权转移合并办理，客户只需要去一次不动产登记中心，就可以办理全部手续，避免多次奔波往返。

“门头沟区首笔跨行带押业务的实施，已经证明了二手房带押过户在交易流程上是顺畅的，以及整个制度流程方案设计上也是完备的。”上述银行负责人表示。

据了解，今年5月下旬，基于北京金融综合服务网的跨行带押过户在门头沟区不动产交易中心成功办理完成，意味着北京地区跨行带押过户已步入线上化轨道。与此同时，同行带押过户已在10多家银行实现常态化办理，已交易房产涉及通州、海淀、朝阳、怀柔、丰台等8个区。

截至目前，北京地区“带押过户”政策各类配套措施已经基本到位，占市场份额八成以上的银行机构和房地产中介机构均可办理。

各地积极落实

目前，北京地区的“带押过户”在过户环节已无限制，“主要是银行对接及抵押处理等相关环节仍需磨合”。

多位业内人士指出，在二手房交易领域，允许“带押过户”后，个人办理房屋过户和抵押登记不必先结清前一笔按揭贷款，这解决了房产交易过程中存在的还贷资金筹措难、过桥资金成本高、售房交易周期长等问题。

据了解，在以往的二手房交易中，如果业主名下的房产申请了贷款，则房产在抵押期间禁止、限制转让。因此如果想出售房产，卖方需要先筹集资金结清贷款、解除抵押登记，然后再由买家申请贷款，对房子进行再次抵押。这样不仅买卖双方费用支出增加，而且交易流程也变长。

一位中介人士告诉记者，以往在二手房交易中，经常会出现买家将首付款借给卖家，用于帮助其结清贷款。但此时房产尚未过户，资金安全难以保证，因此不少中介机构在其中愿意提供担保服务，按照按揭款的0.6%收取费用；如果首付款不足以付清卖方贷款的话，中介、银行等机构亦有垫资服务，此类垫资的月息为1.8%，以10天0.6%为一个节点计算费用，另外再加上公证费（借款额的0.78%加1260元），这些费用均由卖方承担。

为进一步提升便利化服务水平，降低制度性交易成本，今年3月31日，自然资源部和原银保监会公布的《关于协同做好不动产“带押过户”便民利企服务的通知》，要求各地要在已有工作的基础上，根据当地“带押过户”推行情况、模式及配套措施情况，深入探索，以点带面，积极做好“带押过户”。

所谓的“以点带面”具体包含3个方面，一是城市层面，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；二是金融机构层面，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；三是不动产类型层面，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。



从去年以来，全国多个省市开始推行二手房“带押过户”模式。

视觉中国/图

据了解，去年8月份，济南等部分城市率先探索开展“带押过户”，截至目前，全国共有15个省市100多个地市开展了“带押过户”试点，天津、山西、山东、江苏、浙江、福建、湖北等省市已经全面开展。

目前，各地“带押过户”主要分为个人业务和企业业务，其中个人业务居多，主要针对二手住宅交易。

部分地区如东台、平顶山，将“带押过户”业务扩展至工业项目、商业地产等领域。

从先行试点的城市来看，济南推出不动产“带押过户”改革后，办理时限减少近10个工作日，实现2个工作日内办结，单笔平均交易成本从1.2万元左右降至千元以下；浙江二手房交易过户环节从15个缩减至9个，全流程耗时从30天~60天，压缩到最多15天。

一位北京地区经纪人告诉记者，目前，北京地区的“带押过户”在过户环节已无限制，“主要是银行对接及抵押处理等相关环节仍需磨合”。

据了解，从各地的实践来看，“带押过户”主要形成了3种模式，

一是新旧抵押权组合模式，即通过借新贷、还旧贷无缝衔接，实现“带押过户”；二是新旧抵押权分段模式，即通过借新贷、过户后还旧贷，实现“带押过户”；三是通过抵押权变更实现“带押过户”。

监管部门鼓励各地结合当地实际，确定适宜的办理模式，并结合实践不断丰富发展。同时，也指出买卖双方涉及不同贷款方的业务时，鼓励各地积极引入预告登记，通过预告登记制度，防止“一房二卖”，防范抵押权悬空等风险。

业内普遍认为，“带押过户”模式对于活跃二手房市场、促进换房需求加快释放将起到积极作用。

据了解，过去一个多月，北京链家积极协调各家银行、业主和客户，沟通完善带押过户尤其是跨行带押过户流程的完善，并通过对交易流程的全面把控，推动了第一单跨行带押过户的成功落地，已沉淀了一套系统的操作流程指引。

“未来，随着带押过户的全面铺开，房产交易效率将进一步提升，交易成本也会随之降低。”北京链家相关负责人表示。

物企收并购“退潮”

本报记者 庄灵辉 卢志坤 北京报道

收并购热潮退去，物业管理行业正发生新的变化。

《中国经营报》记者注意到，作为物企扩规模的重要渠道，上市物企累计披露31起并购，交易金额约为106.3亿元，较2021年交易金额缩减70.8%；今年前5个月，上市物企披露的收并购交易金额不足3.6亿

元，相较去年同期的超70亿元明显下滑。去年以来，新大正、华润万象生活、宝龙商业、金科服务等多家上市物企叫停此前发布的收并购计划，大宗收并购愈发少见。

收并购降速同时，通过引入外部投资、调整董事会架构等，多家上市物企还在进一步摆脱关联方依赖，谋求独立发展。第三方市场拓展、承接关联方、收并购是物管企业扩规模的重要渠道，多方因素

影响下，近来这些渠道都在告别此前的快速增长阶段，物业管理行业规模增速放缓，正逐步进入高质增长时代。

多位受访分析人士表示，在收并购降速以及谋求独立发展等因素影响下，上市物企高速发展受到较大影响，将倒逼企业综合提升自身经营能力，建立完善的财务管理体系，提升企业的专业能力和管理水平等。

“前两年的收并购热潮导致效果不好，部分企业虽然完成了并购，但并未成功整合和运营，导致业绩下滑和财务风险上升。”协纵策略管理集团联合创始人黄立冲认为，市场风险下，企业对并购风险和收益进行重新评估，选择更为审慎，在同行业收购动力不足的情况下，企业会考虑通过引入外部投资和调整董事会架构等方式实现独立发展，而非通过收并购扩大规模。

质量时代

收并购降速以及谋求独立发展背景下，物业管理行业规模增速正在放缓。

“物业管理行业如火如荼的并购市场热度骤然下降，企业高速发展受到较大影响。”中指研究院方面分析认为，房地产市场环境变化等因素影响下，物业管理行业管理规模增速放缓，正逐渐开启稳步拓展、高质增长的时代。

中指研究院数据显示，2022年，百强物企管理面积均值为6400.62万平方米，同比增长12.43%，增速明显下降，较上一年下降4.24个百分点；合约面积均值增至8574.16万平方米，同比增长11.59%，也呈现出明显的放缓迹象。

中指研究院方面分析认为，房地产市场环境变化等因素影响下，物业管理行业管理规模增速放缓，已经告别高速增长时代，“规模为王”的高速扩张战略不再成为市场主流，物企并购愈加审慎，同时正谋求独立化发展，更加重视品牌建设以及创新服务理念、服务对象及服务模式等。

实际上，2022年上半年物业管理行业规模增速已出现放缓迹象。

中指研究院数据显示，2022年上半年，港股上市物企在管面积均值约1.16亿平方米，同比增长26.98%；合约面积均值约1.77亿平方米，同比增长16.61%。上一年同期港股上市物企在管面积、合约面

积同比增速分别为38%、27%；2021年全年港股上市物企的在管面积、合约面积同比增速则分别为44.3%、37.6%。

克而瑞物管数据也显示，2021年，上市物企在管面积同比增速为47.84%，2022年上半年，这一增速已降到29.44%；营收同比增速也从2021年的44%降到了2022年上半年的27.9%。

“随着市场环境的不断演变，未来企业扩规模仍将持续，但行业整体增速将有所放缓。”牛晓娟认为，今年物企可能将聚焦于服务品质提升、单盘盈利能力建设和品牌价值提升三大维度实现规模增长的提质增效，同时收并购主体相互认识更加深刻，并购更谨慎，性价比、业务的协同性、布局的互补性、投后管理和长期盈利能力等多个方面都被考虑在内，整体趋于理性。

“上市物业企业要摆脱关联方依赖，需要在多个方面提升能力。”黄立冲认为，物企谋求独立发展，首先要建立完善的财务管理体系，加强财务风险控制和预警，确保企业的独立经营。其次在战略规划和运营管理方面，需要提升企业的专业能力和管理水平，以增强竞争优势；加强对市场和行业的了解，及时调整战略和业务模式，以适应市场变化和客户需求；并要加强管理和技术人才引进、培养和管理，提高企业核心竞争力和创新能力。

交易减少

物企上市潮与并购潮是此前行业高频词，多位分析人士指出，此前物企并购潮与行业发展阶段以及企业拓展规模诉求等方面因素有关。

“物业是房地产行业中的高毛利板块之一，属于优质资产。”农文旅产业振兴研究院常务副院长袁帅认为，前些年物业行业对并购保持热衷，主要原因是行业的市场格局仍较为分散且竞争较大，扩规模、提高市场占有率，仍是物企重要的诉求之一，同时基础物业服务仍是物企营收主要来源，管理规模是影响企业收益的重要指标，而收并购是企业快速提高管理规模的

重要方式。

“此前物企‘现金奶牛’以及房地产企业转型等特性加持下，叠加提升居民居住生活服务配套政策支持与市场环境等因素，导致物企并购在前几年颇为热闹。”广东住建政策研究中心研究员李宇嘉则认为，近年来市场环境变化下，资本市场明显冷静了许多，物企对收并购态度也趋向谨慎。

但自2022年以来，上市物企声势浩大的并购潮已渐成历史。

中指研究院数据显示，2022年上半年物企累计并购31项，交易金额约为106.3亿元；2021年，上市物企披露77

项收购事件，累计披露金额362.5亿元，相比之下，2022年上半年物企并购交易金额已较2021年缩减70.8%。

今年前5个月，上市物企共披露6笔收并购事件，涉及交易金额不足3.6亿元。而在去年同期，上市物企披露的收并购案例涉及交易金额超70亿元，再上一年同期则超100亿元。

同时，上市物企叫停此前发布的收并购计划也时有发生。不久前，新大正发布公告称终止此前发布的近8亿元的股权收购计划；再之前，华润万象生活、宝龙商业、金科服务、世茂服务等多家上市物企也曾相继叫停

此前发布的收并购计划。

此外，上市物企收购目标愈发明晰，今年来上市物企披露的收并购事件中，大宗交易已较为少见。在宣布终止上述近8亿元收购计划后，新大正转而收购了两家市政环卫公司，总交易金额约0.72亿元。

“从收购事件来看，2022年上半年物企的收并购案例以强化多元业态业务能力及业务规模有质增长为主，趋于理性。”中指研究院物业事业部总经理牛晓娟指出，2022年，物管行业单项并购金额超过10亿元的案例只有4宗，大宗交易明显减少，且交易趋于理性。

能力。

“摆脱关联方依赖可以为上市物业企业创造更多的商业机会，例如在资源整合方面实现更好的发展。”黄立冲则认为，摆脱关联方依赖能够鼓励上市物业企业注重自身的核心业务和能力建设，提高自身的竞争力，在市场上占据更有利的地位；同时降低企业的风险水平，提升公司的稳定性和长期发展能力等。

独立发展

在收并购趋紧的同时，进一步摆脱关联方依赖，谋求独立发展也成为多家上市物企的共同诉求。

早在2022年上半年，关联方输送的在管面积占比已出现下降迹象。中指研究院数据显示，2022年上半年，港股上市物业企业关联方输送在管面积占比约为40%，同比下降约7个百分点；2021年上半年至2022年上半年期间，上市物企新增平均在管面积约2519.6万平方

米，其中1839.4万平方米来自第三方，占比约73%，680.2万平方米来自地产关联方，占比仅为27%。

除第三方拓展规模增长外，不少上市物企还通过引入外部投资、调整董事会架构等方式加强独立发展。多位分析人士认为，谋求独立发展能够为市场传递积极信号，抢先布局独立化发展的物企能够获得资本市场青睐、企业外拓能力提升等优势。