

# 北京二手房6月反弹明显 新房仍承压

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

6月29日—30日这个周末，北京房产经纪人张峰(化名)忙着给不同类型的客户打电话，“其中有一些客户早已看好房子，观望有一阵儿了。”

在这个周末，北京二手房住宅网签出现了罕见的高成交情况，6月30日一天，住宅网签高达864套。

据中原地产数据，6月29日、30日两天，北京二手房实际成交分别为900套、1100套，市场再次回到周末两天2000套的成交量。

交易市场的变化得益于6月26日北京出台的楼市优化政策。

## 6月二手房成交量同比上涨三成

今年6月是近几年来第一次出现环比仍在上涨的情况。

北京住建委网签数据显示，6月北京二手房网签量为14987套，环比5月上漲11.99%，同比上漲29.12%。6月份的二手房成交量，创下自去年3月以来15个月的新高。

据了解，往年二手房市场成交高峰一般在3月份，随后4、5月份走向平稳。而今年6月份是近几年来第一次出现环比仍在上涨的情况。

据中原地产研究院首席分析师张大伟介绍，周末成交量上涨主要是之前的部分网签为了符合新政策的房贷利率，重新进行了网签。

经纪人张峰告诉记者，此前楼市“5·17”政策后，北京市场尚未跟进细则，不少客户仍在观望，普遍认为后期房贷利率还会下调。另外，这次首付比例降低后，确实给了一些刚需群体“上车”的机会。

据北京链家研究院分析师冷会介绍，“6·26”政策出台后，6月27日至30日，北京链家二手住房签约量较政策出台前的6月20日至23日增长12.2%，新增客源量增长11.0%，带着量总体持平，说

自“5·17”楼市新政落地后，各地纷纷跟进出台细则，在广州、深圳、上海相继降首付、降利率、放宽限购条件后，北京也在6月26日发布楼市优化措施。

《中国经营报》记者采访了解到，在持续的“以价换量”下，6月北京二手房网签量环比上涨11.99%，同比上涨29.12%，创下一年多来的新高。

新房市场方面，“6·26”政策后4天内的成交套数在整个6月份中占比近30%。

不过，业内认为，从政策力度来看，本次北京市限购政策尚未作出调整，仅靠降低首付，对于扩大购房需求影响有限，未来依然有优化空间和预期。

明该政策对存量购房需求的决策和潜在购房需求的释放都有积极作用。从各城区情况看，西城、海淀、亦庄经济技术开发区、朝阳、昌平等产业和人口相对密集的区域由于需求基础较好，成交量增长较为明显。

张大伟表示，北京6月实际二手房成交了1.7万套左右，核心原因还是“5·17”政策的影响。“虽然北京一直到6月26日才落地‘5·17’政策，但对于首付和利率的降低市场已经有预期，这种情况下，5月下半月开始，成交量一直稳定上行，维持在高位。”

实际上，6月26日出台的政策是北京从2023年9月以来9个月时间里的第9次楼市政策优化。

从价格方面来看，二手房“以价换量”的情况从去年下半年一直持续至今。

不过记者了解到，二手房议价空间有所缩小。多位经纪人表示，此前很多看房客户“砍价”时都是四五十万元起步，自5月下旬以来，业主对于价格让步空间已在缩减。

## 新房持续“以价换量”

今年以来，北京新房售价低于销售指导价已十分普遍。

与成交量上升的二手房市场相比，目前北京新房市场则面临较大去化压力。中指研究院数据显示，5月份北京新房成交3207套，同比下降38.6%。6月1日—25日，新房成交2512套，日均环比5月同期下降2.9%，与去年同期相比下降46.6%。

“6·26”政策之后的首个周末，记者在顺义老城区的新房项目璞瑅润府内看到，前来咨询、看房的人较多。据了解，该项目户型为105—188平方米的三、四居，总户数为831户，6至11层为纯洋房。

置业顾问表示，项目的客户主要为居住在顺义区的改善型群体。在当天的售楼处现场，记者看到，很多以家庭为单位的客户正在由置业顾问带领着签约。“这两天签约的客户都是前期已经看过房子，但对于房贷利率有些犹豫，现在降了之后觉得没必要再等了，至于首付比例，大家还是能多交就多交。”

该项目地块为去年7月份由首开和华润联合竞得，于去年12月入市，销售指导价4.6万元/平方米。不过，置业顾问当天表示，开发商为了年中冲刺业绩会给出一些折扣，优惠后每平方米单价在4万元左右。北京住建委官网显示，该项目已签约的房源成交均价为38788元/平方米，约为指导价的84%。

业内人士介绍，北京的销售指导价在房价快速上涨时出台，最初的目的对新房销售价格进行限制，销售指导价为最高限价。在销售指导价范围内，企业可以根据市场情况定价。

实际上，今年以来，北京新房售价低于销售指导价已十分普遍。

以上述顺义区为例，与璞瑅润府同属于顺义老城区板块的龙湖御湖境二期于去年9月入市，销

售指导价为4.6万元/平方米，目前网签均价44565元/平方米。售楼处置业顾问则表示，目前优惠之后每平方米单价在4.2万—4.3万元。同期，项目周边有二手房挂牌单价甚至低于2.5万元/平方米。

而在更受朝阳、昌平等外溢客群青睐的后沙峪板块，实际销售价格低于指导价也十分普遍。建发·观云于去年9月底入市，期房销售指导价为5.8万元/平方米，现房销售指导价为6万元/平方米，目前网签均价为55401元/平方米，而6月30日记者在售楼处走访时，置业顾问表示，开发商为了年中冲刺业绩给出的特价房源单价在5.2万—5.3万元/平方米。

另外，璟上兰园于去年11月底入市，期房和现房销售指导价与建发·观云一致，目前网签均价为49261元/平方米，而置业顾问给出的折扣价则为4.6万元/平方米上下。

受新入市项目降价影响，区域内尚未清盘的项目也开启了折扣。在走访中，记者了解到，于2021年入市的光和瑞府项目目前仅剩尾盘，置业顾问表示优惠后单价为每平方米5.2万—5.3万元，一套132平方米的房子折后总价约690万元，如果能在6月30日之前交10%首付款草签，还可以再给出1到2个点的折扣。而项目销售指导价为6.2万/平方米。同期，上述后沙峪板块几个项目周边的二手房挂牌单价有不少已低于4万元/平方米。

张大伟表示，目前新房市场仍在“以价换量”。尤其是6月份，开发商为了冲刺年中业绩，部分新盘价格变动明显，特别是南城四环以外区域，出现了不少特价房，降价幅度能达到15%到20%，每平方米降幅将近1万元。“但‘4·30’新政后，五环外成交除



6月30日，北京跟进出台楼市“5·17”政策细则后首个周末，顺义某改善型新盘售楼处内，客户前来看房或签约。

北五环少数项目外，其他多数均没有明显变化。”

除了在价格上作出调整外，北京当前在售的新房项目普遍在产品打造、得房率上明显提升，实际上拉低了每平方米的价格。

在璞瑅润府售楼处样板间内，记者看到，几种不同户型的阳台设计吸引了诸多看房人的兴趣。据置业顾问介绍，项目105、123、136平方米的房源原本的得房率为80%—83%，但房间客厅及主卧的阳台为半封闭式的设计，面积全部算作赠送，再加上部分飘窗的赠送面积，实际得房率可达到97%以上。164平方米的户型原本得房率85%左右，加上拓展空间后得房率可达100%。

据了解，在这种设计中，赠送的阳台面积在房屋设计报批时为“防火挑檐”，但开发商会在后期建造时采用半封闭式处理，“有的客户觉得不安全的话，可以自己加个电动窗帘，这样阳台就变得非常实用。”置业顾问表示。

记者走访了解到，超高的得房率在如今的顺义区乃至整个北京新盘中并不少见，尤其是自去

年以来新入市的项目。比如建发·观云·璟上兰园，与璞瑅润府一样，均将“防火挑檐”设计为半封闭式的阳台，以增加实际得房率。

中指研究院监测数据显示，北京6月新房成交3870套，成交面积47.99万平方米。其中6月24日至30日新房成交套数1665套，成交面积22.27万平方米。新政发布之后的6月27日至6月30日成交套数为1224套，成交面积16.39万平方米，从成交套数来看，“6·26”政策后成交量在整个6月份中占比近30%。

从政策力度来看，本次北京市限购政策尚未作出调整，业内认为未来依然有优化空间和预期，下半年随着核心城市政策效果逐渐显现，全国市场也有望逐渐筑底企稳。

“这次主要是降利率，首付从30%降到20%，总价高于500万元的，现在大部分人也不会选择满贷，所以降低首付影响不大，这次政策对于扩大需求量基数影响不算大，如果限购放开一些，比现在的政策影响要大。”经纪人张峰这样说道。

# 经发物业上市股价即“跳水” 业务依赖大股东

本报记者 王登海 西安报道

7月3日，西安经发物业股份有限公司(以下简称“经发物业”，1354.HK)在港交所上市，成为陕西物业第一股。

《中国经营报》记者观察到，经发物业是西安成长起来的一家地方性国有物业企业，目前公司的业务范围已经拓展到了西安、铜川、韩城和石河子4个地区，此次公司上市募资的主要用途就是收购其他物业公司进行业务拓展。

经发物业依托西安经开区的资源，近年来在管建筑面积和项目数量方面均实现了增长，营业收入和净利润也呈现出稳健上升趋势。

然而，上市之后的经发物业并未受到资本市场追捧，反而是上市首日股价跌幅就超过11%，次日股价再次下跌，跌幅超过17%，截至7月5日股市收盘，其股价已经从发行价每股7.5港元跌至每股5.86港元，市值缩水至3.9亿港元。

对于股价下行以及毛利率率下降等问题，记者致电经发物业，对方称不接受采访，随即挂断电话。

## 募资扩张

经发物业是在西安成长起来的一家区域性地方国有物业企业，公司成立于2000年，隶属于西安经济技术开发区经发集团。

近几年来，经发物业发展迅速，根据公司披露的信息，截至2021年年末、2022年年末、2023年年末，经发物业在管建筑面积分别为1080万平方米、1320万平方米、1460万平方米，复合年增长率为16.0%，在管项目数量从2021年的98个增加至2023年的148个，

## 较依赖政府资源

经发物业依托西安经开区的资源，政务类服务尤为突出，成为其收入的主要来源。

招股书显示，经发物业在上市前的股东架构中，经发集团、经发控股是经发物业的控股股东，而经发集团背后是西安经开区管委会，西安经开区管委会通过经发控股持股7.5%、通过经发集团持股67.5%；其他公众股东持股25%。

因此，在经发物业城市服务、住宅物业管理服务和商业物业管理

## 毛利下降

值得一提的是，近三年来，经发物业的毛利率率不断下降，2021年、2022年、2023年，经发物业的整体毛利率率分别为14.5%、14.3%、13.7%。

经发物业表示，公司的整体毛利率率受到城市服务、住宅物业管理服务及商业物业管理服务三条业务线的共同影响。

不过，城市服务作为经发物业最主要的收入来源，其毛利率却低

2021—2023年复合增速达22.89%，保持稳定增长。

从营业收入及盈利能力来看，2021年、2022年、2023年，经发物业的营业收入分别为5.94亿元、7.07亿元、8.63亿元，复合年增长率为20.5%；净利润分别为0.32亿元、0.38亿元、0.50亿元，复合年增长率为28.0%，整体呈持续增长趋势。

不过，虽然经发物业表示，公司的业务范围已经拓展到了西安、

铜川、韩城及石河子4个城市，但是，西安市场仍仍是经发物业最主要的收入来源。数据显示，2021年、2022年、2023年，来自西安的收入分别为5.9亿元、6.94亿元、8.4亿元，分别占总收益的99.3%、98.2%及97.4%。

因此，经发物业此次募资的主要用途就是通过收购其他物业管理公司进行扩张。此次上市，经发物业全球发售1666.68万股H股，每股发售价为7.50港元，募集资金总额

约1.25亿港元，所得款项净额约9047万港元。

从募集资金用途来看，经发物业计划约53.8%用于选择性收购其他物业管理公司，约20.6%用于将汽油车替换成新能源汽车以降低城市服务成本，约10.5%用于进一步开发智慧物业管理系统，约5.1%用于从多样化渠道招聘人才，约10%用于一般业务用途及运营资金以满足预期有机增长及服务多样化。

2022年、2023年，经发物业向西安经开区管委会提供服务产生的收益分别为2.02亿元、2.25亿元、2.33亿元，分别占总收益的33.9%、31.8%、27.1%。同期，经发物业向经发控股集团提供服务产生的收益分别为0.45亿元、0.53亿元、0.54亿元，分别占总收益的7.6%、7.4%、6.2%。

不仅是城市服务业务，经发物业的其他业务也较依赖经发控股集团。经发物业披露，2021年、2022年、2023年，经发物业向西安经开区管委会提供的服务，于2021年、2022年、2023年，向西安经开区管委会提供城市服务的收益分别为1.94亿元、2.18亿元、2.24亿元，分别占城市服务总收益的56.7%、53.1%、42.7%。

此外，招股书还显示，西安经开区管委会一直是经发物业单一的最大客户，第二大客户是经发控股集团。而公司的大部分收益也来自向二者提供服务，2021年、

2022年、2023年，经发物业向西安经开区管委会提供服务产生的收益分别为2.02亿元、2.25亿元、2.33亿元，分别占总收益的33.9%、31.8%、27.1%。

同期，经发物业向经发控股集团提供服务产生的收益分别为0.45亿元、0.53亿元、0.54亿元，分别占总收益的7.6%、7.4%、6.2%。

不仅是城市服务业务，经发物业的其他业务也较依赖经发控股集团。经发物业披露，2021年、2022年、2023年，经发物业向西安经开区管委会提供的服务，于2021年、2022年、2023年，向西安经开区管委会提供城市服务的收益分别为1.94亿元、2.18亿元、2.24亿元，分别占城市服务总收益的56.7%、53.1%、42.7%。

此外，招股书还显示，西安经开区管委会一直是经发物业单一的最大客户，第二大客户是经发控股集团。而公司的大部分收益也来自向二者提供服务，2021年、

2022年、2023年，经发物业向西安经开区管委会提供的服务，于2021年、2022年、2023年，向西安经开区管委会提供城市服务的收益分别为1.94亿元、2.18亿元、2.24亿元，分别占城市服务总收益的56.7%、53.1%、42.7%。

此外，招股书还显示，西安经开区管委会一直是经发物业单一的最大客户，第二大客户是经发控股集团。而公司的大部分收益也来自向二者提供服务，2021年、

不难看出，选择性收购其他物业公司是经发物业此次募集资金最主要的用途之一，按照公司披露的信息，公司计划使用0.57亿港元，约占募资款项的53.8%，用来收购其他物业公司。

不过，目前经发物业并没有确定任何收购或投资目标。经发物业表示，当前市场上有超过100家物业管理公司符合公司的收购目标，这些目标公司足够经发物业扩张计划。

年、2023年，经发控股集团的所有新建物业均交付予经发物业管理。截至2023年12月31日，经发物业总建筑面积为550万平方米的30项在管物业由经发控股集团开发，占公司在管总建筑面积为38.0%。

2021年、2022年、2023年，经发物业向经发控股集团开发的物业提供住宅及商业物业管理服务产生的收益分别为1.86亿元、2.00亿元、2.08亿元，分别占同期住宅及商业物业管理服务所产生的总收益的74.1%、67.8%、62.4%。

而对于住宅物业而言，经发物业认为，部分亏损项目为安置房项目，这些项目收取相对较低的住宅物业管理服务费，且向上调整服务费的空间有限，在部分亏损项目的早期阶段，出租率通常较低，导致收入不足以覆盖成本。

而商业物业亏损，主要是在部分亏损项目的早期阶段产生了较高的成本。