

开发商去化压力大 北京商住房地产市场存乱象

□本报记者 董添



新华社图片

近日,中国证券报记者对北京商住房地产市场实地走访发现,北京地区商住市场面临较大去化压力,新楼盘存在违规销售的问题,有的项目承诺可以分期付款。

宣称可以贷款

中国证券报记者走访发现,为了尽快实现销售,有的商办、写字楼项目直接采取整栋、整层出售方式,目标直指上市公司及大型央企、国企。为获得这部分客户群体的青睐,很多项目承诺可以做银行按揭贷款。

“限购政策后建设的商住项目,为了向商业用途倾斜,限定了最小销售单元,一般是500平方米起步。这意味着一个客户至少要购买500平方米。与其切割销售,不如整栋出售。而且如果切割出售,可能面临长时间难以清盘的局面。”位于丰台区某商办销售负责人对中国证券报记者表示,“项目毕竟在北京四环以内,一些国企混改后旗下子公司独立出去购买办公楼的需求大。”

当问及项目的付款方式时,上述销售负责人指出,“前期只需要交50%的首付就能走网签,项目可正常贷款。我们会把几个银行的支行负责人聚在一起,供购买商办、写字楼的企业客户挑选。”

当中国证券报记者询问这种操作是否符合限购规定时,该负责人的回答含糊其辞,“我们的客户都是央企、国企以及民企类上市

公司,银行对这类客户会有一定政策倾斜。我去年在公司的其他项目做销售主管,也是贷款进行出售。项目当时是切割成1000平米一个销售单位,只要购买方符合银行贷款资质,可以正常贷款。”

中原地产首席分析师张大伟指出,这类贷款不可能是按揭。限购政策不仅仅针对个人购房者,还针对企业购房者。这种操作可能是抵押贷,也就是先付50%首付,再付剩余的50%,然后银行进行抵押操作。这是一种营销手段。

除了整栋销售,中国证券报记者调查发现,分割出售的商住房也存在宣传可以正常贷款购买的问题。

以位于丰台科技园附近某个已经建成的商住房楼盘为例,该项目宣称,可以正常贷款销售。楼盘销售人员对中国证券报记者介绍,“我们属于国企类房地产企业,和民营房企不一样。民营房企的项目不能正常贷款,我们的项目可以。这类贷款需要房地产项目方配合银行做贷款,情况不一样。”

分期付款销售

中国证券报记者走访了几家大型民营房

企在北京建设的商住房项目,发现这些项目确实没有出现上述首付贷款的情形。但这些项目不少宣称可以分期付款,有的项目分期付款周期高达几年之久。

以位于大兴区某头部开发商开发的项目为例,该项目宣称,首笔订金只需要2万元,三个月之内交齐20%的房款,半年之内交50%的房款,三年之内交齐全部房款即可。

“只有交完全部房款才能进行网签。之所以允许客户跨这么长时间付房款、过户,是因为项目存在整体抵押,解除抵押也要两年多时间。”上述楼盘销售人员对中国证券报记者表示,“限购政策颁布后,新房商办项目只能由公司购买。个人客户想买这个项目,正好可以在这段时间注册公司。”

当中国证券报记者问及不能网签是否可以正常入住时,上述销售人员称,不能以业主的方式入住。如果有特殊需要,可以先签一份租房合同,以租房的形式入住,然后等正常网签。

中国证券报记者观察到,这类商住房无论从户型设计还是内部装修,都和普通住宅基本没有区别。有的商住房直接宣称,是民水、民电配置,客厅、卧室、盥洗室、厨房等一应俱全,都是仿照民宅进行整体布局。

抵押贷款超房屋总价

中国证券报记者调研发现,商住项目的二手房价格远低于2017年高点,但仍然存在难以销售的问题。

究其原因,很多二手房源业主在最初购买时,进行过公积金、商业贷款,且贷款比例较高。2017年后,在商住房限购的情况下,价格大幅下降。目前二手房销售总价已远低于银行贷款额。

有的商住房业主在购买后,还在非银行机构进行了抵押贷款。“有的小金融机构可以把抵押贷款比例做得很高。比如2017年之前,100万的房子,抵押可以贷出7成房款,当然利息较高。有的房子目前只值50万元,而背后的抵押有70万元。接盘这些房子,先要拿出70多万元还给金融抵押机构,解除抵押后才能销售。但这些业主如果有钱解除抵押,就不会卖房了。因此,要么购房者掏70万帮助业主解除抵押,要么中介机构走过桥资金帮助业主解除抵押。无论是哪种情况风险都很大。一旦业主跑路,这笔损失谁来弥补?所以这类房子一直不好卖。”多位资深二手房中介销售人员对中国证券报记者表示。

房企拿地变局:

“绿增” “红降” 核心都市圈受青睐

□本报记者 张军

临近年底,多个城市土地供应提速。在“三道红线”叠加偿债的压力下,房企拿地逻辑生变,“绿档”房企继续把握窗口期拿地回补土储,“红档”房企减少出手慎投资。

从房企拿地区域情况看,集中度继续提升。50强房企11月新增拿地建筑面积的53%位于30个城市,而50强房企今年以来拿地TOP10城市的建筑面积占总投资建筑面积的25%,房企青睐在核心都市圈拿地。

哪些房企在拿地

中指研究院数据显示,11月全国300个城市土地供应面积13157万平方米,环比增长8%;成交面积8001万平方米,环比下降27%;出让金额4209亿元,环比下降15%。在“三道红线”及年底偿债等压力下,房企拿地热情已多月下降。

土地市场整体“降温”,哪些房企在拿地?“三道红线”包括剔除预收款后的资产负债率大于70%、净负债率大于100%、现金短债比小于1倍。“三道红线”根据房企“踩线”情况进行划档,将对房企有息债务规模进行差异化管控。

根据“踩线”数量,房企被分为“红橙黄绿”四档。“未踩线”的为绿档,“踩一道线”的

为黄档,“踩两道线”的为橙档,“踩三道线”的为红档。

平安证券研报显示,10月红档、橙档、黄档、绿档房企的拿地与销售金额之比分别为18.6%、23.8%、27.2%、46.8%,连续2个月保持该趋势。绿档房企连续3个月超过40%,红档房企连续2个月低于20%。同时,房企整体拿地溢价率也符合“绿增”“红降”规律。10月仅绿档房企拿地与销售金额之比逆市增长。值得注意的是,50强房企拿地与销售金额之比自7月开始保持下行态势,4月-7月均超过35%,10月为26.9%。

中海以44.34亿元摘得广州市海珠区南洲板块一住宅用地,溢价率为26.18%。万科以80.77%的溢价率摘得江苏南通海门区一商住用地。若以上述划档口径分类,国泰君安研报显示,中海属绿档房企,万科仅“踩线一条”。

平安证券认为,随着销售难度加大、行业监管趋严,土地市场或以稳为主并缓慢降温。在“三道红线”实施前,预计绿档房企将积极把握拿地窗口期;红档房企受降杠杆制约,拿地或维持谨慎态势。

合作开发寻求高效

多元化成为减少拿地开支的一个途径,房企间联合拿地、合作开发案例有所增加。

阳光城与卓越联合体日前10.84亿元摘得江苏南通市一宗国有建设用地。深圳前海一地

块吸引了13家企业。其中,8家企业组成3个联合体,卓越联合佳兆业,金地、电建、华润联合前海投控,招商联合TCL,最终金地、电建、华润和前海投控联合体以81.51亿元,45%的溢价率竞得该地块。

“十四五规划建议首次提及‘推动金融、房地产同实体经济均衡发展’,结合近期政策,房地产行业金融审慎管理或将常态化。在这种情况下,房企合作拿地可更高效利用资金。”中泰国际房地产行业分析师刘洁琦告诉中国证券报记者。

中指研究院企业研究总监李建桥认为,“房地产融资监管趋严,行业利润率下行,资金面愈发显得重要。房企合作拿地,一方面可共同分担投资资金并分摊风险,以更少的资金撬动更多资源;另一方面,在热点城市通过合作竞标,可避免因土地稀缺导致的房企间激烈竞争,降低拿地成本。”

除了联合拿地,合作开发也为房企所青睐。如新湖中宝日前将所持一项目公司35%股权转让给融创中国,该项目公司旗下主要资产便是土储资源,涉及土地使用权面积合计67万平方米,规划计容总建筑面积不超过142.4万平方米。

对于股权转让原因,新湖中宝在公告中称,进一步发挥各自品牌、土储、资金方面优势,双方拟就公司正在开发的温州西湾项目开展合作。

克而瑞地产研究中心预计,明年二、三季度房企投资将逐步企稳、城市选择趋同,催生房企

合作拿地集中度走高。房企之间合作拿地或成未来投资主流方式。

哪些地区受青睐

投资逻辑生变,房企会更加青睐哪些地区的投资机会?

克而瑞地产研究中心统计数据显示,11月50强房企新增拿地建面的53%位于30个城市。今年以来,50强房企拿地TOP10城市的建筑面积占总投资的25%。2018年-2020年,50强房企拿地TOP20城市中以重庆、武汉、成都、西安、长沙、杭州等城市为主。随着市场持续分化,这类城市仍将稳坐核心地位,成为房企投资的首选城市。

金辉控股执行总裁陈朝荣日前表示,都市圈未来对人口吸引力将具备一定优势,会是未来新房市场进行结构分配的重点区域,房企布局的动力和区域内市场竞争都将加大。布局都市圈将是公司的一个重要方向。

“十四五”规划建议提出,优化行政区划设置,发挥中心城市和城市群带动作用,建设现代化都市圈。加快建设交通强国,完善综合运输大通道、综合交通枢纽和物流网络,加快城市群和都市圈轨道交通网络化,提高农村和边境地区交通通达深度。

刘洁琦认为,房企未来投资会更倾向于产业结构好、人口流入的核心都市圈城市。

百强房企

11月销售业绩超预期

□本报记者 董添

多家房企披露了11月份销售业绩。房企的合约销售额及合约建筑面积同比增长幅度均较高。有的房企前11个月销售金额已超过2019年全年。11月份房企销售额同比增幅达20%,整体销售超预期。

销售业绩不俗

机构数据显示,前11个月TOP100房企实现全口径总销售额11.52万亿元,同比增长10.7%,累计增幅较1-10月扩大1.1个百分点。11月TOP100房企总销售额1.32万亿元,与10月份基本持平,同比增速维持高位。

房天下指出,前11个月销售额超千亿房企32家,较去年同期增加5家;超百亿房企157家。TOP100房企权益销售额均值为845.7亿元,权益销售面积均值为632.6万平方米。TOP100门槛值为270亿元。其中,TOP3房企门槛值为6025亿元,较上年增长4.9%;TOP10房企门槛值为2454.6亿元,较上年增长8.6%;TOP30房企门槛值为1083亿元,较上年增长9.9%;TOP50房企及TOP100房企门槛值分别为720.0亿元、270.0亿元,同比分别增长14.5%和9.9%。

11月30日晚,佳兆业集团、中国金茂等房企披露了前11月销售业绩。

11月,佳兆业集团录得125.3亿元合约销售,按年增长约4.4%。合约建筑面积约7.12万平方米,按年增长约16.2%。2020年前11月,佳兆业集团总签约销售额约为902.16亿元,总合约建筑面积约为521.41万平方米,同比分别增长20.1%及27.6%。前11个月的平均售价约为每平方米17302元,较2019年同期下降约5.9%。

部分房企前11个月销售额已经超过2019年全年。11月,中国金茂取得签约销售金额199.8亿元,签约销售建筑面积约76.99万平方米。2020年前11个月,中国金茂累计取得签约销售金额2003亿元,累计签约销售建筑面积约1017.47万平方米。截至2020年11月30日,公司录得已认购(未签约)物业销售金额共计102.91亿元。

中国金茂2019年合同销售额为1608.06亿元,同比增长25.63%,创历史新高;累计签约销售建筑面积约748.44万平方米。

缓解融资压力

业内人士指出,百强房企11月销售保持强劲势头,可以借此缓解融资端的压力。

机构数据显示,前11月房企境内外债券融资约11291亿元,同比微增0.8%,增幅较2019年同期收窄17.4个百分点。2020年前11月融资规模占2019年的95.6%,预计2020年房企债券融资规模保持增长,但增速明显回落。

从融资结构看,11月境外融资共发行18笔,融资规模约280亿元,环比减少15.7%,同比减少52.9%,下降幅度较大;11月境外债券融资占比约34%,较上月下降14个百分点,境外债市低迷。境内共发行66笔债券融资,较上月增加19笔,11月境内融资规模环比增长54.3%,同比增长18.9%。

从票面利率看,融资成本加速上涨,债券利率分化明显。机构数据显示,11月份,境内债券融资平均票面利率为4.89%,较上月增加0.13个百分点。自8月以来境内融资成本保持上升,且在11月呈加速上涨趋势。11月份,境外债券融资平均票面利率为8.04%,较上月大幅增长。境外债券成本分化较大,头部房企旭辉控股、正荣地产平均票面利率维持在5.25%至5.45%的较低区间,而阳光集团与景瑞控股等中小规模房企11月发行境外债券票面利率处于11.88%至14.5%的区间。

推盘量维持高位

展望未来,多家机构指出,楼市调控依然严格,地方政府将在“三稳”目标的政策导向下,继续深化因城施策,保障房地产市场平稳健康发展。房企在全年销售目标压力下,推盘积极性依然较高,降价促销、抢救业绩促回款仍将持续。

从房企拿地动作看,近期大型房企依然较积极。12月1日,中交地产以总价12.7亿元竞得南京栖霞山居住用地,楼面价为15232元/平方米。该地块位于欢乐大道附近,周边有华侨城欢乐谷、华侨城翡翠天域花园一期等项目,地块性质为居住用地,出让面积合计约3.33万平方米,容积率为2.5,上市毛坯房最高限价为2.45万元/平方米。

中原地产首席分析师张大伟认为,资金相对宽松,房企拿地积极性在提高,多地再次出现高价率土地成交,土地市场热度提升,部分城市土地价格达到历史高点。

据机构预计,2021年到期债务规模(未含2021年末未发行的超短期债券)达12448亿元,同比增长36%。房企偿债压力继续攀升。按照近五年房企债券融资发行周期推算,房企债券融资到期债务压力实质性下降仍需3-5年时间。

冲刺年度业绩 房企供货力度料加大

□本报记者 王舒婷

2020年收官在即,房企在为交出一份靓丽业绩做最后冲刺。

克而瑞研究中心近日发布的数据显示,截至11月末,2020年已有超6成房企的目标完成率达90%以上。其中,恒大、金茂、滨江、越秀、时代5家房企在本月提前完成全年目标。部分房企距既定目标仍有距离。专家表示,四季度房企加大供应和营销力度,但市场整体去化压力较大,12月仍需加紧供货、加速去化。

销售增速连降三个月

克而瑞指出,11月百强房企中超7成业绩同比提升。截至11月末,近8成房企累计业绩超过去年同期水平。具体看,11月央企销售发力,保利、中海、华润、招商表现较突出,单月业绩规模同比提升显著。其中,招商、中海的单月业绩同比增幅分别达到63%和52.4%。

易居企业集团CEO丁祖昱指出,百强房企单月增速自8月以来持续回落,截至2020年11月末,百强房企单月操盘业绩同比增长21.4%,

同比增速连续3个月下降。克而瑞数据显示,仍有近3成房企全年目标完成率在85%-90%之间,少数房企目标完成率不及85%。

“第四季度以来,市场进入供货高峰期。房企试图通过加速供货推动成交量上升,但行业去化承压的基本面尚未有明显改善,12月仍需加紧供货、加速去化、冲刺全年目标。”丁祖昱说,不排除部分房企无法完成全年目标。

年末推货力度继续加大

开源证券分析师陈鹏表示,百强房企销售

额增速高位回落,市场出现以价换量现象。具体看,11月房企销售面积同比增长26.5%,增速较上月提升13.5个百分点,但销售额同比增速较上月回落,单月呈现量升价跌的态势。从单月数据看,TOP10房企中碧桂园、恒大等房企单月销售均价同比降幅超过5%。

展望未来,克而瑞认为,年底房地产市场仍不容乐观,成交即使有所回升,幅度也将有限。

11月以来市场全面降温,购房者观望情绪愈加浓厚。中信证券首席地产产业分析师陈聪表示,未来需求侧约束不会动摇,部分企业面临去杠杆压力,积极去化库存是企业的共识。