

学区房升温带动北京二手房换房速度提升

全年成交位居全国第二 朝阳区最受关注

□本报记者 董添

朝阳区最受购房者青睐

“从最近几年北京二手房市场表现看,金九银十过后,一直到春节之前,都是二手房的成交小高峰。”多位二手房销售人员对中国证券报记者表示,“最近成交量一直很大,一方面和临近年底急售客户数量较多有关,另一方面和换房客户积极入市有关。”

上述销售人员对中国证券报记者反映,受疫情影响,出国留学数量骤减,近期北京地区学区房升温明显,直接带动北京二手房市场换房速度提升。

“学区房量价齐升,才会引发换房客户积极参与,北京地区学区房跟行情情绪比较明显。如果学区房降温,反而会引发很多家长猜测政策会变,不敢出手。”从事学区房销售多年的二手房中介人员李亮(化名)对中国证券报记者表示。

贝壳找房数据显示,2020年北京二手房市场韧性修复,全市成交量保持增长,价格继续平稳。不同区域的二手房小区呈现不同特征。其中,石景山区、朝阳区、海淀区、昌平区、西城区的多个小区内成交套数超过40套。昌平沙河、石景山古城、西城区阜成门片区的部分小区内成交套数超过60套,这就意味着,这些小区每月成交套数均值超过5套。而涨价预期中,海淀万柳、海淀五道口、昌平回龙观成为业主挂牌价格预期涨幅最高的片区。

“60平方米的小户型是成交主力。”贝壳找房相关负责人指出,“北京供应量较大的二手房小区主要集中在昌平区天通苑商圈,涨价预期较强的小区主要分布在海淀区及昌平区,议价空间比较大的则主要位于顺义、丰台等片区。购房者关注较多的地区主要分布在朝阳区,其租金回报率也是最高的。”

分区域来看,上周朝阳区成交量再度位居榜首,成交面积达到3.4万平方米,成交均价为54509元/平方米,位居第二、三位的区域分别为大兴区和昌平区,成交面积分别为2.6万平方米及2.3万平方米,这三个区域成交量占整体成交量的40%。

二手房成交额创2015年来新高

根据贝壳研究院统计计算,今年全国二手房交易金额达7.3万亿元,同比增长8.1%,创2015年以来最大值。

分城市来看,上海、北京、深圳、广州、南京、杭州、天津7个城市二手房成交额超过2000亿元。其中,上海成交额达到12028亿元,位居全国首位。北京地区成交额达到8269亿元,位居第二。深圳以5345亿元的成交额,位居第三。二手房市场区域分化较为明显。

成交套数方面,上海、北京、成都、广州、重庆、南京、天津7个城市成交套数均超过10万套。其中,上海以29.1万套的成

中国证券报记者日前调研发现,近期北京学区房升温明显,带动二手房市场换房速度提升。机构数据显示,今年北京二手房全年成交金额、成交套数分别为8269亿元和16.6万套,均位于全国第二,绝对值处于历史高位。随着成交量放大,价格也出现了一定的分化。其中,涨价预期较强的小区主要分布在海淀区及昌平区,议价空间比较大的则主要位于顺义、丰台等片区。而购房者关注较多的地区主要分布在朝阳区,其租金回报率也是最高的。

成交套数全国首位,北京以16.6万套位列其次。市场结构中,全国二手房市场的修复力度普遍好于新房,二手房成交占比普遍提升,其中北京提升约6.5个百分点。北京依旧是全国存量化程度最深的城市,二手房成交占比达72%。

新房出清周期拉长

中国证券报记者观察到,临近年末,多宗地块集中出让,为接下来的新房供应打下基础。

12月23日,北京市规划和自然资源委员会官网挂牌3宗宅地,总起始出让价100.1亿元。两宗地位于顺义新城,另外一宗地位于大兴旧宫镇,三宗地均为不限价宅地。

其中,北京市顺义区顺义新城第13街区SY00-0013-6055、6056地块二类居住用地位于顺义区新城第13街区。起始价为17.7亿元,建设面积为57208.8平方米,容积率为1.6。北京市顺义区顺义新城第13街区6060、6066、6067地块二类居住用地、6058地块商业用地、6063地块综合性商业金融服务业用地、6065地块托幼用地位于顺义区新城第13街区。北京市大兴区旧宫镇南郊农场地棚棚户区改造项目DX05-0200-0037、0038、6002等地块位于大兴区旧宫镇,起始价为42亿元,建设面积为56860.731平方米,容积率为2.4。

从地块性质看,不限价地块和限价地块均有出让。12月14日,北京两宗地块集



中出让,总起始价为51.39亿元。其中,北京市朝阳区东坝东南一期土地储备项目1104-611地块,位于朝阳区东坝乡,建设用地面积为2.66万平方米,规划建设面积≤74507平方米,土地用途为R2二类居住用地,起始价33.84亿元。土地出让文件显示,本次出让宗地中商品住房销售均价不超过7.1万元/平方米,且最高销售单价不得超过7.8万元/平方米。北京市石景山区中关村科技园石景山园北Ⅱ区西井地块土地一级开发项目1606-034地块位于石景山区苹果园地区,建设用地面积为2.87万平方米,规划建设面积≤114706.512平方米,土地用途为B1商业用地,起始价为17.55亿元。该地块为不限价地块。

“出让地块增加,未来新房供应有望得到保障,对二手房市场来说,可以起到平抑作用,避免价格过快上涨,对一些远

离市区的次新二手房有一定冲击。”多位市场观察人士对中国证券报记者表示。

新房市场方面,供应量整体保持高位。贝壳找房数据显示,上周(12月13日至12月19日)北京地区共发布预售证15个,新增供应面积31万平方米,环比下降39%,原因主要是由于临近年末基数较高。实际上,新增供应面积已经高于近3个月均值的41%。其中,海淀区供应量最高,达到19.4万平方米,占整体供应量的62%。

根据贝壳研究院统计计算,按照近8周成交速度计算,当前存量出清周期持续稳定在17个月。从近期供求情况来看,自11月中旬起供应量开始逐步回升,但从成交数据来看,这部分新增供应房源的去化面积仅为8.4%,未来新房市场存量充足。随着年初成交量的回落,预计出清周期将有所拉长。

租赁市场引发多方关注 多地发文强化规范

□本报记者 董添

租房市场日前备受关注。一方面,以北京为代表的部分地区发文规范租赁市场,提前控制租赁市场可能存在的风险点。另一方面,苏州等部分地区则采取租房落户型的形式,悄然加入“抢人大战”,引发市场热议。业内人士指出,刚刚结束的中央经济工作会议频繁提到租房市场规范和发展问题,2021年,租赁市场关注度有望持续提升。

多地强化规范

12月24日,北京市住房和城乡建设委员会、北京市公安局、北京市互联网信息办公室、北京市文化和旅游局联合发布《关于规范管理短租住房的通知》(简称《通知》)。《通知》明确,北京市短租住房按区域实行差异化管理,首都功能核心区、中心城区禁止经营短租住房。允许经营短租房的区域,小区业主将住宅对外短租经营的,需符合本小区管理规约,无管理规约的应当取得业主委员会、物业管理委员会书面同意或取得本栋楼内其他业主的书面同意。《通知》自2021年2月1日起施行。据了解,短租住房是指利用本市国有土地上的居住小区内的住房,按日或者小时收费,提供住宿休息服务的经营场所。也就是说,这里所指的短租房限定为人们通常所说的有物业管理的居住小区,乡村民宿和城市四合院并不包含在此范围内。值得注意的是,《通知》还对入住人员进行了规范。短租房出租人、短租房经营者将房屋出租给无身份证件的人或未接

规定登记相关信息的,由公安等有关部门依照《中华人民共和国治安管理处罚法》《中华人民共和国反恐怖主义法》的相关规定处罚;互联网平台未要求房源发布者提供真实身份信息或者不提供真实身份信息的有关部门提供相关服务的,由公安、网信等有关部门依照《中华人民共和国网络安全法》《中华人民共和国反恐怖主义法》《中华人民共和国电子商务法》的相关规定处罚;互联网平台未履行核验短租房经营者提交的相关材料的,由有关部门依照《中华人民共和国电子商务法》相关规定处罚;短租房存在其他违法情形或安全隐患的,依照相关法律法规查处。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,此次政策对短租房这一新业态给予了管理。当前,租赁市场发展和互联网等平台结合紧密,上述政策出台,有助于管控短租房面临的各类乱象。短租房的形成很多小区人员变得十分复杂,也加大了物业管理压力。政策出台有利于缓和这些矛盾,互联网平台后续也需要强化此类房源的审核。

下半年以来,由于部分长租公寓“爆雷”引发租客及房东均受损失。杭州、上海、成都等城市纷纷发布住房租赁风险提示,警示租房过程中存在的风险,同时规范住房租赁市场行为。此外,近期部分地区疫情出现反复,对租客摸排和管理的重要性进一步突出,也使得租赁市场面临更大的考验。

“抢人大战”升级

值得注意的是,除了上述发布加强租

赁市场管理政策引发热议外,不少核心城市近期通过租房落户、领取租房补贴等形式,悄然加入“抢人大战”,同样引发较大关注。

苏州市人民政府日前发布《市政府办公室关于进一步推动非户籍人口在城市落户的实施意见》(简称《意见》)。《意见》指出,要进一步调整户口迁移政策,落实放宽城市落户条件,全面实施居住证制度。要调整完善户口迁移政策。修订积分落户政策,立足苏州实际,坚持分类施策,区分市辖区和县级市等不同区域,抓紧制定全市范围内统一的差别化积分落户政策,引导人口在城市内部合理分布、有序流动。《意见》明确,落实租赁住房常住人口在社区公共户落户政策,经房屋所有权人同意可以在房屋所在地落户,也可以在房屋所在地的社区落户。

对此,业内人士普遍认为,随着租房即可落户城市增多,“抢人大战”再升级。

58安居客房产研究院整理热点城市租赁相关的人才政策发现,近两年来,各地吸引人才的政策屡屡出新,送房子、送户口、简化手续办理流程等竭尽所能的招揽人才。为了吸引人才加入,杭州、广州、南京、深圳等地对人才给予不同级别的租房补贴,解决人才的租住问题,鼓励人才流入。

其中,深圳龙岗2020年对外发布《关于供应2020年人才住房(社会存量住房)的公告》,推出人才住房,政府每月补贴租金等政策,吸引人才流入。

市场迎来新机遇

针对2021年租赁市场的发展方向,

诸葛找房数据研究中心分析师王小媞表示,今年受疫情影响,租赁市场下行,长租公寓受到较大冲击,蛋壳公寓事件也暴露出长租公寓行业目前需要更加完善的监管政策,预计明年在长租公寓政策方面将更加完善,如政策支持以及监管细化方面。2021年,长租公寓机构将面临战略方向的调整,也将是长租公寓行业关键性的一年。

中央经济工作会议提出,土地供应向租赁住房建设倾斜,单列租赁住房用地计划,探索利用集体建设用地和企事业单位自有闲置土地建设租赁住房,国有和民营企业都要发挥功能作用。对此,王小媞指出,从供应端加大租赁住房的建设,并首次提出单列租赁住房用地计划,租赁住房供应量必将加大,租赁住房重视程度进一步提升。此外,加大渠道供应租赁住房,未来集体土地建设租赁住房试点城市将进一步扩充,包括盘活闲置用地。

“中央经济工作会议提出,降低租赁住房税费负担,整顿租赁市场秩序,规范市场行为,对租金水平进行合理调控。从降低税费上扶持租赁市场上,也是鼓励‘以租代售’的住房解决方式。此外,首次提出对租金水平进行合理调控,预示着租金的涨跌幅将会受到管控,稳租金将成为2021年租赁市场的重要工作。”王小媞进一步称。

58安居客房产研究院指出,深圳、长沙、武汉等城市允许非住宅用房改造为租赁住房,加大对租赁房源的供给,有利于租赁市场的发展;上海提出长租公寓与养老相结合,为租房市场的发展提供了新的方向。

浙江众成董事长陈健:加速中高端产品进口替代进程

□本报记者 高佳晨

12月10日,是全球POF热收缩膜龙头企业浙江众成上市十周年。经过多年的发展,浙江众成已经形成多个系列的高品质热收缩膜产品,产品应用领域以食品饮料、电子产品、医药产品等为主。今年前三季度,公司业绩创历史新高。

日前,浙江众成董事长陈健在接受中国证券报记者专访时表示,公司将加速中高端产品进口替代进程,努力发展为全球一流、自主创新的大型高新技术企业。

深耕POF领域

浙江众成创办于2001年,是全球POF热收缩膜龙头企业,主要从事POF热收缩膜产品的研发、生产和销售。产品按具体用途及工艺可分为POF普通型膜、POF交联膜两大类多个系列,并于2010年12月在深交所中小板上市。

陈健告诉中国证券报记者,1996年,公司前身斥巨资190万美元从意大利引进国内第一条POF热收缩膜生产线,经过生产厂商工程技术人员长达半年时间的安装调试未果,后在创始人陈大魁的带领下展开了自主研发和技术攻关。陈大魁召集了一批机械加工、电气设备方面的专业技术人员,把进口的生产线拆解后,终于找到了问题所在。当时我们就想,既然能拆开、能组装,我们为什么不自己研发一台呢?

2000年,在消化、吸收意大利生产线设备的基础上,通过公司技术团队的努力,对生产线关键部件进行了多达50余处的创新,公司成功自主研发出首条性能更好、生产更稳定的POF热收缩膜生产线。

陈健表示,2004年-2008年期间,公司自主研发、制造了15条POF热收缩膜自动化生产线,其中6条生产线采用公司独创的“三泡法”生产工艺,解决了收缩率和收卷张力难以控制等困扰同行业的世界性难题。目前,公司共有POF热收缩膜自动化生产线21条。

“公司创立的时候只有30多人,目前共有员工近600人。年产量也接近翻了一倍,从原来年产量约2万吨发展到去年的3.6万吨,生产线从15条升级换代到20多条。”

在陈健看来,上市十年,公司不变的是深耕POF行业的初心,“希望不断给客户带来好的产品和服务。”

前三季度业绩创新高

三季报显示,今年前三季度,公司实现营业收入10.46亿元,同比增长15.97%;归属于上市公司股东的净利润为1.22亿元,同比增长82.30%。其中,三季度实现营收3.99亿元,同比增长19.4%;实现归母净利润5520.72万元,同比增长152.0%,远高于包装印刷行业平均水平。

同时,公司POF产品结构不断优化,增加了高附加值产品交联膜及高性能膜。今年上半年,产品整体毛利率提升至43.5%。

取得这样的成绩,在陈健看来,首先是由于公司近年来一直在优化产品和客户结构,高附加值产品占比持续提升,高端客户不断增加;其次是受国际形势影响,原油价格较低带来的公司原材料采购价格处于低位;此外,汇率变动也给公司带来利好,控股子公司经营情况有明显的好转。

陈健介绍,目前公司产品开始尝试个性化定制,比如给某全球大型手机龙头企业供货产品上,按客户所需进行独家定制,为客户提供一揽子的包装解决方案。

“同时,公司的产品结构也在不断完善,高附加值的交联膜从无到有,现在销售收入占到了公司POF业务销售收入的一半以上。目前国内只有我们公司可以稳定量产交联膜。”

“我们要坚持稳定产品质量。多年来,客户结构不断在改变,食品饮料行业这样的传统客户变化不大,但像电子产品行业的客户变化就比较大。但我们的优势在于,我们的核心设备是自制的,客户结构也很稳定,大部分合作客户都是行业的龙头,而且原材料供应商也稳定,都是从公司成立起就一直合作下来的长期客户。”陈健告诉记者。

目前,公司已是全国第一、全球第二的POF生产企业,自主研发自制了多条具有国家领先水平的生产线和生产设备,并获得了聚烯烃热收缩膜生产线等设备方面的国家专利。

热塑性弹性体有望成新增长点

公开资料显示,公司通过控股子公司众立合成材料进入热塑性弹性体领域,拓展了线缆、沥青改性、制鞋以及光缆油墨、润滑油粘指剂等行业的优质客户。

据悉,众立合成材料生产的热塑性弹性体材料于2017年年底开始生产,之后产品持续放量,该板块的营收由2017年的1574.13万元增长至2019年的4.08亿元,增长了2489.2%。

陈健介绍,众立合成材料已成功研发并量产了光纤油墨用SEP产品,并向下游企业实现批量供货,已成为多家国内外光纤、光缆油墨生产商的供应商。“2020年是5G大规模建设元年,5G基站大规模建设后将刺激光缆需求,同时带动公司产品光纤油墨用SEP的需求。”

据了解,目前众立合成材料有2套主装置和2条实验线,合计产能约7.8万吨左右,其中可以生产加氢类高端产品的产能也就2400吨/年左右。

陈健表示,众立合成材料短期内将以生产高附加值的光纤油墨用SEP、润滑油粘指剂、鞋材材料三类产品为主,把加氢类产品的产能做足,彻底改善其目前的经营状况。

“润滑油粘指剂是众立合成材料接下来重点要推的一项产品,瞄准的是国内中高端润滑油市场。我国润滑油市场规模巨大,其中润滑油粘指剂是最重要的添加剂,是决定油品品质的关键。目前,高端油品所使用的润滑油粘指剂主要由国外厂商垄断,众立合成材料所研发的润滑油粘指剂目前已经完成小试,中试以及行车实验,即将开始产业化推广试验。”

国海证券研报中表示,今年前三季度,热塑性弹性体板块开始实现大幅减亏,随着该板块的拐点出现,未来热塑性弹性体有望成为公司新的增长点。

陈健告诉记者,未来公司将坚持主业,同时不断优化客户结构,逐步提升毛利率高的产品销量。“目前我们是世界第二,力争通过未来几年的努力,能成为这个行业的世界第一。”