



“打新”热情高涨 二手房业主“结盟” 上海楼市“暖冬”将燥热到何时

上海楼市“暖冬”行情持续燥热。中国证券报记者走访上海多家楼盘和房产中介发现,楼市“打新”活跃,二手房市场氛围焦躁,甚至出现业主抱团涨价的情况。业内人士指出,价格“疯涨”或成为交易量“杀手”,有价无市局面或加速到来,疯狂游戏终有散场时,房子将回归其应有的属性。

● 本报记者 徐金忠 黄一灵

上海某楼盘外部建设情况
本报记者 黄一灵 摄

利益捆绑形成默契

马林是上海市闵行区的一家中介机构负责人,其业务所在区域靠近黄浦江闵行段的滨江,离市区稍远。这个“偏安”于上海西南的安静角落,在二手房市场的狂潮之下已经热闹非凡。

离马林所在中介机构三四公里的地方,2020年年中仅五、六万元/平方米的房子已涨至十一、十二万元/平方米。背后的推动因素在于学区房的“稀缺”。

“上海外环以外难得的优质学区,再加上即将开通的地铁新线路,通往市中心缩短到1小时以内。因此,价格迅速被抬高。”马林解释称。

除了学区房的“稀缺”,业主们通过利益捆绑在一起也掀起了不小的浪潮。

业主们通过利益同盟迅速集结。“去年底,就有人在小区业主群里说小区二手房单价不允许在每平方米10万元以下挂单。虽然不是硬性要求,但房价飙涨你只好

我大家好。于是,在利益面前形成了一种默契。”马林告诉中国证券报记者。

记者从小区业主那里也得到了证实,尽管具体细节有所出入。不过,再坚固的阵营也有“异见分子”。“我想早点卖掉置换到市区,但不敢挂低,谁家挂低了大家一查就知道了。”该小区业主章先生告诉中国证券报记者。

附近一小区的业主们也想“复制”这种模式。“虽然学区没有那么好,但这里学校齐全。那边十一、十二万元(每平方米),这里怎么也得八、九万元(每平方米)。”业主群里有人“仗义执言”,并引来业主们一片赞同。于是,新的价格攻守同盟似乎正在形成。

“我当然希望有成交,但现在的价格不建议去买。”马林强调,这是用“朋友”的身份与记者交流,“每平方米十一、十二万元在

徐汇滨江都可以买到新房了。”

价格疯涨,对有置换需求的业主并不一定有利。据记者了解,上海二手房市场目前置换需求较为强烈,一些房东想卖了旧房购置新房,或换一套更好的二手房。但现在上海二手房市场几乎要陷入“无房可卖”的怪圈。

上海市徐汇区一房产中介负责人朱婷对记者表示,“挂牌的房源,房东大多不愿意收定金,只接受买家看房,希望拴住买家,等自己摇到新房或确定好其他房子时再收定金。不过,到时候就是出价高者得。”

贝壳找房APP数据显示,截至1月19日,上海仅有3.41万套二手房房源可供出售,然而,过去几个月,上海二手房的去化速度一个月高达3万套。

楼盘“瑕疵”难挡“打新”潮涌

记者来到一处冠以“滨江”概念的新楼盘。该楼盘从1月15日开始认筹,1月19日认筹进入尾声。“主打160、170和180平方米的精装修户型,首套购房者需要700万元的活期存款证明,二套房购房者需要1400万元的活期存款证明。”在楼盘现场,项目方工作人员介绍。

几天下来,该楼盘的认购比例大概是1.2:1。“周边配套比较陈旧,离地铁站也远,说是徐汇区其实快接近闵行区了。这次新开的楼盘集中在小区远处远离黄浦江的地方,所谓‘江景’基本都是‘断江’。”售楼处现场有竞品楼盘工作人员混杂其中,并小声给记者“科普”其中的“暗坑”。

但这些“瑕疵”并未挡住购房者的步伐。十多分钟时间,售楼处就有七、八组购房者准备好

了资料,前来参加认筹摇号。其中一位女士行色匆匆抱着文件袋赶来,一只手还匆忙在手机上打字,或许是找人商量;一对年轻人比较笃定,牵着手走进售楼处递交材料,然后喜笑颜开地出来,和售楼处工作人员打招呼。记者旁边一位老阿姨嘀咕,“这么年轻,钱都是哪里来的?”

对于资金来源,作为买房大军一员的翟先生说,“大头是我太太两边凑,双方老人各自卖了一套在老家的房子。我们夫妻在上海工作时间不长,没有多少积蓄。”

至于买房的策略,翟先生两手准备:一边参加“打新”,一边去看优质地段的二手房,从去年10月开始准备到现在。不过,翟先生现在感觉压力较大,“好的新房没有摇到,二手房又疯涨,两

家老人嫌我们下手太慢,都有矛盾了。老家房子不值钱,经不起上海房价疯涨,小半套房子已被涨没了。”

去年下半年以来,上海楼市“打新”就热情高涨。中国证券报记者元旦期间走访上海多个新盘发现,2021年开年上海新房市场“打新”热度犹存,多个楼盘的认筹率超过100%。某接近千万元起步的豪宅项目认筹率更是达到441%,有的客户样板房都没看就直接交350万元认筹金准备“打新”。

2020年12月,有上海市民通过网络向上海市领导反映新房市场摇号火热的现象,并建议政策倾向无房的刚需。2021年1月,上海市房屋管理局对此回复称,“正在积极研究进一步完善认筹规则等相关政策规定。”

一线城市总体回暖

面对上海楼市的“暖冬”行情,上海中原地产市场分析师卢文曦表示,市场表现的确好于预期,认筹超过100%的项目不少。不过,过热局面不可持续。央行金融司司长日前再次重申“房住不炒”,再加上信贷方面的管控,成交压力会逐渐显现。此外,一、二月份是传统淡季,房企对于新房的投放会有所控制,预计后续会维持震荡调整的走势。

今年以来,上海一手房市场成交量连续回落。据上海中原地产数据显示,1月4日至1月10日上海新建商品住宅成交面积23.7万平方米,环比减少36%;1月11日至1月17日上海新建商品住宅

成交面积16.9万平方米,环比减少28.8%。

“另外,上海二手房市场已经过热,继续升温可能性不大,预计1月成交量会下降,但市场热度短期仍会惯性延续,价格不一定会降下来。1—2月上海二手房市场可能进入僵持、博弈阶段。”卢文曦说。

从其他一线城市看,楼市纷纷上演回暖行情。

1月15日,国家统计局发布的2020年12月份70个大中城市商品住宅销售价格变动情况统计数据 displays,4个一线城市新建商品住宅销售价格环比上涨0.3%,涨幅比上月扩大0.1个百分点。其

中,北京、上海和广州分别上涨0.3%、0.2%和0.7%,深圳下降0.1%。二手住宅销售价格环比上涨0.6%,涨幅比上月扩大0.1个百分点。其中,北京、上海、广州和深圳分别上涨0.5%、0.6%、0.7%和0.5%。

中原地产首席分析师张大伟表示,2020年,楼市7至8月冲高后,四季度整体涨幅放缓。但12月份在二三线城市房价基本稳定的情况下,一线城市出现明显的翘尾现象,4个一线城市二手房价格上涨明显加快。“预计2021年一季度房价继续上涨的趋势会延续,而调控政策趋紧有望平稳市场。”

9家房企 2020年业绩预喜

● 本报记者 董添

截至1月19日晚,A股17家房企披露2020年业绩预告,9家公司预喜,预喜率达52.94%。部分公司提及疫情对商业及开发领域的日常经营造成较大影响。在预计净利润增幅居前的房企中,不少企业积极拓展非地产业务,寻求多元化发展。

预喜原因不一

在上述9家预喜公司中,略增1家,扭亏2家,续盈1家,预增5家。

部分公司预计净利润增幅较大。南山控股预计2020年实现归属于上市公司股东的净利润为11亿元至14.5亿元,同比增长172.63%至259.38%。对于业绩变动的主要原因,公司表示,把握行业发展趋势,抓住政策机遇,积极推动公募或类REITs的发行,打造业务滚动发展的资本闭环和可持续发展模式。2020年度,控股子公司宝湾物流首次以仓储物流项目发行的类REITs产品“华泰佳越—宝湾物流一期资产支持专项计划”成功设立,计划总发行规模为18.5亿元。专项计划项下的优先级资产支持证券和权益级资产支持证券已经得到全额认购,公司实现相应投资收益,此外,公司房地产业务结转面积较上年度增加,归母净利润相应增加。

疫情对部分公司日常经营造成较大影响。南国置业预计2020年实现归属于上市公司股东的净利润2000万元至3000万元,同比扭亏为盈。报告期内,疫情暴发对公司商业及开发领域的日常经营造成了较大影响。公司践行央企责任,积极实施对商业及产业租户的租金减免政策。同时,积极复产复工,并通过精益管理、降本增效,努力提升商业资产运营能力。在开发领域,公司持有的合联营企业投资按权益法确认投资收益。报告期内,公司投资收益较2019年大幅增加。此外,公司通过北京产权交易所挂牌转让了全资子公司湖北森南房地产有限公司100%股权,预计本次交易将产生投资收益约3.2亿元,对2020年业绩产生较大影响。

多元化发展

在预计净利润增幅居前的房企中,不少公司积极进行非地产业务板块的收购,寻求多元化发展。

鲁商发展预计2020年度实现归属于上市公司股东的净利润约55121万元至65451万元,同比增长60%至90%。公司表示,泰安、临沂、青岛等地区健康地产项目集中交付,结算收入有所增加;2020年加大了化妆品渠道促销推广力度,营业收入增幅明显,且公司持有权益增加;此外,收购山东焦点福瑞达生物股份有限公司(原名“山东焦点生物科技股份有限公司”),使得净利润增加。

部分企业剥离地产业务,积极拓展高新业务。

*ST大港预计2020年实现归属于上市公司股东的净利润为1亿元至1.3亿元,同比扭亏为盈。报告期公司合并报表范围发生了较大变动。公司2019年5月收购苏州科阳65.5831%股权。报告期内,苏州科阳传感器领域封装测试业务收入均有较大提升。2020年7月,公司完成了资产置换,以应收款项账面余额107665.93万元与控股股东瀚瑞控股全资子公司瀚瑞金控持有的金港租赁30%股权和金控租赁30%股权进行了置换。置换事项完成后,转回的坏账对报告期净利润的影响5332万元,两家租赁公司投资收益对公司报告期净利润影响为2800万元至3500万元。

*ST大港指出,2019年12月公司完成了大港置业、东尼置业两家全资子公司100%股权的转让,报告期合并报表范围减少上述两家房产子公司。报告期内,房地产收入主要为公司本部公租房项目商业部分的销售,预计实现净利润为4000万元至5000万元。报告期内,公司压缩了融资规模,预计报告期公司财务费用约为9000万元—1亿元,较上年同期明显下降。此外,非经常损益预计8000万元—9500万元。

分化将加剧

克尔瑞数据显示,2020年,TOP10房企融资总量为3075.62亿元,较2019年下降15.68%;TOP11—50房企融资量实现同比上升。特别是TOP11—30梯队房企,同比上升5.62%至6211.36亿元,融资最为积极;而TOP50后的房企融资量下降6.65%至2541.25亿元。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,中小房企销售规模不大,一旦市场降温资金压力较大。融资端变化倒逼房企投资更加审慎。未来房地产行业分化会进一步加剧,龙头房企占据优势位置。

中科产城董事长郭莹辉指出,在坚持“房住不炒”的基调下,未来房地产行业将出现三方面变革:首先,房地产行业分化加速。住宅领域,一线城市和非一线城市分化加剧。同时,住宅与非住宅领域继续分化,住宅需求较为旺盛,商业地产供给量大,而城市更新、产业园区升级改造等领域存在投资空间。其次,大型房企更具战略优势。大型企业可能从以房地产开发为主,转化为增量开发和存量运营的多元或多元战略。第三,中小房企可能转向服务于地产产业链上下游,或服务于城市更新、社区物业管理和产业社区运营管理等服务型产业。

房企扎堆担保融资

● 本报记者 张军

担保融资受到房企青睐。据中国证券报记者不完全统计,2021年以来约20家房企发布了该类公告。业内人士预计,担保融资将维持一定规模,但担保融资过高会加剧母公司的风险。

担保额增多

阳光城1月16日公告,公司持有30%权益的参股子公司深圳市汇珠实业有限公司拟接受珠海华润银行深圳分行提供的9亿元融资。作为担保条件,汇珠实业100%股权提供质押,公司对汇珠实业该笔融资提供30%连带责任保证担保,即公司为汇珠实业提供2.7亿元的连带责任担保,汇珠实业为公司提供反担保。

中交地产1月14日披露,为保证公司主营业务发展需要,拟由公司(包括下属控股子公司)为下属项目公司新增提供担保额度总计218.42亿元,担保方式包括连带责任保证、股权质押、资产抵押等。

克而瑞地产研究中心监测数据显示,受监测的22家典型A股房企2020年11月至2021年1月初,累计提供担保事件达185次,金额超过1000亿元。担保金额高于去年同期。

房企为何青睐担保融资这种方式?“集团提供担保或连带责任担保,可降低成本费用,并可享受地方优惠税费政策。”中指研究院企业研究总监李建桥告诉中国证券报记者。诸葛找房数据研究中心分析师陈霄称,“相较于直接融资,担保融资方式利率更低,程序相对简单。”

择优而保

同时,房企结合实际情况调整担保额度。

招商蛇口日前发布了关于在子公司之间调剂担保额度的公告,将宁波浙达置业有限公司未使用的担保额度11.60亿元调剂至联合营公司温州市光悦房地产开发有限公司,将宁波浙达未使用的担保额度1.188亿元调剂至联合营公司金华绿城浙茂房地产开发有限公司。同时,在不改变2019年年度股东大会审议通过的担保额度前提下,将联合营公司宁波浙达未使用的担保额度1.35亿元调剂至联合营公司杭州运塘房地产开发有限公司。

招商蛇口称,在联合营公司范围内调剂担保额度属于在股东大会授权范围内调剂,有助于满足杭州运塘生产经营资金需要,促进其业务发展;被担保对象财务风险可控,具有实际债务偿还能力。

从发债融资情况看,克而瑞地产