

# 热点城市二手房调控政策加码

上海市日前发布“学位新政”，学区房需求变化情况引发市场关注。此后，链家等14家主要房地产经纪机构和平台企业承诺在线上、线下房源发布信息中，不使用“学区房”进行推介、宣传；在业务经营中，不以“学区房”名义，误导购房者。

业内人士指出，学区房是二手房市场的风向标，学区房市场一旦降温，所在片区的二手房价格也将不可避免地受到影响。

● 本报记者 董添



视觉中国图片 制图/王春燕

## 学区房需求或受影响

近日，上海市教委公布《上海市高中阶段学校招生录取改革实施办法》（简称《办法》），规定2021年起上海市属实验性示范性高中将拿出招生总计划的65%，通过“名额分配综合评价录取”方式，分配到区、分配到校。同时，各区教育行政部门要结合示范性学区或集团创建、初中强校工程、新优质学校建设等工作，制定本区招生录取工作方案，科学编制本区招生计划，落实本区名额分配工作；指导区内的相关高中制定自主招生及学校综合考查方案，并做好相关方案的公示工作。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉对此指出，上海的“学位新政”引起社会关注。核心内容是“初升高”从原来的“对口直升”为主改为“指标到校（校）”为主。从2022年开始，上海名校高中50%—65%的“初升高”名额，要公平地给到各个区或学校，让远郊区乃至综合实力排名垫底的初中，都能获得固定指标，部分学生有机会进入优质高中。这样做的结果，就是对口直升的初中，直升名校高中的名额减半，中考成绩排名靠前的原来妥妥直升，现在悬了。

李宇嘉指出，预计上述政策一定程度上会让

上海学区房降温，但改变不了学区房分配学位的作用。

上述政策出台后，上海市房地产经纪行业协会向房地产经纪机构发起“规范房源挂牌和信息发布的自律倡议”，倡议聚焦房地产中介领域房源信息发布不规范、“学区房”不实宣传、挂牌价格虚高等社会关注的问题。链家等14家主要房地产经纪机构和平台企业响应倡议，现场签署了承诺书，承诺在线上、线下房源发布信息中，不使用“学区房”进行推介、宣传；在业务经营中，不以“学区房”名义，误导购房者。

## 供给放量是关键

分点。深圳1月以来不断加码调控，市场有所降温，新房销售价格较上月回落0.2个百分点。在多地频频加码调控的政策环境下，房价涨幅呈现收窄趋势。

学区房未来的定位、优化改进措施将深刻影响二手房市场整体走势。李宇嘉表示，真正改变学区房作用的，就是借助新区、新城开发以及新市民力量，也就是外力和持久的政策纠偏。最近几年，

## 调控不断加码

考价格作为按揭贷款的重要参考依据。受此影响，深圳多个片区二手房出现业主报价下跌的现象。

北京市住建委则发文表示，今年以来，北京市新建商品住房成交活跃，针对媒体曝光、群众关注、市民热线反映的新建商品住房交易环节的违法违规问题，结合对今年房地产市场形势的研判，北京市住建委制定了2021年房地产市场执法检查工作安排，将重点查处“无证售房”“不实宣

传”“合同欺诈和不平等条款”“违反预售资金监管”“捆绑销售和违规分销”“信贷资金违规使用”“借学区房等炒作房价”“违规工改住、商改住销售”“发布虚假网络房源”九个方面的问题。下一步，北京市住建委将继续采取多种方式不定期开展房地产市场执法检查，确保“十四五”开局之年房地产市场平稳健康发展，助力实现“稳地价、稳房价、稳预期”目标。

今年前两个月公司累计实现合同销售面积674.9万平方米，合同销售金额达到1166.3亿元。自1月销售简报披露以来，公司新增开发项目8个，分别位于南宁、东莞、宁波、徐州、石家庄、大连、宜昌和成都，公司需支付权益地价合计约95.4亿元。在上述拿地区域中，仅宜昌为三线城市，其余为新一线或二线城市。

中国证券报记者观察到，地价溢价率虽因供地结构改变、金融政策收紧高位回落，但仍处于近一年较高水平。3月以来，热点城市地价持续走高，特别是长三角三四线城市，土拍热度维系在高位。为了稳定市场预期，本周又有嘉兴、常州、湖州、金华等城市出台调控政策，加强房地产市场调控。其中，湖州和金华均提到在土地出让方面将进一步加强管理，合理确定土地出让价格，以平穩地价，促进房地产市场健康稳定发展。

从国家统计局发布的数据看，今年前两个月，受土地供应缩量等因素影响，房地产新开工面积、土地购置面积皆不及2019年同期。

对于后市，克而瑞研究中心表示，房地产市场依旧韧性十足，销售热度有望惯性延续。进入“金三银四”时期，房企推盘积极性提升，将带动销售规模持续走高。在市场向好预期下，房企新开工意愿增强，新开工面积或将明显回升。此外，考虑到郑州、天津等将于3月集中供地，土地购置面积仍有一定回升空间。因此，房地产开发投资增速有望维持在高位。

度，并在华南、华东、华北等热点城市取得了良好的预售成绩。

与上述房企不同，部分一线梯队房企为了实现高周转，延续折价促销态势，2021年开年销售均价相比2020年出现小幅下滑。中国恒大销售数据显示，2月集团物业实现合约销售均价8701.78元/平方米，2020年则为8944.91元/平方米。

业内人士表示，随着3月人口流动增加，以及房企完成一季度销售目标存在压力，三四线城市楼市销售有望回暖。

## 拿地方式多样

从上市房企披露的拿地情况看，今年一季度多数房企拿地方式和拿地位置均较多元化。拿地方式方面，多数房企不仅通过招拍挂的方式，还通过股权收购、城市更新等方式拿地。从拿地位置看，大型房企凭借规模优势，在新一线及热点二线城市拿地较多，而中型房企迫于资金压力，则在三四线拿地较多。

克而瑞研究中心指出，在供地新政的影响下，近期重点监测城市的土地成交建筑面积和成交金额双双下滑。热点城市土地供应明显减少，特别是22个重点城市，仅有少量政策出台前挂牌地块入市出让。为了增加优质土储，房企加速在热点城市布局，优质宅地的竞拍热度也一直居高不下。

以万科A为例，公司披露的2月销售数据显示，

# 大悦城预计2020年亏损 并入“中粮系”以来首亏

● 本报记者 张军

中国证券报记者了解到，中粮集团总裁栾日成或将分管集团地产板块业务和大悦城。此前，大悦城发布公告称，周政因工作需要辞去董事长一职。记者就此求证大悦城，截至发稿时，未收到公司方面的回复。

大悦城2020年业绩预告披露，公司由盈转亏，预计亏损3.5亿元—4.5亿元，这是其2005年并入“中粮系”后的首次亏损。公司除受疫情影响收入减少、计提增加外，大幅下降约90%。此外，商品房销售及一级土地开发毛利率也出现下滑。

## 管理层生变

3月15日大悦城发布公告称，董事会接到董事长周政的书面辞职申请，因工作需要，周政在公司控股股东中粮集团的工作发生变动，申请辞去公司董事长职务。同时，公司同意董事会提名由伟、刘云为第十届董事会董事候选人，并提交公司股东大会审议。

3月17日，大悦城旗下大悦城地产公告称，周政辞任公司董事长兼执行董事，由伟担任公司董事长兼执行董事。目前，曹荣根代大悦城董事长职位。中国证券报记者从相关人士处了解到，中粮集团总裁栾日成或将在原有分工安排的基础上，分管集团地产板块业务和大悦城。

中粮集团官网显示，栾日成2016年加入中粮集团。国资小新2020年11月消息，栾日成任中粮集团有限公司董事、总经理。

周政是“中粮系”的老人。资料显示，周政1993年加入中粮集团，先后任中粮集团包装实业部总经理、中粮发展有限公司副总经理等职位，2011年1月起任大悦城董事长。

## 预计去年亏损

大悦城官网披露，公司前身为深圳宝恒(集团)股份有限公司，于2005年被中粮集团收购，更名中粮地产(集团)股份有限公司，并于2019年初完成重大资产重组，形成“A控红筹”架构，旗下拥有在港上市的大悦城地产。

大悦城2005年年报披露，公司主营收入（调整后）为3.66亿元，净利润为1.13亿元。2019年公司实现营业收入337.87亿元，同比增长52.41%；净利润为23.78亿元，同比增长15.27%。

不过，2020年大悦城却不“顺利”。公司披露的2020年业绩预告显示，预计亏损3.5亿元—4.5亿元，2019年追溯调整后的净利润为20.49亿元。值得

一提的是，若按照2005年大悦城前身并入“中粮系”的节点计算，这是15年来的首次亏损。

对此，大悦城给出的解释是，公司在2020年受新冠肺炎疫情影响，包括大悦城及祥云小镇在内的购物中心客流量和销售额下降，租金收入减少，同时公司实施租金减免政策；酒店住房需求减少，入住率降低。购物中心和酒店收入下降，致使公司全年持有型运营收入预计同比减少约9.6亿元。

项目销售方面，公司2020年结算的销售型项目收入同比增长约21%，但低毛利项目占比提高，销售毛利率较2019年的38%减少约10个百分点。

大悦城同时称，公司部分在建在售项目销售价格未达预期，个别项目因疫情工期延误，成本增加，公司针对各类资产计提减值准备约13亿元。

此外，大悦城2019年处置子公司股权、追加投资实现非同一控制下企业合并等取得投资收益约14.57亿元，而2020年该部分收益预计同比大幅下降约90%。

“卖子”收益部分，如2019年10月大悦城公告称，公司全资子公司将所持北京中粮万科50%股权受让给北京万科，股权对价约7.97亿元。

## 毛利率下降

2019年3月，大悦城由中粮地产更名为大悦城，并于当年4月宣布，将以“大悦中国赋美生活”作为全新品牌理念，以“城市运营商与美好生活服务商”为战略发展方向。

不过，二级市场上的大悦城却并不“美好”。Wind数据显示，大悦城上市以来曾在2015年8月走出22.98元/股的高位，但随后“跌跌不休”。截至3月23日收盘，大悦城每股报价0.402元，旗下大悦城地产每股报价0.495港元，已沦为仙股。

大悦城目前尚未披露2020年年报。公司2019年年报显示，公司全年实现全口径签约金额（包含权益类项目）710.82亿元（操盘口径为618.54亿元）。

2019年，公司商品房销售及一级土地开发毛利率为37.91%，较2018年减少4.98个百分点。分地区来看，华南、北京、上海的毛利率分别较2018年减少5.73个百分点、26.16个百分点、2.41个百分点。

公司此前表示，未来将坚持多元化土地获取模式，进行高效优质的扩张发展，快速提升公司规模及经营，确保2021年前销售规模破千亿的目标达成。

公司1月发布的公告披露，2020年第四季度，公司新增4个土地项目，涉及南昌、厦门和苏州，合计对价89.06亿元。销售方面，据克而瑞公布的数据，大悦城2020年全口径销售额为822.4亿元。

## 大悦城业绩

年份	营业收入(亿元)	净利润(亿元)	备注
2005	3.66	1.13	调整后
2006	3.67	1.65	调整后
2007	8.24	4.66	调整后
2008	10.87	1.42	
2009	32.96	5.68	调整后
2010	27.44	5.77	调整后
2011	55.41	4.06	调整后
2012	79.45	5.11	调整后
2013	101.79	5.35	
2014	93.4	6.42	调整后
2015	137.25	6.49	调整后
2016	180.25	7.2	调整后
2017	256.83	12.13	调整后
2018	221.69	20.63	调整后
2019	337.87	23.78	



视觉中国图片 数据来源/公司年报

# 前两个月房企销售均价涨幅明显

● 本报记者 董添

2021年以来，多数房企销售均价相比2020年提升较明显。究其原因，一方面，随着疫情影响转淡，房企降价促销意愿变低；另一方面，房企积极布局热点城市，高价的城市销售占比较高，房价较低的三四线城市销售受阻，整体拉高了房企销售均价。

在融资趋紧的背景下，今年一季度多数房企拿地方式和拿地位置较多元化，不再单纯追求数量，更注重土地质量，导致热点城市地价持续走高。

## 销售均价提升

融创中国发布的今年前两个月销售简报显示，2月公司合同销售均价为15220元/平方米；截至2月底，公司合同销售均价为15480元/平方米。2021年前两个月合同销售均价相比2020年的14020元/平方米，提升较为明显。

部分房企近年来发力热点城市，销售均价抬升。以雅居乐集团为例，今年前两个月，雅居乐集团连同其合营公司及联营公司以及由集团管理并以“雅居乐”品牌销售的房地产项目预售均价为每平方米17086元，2020年预售均价则为每平方米13482元。公司表示，集团持续推动区域多元化的线上、线下营销策略，在疫情放缓后加快项目复工进