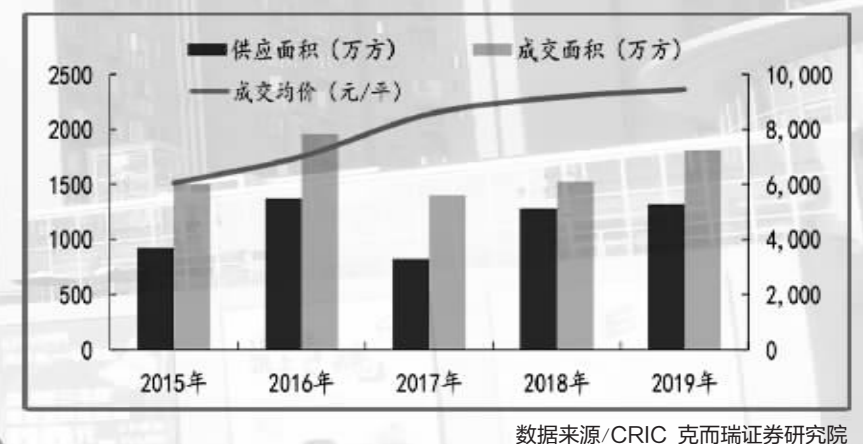




外来人口购房需求增多 长沙房价涨幅明显

● 本报记者 段芳媛 董添

长沙商品房住宅供应、成交面积和成交均价



毛坯房紧俏

日前，中国证券报记者走访了位于长沙天心区的几个在售楼盘，各个楼盘当天咨询的人均比较多，但都未出现需要等候的情形。记者从多个楼盘售楼部销售人士了解到，2020年长沙房屋销售处于向好状态，毛坯房愈发紧俏。

“长沙房价限制得比较严，以土地拍卖价格来限制房价，所以开发商盈利空间有限。在这样的情况下，大家还是偏向推出精装房，这样可以在毛坯房价的基础上每平方米最多可提高2500元的售价。”房地产从业人员颜言（化名）告诉中国证券报记者，“买房的时候一定注意房屋装修质量，有可能出现每平方米2000元的精装标准其实成本只有几百元的情况。”

某千亿级别知名房企销售人员李竹（化名）证实了颜言的说法：“现在主推精装房，毛坯房比较少。我们在2020年10月和11月的时候一度停止了毛坯房的销售，一律对外说没有毛坯房了，只卖精装房。因为那时候我们举办优惠活动，有折扣。如果毛坯房价格还打折的话，就基本上没有钱赚了。”

李竹告诉中国证券报记者，周边房价在上涨。“中央公园那边第一批开盘的房价才8000元—9000元/平方米，不到一年，现在开盘的都是12000元/平方米起了。”李竹认为，长沙房价上涨的原因有三：一是长沙南城地区可拍的土地越来越少；二是土地拍卖的价格越来越高；三是外来买房人员增多。

中国证券报记者走访还发现，开发商上调楼盘价格后，不少买房者面临迟迟不能签约的局面。文静（化名）表示，2020年下半年，她在城北以12600元/平方米的价格购入了一套168平方米的精装期房，并在2021年

“最近一段时间，长沙的房价确实有些上涨。”中国证券报记者日前在长沙房地产市场实地走访过程中，多位房地产销售人士如是说。

中国证券报记者了解到，长沙核心区土拍价格走高、外来人口购房需求增多、开发商以精装修为由变相涨价，是近期长沙房价上涨的重要原因。不过，长沙大量集资房的存在对低房价形成了较大支撑。

前完成了付款。“虽然钱付了，但是不给合同，说是房产局不给打印合同，因为这个区域2020年房价的涨幅已经超了。所以，我们虽然是2020年买的房，但算在2021年里面。”

国家统计局数据显示，2020年11月，长沙新建住宅价格环比下降0.2%，同比上涨5.8%，同比涨幅高于北京、上海、深圳、广州等一线城市。在二线城市中，涨幅也仅次于成都、西安等个别热点城市。将时间轴拉长看，长沙楼市2015年以来涨幅也相当明显。国家统计局数据显示，长沙2020年11月新房价格相比2015年上涨了53.5%。

限购政策严

“想要在城北买房只有一个办法，就是和一个在长沙没有房产的人结婚。”到了适婚年龄的王桦（化名）对中国证券报记者表示。王桦于2014年购入了首套房，目前未婚的他已经没有购房指标了。

“我首套房是上大学期间父母在

城南买的，当时并不知道在哪发展，只是看着位置合适，旁边就是长沙一所比较好的小学。但是毕业后，我的工作地其实是在城北，每天上班跨越南北，花在通勤上的时间就要三四个小时，所以我想在城北重新买一套房，但是苦于没有指标。”王桦说，“只有结婚才能买两套房，不然的话只能卖掉现有房子，再去城北买一套新房，但这意味着中间至少有2—3年时间我需要租房子住。”

2018年6月25日长沙颁布的限购政策，规定市外迁入、父母投靠必须满两年，才能按“长沙户籍家庭”购房政策办理。对于本科、大中专、租房、务工、投资兴业等也需落户满1年+1年社保、落户满两年或者两年社保三个条件满足其一。

“对于持有房产较多的本地人来说，买房指标受到较大限制。目前，买房的更多为长沙市外迁入人口。限购政策到现在已经满两年了，很多市外迁入的已经具备了购房资格。”多位销售人员对中国证券报记者表示。

“现在确实存在长沙本地有钱买房的人没指标，有指标的人没钱买房的状况。”颜言说，“所以现在长沙也开了很多豪华盘公寓，面积比较大，就是为了一些想买房也有钱买房但是没指标的人准备的。比如之前运达中央广场就推出53800元/平方米的公寓。”

中国证券报记者走访发现，房地产商为了卖房，使出了浑身解数，甚至为没指标买房的顾客“造指标”。为了获取长沙购房资格，有些售楼部置业顾问甚至主动介绍“假结婚”等违规操作模式。

集资房作用大

中国证券报记者了解到，曾以“低”房价著称的长沙，在房地产发展进程中，有很多环节无法被其他城市

复制。长沙市早年出让的低价土地多被用于建设福利房，至今没有被完全消化。福利房被限制后，作为其变种之一的集资房如雨后春笋般出现，这些房源既压低了均价，也挤占了相当部分有购买力的住房需求。由于集资房房价普遍较低，对低房价形成了较大支撑。

陈雨（化名）最近完成了长沙南城一套毛坯房的装修。陈雨告诉中国证券报记者，南城的这套220平方米的房子购于10年前，当时是单位的集资房。“单位集资房价格比市场价要低很多，当时又不限购，我们单位基本上有资格的都认购了。我买的房子已经是面积最小的户型了，但也有220平方米，大的还有复式的。”

除了房价优惠外，在固定费用方面，单位员工也比非本单位购房者要优惠很多。“以空调费为例，我们都有中央空调，一年收两季的空调费。我们本单位的业主一季1000元，不是本单位的业主一季2000元，差异还是很大的。”陈雨指出。

从事房地产销售多年的销售人员金静告诉记者，集资房实际上是福利房的变种。多年以前，长沙曾出台《长沙市集资建房办法》，为鼓励集资建房，政府给予了优先提供建设用地、减免相关税收等优惠政策。“这些集资房一方面压低了房价，同时面积也比较大，很多已经购买集资房的人没有改善性住房的需求了。”金静说。

以长沙目前最有名的集资房八方小区为例，该小区总用地面积1466亩，两期项目共167栋，户数在11000户左右。“八方小区表面上说是商品房，但当时也是需要指标认购的，不是说任何人都能买。每个单位都有一定指标，拿到指标才能买。八方小区的房子户型也普遍偏大，对面又是长郡双语实验中学这些名校。持有这类房子的业主，不会再有购置改善型房源的需求。”

融资新规绷紧调控弦

房企分化将加剧

销售规模可能下滑

克而瑞研究中心预测，2021年商品房销售面积高位微降、局部分化加剧的特征将延续。贝壳研究院日前发布报告指出，目前房地产总供应基本可满足住房总需求，市场存量化程度加深，预计五年内新房年销售额将稳步回落，二手房市场交易规模保持在7万亿元之上。

“就存量房与新房之间关系而言，目前北上广深一线城市存量房的占比逐渐提高，二线市场仍然以新房市场为主，存量房占行业的主要地位还为时尚早。”中指研究院企业研究总监李建桥表示。

土地市场方面，“预计土地市场整体会延续2020年末低位运行的趋势。特别是在房地产金融监管升级的背景下，2021年企业拿地将更加谨慎。”克而瑞研究中心市场研究总监马千里认为。

易居研究院智库中心研究总监严跃进也认为，在房企“钱紧”的情况下，房企拿地将会更加审慎，明年土地市场

物管行业规模 3至5年有望增至2.4万亿元

● 本报记者 张军

住建部等十部门日前发布《关于加强和改进住宅物业管理工作的通知》，鼓励物业公司运用物联网、云计算等技术，建设智慧物业管理服务平台；鼓励物管公司向养老、托幼、快递收发等领域延伸。

机构认为，提升单盘项目盈利模式是该政策的核心内容。受政策利好影响，2021年仍将是物管行业发展大年，物管行业市场规模3—5年有望扩容至24080亿元。同时，科技服务、增值服务板块效益有望凸显，头部物业公司的营收有望显著提升，行业并购或加速。



行业规模扩大

此次新政策的内容包括健全业主委员会治理结构、规范维修资金使用和管理等6个方面。政策鼓励内容包括：鼓励物业服务企业运用物联网、云计算、大数据、区块链和人工智能等技术，建设智慧物业管理服务平台，提升物业智慧管理服务水平；采集房屋、设施设备、业主委员会、物业服务企业等数据，共享城市管理数据，汇集购物、家政、养老等生活服务数据。鼓励有条件的物业服务企业向养老、托幼、家政、文化、健康、房屋经纪、快递收发等领域延伸，探索“物业服务+生活服务”模式，满足居民多样化多层次居住生活需求。

中信证券指出，提升物业管理项目单盘盈利模式是该政策的核心内容。政策从业委会、维修资金、扩容、定价和缴费率，科技和增值服务四个领域推进，预计3—5年物业管理市场总体规模将增加至24080亿元。其中，住宅物业管理市场规模增加至15360亿元，增值服务市场规模扩张至4224亿元，市场容量进一步打开。从地方来看，各地陆续修订《物业管理条例》，一定程度上为政策落地铺垫。如广州1月1日修订后的条例明确，赋予镇人民政府、街道办事处和居民委员会指导和协助业主召开业主大会、选举业主委员会，监督业主大会、业主委员会依法履责，协调处理物业管理纠纷等职能。

提升科技水平

就政策来看，科技方面的内容关注度较高。

中国证券报记者发现，发改委等部门2020年印发的《近期扩内需促消费的工作方案》提到，搭建智慧物业平台，推动物业服务企业对接各类商

业服务，构建线上线下生活服务圈，推动物业服务线上线下融合发展。

中信证券称，此次政策在科技和增值服务方面给予认可，给市场传递了积极的信号。这是因为物业管理公司在推广科技应用，尤其是采集客户信息和推广机器应用时，可能存在社会舆论的争议。政策的正面肯定，有利于物管公司进一步加大对科技和增值服务方面的投入。从企业方面来看，科技、管理和增值服务是提升单盘项目盈利的关键。

2020年9月，融创服务曾战略投资锋物科技，并与其达成战略合作协议，锋物科技成为融创地产集团、融创服务在智慧社区、数字运营领域的

战略合作伙伴。

融创服务称，未来双方将依托各自在专业领域的优势，将云计算、物联网、大数据和AI等技术引入物业管理的各个环节，坚持以智慧化、数字化为导向，打造集“专业服务+智慧平台+多元经营”为一体的新型智慧物业管理模式。

恒大物业执行董事兼总经理胡亮早前表示，恒大物业未来发展的重要策略就是通过战略投资者互联网巨头深入科技合作，全面提升物业服务的科技水平。在科技建设管理上将和投资者加强科技方面的投入，包括智慧客户画像、智能AI服务体系、智慧企业决策等，打造最为前端的企业管理平台以及高科技的社区生活综合平台。通过科技赋能，实现由传统物业公司向科技型服务公司升级。

并购或提速

中信证券认为，该政策反映在企业端，头部物业公司目标市场显著扩大，如原来聚焦于品质住宅的物业公司，在动态定价和维修基金的影响下，普通小区或老旧小区改造的小区都有可能成为头部物业公司的扩展对象。预计绝大多数企业会以利润上升反哺业务扩张，抢占市场；预计重点公司对外拓展第三方的步伐将进一步加速，在管面积增长中枢将提高至40%。此外，随着政策落地，这类企业的收入增速将明显提高。

永升生活服务日前公告称，拟以4.34亿元的作价收购彰泰服务集团有限公司65%的股权。针对收购事项，永升生活服务认为能够进一步扩充集团业务运营的规模及范围，增加其市场份额，符合公司的战略需要。

中信建投认为，2021年仍是物管行业发展大年，政策利好进一步确立，在城市服务、业主增值服务和收购方面，物管行业具备较大空间。

融资新规绷紧调控弦 房企分化将加剧

● 本报记者 王舒婷

央行和银保监会在2020年最后一天公布《关于建立银行业金融机构房地产贷款集中度管理制度的通知》（简称《通知》），这意味着房企融资将在2021年面临更加严格的政策环境，房地产市场调控这根弦将继续绷紧，坚持“房住不炒”的总基调不变。多位专家预计，2021年“因城施策”的房地产调控政策将进一步强化，重在保持房地产市场和行业平稳发展。

“房住不炒”基调不变

“2021年楼市调控基调与近几年保持一致，将保持连续性、稳定性。‘房住不炒’，因城施策保障市场平稳运行。在‘稳房价、稳地价、稳预期’目标下，短期内限购、限贷、限售等政策难现明显放松。”中国指数研究院（简称“中指院”）指数研究副总监陈文静说。

克而瑞研究中心副总经理杨科伟

预计，对于热点城市而言，一旦出现楼市和地市过热、房价和地价过快上涨的情况，调控措施必将随之而至。一二线核心城市以及强三线城市更有可能升级限购政策，弱二线以及热点三四线城市更有可能升级限售政策。与之相对的是，库存压力大的城市可能从保市场主体的角度出发，为市场减压，给企业纾困。

从融资方面来看，克而瑞研究中心企业研究总监房玲认为，一方面，房企降杠杆将是主旋律，未来融资主要以借新还旧为主，融资增速或将下降，企业将更多加大经营杠杆和合作杠杆的使用，来实现规模稳定增长。另一方面，房企融资渠道或进一步受限，房企融资转向真股权融资，同时加速分拆旗下子公司上市实现资产增厚，改善负债指标。

从需求端来看，“集中度管理意味着2021年新增房贷总额将会有所缩减，这在一定程度上提高了购房门槛。”诸葛找房数据研究中心分析师王小婧表示。