

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



本报记者 段芳媛 摄

“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公寓，面积比较大，就是为了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。”

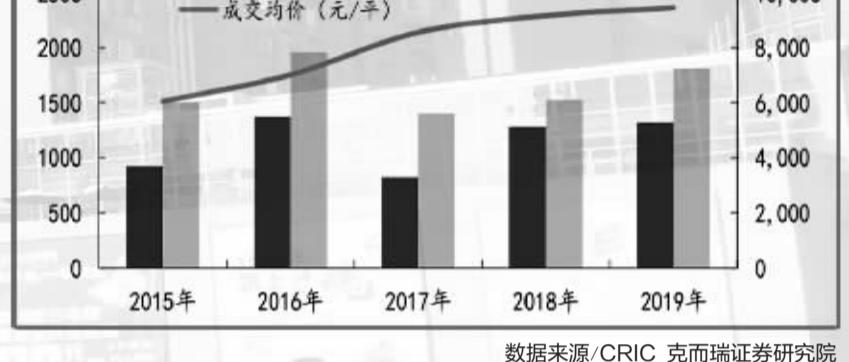
中国证券报记者走访发现，房地产商为了卖房，使出了浑身解数，甚至为没指标买房的顾客“造指标”，为了获取长沙购房资格，有些售楼部置业顾问甚至主动介绍“假结婚”等违规操作模式。

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

长沙商品房住宅供应、成交面积和成交均价

长沙商品房住宅供应、成交面积和成交均价



数据来源/CRIC 克而瑞证券研究院

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，头部物业公司公司的营收有望显著提升，行业并购或加速。

2020年9月，融创服务曾战略投资锋物科技，并和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

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，头部物业公司公司的营收有望显著提升，行业并购或加速。

2020年9月，融创服务曾战略投资锋物科技，并和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



新华社图片

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、数据化为导向，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主要策略就是通过与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服务系统、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年仍是物业管理行业大年，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 王舒嫄

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，坚持“房住不炒”的总基调不变。

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嫱表示。

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，二线城市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，房企拿地将更加审慎，明年土地市场

热度大概率难再上升。

龙头阵营趋固化

多位专家认为，融资监管将加剧房企分化，高杠杆房企发展受限，未来增速放缓，而部分财务能力优秀的房企将得到更多机会。

克而瑞研究中心企业研究总监朱一鸣说：“现金流充裕、财务稳健的房企有望获得更多优质市场资源，央企、国企背景的房企资源优势将进一步凸显。”

中国指数研究院企业研究副总监刘水也称，头部房企地位将愈发稳固，TOP30企业市场份额有望提升，行业第11名至第30名之间的竞争将是最激烈的。

中指院数据显示，2020年千亿房企数量增至41家。千亿房企阵营中分化也在加剧。2020年41家千亿房企中第一和最后一位销售额相差超6800亿元。

贝壳研究院认为，融资新规强化行业发展趋势，房企将处于多元化的转型关键期。

热度大概率难再上升。

龙头阵营趋固化

多位专家认为，融资监管将加剧房企分化，高杠杆房企发展受限，未来增速放缓，而部分财务能力优秀的房企将得到更多机会。

克而瑞研究中心企业研究总监朱一鸣说：“现金流充裕、财务稳健的房企有望获得更多优质市场资源，央企、国企背景的房企资源优势将进一步凸显。”

中国指数研究院企业研究副总监刘水也称，头部房企地位将愈发稳固，TOP30企业市场份额有望提升，行业第11名至第30名之间的竞争将是最激烈的。

中指院数据显示，2020年千亿房企数量增至41家。千亿房企阵营中分化也在加剧。2020年41家千亿房企中第一和最后一位销售额相差超6800亿元。

贝壳研究院认为，融资新规强化行业发展趋势，房企将处于多元化的转型关键期。

热度大概率难再上升。

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