

“花式”降价难掩返乡置业颓势 刚需学区房炒作蔓延至三四线城市

2021年,春节“就地过年”的号召让不少布局三四线城市、专注开发返乡置业产品的地产商着实捏了一把汗。清明假期,返乡人口数量出现年内高峰,多数地产商提前布局清明假期促销活动,增加房产项目优惠力度。买房送车位、买房赠送面积、买房打折、买房满减、买房领数十万优惠券、买房送礼品等活动层出不穷。

不过,中国证券报记者调研发现,“花式”降价之下,售楼处外地人口成交比例并不高,多数成交房源还是要依靠当地刚需人口消化。值得一提的是,三四线非热点地区学区房成交、炒作热情并不输于一二线热点城市,带有学区房字眼的楼盘明显好卖很多。

● 本报记者 董添

降价促销力度大

中国证券报记者了解到,买房赠送面积、买房赠送车位、买房满减成为不少开发商的标准动作。在不少地区的火车站站牌背景墙上,中国证券报记者都能看到类似“领券立减11万”“9折优惠购买现房”的打折信息。

这一活动不止是针对清明假期。多位销售人员向中国证券报记者证实,很多优惠活动春节就有,一直持续到现在,且未来一段时间很可能持续下去。“疫情让三四线城市的销售陷入了困境,主要是没有新增人群看房、买房,吸引不到外地人来购置。”多位销售人员指出。

举例来看,清明假期,香河富力新城项目清明推出特价房单价仅8000元/平方米,且买房就送车位。该项目售楼处相关负责人告诉中国证券报记者,8000元/平方米的房源从大年过后就一直有,清明假期只是增加了供给力度,拿出一整个单元和其他尾盘房源在做优惠。即便不做优惠,楼盘正常售价也只卖到1万元/平方米出头。

据项目销售人员介绍,目前入驻香河的开发商一共有8家大型房企,万科、富力、鸿坤、荣盛、孔雀城等知名开发商在香河的销售都受到限购和疫情的双重影响。

学区房炒作蔓延

“学区房不管是升值空间还是租售比,都比其他房源要高很多。无论哪个城市,孩子要上学,都需要凭借当地学区房才能有上学资

格。这种现象当然不止是一二线城市才有。”山东省临沂市购房者黄亮（化名）对中国证券报记者表示,“临沂知名学区房均价已经到了每平方米2万元以上,这里普通工人工资每月不足4000元。按照一二线城市标准,这里才是名副其实的‘天价’学区房。”

据黄亮介绍,临沂市北城新区是学区房的集聚地,房源一般都比较紧俏。普通两居室作为成交主力,基本都要在200万元以上。“在临沂市,即便掏空两代人、6个人的钱包,还是买不起学区房。”

中国证券报记者调研发现,在临沂市滨河路和沂河的交叉地带,是当地优质中小学聚集地,这一片区学区房的集聚地,房源一般都在2万元/平方米至2.5万元/平方米之间,面积较小的房源,单价甚至逼近3万元/平方米。

“在学区房价格高企的背景下,其他房源也水涨船高。在临沂市,即便不是学区房,也很难买到均价在1.5万元/平方米以下的房源,除非买商住房或者是郊县新房。但这类房子一般户型大、总价也不便宜。目前,临沂市区1万元/平方米以内的房子只有商住房,由于交易税费非常高,所以不管是投资还是短期居住过渡,都不合适。”黄亮介绍,“周围返乡置业的人,一般有条件的年轻人都会选择买学区房,给自己和后代一个‘退路’。很多外地人看临沂市房价一直涨,也过来买房。”

58同城、安居客数据显示,临沂市房价自2020年以来在全国范围内持续领涨。2021年1月,城市房价环比涨幅TOP5的城市分别为九江、福州、沈阳、长春和临沂。

时,“*ST中房在重组公告中提到,重组完成后,公司将成为一家具备较强市场竞争力、盈利能力较强、市场前景广阔的工业铝挤压产品研发制造商。忠旺集团将以其高品质、多元化的工业铝挤压产品,积极推动交通运输、绿色建造、机械设备及电子工程等下游领域的轻量化发展,并将会持续提升上市公司的盈利能力。

在近期披露的2020年年报中,*ST中房提示风险称,公司正在进行的重大资产重组存在因违反相关规定而致使本次交易被暂停、中止或取消的风险,存在协议约定期限内未达到资产购买协议生效条件从而导致取消本次交易的风险。

11年后再戴帽*ST

资料显示,*ST中房原名长春长



火车站内新房楼盘促销图

返乡置业现分化

“返乡置业人群中,一部分是单纯为了投资升值,这类人群会选择买商铺或者写字楼类的商办项目,平时可以租出去收取租金;另一部分是作为以后回家养老或回乡工作、生活的居住场所。”有资深中介人士对中国证券报记者介绍,“疫情暴发后,三四线城市租金下滑,购置商铺、商办项目这类客户的投资热情也随之下降。而作为自住需求的普通住宅,最优质的肯定是学区房项目,这类房源并没有受到疫情影响。在一线城市学区房暴涨的背景下,很多外地打工者选择在老家购置一套学区房以备不时之需,已经成为常态。”

这一说法得到不少三四线城市当地购房者的证实。

购房者王丽（化名）对中国证券报记者表示,自己投资的一套商铺,总价将近150万元,目前年租金不足3万元。“远远比不上我80平方米的学区房租金高。学区房装修好一点,每个月租2、3千元非常正常。从疫情

暴发以来,商铺就很难租到合适的价格。短租的人多,干一段时间不合适可能就退租了。一年算下来,不如学区房的租金高。”

王丽指出,周围普通住宅近年来涨跌跌跌,但学区房价格和其他房子走势都不一样,一直非常坚挺。很多开发商都会宣传是学区房,很多城市好的学校资源都在老城区,老城区以二手房为主,还基本都是老房子,只有少数房子是真正有好学区的。

中国证券报记者观察到,除了学区区房外,靠近火车站、飞机场等交通便捷的房源也是地产商在三四线城市重点布局的区域。由于疫情影响,很多预售项目已经成为现房项目。记者了解到,在疫情常态化背景下,很多开发商虽然进行大规模促销,但是并没有给项目具体的清盘时间。

“清明假期看房的人不少,我们销售都会有蓄客期,只要看房量上来,五一假期成交量就小不了。清明很大程度上是为了五一期间蓄客、成交做准备。预计五一返乡置业将迎来年内小高潮。”多个地产项目销售人员对中国证券报记者表示。

主业长期停滞

事实上,自2008年以来,这家老牌房企的房地产开发业务就处于停滞状态。公司2009年出售徐州天嘉55%股权后,实质已无新增房地产开发业务。

公司的艰难从年报中便可窥探一二。公司2020年实现营业收入1090.4万元,其中实际物业出租面积仅161.28平方米,获得收入仅为33.63万元;另外一笔收入来自公司全资子公司新疆中房销售位于新疆乌鲁木齐新疆兵团大厦部分四层950平方米投资性房产,实现营业收入1056.76万元。

另据*ST中房方面披露,由于无土地储备、无在建项目、开发资金紧张、存量投资性房产持续减少等原因,公司房地产主业一直处于停滞状态。

正因如此,重组事宜被公司给予厚望。*ST中房在2020年年报中提到,董事会将督促相关各方加快重大资产重组进度,如在2021年完成重组,公司业务将转型,主营业务将彻底改变,财务类退市风险也将随之消除。

针对未来的经营战略,*ST中房的表述是:公司一方面与相关各方积极推进与忠旺精制重大资产重组,一方面继续对现有房地产业务实施存量销售及出租的政策。而公司2020年年报披露,截至2020年底,公司仅有新疆中房3024.82平方米存量投资性房地产。

热点城市楼市调控加码精细化

● 本报记者 董添

合肥、广州等地日前接连发布楼市调控新政。4月以来,多地加码房地产调控力度,延续前期房地产调控密集趋势。从调控内容看,近期发布楼市新政的城市调控趋于精细化,不仅调控范围有所扩大,还针对“经营贷”“学区房”等热点问题进行特别说明。热点地区调控全方位发力,足见调控之决心。

涵盖范围明显增多

近期,发布楼市调控新政的城市调控内容涵盖范围明显增多,调控内容趋于精细化。

以合肥市为例,4月5日,合肥市住房保障和房产管理局官网披露《关于进一步促进我市房地产市场平稳健康发展的通知》(简称《通知》)。(《通知》主要内容有8条:稳定增加居住用地供应、实行市区学区内成套住房入学年限政策、深化住房限购措施、实行市区热点楼盘“摇号+限售”政策、从严调控商品住房价格、加强住房贷款审慎管理、加大租赁住房建设力度、严厉打击各种房地产市场乱象。

二手住房限购政策方面,《通知》指出,为精准打击部分区域二手住房和学区房炒作行为,在严格执行《关于进一步促进我市房地产市场平稳健康发展的若干意见的通知》(合政办〔2016〕43号)的基础上,进一步收紧合肥市部分区域二手住房限购政策,即暂停市区范围内拥有2套及以上住房的本市户籍居民家庭在滨湖新区、政务文化新区、高新技术产业开发区和其他区域指定学校的学区范围内购买二手住房。其中,学区范围以2020年教育主管部门学区划分方案为准,后期学区划分若有调整,则限购范围对应调整。根据房地产市场交易监测情况,对出现异常交易的区域适时调整二手住房限购范围。调整范围由房地产市场调控工作联席会议办公室对外公布。

《通知》指出,在执行合肥市现行义务教育招生入学政策基础上,自2021年新入学起,实行同一套住房,6年内只能享有学区内小学1个学位,3年内只能享有学区内初中1个学位,多胞胎、二孩等符合法律法规规定情形的除外。

此外,为规范新建商品住房销售行为,杜绝炒卖房号行为,保障购房者的合法权益,《通知》明确,加强房源信息公开监督,自2021年4月6日起,登记购房人数与可售房源数之比大于(含等于)1.5的热点楼盘,均应实行摇号销售,由开发企业委托公证机构予以公证。公证摇号销售商品住房时,开发企业应提供不低于30%比例的房

源用于刚需购房。摇号所购房源自取得不动产权证之日起3年内不得上市交易。

业内人士指出,国家统计局发布的《70个大中城市商品住宅销售价格变动情况》数据显示,截至2021年2月,合肥新建商品住宅销售价格指数连续6个月保持上涨,价格快速上涨引发调控压力。此次调控全方位发力,足见调控之决心。

聚焦经营贷

中国证券报记者观察到,近期发布楼市新政的城市基本都提到加强经营贷管控力度,且针对经营贷的调控也呈现精细化特征,不仅提出了针对新增贷款的调控措施,还提出化解前期已积累风险的措施。

为了加强经营用途贷款合规管理,合肥市要求,加强个人住房贷款首付资金来源、最低首付比、偿债收入比、贷款资质的审查,严肃查处经营用途贷款违规流入房地产市场行为。严格落实房地产贷款集中度管理要求。注册地在合肥的地方法人银行业金融机构实行分档管理,房地产贷款和个人住房贷款占比不得超过《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》规定的各档上限。已超上限的金融机构,分别制定调整方案,在过渡期内逐步向管理要求边际收敛(后期若有具体实施细则出台的,从其规定)。

对此,中原地产首席分析师张大伟对中国证券报记者表示,一季度房地产调控政策井喷,住建部约谈、整顿中介、经营贷、土地供应模式变更成为绕不开的话题。其中,经营贷作为导致多地楼市明显上涨的重要原因,成为热点城市调控的“重灾区”。在2019年之前,购房是不太可能用经营贷的,主要是因为经营贷利率远远高于按揭贷款,且贷款期限只有1—2年。2020年,因为特殊政策,经营贷周期越来越长,利率远远低于按揭贷款,所以不论是购房者还是银行,都有了动经营贷入楼的心思。

张大伟指出,经营贷流入楼市的核心原因是和按揭贷款的利差,同时与银行在放贷过程中既当运动员又当裁判员有很大的关系。从银行角度来说,经营贷的风险相对而言是高于按揭贷款的,但是经营贷的利率在政策要求下又低于按揭贷款,所以在银行的执行层面就出现了动作走形,变相鼓励了经营贷进入楼市。针对一些短期内用新原本以及新企业注册套取经营贷的行为,最近的打压是非常有力的。这种政策的力度肯定能够抑制市场过热,让经营贷回归到它的本质,有助于企业经营,能够在一定程度上抑制楼市非理性、不健康发展。