

“十四五”期间供应保障性租赁住房8万套 石家庄探索安居新模式

本报记者 庄灵辉 卢志坤
石家庄 北京报道

又是一年毕业季,安居问题被初入职场的新青年、新市民等群体所关注的同时,也成为各地保障民生以及引才发展的一项重要课题。

作为破题方向之一,保障性租赁住房建设如今已成为各地重点发力方向,相关支持政策密集出台。仅5月份以来,至少已有北京、河北、山东、重庆、四川等24个省市针对加快发展保障性租赁住

体系化保障

建设银行为石家庄市保障性租赁住房项目授信7.3亿元,发放贷款5.3亿元。

为加快保障性租赁住房发展,近来各地围绕贯彻落实国务院办公厅相关文件,并结合自身实际情况提出土地、金融、审批流程以及税费等多方面支持政策。

河北省出台的《关于加快发展保障性租赁住房的实施意见》中即明确相关支持政策,包括落实土地支持政策,简化审批流程,强化资金支持,降低税费负担,执行民用水电气价格以及进一步加强金融支持等。石家庄在其相关政策中亦是强调落实这些支持政策。

精准化供给

供需匹配原则是我国引导保障性租赁住房发展所确立的一项基本制度,各地在确定相关供应目标时需从实际出发,并非一味“以数量论英雄”。

除政策支持与体系化保障外,石家庄还坚持供需匹配原则,在了解相关需求及各方意见后,明确其“十四五”期间计划通过新建、改建、改造等方式筹集保障性租赁住房8万套(间),2021~2025年分别为1.4万、2万、1.5万、1.5万和1.6万套,保障性租赁住房占“十四五”期间住房供应总量的33.3%。

发展保障性租赁住房是各地“十四五”时期住房建设的重点任务。目前来看,各城市根据自

房出台实施方案,多个重点城市也根据自身情况陆续出台相应支持政策。

除进一步完善政策与体制机制支持外,如何契合合理需求提供有效供给?如何充分发挥市场机制作用,引导多主体参与?坚持保障属性前提下,如何提升项目自身“造血”能力以进行可持续运营?对不同群体的安居问题如何做好政策衔接?保障性租赁住房等安居工作发展的一系列课题仍待各地探索破解。

如为规范保障性租赁住房项目认定工作,石家庄印发了《保障性租赁住房项目认定试行办法》,明确申请流程和申请材料,由企业向土地所在辖区住建部门提出申请,住建部门牵头同级发改、自然资源和规划、行政审批等部门开展联合审查,审查通过且公示无异议的,由市、县(市、区)领导小组办公室核发《保障性租赁住房项目认定书》。

“申请单位持《保障性租赁住房项目认定书》到相关部门办理各项建设手续,享受免收城市基础设施配套和民用水、电、气、暖等各项

身情况公布的“十四五”时期保障性租赁住房供应目标有较大差异,从不足万套到数十万套不等,石家庄的8万套目标在各地中属中游。

实际上,供需匹配原则是我国引导保障性租赁住房发展所确立的一项基本制度,各地在确定相关供应目标时需从实际出发,并非一味“以数量论英雄”。

国务院办公厅发布的相关政策中即明确,城市人民政府要摸

包括发展保障性租赁住房在内,因2021年多项保障性安居工作成效明显,河北省石家庄市日前获得国务院办公厅督查激励。国务院办公厅在通报中明确,2022年在安排保障性安居工程中央预算内投资和中央财政城镇保障性安居工程补助资金时,将予以适当倾斜支持。

成效明显,意味着石家庄在保障性安居方面有切实探索,能够提升居民获得感、幸福感,亦能对相关工作破题提出自身经验。

优惠政策和金融机构信贷优惠政策。”石家庄市住建局相关负责人表示。

除简化审批流程外,石家庄市住建局还与银行业金融机构建立了定期沟通机制,及时推送有贷款意向的项目,帮助项目解决融资难题。目前,建设银行为石家庄市保障性租赁住房项目授信7.3亿元,发放贷款5.3亿元;国开行为石家庄市保障性租赁住房项目授信3.3亿元,发放贷款1.53亿元。

“我们项目去年启动以来,在审批等方面频获市级和高新

清保障性租赁住房需求和存量土地、房屋资源情况,结合现有租赁住房供求和品质状况,从实际出发,因城施策,采取新建、改建、改造、租赁补贴和将政府的闲置住房用作保障性租赁住房等多种方式,切实增加供给,科学确定“十四五”保障性租赁住房建设目标和政策措施,制定年度建设计划。

据悉,为科学确定相关供应目标,石家庄市住建局多次组织

“我市正积极构建完善多主体供给、多渠道保障,租购并举的住房制度,在做好城镇低保、低收入和中等偏下收入家庭住房保障工作的同时,加快发展保障性租赁住房,切实解决新市民、青年人的住房困难问题。”石家庄市住建局相关负责人对《中国经营报》记者表示,近年来,石家庄在需求摸底调查、规范项目认定、精简建设手续和申请配租流程以及解决项目融资难题等方面持续发力,加快保障性租赁住房发展。

区各部门政策支持。目前项目主体结构已封顶,室内基础装修与机电安装已完成80%,正在进行精装修,按照计划项目一期将于今年底投入使用。”国际人才中心是当地一项保障性租赁住房项目,重在支持当地青年人才,该项目负责人表示,项目快速推进主要得益于当地各部门优化审批流程,将规划选址意见、用地意见合并审批,并开创建设单位、施工单位、监理单位等八方责任主体质量安全监督备案承诺制等,使项目建设手续审批得以高效完成。

由集体经济组织、企事业单位、房地产开发单位、园区企业、住房租赁企业等各类主体参与的保障性租赁住房座谈会,充分听取各类主体的意见建议。同时,石家庄还曾组织对主城区及人口净流入量或用工量较大的区进行了保障性租赁住房需求摸底调查,并结合《石家庄市“十四五”人口发展规划》和《石家庄市住房发展规划(2021—2025)》等相关规划才明确上述目标。



石家庄市国际人才中心保障性租赁住房项目计划供应房源1046套,首期预计今年底投入使用。

本报资料室/图

可持续运营

石家庄对参与各方提升项目自身“造血”能力,追求可持续运营发展等创新思路也持鼓励态度。

除供需匹配原则外,引导多方参与也是我国加快保障性租赁住房发展的一项基本制度。充分发挥市场机制作用,引导多主体投资、多渠道供给,坚持“谁投资、谁所有”;支持专业化、规模化住房租赁企业建设和运营管理保障性租赁住房等要求,在国务院办公厅相关文件中均有明确。

为引导多方参与,石家庄在落实上述土地、财税、金融以及审批流程等支持政策的同时,还提出对新建、改建、改造保障性租赁住房项目,参照租赁住房专项资金管理办法给予补助。其中,新建项目按照建安成本30%的比例补助,最高每平方米补助1500元,在取得施工许可证和施工预算评审后进行预拨付;改建和改造项目在竣工验收后,给予改建、改造费用30%的补助,最高每平方米补助500元。截至目前,已累计发放补贴资金5.4亿元。

此外,石家庄对参与各方提升项目自身“造血”能力,追求可持续运营发展等创新思路也持鼓励态度。

“在保障满足相关群体租赁需求以及自持运营前提下,项目后期可能会根据市场需求等实际情况适时调整部分功能,面向周边企业需求提供酒店、会议等功能服务,

以提升项目自身‘造血’能力。”当地一项目负责人表示,保障性租赁住房首先是民生项目,在符合政策要求前提下,如何进行可持续运营确实考验着参与企业的各项能力,目前来看,根据市场情况调整功能分区,面向住户提供优质服务或是重要的解局方向。

该负责人表示,由于保障性租赁住房项目中租住群体多为新市民、青年人以及高端人才等,面向这些群体提供优质的配套及服务,既符合项目建设初衷,也能为项目运营“开源”,更重要的是能为企业培养一批专业能力过硬的队伍,使相关经验有推广可能。

实际上,对于保障性租赁住房发展的引才留才以及用才等作用,石家庄在对其定位中即有所体现。按照当地定位,发展保障性租赁住房是“助力人才强市战略,推动全市经济社会又好又快发展”的重要举措。

“目前我们的思路是聚焦在租住群体的智力转化需求,后期根据租住群体需求,考虑为其搭建类似知识转化等服务平台,服务好这些租住群体的同时,也能为周边企业甚至城市产业发展提供良好的智力支持。”该负责人表示,相关思路目前仍在探索阶段,但当地相关部门对此都持支持鼓励态度。

房产中介行业生存画像:撤退、转型与留守

本报记者 余燕明 北京报道			
安卉(化名)在福建泉州一家连锁品牌的房产中介门店从事经纪人将近8个月,她选择离开,重新找了一份工作。	在这家连锁品牌中介门店正在承受着巨大的经营压力,短时间内已经很难投入更多的资源来培养新人。	记者,“但后面几个月,底薪降到了每月1000~1500元左右,收入就要全靠开单。”	在家带孩子的同时,有机会就做经纪人,不仅可以线上远程联系业务,还可以带客户去中介门店。”安卉说,“我现在就是一名兼职的经纪人,开单的业绩挂在之前全职期间带教同事名下,给我结算奖励佣金。”
作为一名中介行业的新兵,她原本打算着给自己更多时间去学习和沉淀。但无奈的是,她所	“刚入职的前几个月,底薪给到了每月3000~4000元左右,其实还是非常不错的,我可以边学习边开单,想着慢慢就会成长起来。”安卉告诉《中国经营报》	尽管已经离职,也找到了新的工作,但安卉还是为自己今后重返中介行业留下了“后路”。	在广东深圳,去年市场开始走低的时候,一位中介老兵投入
			资金开业了一家烟酒专营店,主售茅台等中高档酒品。这位中介老兵在深圳一手创办了属于他自己的中介品牌,并拥有多间中介门店。
			现在,卖房、卖酒成了中介老兵发布朋友圈的日常,但更多还是在关注楼市的政策动态。他说,中介行业仍然是他的主业,烟酒专营店
			只能算是搞搞副业。“相对来说,经纪行业还是要比烟酒好做一些。”

转向租赁和新房

任卫(化名)在中介行业摸爬滚打了5年。他大学毕业后一路从经纪人做起,在两年前晋升为广州一家连锁品牌旗下中介门店的店长,主要负责所在门店的经纪业务管理。

在过去一年里,任卫亲眼目睹了身边经纪人的流失。他所在中介门店的经纪人规模一直保持在15名左右,其中11名经纪人主做经纪业务,但目前整体流失率达到了20%上下,这比过去市场较好的年份高出不少。

“销售本就是个很残酷的行业,很多时候要‘看天吃饭’。因为现阶段二手房成交量比较少,所以我们门店的主要业务方向转向了租赁和新房。以前主做二手房业务的经纪人就面临着转型的问题,短时间内如果在租赁和新房业务上做不出业绩,可能就要被淘汰掉了。”任卫告诉记者。

根据广州中原研究发展部的数据,2022年上半年,广州全市二手房成交量预计为4.2万宗(中介网签+自助网签),同比下滑44.2%。

相对而言,同期广州新房市

场略有起色,全市新房成交量接近4万宗,同比下降35%,近5年里排名第三,低于2019年、2021年同期水平。

其中,今年6月份,广州新房成交量达到7776宗,环比增长26%,也比去年同期增长了10%。

目前,任卫所在中介门店的经营业绩依然不容乐观。“现在门店平均每月的销售业绩可能只有往年经营状况较好时的六成左右。而且每个月业绩不是很稳定,因为新房佣金实收比较慢,有一定结算周期。”任卫说,“现在正值毕业季,租赁市场还不错,每天都有成交;新房市场也还可以,比二手房活跃很多。但整体上买卖单量成交还是比较少。”

任卫供职的连锁中介品牌在2018年接入了国内一家大型互联网房产交易服务平台,后者对这些中介门店和经纪人进行资源导入、交易赋能和业务规划,以提高中介行业的店效、人效。

“接入这个平台以后还是非常不错的,能够减轻经纪人的工作量,成交开单会轻松一

些。”任卫告诉记者,“经纪人的平均收入相比加入这个平台之前也有所提升,关注点不一样了。平台给我们导入了不少新房资源,在二手房成交低迷的时期,我们的业务重点可以转向租赁和新房。”

安卉此前在中介门店全职将近8个月,她和同事们都面临着巨大的开单压力。

“泉州不像一二线城市,市场没那么活跃。在我们门店里,有一些从业三四年的经纪人,连续七八个月都没能开单成交,压力都很大。”安卉说,“我入职后一直是做租房业务,但实际上开单也很困难。”

“泉州这边中介行业大部分经纪人是没有底薪的,或者底薪很少,如果不开单成交就没有业绩,也就没有生活来源。一个刚入行的新人,成长起来至少需要3年左右的时间沉淀。”安卉表示,“现在市场行情不太好,泉州不少中介门店最近都关门了,有的甚至开业没多久时间就倒了。我觉得现阶段中介行业对需要时间沉淀的新人就不太友好了。”

“好日子还会回来的”

在去年搞起了副业的那位中介老兵,正在亲眼目睹周围一批中介同行的转型和撤退。

“我没有做过详尽的调查和统计,也没有官方数据,但据我对身边同行的观察,在深圳从业的经纪人流失严重,可能至少有四成的同行已经转行或者回老家了。”这位中介老兵告诉记者,“中介店铺关门的很多,尤其是小老板、小中介很早就撤退了。”

根据深圳市房地产中介协会发布的2021年度行业白皮书,截至2021年末,深圳市有效备案的中介机构(指从事房地产经纪业务的机构在主管部门进行过备案)数量为1983家,比2020年末的2775家减少了792家,同比大幅减少约29%。

此外,从2021年下半年以来,深圳市有效备案中介机构的新增数量也呈逐月下滑趋势。2021年8~12月,深圳市有效备案中介机构的新增数量分别为49家、26家、19家、6家、2家。

对于深圳市有效备案中介机构数量大幅减少,深圳市房地产中介协会解释主要有两方面原因:一是市场行情低迷,部分从业机构撤离行业;二是中介机构备案实行动

态管理,备案1年有效,未操作(未从业)备案续期的自动失效。

另据深圳市房地产中介协会监测数据,2021年深圳市中介行业入行从业人员中,新人占比约为36.9%,较2020年的49.3%下滑了12.4个百分点,这意味着新人进入中介行业的意愿明显下降。

“深圳是一个存量交易主导的市场,但过去1年多,二手房成交量比较差。深圳市在政策调控上陆续完善,把投机的漏洞基本都堵住了,与此同时也抑制了一部分换房需求。”这位中介老兵表示,“有的中介同行选择直接关门撤退,有的在尝试转行,但转行做起来确实很困难。”

这位中介老兵在深圳的经纪行业沉淀了差不多20年时间,一手创办了属于自己的中介品牌,并拥有多间中介门店。他告诉记者,现在门店的经纪业务主要靠租赁,二手房买卖单量比较差。

深圳中介行业日子不好过,从去年就已经开始了,行业店效、人效均出现大幅下滑。根据深圳市房地产中介协会的数据,2021年深圳中介门店平均网签单量为5.86套(即1年内每个门店网签5.86套),同比减

少68%;经纪人平均网签单量为0.86套,同比减少61%。

“去年开业了一家烟酒专营店,只能算是搞搞副业。其实这几年我已经发现,各行各业都很难,中介转行更难。不过相对而言,卖房要比卖烟卖酒容易很多。我的主业还是放在经纪业务上。”这位中介老兵说。

尽管当前市场行情低迷、经营压力巨大,但受访的几位中介从业者都笃信好日子还会回来。“我自己觉得卖房子还是能够挣到钱,只不过作为一个新人,我入行的时机不太好。”安卉说,“我也给自己留了后路,现在一边干全职工作,一边兼职做经纪人,慢慢学习成长,等到行情慢慢好起来,我还是有机会回去的。”

“没想过转行,还是会继续在中介行业留守。”任卫说,“虽然二手房买卖比较差,但转攻租赁和新房业务后有了很大的起色,门店销售业绩在回升。市场都还在,购买力也还有,可能就是行业缺少信心。”

“中介行业没有问题,困难只是暂时的。”这位中介老兵也告诉记者,“行业缺少信心才是目前最大的问题,大家都在担心高位接盘。只有刚需、改善型购房者有信心入市,行情才能慢慢恢复起来。”