

# 多地优化限购政策 房企加速推盘回笼资金

**本报记者 黄永旭 西安报道**

下半年来,我国房地产政策适时作出优化调整,密集出台的楼市政策让市场情绪得到提振。9月19日,楼市再传来新动态,武汉、无锡、西安同日宣布解除限购相关消息,将新一轮政策优化推向高潮。

武汉最新政策提到,取消该城市二环线以内住房限购政策,这意味着武汉全域解除限购。无锡市出台的新政,也是明确全市域取消限购政策。而西安市则发布消息称,“进一步优化调整限购范围,西安市二环以外区域取消限购。”

《中国经营报》记者梳理发现,进入9月,国内多个核心城市宣布放宽或者全域取消限购,执行了13年的限购政策开始在重点城市“退潮”。在优化限购政策的同时,各地还提出了全面实施“带押过户”、发放购房补贴等配套措施。

西安某房企营销负责人孔盛(化名)表示,优化限购之后,项目来电来访人数出现明显增多,置业信心显著提升。房企则抓住政策利好窗口期,推出多种优惠折扣,通过“以价换量”方式,促成

“金九银十”销售旺季。同时,西安市场预期向好,看好今年四季度楼市发力。

首都经济贸易大学京津冀房地产研究院院长赵秀池认为,除了取消限购,各城市还应该因城施策,对限贷、限价、限售等政策都有所调整,实施较为宽松的房地产调控新政;在一线城市,普通住房标准也应该随房价动态调整;还要处理好租赁住房与产权住房的关系,根据人地房对应的原则,从供求平衡角度,从源头上做好房地产供应规划、土地规划、城市规划。

## 多地取消限购

9月1日~19日,沈阳、南京、大连、兰州、青岛、济南、福州、郑州、合肥、无锡、武汉11个城市出台新政,宣布全面取消限购。

去年12月以来,地方楼市政策开始松动,出现了公积金、首付、购房资格等方面的政策宽松。彼时,多个热点城市便将优化限购政策作为着力点,对限购政策做出尝试性优化。如今,在房地产市场供求关系发生重大变化的新形势下,本轮限购调整更为直接,出现了核心城市全面取消限购。

IPG中国区首席经济学家柏文喜表示,当前各地出现的取消限购政策潮,是对过去房地产调控政策的调整和优化。在我国房地产发展历程中,政府对房地产市场的调控一直是一个重要的政策议题,在一段时间内限购政策成为楼市调控的重要手段之一。随着时间推移和房地产市场变化,限购政策也出现了一些问题和副作用,如限制了人们的购房需求、导致了房地产市场的投机行为和市场萧条等,所以当前出现的取消限购潮可看作是对过去政策的一种调整和修

## 进一步释放住房需求

此次西安市将二环以外区域取消限购,意味着政策调整后,限购区域仅剩碑林区、莲湖区、新城区、未央区等部分地区。

8月底,“认房不认贷”政策出台,9月1日,北上广深4个一线城市宣布全面实施“认房不认贷”后,多地纷纷跟进落地,“卖一买一”需求加速释放,限购政策、限购区域范围成为“认房不认贷”落地中,置业者共同的视线焦点。

据诸葛数据研究中心不完全统计,9月1日~19日,苏州、天津、长沙、杭州、厦门、西安等10余城放松针对局部区域、群体或房源类型的限购。

9月19日,西安市住建局发布消息称,西安组织召开了促进房地产市场平稳健康发展工作会议,提

正,旨在使房地产市场更加健康、平稳地发展。

中指研究院监测报告显示,9月1日~19日,沈阳、南京、大连、兰州、青岛、济南、福州、郑州、合肥、无锡、武汉11个城市出台新政,宣布全面取消限购。

9月12日晚,郑州市住房保障和房地产管理局等4部门联合发布《关于进一步支持合理住房需求的通知》,取消了郑州二环内限制性购房政策,同时首套付款调整为不低于20%,二套首付款比例不低于30%。

事实上,在2023年4月,郑州就优化了楼市政策,其中调整了限购范围,二环以外区域不再限购;同时,限售政策调整为以网签或契税缴纳或不动产权登记,三者任一满一年可售。

时隔5个月,郑州也由二环内限购,调整至如今全市域取消限购。

柏文喜表示,从目前全面取消限购政策的城市来看,这类城市房



近期,西安优化限购政策后,当地多家房企加速推盘。图为西安东郊某楼盘售楼处。王金龙/摄影

地产市场供求相对于一线城市来说较为平稳,房价上涨的压力也较小且去化压力较大,政府更容易考虑取消限购政策转而鼓励购房。

中国房地产数据研究院院长陈晟认为,当前房地产市场供需关系发生了转变,很多城市商品房库存去化周期已经超过20个月,这是供大于求的一个标志,因此全面

需要采取更加精细的调控措施,如局部调整限购政策。

陈晟表示,对于一些一线城市和部分强二线城市的核心区域,商品房存货去化周期相对较短,去化压力相对较小,供求关系处于一个紧约束状态,因此,政府在优化限购政策时,需要观察供需关系是否匹配,从而逐步放松或者区域放松限购。

“限制性措施本身对楼市是一种约束,在供需关系出现矛盾,要优先保证一部分人的购房权利的时候,才会出现限制性的非市场化措施”,陈晟认为,目前在供需关系得到相应的调整之后,限购限售类非市场化措施的退出具有积极意义,房地产市场还是要恢复到市场化调整的状态。

赵秀池表示,取消限购从一定程度上会释放一些住房需求,尤其是那些因限购没有资格买房的住房需求释放,但取消限购也是一把双刃剑,取消限购的背景意味着住房已经供过于求,房价已经出现下跌趋势,未来这些取消限购的城市能否实现供求平衡,促进房地产平稳健康发展,还取决于当地能否宜居宜业,能否吸引人口长期定居下来,从源头上增加住房需求。

取消限购是政府基于去库存、促消费的考虑。

西安房地产行业资深分析师朱郁认为,优化限购政策有利于提振市场信心、释放购房需求,优化房地产结构调整。但因城施策下,市场短期观望与消化政策有一个过程,阶段性的政策强刺激的同时,更需要长效机制予以调控平衡。

得到相应的调整之后,限购限售类非市场化措施的退出具有积极意义,房地产市场还是要恢复到市场化调整的状态。

赵秀池表示,取消限购从一定程度上会释放一些住房需求,尤其是那些因限购没有资格买房的住房需求释放,但取消限购也是一把双刃剑,取消限购的背景意味着住房已经供过于求,房价已经出现下跌趋势,未来这些取消限购的城市能否实现供求平衡,促进房地产平稳健康发展,还取决于当地能否宜居宜业,能否吸引人口长期定居下来,从源头上增加住房需求。

# 寻求有质量的增长 物企积极探索非周期性业务

**本报记者 吴静 卢志坤 北京报道**

节,物业服务企业近两年受到上游产业的深刻影响,行业格局不断调整。

从刚刚发布的半年报可以看到,物企正在持续调整营收结构,阻挡关联方的危机传导,虽然短期内业绩下行压力仍存,但逐渐走向市场化的方向不变。

越来越多的物企将高质量发展作为重点,重视区域密度,聚焦高能级城市,在经营提效的同时,积极探索周期性业务之外的新服务,并将其作为专项业务进行布局。

## 注重有质量的增长

近两年,受宏观环境及关联房企影响,物业服务企业营收均值增速不断下滑,物企持续对营收结构进行调整,以减少关联方带来的影响。

今年以来,上市物企的非业主增值服务、社区增值服务收入占比持续降低。根据克而瑞对60家物企中报的统计,在营收贡献中,上市物企非业主增值服务收入下降最为明显,2023年上半年已降至9.5%。而2020~2022年则分别为19.6%、17.8%、12.1%。

据了解,物企的非业主增值服务中有相当部分是针对开发商的服务。中信证券研报指出,这一变化和过去一段时间开发周期下行以及开发企业严控成本有关,但也和物企聚焦主业,在相对周期属性的案场服务、开发业务咨询等领域逐渐退却有关。这些高毛利的业务占比减少,使得物企利润增速受到一定影响。但另一方面,企业盈利的稳定性反而更强了。

比如在新希望服务今年上半年的营收结构中,基础物管服务占比提升7.5个百分点至53%,而非业主增值服务占比则同比减少30.2%至12.4%。这主要由于所承接案场服务及交付

前服务减少导致。

新希望管理层认为,这是一个更加稳健的收入结构。非业主增值收入下降虽然会在短期内对公司收入和利润增长造成挑战,但新希望服务已经在通过调整结构延缓此项影响。“我们认为这对于物企真正实现市场化来讲,是一个非常好的契机。”

经历了前期粗放式增长后,在业务拓展上,当前物企已由上市潮时“跑马圈地”转为更加注重有质量的拓展。

在项目拓展上,虽然多数物企合约面积增速已在放缓,但更加重视区域密度,聚焦高能级城市。

比如融创服务管理层在中期业绩会上就指出,在管面积增长不等于质量提升,公司需要追求有质量的规模增长,以获得更高的利润和健康的现金流。据了解,融创服务目前的市场拓展主要聚焦在一、二线的45个城市,并持续深耕上海、杭州、北京、西安、重庆、天津等一、二线战略重点城市。

与此同时,上市物企纷纷放缓收并购步伐,并清退低效物业。比如金科服务董事长夏绍飞在今年的中期业绩会上表示,行业并购估值已逐步回归理性,集团在手现金充裕但依旧谨慎对待

并购机会,将坚持直拓为主、收并购为辅的策略。据了解,金科服务近两年在逐步清退低效物业,上半年系统性地撤场1394万平方米,合约面积1600万平方米。“撤出这些劣质项目后,今年上半年减少收付亏损421万元,全年预计减少收付亏损1600万元。”

也有部分物企手握大量并购资金但并不急于作出行动。比如越秀服务,上半年公司在管面积增速仅为13.7%,相较于去年全面33%的增速已大幅下降。其管理层表示,集团对收并购一直持积极态度,但目前在评判标的时会审慎评估标的估值、收购价格的合理性、标的未来增值等,包括收购标的对管辖区域是否增加管理的浓度和密度。

持同样态度的还有保利物业,其管理层在中期业绩会上表示,目前整个物业并购市场变得更加趋于理性和成熟。在近期中指研究院举办的论坛上,保利物业副总经理邹福顺向《中国经营报》记者表示,公司对于收并购标的一直在看,但后续并购一定会考虑对原有业务形成协同和补充,比如资源、产业链、产品或区域方面的补充。“单纯为了营收而收并购没有意义。”

## 探索新增长曲线

受地产下行影响,住宅业态拓展放缓且已进入存量竞争阶段,非业主增值服务萎缩,多数物企面临营收增长压力,在经营提效的同时,积极探索新增长点。

根据克而瑞不完全统计,2023年上半年,已经有接近60%的上市物业企业进行了不同程度的组织调整,主要围绕“更精简、更扁平、更专业”这三个关键词进行。在追求“更精简”的过程中,许多物业企业选择了优化区域架构,合并相关的业务区域,去除管理层级,消除冗余职能。

克而瑞认为,这样不仅能够提高决策效率,也有助于释放更多资源供一线服务使用,反映出当下市场企业对提升业务和管理效率的迫切需求。

除了降本增效外,近几年,物企还将目光投向住宅业态之外的商业物业、公建物业、城市服务等多元业态,非居住物业拓展竞争激烈。

比如于2019年6月提出“大物业”战略的保利物业,近几年将非居住业态拓展作为重点,上半年非居住物业项目收入约为19.82亿元,较2022年同期15.4亿元同比增长22.8%。

据了解,在商办服务领域,保利物业将国资服务作为重点,公司

于2021年提出“政府+企业+群众”三位一体的新模式,其中最重要的即是针对企业的资产运营服务。据邹福顺介绍,选择国资服务赛道是基于对客户的研究之后所做的决定。据了解,保利物业的国资客户占比较高,主要是关系到国计民生的八大领域,比如能源、通信、电力、银行、证券等。

另外如深耕北京的京城佳业,在其上半年的营收构成中,物管服务占比57.7%,非业主增值服务占比21.6%,社区增值服务占比20.7%。上半年其非居住物业在管面积同比增长约19.4%,占总在管面积约34.7%,相应收入同比增长约21.1%,占物管服务总收入的51.5%。

受商品房新开工数量以及交付量减少影响,多数物企与地产相关的案场服务、家装家居类需求也在走弱。不过,中指研究院物业研究负责人牛晓娟表示,从行业角度来看,物业服务市场具有明确的“存量+增量”特性,即使在行业上游产业增速放缓的背景下,行业整体市场规模仍在持续扩大。事实上,不少物企正在探索周期性业务之外的新服务,并将其作为专项业务进行布局。

以团餐服务为例,物企正在作

为新入局者参与角逐。如金科服务近两年将包含餐饮服务板块在内的本地生活服务作为重点增长业务培养。从2021年以来,通过设立餐饮公司、收并购以及内部孵化,目前已经形成“高端餐服、综合团餐、酒店餐服”的发展架构。今年上半年,公司收购了数家专业化团餐公司,如重庆韵涵、上海荷特宝配餐服务有限公司等,与非居住业态协同,实现餐食服务收益1.59亿元,同比暴增287.8%。

据了解,目前已有碧桂园服务、新城悦服务、保利物业、金科服务等多家物企布局团餐业务。邹福顺告诉记者:“公司所服务的写字楼、政府、学校等业态对团餐需求量很大,团餐业务是公司接下来的几个重要增长业务之一。”

新希望服务CEO陈静也在今年中期业绩说明会上表示,包括团餐在内的生活服务一定是公司未来几年增长和利润率的主要抓手之一。据其介绍,团餐业务对于运营要求极高。菜品的采购、出库、生产、销售、库存管理等各个环节的颗粒度都非常细,实际上是一个非常有竞争壁垒的业务板块。不过,其仍表示未来公司团餐零售板块能保持40%左右的增速。