推动保租房建设立法 破解行业发展痛点

# 建立房地产发展新模式各地加快解决新市民、青年人住房问题

本报记者 郭阳琛 张家振 上海报道

"很多网络平台上的房源图 片特别精美,但实地看房后才发 现有些都是虚假房源,只是中介 吸引租客的套路之一。"回忆起3 个月前的租房经历,大学毕业不 久的张莉(化名)一肚子苦水。

由于资金有限又赶着入职, 张莉最终选择了合租,在上海市 闵行区定下了一间带阳台的主

整治租赁行业乱象

卧。张莉的经历正成为诸多城市 新市民、青年人在就业之初遇到 问题的一个缩影。

不过,这些问题正在得到改 善。2023年1月29日,上海市政 府印发《上海市提信心扩需求稳 增长促发展行动方案》(以下简称 "《方案》"),将目光聚焦到了保障 性租赁住房(以下简称"保租房") 筹建工作上。《方案》提出,实施人 才安居工程,加大保租房建设筹

措力度,加快构建"一张床、一间 房、一套房"的多层次租赁住房供 应体系,支持企业利用存量土地 建设宿舍型保租房。

《中国经营报》记者在采访中 了解到,随着上海市和北京市等 大城市相继出台住房租赁条例, 通过地方立法形式进一步规范住 房租赁市场,可以让张莉等青年 人避免再"花钱买教训"。与此同 时,在"房住不炒""住有所居"等

目标指引下,"租购并举"已经成 为当前中国住房制度改革的基本 方向。

据了解,为解决大城市新市民、 青年人住房困难问题,国家层面提 出"十四五"时期,要大力发展保租 房。住房和城乡建设部最新统计数 据显示,2021年6月以来,全国共已 开工建设和筹集保租房约330万套 (间),可解决近1000万新市民、青 年人的住房困难问题。

### "有《条例》作为后盾,禁止群租就有法可依了。居民们都盼望着《条例》能够早日落地见效,也让我们有了铲除这一顽疾的信心。"

邻里争端、安全问题……谈及租赁行 业的种种乱象,群租房首当其冲。

噪音不断、垃圾堆积、渗水漏水、

"老公房"是群租房丛生的重 灾区。老公房即老式公房,主要是 指由政府和国有企业、事业单位投 资兴建的公有住房、公产住宅。

"一套40平方米的一室一厅 能挤进8个人,90平方米的房更是 有人住近30人的。"上海市徐汇区 一名街道工作人员告诉记者,这些 房源大多以个人名义租下,作为周 边餐饮店、美容美发店、汽修店等 的员工宿舍,甚至连阳台和客厅都 放满了上下床。

正因如此,2022年11月23日,

《上海市住房租赁条例》(以下简称 "《条例》")获表决通过,并已于 2023年2月1日起正式施行,以地 方立法的形式规范住房租赁行为。

记者注意到,《条例》明确规定 禁止群租,厨房、卫生间、阳台、贮 藏室以及其他非居住空间不得单 独出租用于居住,禁止将违法建 筑、擅自改变使用性质的房屋以及 其他依法不得出租的房屋用于出 租。同时,《条例》加强了对群租等 违法行为的整治力度,违反者可处 一万元以上五万元以下的罚款。

上述街道工作人员直言,《条 例》通过后,上海市各区、各街道纷 纷在重点小区张贴宣传单、悬挂

"禁止群租"相关横幅标语,社区也 派人进行了走访摸底。"有《条例》 作为后盾,禁止群租就有法可依 了。居民们都盼望着《条例》能够 早日落地见效,也让我们有了铲除 这一顽疾的信心。"

"二房东"拖欠押金甚至"跑 路",也是扰乱住房租赁市场的一 大顽疾。《条例》规定,个人以营利 为目的转租房达到规定数量,需依 法办理登记。住房租赁企业承租 个人住房从事转租业务的,需在商 业银行开立住房租赁交易资金监 管专用账户,并通过住房租赁平台 向社会公示。

而对于"涨租"问题,《条例》也

明确提出,上海市房屋管理部门应 当建立住房租赁价格监测机制,做 好相关预警工作。住房租金显著 上涨或者有可能显著上涨时,可以 依法采取涨价申报、限定租金或者 租金涨幅等价格干预措施,稳定租 金水平。

对此,上海易居研究院智库中 心研究总监严跃进分析认为,上海 市出台的规范住房租赁市场的政 策措施,明确了行业规范,也加强 了市场监管,对于住房租赁市场的 健康发展具有重要意义,在防范风 险和吸引资金方面也都有积极作 用,为全国各地提供了规范化、制 度化建设的范本。

### 加大保租房筹建力度

#### 目前,人口净流入的大型城市都有条件全面推行政策支持和推动保租房筹建工作。

2022年11月22日,作为上海 市首个全线上集中供应保租房社 区项目,城开·汇社区CCB建融家 园迎来了首批租户。据了解,该项 目临近上海南站,由上实城开和建 设银行旗下上海建信住房服务有 限责任公司联手打造,共有873 套、1006间房源。

上实城开相关负责人表示,城 开·汇社区 CCB 建融家园是提供 毕业生安居保障定向房源的11个 项目之一,将优先满足预申请毕业 生的租赁需求,其次优先供应市区 两级重点企业人才入住需求,为人 才提供安居保障。

此外,作为保租房项目,城开: 汇社区CCB建融家园享受租赁价 格在同地段、同品质市场租赁住房 租金的九折以下,租金年增幅不高 于5%,民水民电,免物业费等优惠 政策。符合相关条件的租客,每个 月最高可提取4500元公积金用于

"打开'随申办'平台,点击'我 要租房'栏目,便可在线上完成集 中配租的集中申请、常态化选房等 环节。仅仅在集中申请的第一周, 申请租客的数量已达到300余位。" 上实城开相关负责人向记者表示。

这正是上海市如火如荼建设

筹措保租房的一个缩影。2023年 1月11日,上海市市长龚正在作 《政府工作报告》时指出,过去五 年,上海市坚持人民城市理念,倾 心倾力保障和改善民生。民心工 程、民生实事扎实推进,建设筹措 了24.8万套(间)保租房。

保租房工作的顺利推进也离 不开政策支持。中指研究院指数 事业部研究副总监徐跃进告诉记 者,2022年,住房租赁相关政策密 集出台,住房租赁市场发展支持力 度持续加大。自2021年7月国务 院出台《关于加快发展保租房的意 见》以来,全国已累计出台了超90

个推动保租房发展的地方性文件, 从筹集方式和财政补贴等方面提 供了政策支持。

中国房地产数据研究院院长 陈晟表示,目前,人口净流入的大 型城市都有条件全面推行政策支 持和推动保租房筹建工作。2023 年,保租房预计仍将保持一定的发 展速度。

"山东省、河南省等多地已公 布了2023年保租房筹集计划。从 已公布计划的地区来看,2023年 保租房计划筹集规模较2022年略 有减少,但总体规模预计仍将维持 在较高水平。"陈晟表示。



作为上海市首个全线上集中供应保租房社区项目,城开·汇社区 CCB 建融家园共有873套 1006间房源。 本报资料室/图

#### 推进"租购并举"落地

所谓"租购并举"就是要实行"双轨制",即市场化和保障性住房两 头抓。

首提于2015年、落地于2017 年的"租购并举"政策,近年来屡 屡被提及。党的二十大报告提 出,坚持房子是用来住的、不是用 来炒的定位,加快建立多主体供 给、多渠道保障、租购并举的住房 制度。

2022年12月召开的中央经济 工作会议也提及,要因城施策,支 持刚性和改善性住房需求,解决好 新市民、青年人等住房问题,探索 长租房市场建设。

"在中央要求建立的房地产发 展新模式中,两个关键词就是'住 房双轨制'和'租购并举',这将构 成房地产新发展模式的核心。"近 日,汇力基金董事长、中房集团原 董事长孟晓苏公开表示。

在陈晟看来,所谓"租购并 举"就是要实行"双轨制",即市场 化和保障性住房两头抓。针对新 市民、青年人等住房问题,关键是 要有一个稳定的租赁预期,也就 需要"房东"供应的房源持续稳 定,这要求央企和地方国企积极 参与其中。

孟晓苏也分析认为,要建立和 完善住房保障体系,央企、国企必 须回归保障房本位。"新市民和青 年人可以以租代购,这种房屋在补 交一定的费用以后,也可以进入商 品房市场流通,能让他们走上共同 富裕的道路。"

在上海市召开2023年"两会" 期间,致公党上海市委在一份集 体提案中则建议,努力拓宽保障 范围,真正实现职住平衡。具体 包括:坚持供需匹配,结合产业发 展、人口导入、人才成长不同阶段 居住需求,进一步增强保租房的 适配性;鼓励人才集聚的事业单 位、研究机构以及产业园区利用 自用存量用地建设单位租赁房、 人才公寓等。

致公党上海市委还建议,切实 提升运营水准,全面优化住房质 量。对区域内既有项目进行系统 性评估,评出"白名单",确保首批 人市项目的品质和服务标准。

"政府所供应的租赁住房,还 要在配套服务上下功夫,提供新市 民、青年人迫切所需的服务,包括 社交网络、就业和创业指导等。在 保租房的带动下,市场化租赁住房 也会变得更加规范、稳定。"陈晟进 一步表示。

# 华东房企"稳与进":行业竞争格局重塑 稳健房企后来居上

本报记者 方超 张家振 上海报道

随着上市公司2022年度业绩 预告披露工作进入尾声,华东地 区上市房企"交卷"情况备受外界 关注。

2023年1月30日,冠城大通股

份有限公司(以下简称"冠城大通", 600067.SH)发布业绩预告称,预计 2022年度实现归属于上市公司股东 的净利润约为5000万~7500万元, 与2021年同期相比将实现扭亏为 盈。同日,上海大名城企业股份有 限公司(以下简称"大名城",

2022年度实现归母净利润1.42亿~ 1.70亿元,与2021年同期亏损4.12 亿元相比,将实现扭亏为盈。

而在此前,绿城中国(03900. HK)和世茂集团(00813.HK)等港 股上市公司也已发布相关经营数

600094.SH) 也发布公告称,预计 据。对于未来发展,多家华东地区 步都要走扎实。"新城控股 房企负责人表示,房地产行业已挥 别规模至上时代,未来将寻求稳健 前行。

> 例如,弘阳地产(01996.HK) 董事长曾焕沙表示,"行业已经告 别了'唯规模论',接下来的每一

(601155.SH)董事长王晓松则公 开发声,新城控股"一定会练好内 功,站稳脚跟,聚焦核心能力,实 现高质量发展"。

"房企在行业高速发展阶段追 求规模无可厚非,但目前房企首先

考虑的是生存问题。"中指研究院 华东分院常务副总经理高院生向 《中国经营报》记者表示,"除销售 指标以外,净利润、营收、销售回 款、资产负债率等其他经营性指标 也更加重要。房企只有发展得更 健康,才能走得更远。"

# 深耕型房企行业占位提升

在2023年开年之际,多家房企 密集发布了2022年销售成绩单。

2023年1月5日,祥生控股集 团(02599.HK)发布2022年12月 未经审核营运数据,集团连同其 附属公司实现归属集团总合约销 售额约8.16亿元,而2022年全年 合约销售总额约236.91亿元。

紧随祥生控股集团之后,多 家华东房企在2023年1月6日对 外发布了2022年年度销售数据。

根据弘阳地产发布的2022 年12月未经审核营运数据,公司 实现合约销售金额11.77亿元,而 在2022年全年,弘阳地产累计合 约销售金额为352.02亿元。

无独有偶,世茂集团也在同 日发布了2022年未经审核营运 数据。公告显示,2022年全年,世 茂集团累计实现合约销售总额约 865.2亿元,合约销售总面积 537.39万平方米。

绿城中国发布的年终考成绩 单也显示,公司在2022年全年实 现总合同销售额3003亿元(含代 建项目),总合同销售面积约1380 万平方米。

据绿城中国方面介绍,公司 2022年销售额位列克而瑞发布的 房企操盘榜第4位,同比提升3位; 中指院/亿翰智库全口径销售榜第 5名,同比上升2位。绿城中国方 面表示,公司行业占位稳中有升。

此外,记者梳理发现,2022年, 德信中国(02019.HK)累计实现合 约销售金额约361亿元;宝龙地产 (01238.HK)实现合约销售总额 (连同共同控制实体及联营公司的 合约销售额)约为409.50亿元;禹 洲集团(01628.HK)累计实现销售 金额 356.06 亿元;绿地香港 (00337.HK)及其子公司、联属公 司实现合约销售额约157.26亿元。

值得注意的是,在房地产行 业深度调整的大背景下,扎根优 势区域的稳健型房企正在快速崛 起,其中的典型莫过于滨江集团 (002244.SZ)<sub>o</sub>

"销售全国排名第13位,为历 史最佳成绩。"滨江集团披露的统 计数据显示,2022年,滨江集团全 年累计销售金额1539亿元,位列 克而瑞全国房企排行榜第13位, 比2021年同期大幅上升9位。其 中,公司在大本营杭州市分别以 网签金额718.05亿元和565.21亿 元,继续蝉联杭州地区销售操盘 榜和权益榜"双料冠军"。

"完成2022年这些不容易的 数字,基础和根源到底是什么? 第一是滨江集团的核心竞争力, 第二是滨江集团的经营思路,第 三是滨江集团的运气也不错。"滨 江集团董事长戚金兴表示,滨江 集团销售目标是占中国房地产销 售额的比例达到1%以上。

# 聚焦"交付力""产品力"

在地产行业告别"规模至上" 时代后,"交付力"与"产品力"正成 为衡量房企市场竞争力的重要标 准。而在过去的2022年,不少华东 地区房企亦深耕此领域。

"2022年,我们坚守国企担当, 在艰难的市场环境中,注重交付力, '透明HOUSE'标准化体系,用品 质兑现,用细节还原,用速度保证。" 绿地香港董事局主席兼行政总裁陈 军近日表示,绿地香港2022年全年 合计交付面积503万平方米。

"2022年,公司在全国49城、145 个项目中共交付9万套新房。"旭辉 集团(00884.HK)相关负责人表示, 2022年12月,旭辉集团在全国多地

迎来盛大交付季,当年最后一周在 武汉市、长沙市、合肥市和杭州市等 14座城市共交付1.6万套新房。

记者进一步梳理发现,多家华东 房企近日均发布了2022年度交付成 绩单。例如,绿城中国2022年全年总 体交付涉及197个项目;新城控股已 组织交付13.1万套物业;中南建设 (000961.SZ)地产板块累计完成7.2 万套房屋交付工作;世茂集团在73 座城市、193个项目累计交付12万套 房源;禹洲集团共交付3.1万套房 屋;弘阳地产交付了近60个项目、约

不仅如此,在房地产行业告别"高 周转、高负债、高杠杆"模式,"产品力"

成为重要发展方向的大背景下,不少 华东房企也将提升"产品力"作为企 业未来发展的重要战略方向之一。

曾焕沙日前表示,弘阳地产要 "坚持高质量发展"。"我们的项目 要以造精品、树标杆来要求自己, 做一个成一个。唯有如此,公司才 能实现长期主义,稳健笃行。"

"随着国家房地产政策的优化 调整,房地产行业将迎来全新的发 展模式,我们预判行业将迎来创造 客户价值及产品为王的时代。"中 骏集团(01966.HK)董事局主席黄 朝阳日前表示,品质是深植于中骏 集团的DNA。"我们将更加专注客 户需求、更加重视产品研发,聚焦 于为客户创造价值,在下一轮的竞 争格局中,深筑我们的竞争优势。"

同样备受关注的还有房屋交 付环节。作为以建筑业起家的房 企,中南建设始终把打造高品质产 品作为首要任务。据了解,截止到 2022年12月底,中南建设已完成 512个标段次,16万余项交付前的 指标检查工作。

"在当下的行情中,各种营销 手段最终指向的'价格战'是有底 线的。"一位华东房企人士告诉记 者,"在市场行情不好的时候,房企 只能通过产品力、交付力和品牌力 来吸引客户,房企现在也更加重视 强调这些因素。"

# 稳健转型发力"第二曲线"

在房地产行业进入存量时代 的背景下,不少房企亦发力"第二 曲线",力求稳健转型。

"在发展'第二曲线'业务方 面,要把握发展机遇,着力发展资 管模式,降低融资依赖度,并扩大 与地产的协同综效。以'区域聚 焦、协同共生、数字赋能'为引领, 强化世界城购物中心的共生运营 模式,拓宽城市消费场景和社交场 景,为客户创造更美好的生活。"黄 朝阳表示。

据黄朝阳介绍,中骏集团将依 托多年布局与品牌积累,加强方隅

长租公寓与世界级基金的合作,持 续扩大方隅平台的价值。通过提 升公寓运营能力,不断提升长租公 寓的资产价值及市场价值,为基金 投资者贡献更好的回报。

事实上,不少华东房企早已提 前布局商业综合体和长租公寓等赛 道。以坚持双轮驱动战略的新城控 股为例,公司商业板块发展情况备 受市场关注。最新统计数据显示, 截至2022年12月31日,新城控股持 有的已开业吾悦广场达126个,管理 输出的已开业吾悦广场为14个。 2022年度,新城控股商业运营总收 入为100.06亿元(含税租金收入)。

除新城控股外,旭辉集团旗下 的长租公寓业务也取得了长足发 展。旭辉集团方面此前向记者提 供的信息显示, 瓴寓国际凭借"客 户研究、产品研发、数据技术、增值 运营"四大核心竞争力,发力轻资 产赛道。通过与政府、国企等保障 性租赁住房的资产持有者合作,以 "委托管理"的方式,积极参与租赁 住房的多渠道供给。

对于众多华东房企而言,打造 "第二曲线"业务,践行多元化战 略,既有全力投入型,亦有强调深

度聚焦型的企业。

"比如做产业,我们不涉足自己 不熟悉的行业。这些都是滨江集团 在经营思路上还能够坚守的一些行 为。"戚金兴日前总结称,在经营层 面,所有的行为思想不要舍近取远, 需要清楚自己的优势到底在哪里。

戚金兴进一步表示:"我们会 依托品牌、产品优势,多做公司擅 长的重点工作。比如,商业写字楼 谨慎少做,多做精品、高档住宅。 在自身不足的地方,我们会通过学 习或对外合作来弥补,同时淋漓尽 致地展示和发挥自身的优势。"