

占比三分之一 北京楼市组合贷陡增

“金九银十”即将过去，丰收时节北京楼市虽整体温热，但一个数据却罕见出现大幅上涨。来自银行、经纪公司、开发商等多个维度证实，北京目前新房二手房组合贷款比例出现较大幅上涨。部分银行组合贷款上涨幅度超1/3，二手房贷款中混合贷已经占到贷款总笔数的近30%，与纯商贷差距大幅缩小。业内人士表示，变化源于市场需求转变。尽管市场仍处活跃状态，但居民购房意愿正在弱化，房屋供应量未成比例减少，买方市场已形成，二手房业主与开发商不得不“让步”。

500万以下首套八成组合贷

经过3个小时谈判，小袁位于南三环永定门附近的小两居最终以319万元的价格成交。这样的成交价在他意料之内，但对对方的付款方式，他有些不解：“首付都能凑到小200万元，为什么还要组合贷款呢？”

买家是新婚小两口，老家都不是北京的，首付是双方家长赞助的，剩下的100多万为贷款。陈伟是小袁的经纪人，买家是他外区同事带来的，在双方坐下来谈一谈的前夜，陈伟从同事处得知买家肯定需要组合贷的时候，他第一时间与小袁进行了沟通。“其实现在手续比原来方便多了，速度也快了，大概比纯商贷要晚一个星期到十天，但大家一提组合贷还是抗拒，而且很有可能影响最终成交价和谈判周期，所以一定要把工作做在前面。”

与大部分二手房小业主一样，时间长、手续麻烦、总成本节省不了多少，是小袁们抵触组合贷款的原因。但对于购房者来说，在公积金贷款政策改革之后，工作年限少的购房者，选择组合贷也是不得不进行的。

2018年9月，北京市住房公积金中心

发布《关于调整住房公积金个人住房贷款政策的通知》（以下简称《通知》）。根据《通知》，北京公积金实行贷款额度与借款申请人住房公积金的缴存年限挂钩，每缴存一年可贷10万元，缴存年限不够一整年的按一整年计算，最高可贷120万元。

与此同时，北京公积金贷款政策从此前的“只认房”升级成“认房又认贷”，只要在中国人民银行征信系统中有过贷款记录，均被认定为二套。根据通知，借款申请人名下无住房贷款记录（包括商业性住房贷款、住房公积金个人住房贷款）且在北京市无住房的，按首套房贷款政策办理；凡不属于首套房情形，被核定为是二套房的，按二套房贷款政策办理。被核定为有两套及以上住房的，不予贷款。

此外，《通知》首次提出了北京公积金实行差别化贷款额度。借款申请人（含共同申请人，下同）户籍均在北京市城六区以外的首套住房，最高贷款额度可上浮20万元；对于不属于前一种情况，但借款申请人的户籍均在城六区的，购买城六区以外的首套住房，最高贷款额度可上浮10万元；不属于前述两种情况的，购买首套住房，最高贷款额度为120万元。符合第二套房贷款

政策要求的，最高贷款额度为60万元。

“换句话说，以前购房者社保完税公积金缴存满五年、收入符合条件，就能贷款120万元，但现在满五年也只能贷款50万元，这一下子就差了70万元，首套房普遍资金都紧张，组合贷就成了大家无奈的选择。”据陈伟透露，他所在门店今年二三季度疫情防控稳定后，500万元以下的首套房几乎八成以上是组合贷。

摊开来算，133万元的贷款总额，25年贷款周期，如果是组合贷款，公积金贷款50万元+首套商贷83万元，等额本息的还款方式，则每月需还款7120.94元，还款人收入流水需要不低于14241.88元；如果是纯商业贷款，首套商贷133万元，等额本息的还款方式，则每月需还款7506.26元，还款人收入流水需要不低于15012.52元，两种贷款方式月还款额相差800元。

由于首付已经掏空了双方老人的积蓄，刚刚符合五年社保完税政策的小两口收入也不高，最终选择了组合贷。

市管组合贷同比扩大3.3%

“我们行今年前三季度新房贷款中，组合贷的比例确实出现了明显上涨，目前第三季度的数据还没有出来，从前两个季度的情况推算，大概上涨了20%。”某股份制银行北京分行个贷部负责人向北京商报记者证实了“组合贷突然增加”的情况。同样感受到组合贷增加的，还有另外两家房贷业务突出的国有大行，但对于组合贷增加的原因，目前三家银行表示还在分析中。

“自从注意到这个情况，我们就要求面签员在面签时向贷款人了解选择组合

贷的原因。”上述两家国有大行业务人员直言银行部门考虑到了是公积金政策调整的原因，但也担心是购房者对未来收入的担忧和房价的波动导致。“毕竟现在中央对涉房贷款监管很严，虽然从银行系统来看，此前涉房个贷都还算优质，但出现如此大规模的单一业务上涨，我们也必须有所警惕。”

我爱我家研究院提供给北京商报记者的数据也显示，2020年前三季度，北京二手房住宅交易中，全款支付占33.57%，商贷占35.2%，市管公积金占8.43%，市管组合贷款占22.8%，国管公积金占1.79%，国管组合贷款占5.27%。组合贷款占比达28.07%，如果算上单独公积金贷款，涉公积金贷款占比高达38.29%。其中变化最大的是市管组合贷，占比较2019年同期扩大3.3个百分点，其次是商贷，占比较2019年同期缩小2.45个百分点。

纵向来看，2018年前三季度，北京二手房交易中公积金贷款占比接近三成，高过全款、商贷，位居第一。2018年9月市管公积金新政出台后，纯公积金贷款的交易占比大幅收窄，商贷及市管公积金组合贷占比大幅提升，2019年前三季度商贷占比回到35%以上，全款占比回到33%以上，市管公积金组合贷提升到两成左右，市管公积金则回落到不足一成。

2019年、2020年，北京楼市并无新的大政策，因此二手市场支付结构也与2019年同期基本保持一致，但在市管公积金新政影响下，当前北京市管公积金贷款额度有限，越来越多的刚需族不得不采用公积金贷款+商贷的组合形式进行购房，因而今年前三季度市管组合贷占比继续提升

房子难卖 卖方忍耐力提升

组合贷的“走量”也有市场因素推动。记者走访发现，近期北京新房市场“以价换量”已成常态，“特价”房源也层出不穷。部分楼盘不但不拒绝组合贷，首付分期也有商讨空间，最长期限可以延至45天。“置换客户卖出房源才能凑够首付，只需交一笔意向金，房子可以留存最高两个月。”一家楼盘销售人员表示。

有二手房业主也向记者反应，近期房价稍有提升，带看就会“暂停”。价格降到低点，也难逃被“挑三拣四”的命运，只看不买，只问不谈。“人挑房”延长了成交周期。“新看中的房子着急交钱，自己房子不好卖了，对组合贷的忍耐力自然会有所提升。”

合硕机构首席分析师郭毅表示，变化源于市场需求的转变。组合贷相较于纯商业贷款审批时间要更长，手续也更繁琐，希望快速回笼资金的开发商之前不愿意接受组合贷。二手房业主多为置换因素售房，也对组合贷有“抵触”。整体来看，尽管楼市仍处于活跃状态，但居民购房意愿正在弱化，而房屋供应量却未成比例减少，二手房业主与开发商不得不“让步”。此外，目前北京新房项目出现产品“降维”，规划更多为一居、两居面向刚需的产品，开发商希望扩大客群基数来拉动销售规模，刚需客群对购房成本敏感度更高，更倾向于使用组合贷。

中原地产首席分析师张大伟指出，目前楼市“量多价低”给刚需传递出积极信号，年内整体成交量比去年同期上涨了2-3成，直接导致组合贷使用走高。

北京商报记者 卢扬 王寅浩

借势TOD开发 京投发展“双轮驱动”打造幸福人居样本

前有“地铁基因”加持，后有“TOD智慧生态圈”创新理念助力；从雄踞昌平回龙观区域内的公园悦府，再到与无锡地铁和地铁四局强强联手，标志着“生态、智慧、幸福”三大理念实施落地的无锡愉樾天成项目，京投发展被推向时代聚光灯之下。10月22日，2020北京国际城市轨道交通展览会暨高峰论坛（Metro Trans2020）分论坛之一——京投发展·第三届TOD创新论坛在京举行。在题为《TOD筑基 产品突围——京投发展TOD智慧生态圈产品新思维》的主题演讲中，京投发展股份有限公司总裁高一轩对2020年公司在TOD领域的理论进化与创新实践进行了高度总结，并表示，在“TOD智慧生态圈”持续进阶的路上，京投发展将继续以客户需求为导向，不断寻求产品与服务的创新突围，为人们带来更加智慧、健康和效率的幸福生活方式。



社区市民的幸福指数，京投发展正在做“很精细的考量”：首先是立足项目，把TOD项目可以助力幸福感获得的“底盘”工作做好；其次是坚持全龄思维，关注全龄客户的痛点所在，提高幸福获得的效率。

据高一轩介绍，京投发展在无锡愉樾天成项目建设中，将以生态建设为依托、以智慧运营为手段，以提高幸福的效率为目的，重点解决五类客户和四个特殊人群的居住痛点，构建社区智慧运营体系，布局更多幸福场景，最终实现全龄全周期的幸福闭环。在他看来，痛点的修复一定会极大提升居民的幸福指数！

“双轮驱动”战略被视为京投发展打造“全龄全周期幸福闭环”的有力抓手。

“当前，我们的关注点与核心能力培养重心，逐渐地从轨道技术、地铁衔接开始向轨道交通基地上盖的运营、向空间的营造、向客户的需求不断进化，使得我们在TOD项目建设过程中保持双轮驱动：既拥有技术的核心能力，也具备运营服务和场景营造的核心能力。这样才能确保在产品端始终保持先进性。”高一轩说道。

据介绍，2020年，京投发展在保持技术领先与业务深耕的同时，进一步向满足客户需求、营造生活方式的方向探索，开展了广泛而深入的客户生活方式研究，并逐步在项目落地，形成独具特色的生活方式品牌。

“TOD方兴未艾，如果每个城市都做一个盘，就是一个天量的市场。我们现在正稳步地走出去，目前无锡（项目）已经落地，预计今年底到明年年初，在一些省会的城市也将有一些斩获。”谈及TOD开发的前景以及京投发展TOD模式在全国复制的成果，高一轩如是说道。并表示，通过稳步走出去、提前介入与有序铺排，京投发展会巩固在TOD细分市场特别是轨道交通基地一体化开发领域内的领军企业地位。

TOD风起 轨道物业迎大发展

伴随着城市轨道交通的高速发展，沿线土地综合开发呈现出前所未有的热度，TOD一跃成为网红名词。事实上，纵观全球，围绕地铁站而开发的TOD综合体，在世界一线繁华都市已然蔚然成风。所谓TOD模式，即遵循“公共交通为导向”原则，主要以轨道交通为中心，在400-800米为半径内，建立城市中心、广场或商业综合体，将居住、商业、办公、公共设施等融为一体。

现实情况显示，当前TOD项目在我国也逐渐站至风口。据相关统计，2019年全国城市轨道交通在建物业开发面积达到2269万平方米，同比增加近80%，以TOD为代表的轨道物业开发实现了快速发展。

今年以来，城市轨道交通运营线路的持续增长，更是为轨道物业开发提供了广阔的发展空间。来自中国城市轨道交通协会发布的最新数据显示，截至2020年9月30日，中国内地累计41个城市开通城市轨道交通运营线路，总长度达7141.55公里。前三季度新增运营线路长度405.35公里，新增

运营线路11条，新开延伸段或后通段5段。

TOD大热的另一面，还体现在全国范围内TOD地块成交的活跃。根据易居研究院2020年城市轨道交通TOD监测统计，今年前9个月全国累计成交的TOD地块超过30宗，成交总面积近247万平方米。

将目光转向行业入局者，喊出“植根北京、茂盛全国”口号的京投发展，其在国内TOD项目建设领域可谓大放异彩。据了解，在国内TOD开发建设浪潮持续高涨的背景下，京投发展凭借十余年的专业深耕，已经形成以轨道交通车辆基地一体化开发为主的领先性，先后在北京进行了西华府、琨御府、公园悦府、岚山等优质项目的建设，并开启了“TOD智慧生态圈”创新理念向全国“茂盛”的步伐。

产品突围 “TOD智慧生态圈”4.0落地

近年来，转型“城市运营商”成为行业共识，众多标杆房企将下一步的重点发力方向瞄准TOD领域。在入局者渐多、竞争提升的TOD项目建设赛道上，如何使企业永葆活力、在市场中立于不败之地，坚持产品新思维必不可少。

在题为《TOD筑基 产品突围——京投发展TOD智慧生态圈产品新思维》的主题演讲中，高一轩透露，在产品新思维指导下，京投发展今年重点进行了轨道交通基地户外空间营造专项研究、疫情期间客户居家需求专项研究两大方面的创新探索。

据介绍，在轨道交通基地户外空间营造专项研究方面，京投发展根据车辆基地自身的硬件特征，着重于客户生活方式研究，打造以地铁站为圆心的城市核，以归家之路为动线的第二生活平台、以咽喉区为过渡的多功能生活区、以车辆基地盖板高差为起点的垂直交通核、以车辆基地上盖公共区为停留的盖主题花园等多重生活空间与场景，满足人们购物休闲娱乐生活多元化需求。在疫情期间客户居家需求专项研究方面，京投发展则展现了领先于市场的快速反应能力，于今年2月启动一系列广泛而深入的客户研究。

京投发展对于产品新思维的重视背后，是其TOD项目建设全国复制的发展规划以及“TOD智慧生态圈”概念的提出。据了解，京投发展于2018年抛出了“根植北京，茂盛全国”的目标构想，并提出“TOD智慧生态圈”的开发理念，强调对城市、地铁、市民三个层面提供可持续性服务。推动

全国化布局，成为亚洲轨道物业专家”，一直是该公司不懈努力的发展愿景。

最新的“TOD智慧生态圈”升级实践显示，京投发展已在无锡成功落地了一个较具代表性的幸福人居样本——无锡地铁、京投发展和地铁四局合作开发的愉樾天成项目。这也被京投发展视为“TOD智慧生态圈”4.0版本的实施落地。据介绍，作为无锡首个美术馆级生活示范区，愉樾天成项目摒弃了“把售楼处当秀场”的思维，通过一一对应未来生活场景，成为业主入住后真实生活的缩影，真正做到了对城市幸福生活方式的示范与引领。

双轮驱动 打造全龄全周期幸福闭环

媒体采访环节，谈及对行业未来发展趋势的看法，高一轩认为，房子将逐渐演变为人们享受生活方式的端口，户型、装修、物业服务、社区配套等都是展开生活方式的空间与场景，未来的消费模式会变成“我买什么样的房子，就是选择过什么样的生活”，这将成为重构行业价值的一大重要趋势。

基于上述判断，高一轩表示，为了提升