

楼市年终策划

商住房狂欢之后

伴随着商住限购的传言,北京商住市场在2016年一路高歌猛进,可谓从癫狂到沸腾。如今在政策高压以及商住整顿风暴笼罩下,北京商住楼盘四季度终于掉头向下,最终走出了高开低走的行情。

然而,面对随时可能落地的“监管靴子”,商住这个在北京楼市夹缝中生存的另类“赢家”此刻正惴惴不安,一旦“限商令”靴子落地,大量商住项目将面临严重的生存危机。

初现退订 投资退场

“客户的最大抗性已经从之前的区域配套缺失转移到商住房的产权属性上来了,”门头沟一家商住项目负责人告诉北京商报记者,当前看房客户的犹豫与几个月前的爽快下单有明显的区别,他们销售团队的销售说辞也做了针对性调整,主要是针对客户最关心的围绕商住产权带来的一系列问题的担忧进行解释。但这个尺度也很难拿捏,毕竟管理单位要求销售“去住”的功能,而客户真是奔着“住”来的。销售们不得不在“违规”与卖房之间犹疑。

该项目负责人的经历几乎可以代表北京楼市商住楼盘面临的窘境。另一个困扰销售人员的则是现场整改,按照各区对商住项目的整顿要求,商住项目售楼处样板间要么拆除与居住有关的装饰装修,要么干脆被迫关闭,以往的意境营销利器全无,销售现在基本靠“喷”。

据亚豪机构的统计数据,9月商住类项目成交达到8998套,成交金额为175亿元,达到年内第二个峰值。之后10月、11月成交量一路下滑。其中,10月成交5313套,成交金额119.4亿元;11月成交3413套,成交金额63.7亿元。截至目前,12月仅成交440套,预计12月成交量很可能更低。

业内人士分析,成交量若连续3个月



下挫,表明商住市场已进入下降通道。一方面,前几个月商住项目大面积热销时客户被透支不少,同时,加上前期价格上涨的幅度也不小,在价格和政策的双重风险下,为数不少的投资客已选择出场观望。

“确实有少量客户出现了退订,但目前还不多,主要出现在商住项目供应比较集中的区域,但总体上客户的确越来越难锁定。”一位销售代理行的人士表示。

高潮过后 谁来接盘

“商住市场的退潮也可能是暂时”,一位楼市业内人士分析,当前楼市下行主要原因是政策改变了市场预期,抑制了市场的供需两端。但只要针对商住的严厉调控措施不出台,商住市场的空间依旧存在。

事实上,商住产品在北京楼市的确具有其存在的生存空间。一方面,不限购、低总价的特点令商住产品在北京市刚需产品长期短缺的背景下承担着项目“补位”的功能。另一个值得关注的则是管理层还需要顾及北京大量商用项目去化艰难的事实。近年来,北京纯住宅用地出让少之又少,配建商业用地在相当长的一个时期内,成为北京土地拍卖市场的常态。

该人士分析,住宅与商业用地的综合用地混合出让,主要是政府考虑区域商业、商务与居住的配套与平衡,提升区域空间的价值。但商业办公类产品的去化周

期长、回笼资金缓慢的问题长期困扰企业。同时,市场上刚需类住宅产品的稀缺与旺盛的市场需求相比则是杯水车薪,为商住产品的升温推波助澜。

统计显示,今年4月、6月、8月“商住限购令”即将出台的风声传出,商住项目也接连迎来窗口期,成交量翻倍增长,并在8月一举超过住宅成交量成为楼市主角。粗略估算,三波行情下,北京商住市场在此期间至少成交了近3万套,达到了历史峰值。商住房大有一改往日“有效补充”的标签,占据北京新房市场主导地位。

实际上,商住房政策除了在通州落地外,在其他区还是一直处于猜测阶段,尽管各个区采取了一些措施,但是至今的政策风声均来自开发商,其中不排除销售压力在作祟。

数据显示,2010-2015年期间,北京商住公寓项目的成交量相对平稳;除2014年因市场降温而下滑至1.3万套以外,其余几年的成交套数均维持在2万-3万套之间。其中,2015年,北京商住房成交21508套,而截至目前,北京2016年商住项目成交量高达62454套的历史巅峰。

业内人士表示,旺盛的刚需仍是商住类产品未来的选择之一。即便当前投资客出局,刚需陷入观望,但在住宅市场调控压力下,刚需回归商住产品依旧是大概率事件。这从价格上也有所体现,商住房虽然没调控前涨得快,但仍保持小幅涨势。

监管趋紧 看空预期

然而,北京当前严查商住项目违规却是不争的事实。

近几个月,门头沟、顺义、通州等区域对商住项目销售进行严格规范,样板间关闭、拆除居住设计、增加商住购买风险提示等措施在商住项目售楼处不断上演。

此外,北京整顿包括商住楼盘在内的市场秩序以及新广告法对商住项目都严加审查。其中,北京市住建委联合北京市发改委、北京市工商局等部门组成联合检查组,执法检查后通报了石景山紫御长安、顺义新干线、大兴华远西红世、海淀云谷科技中心等商住项目,并暂停项目网签。

不是不想卖、而是不敢卖。调查显示,政策高压下,多数商住也选择暂缓入市甚至干脆选择“歇业”以规避整顿风暴,此外,一些项目在取得预售许可证的情况通过不注册备案销售机构的“技巧”延缓入市。

“商住项目本身并不在本轮‘9·30’新政的调控对象之列。”一位房地产研究机构负责人分析,商住客群中有不少是刚需、刚改型,以及部分投资客,他们对价格比较敏感,当前调控政策并未直接涉及商住,但却让客群产生看空预期。

商住调控的靴子能否落地、何时落地已成为业内最关心的话题。

8月,坊间传闻一份关于严格遏制商改住项目的方案已提交北京市政府。新整改方案具体调控内容包括:暂停发放新增商住房产证、预售证等;重新考察和规划未开工建设的商住项目;暂停开工未售的商住项目;不提供新增商住用地。业内人士分析,如果真的停止供地、停发两证,将对商住房的供应端带来深远影响,但后来该“限商令”爽约。

对此,中原地产首席分析师张大伟判断,北京目前商住类项目存量很大,潜在供应量为21万套左右。因此,管理层不会轻易抛出“限购”措施,毕竟管控的目标是回归“商业办公”的属性,并非“限购”。

地产营销人负责人韩乐分析,未来商住类产品仍会承接一部分因新政门槛而不得入的置业需求,但商住类项目不要采取激进的推盘手段和价格策略,顺势而为,才能有生存空间。

北京商报记者 董家声/文 宋媛媛/制表

资讯

魔尔公寓打造中高端租赁物业

北京商报讯(记者 董家声)魔方生活服务集团旗下中高端公寓品牌魔尔公寓近日正式发布,代表作品北京魏公村店也同期盛大开业。

据悉,价格方面,魔尔公寓多为套房户型,面积平均为55-65平方米,月租定价为8000-1.5万元。有业内人士认为,在现有的公寓租住市场中,一边是以几千元价位为主导的白领公寓,一边是动辄几万的高端公寓,魔尔公寓价格位于二者之间,将对走精品高端路线的传统公寓产生一定冲击。

魔方生活服务集团CEO柳佳认为,不少精英人士经常随着工作地点的变换,在不同的城市居住甚至短期生活。长期住酒店或者直接买房无论在成本、隐私、环境、舒适度等各方面或多或少都存在不足。魔尔公寓的出现,成为一项平衡了上述诸多因素的新选择。

目前,除了北京,魔尔公寓在上海、广州等地也已经进入筹备开业状态。相较于集团旗下的魔方公寓、9号楼公寓等子品牌,魔尔公寓除了在产品设计上更加个性化外,在选址方面也更加严苛,仅为一线城市的市中心或CBD区域。

产业地产面临资金和收益两大难题

北京商报讯(记者 董家声)围绕产业地产,众多房企动作频频。远洋地产宣布试水产业地产;保利地产也与亿达中国签约合作打造商务园区运营;绿地入股协信远创,加快产业地产布局与运营能力……继商业地产、旅游地产、养老地产之后,产业地产正在成为房企寻求转型、尝试多元发展、增加盈利点而投身的新兴领域。

对于产业地产的经营,嘉丰达北京公司总经理易鹏程认为,以往自由散售的园区因为缺乏准确定位、合理整体规划管理,园区企业无法进行后期产业培育。因此,产业地产的持有运营是必要的。但目前来看,产业园选址、导入产业的规划、后期运营服务的专业化都面临挑战,同时企业在持有过程中,所承受的资金压力和收益模

式,都是目前产业地产运营需要解决的核心问题。一般需要5-8年,与住宅开发相比,完全无法实现资金快速周转的需求。对此,易鹏程分析,判断产业地产项目是否成功的因素很多,比如资金成本过高可能四年就侵蚀掉项目的毛利。尤为值得关注的是定位。也就是产业园选址与导入产业是否匹配。实际上,除了盈利模式是否合理之外,产业地产作为专业化、细分化的地产业务,从业人员的熟识度和专业化程度仍面临起步阶段的不足。

据易鹏程透露,嘉丰达目前在北京、天津等城市均有产业园布局,公司项目选址定位为一线城市周边和京津冀地区。京津冀战略的驱动,周边新城发展有空间,北京企业的外迁,给企业带来新机遇。

据了解,嘉丰达专注于三大产

业领域。以汽车为代表的高端装备制造、以器械为代表的医药业和以医院和技术等资源为代表的大健康产业。而不动产、小城镇、地产基金产品等领域的投资、运营与管理均是其业务领域。

易鹏程表示,该公司正在全面构建服务产业链。无论是增值服务,还是战略性投资带来的收益,做小规模园区的经济效益都是有限的,规模达到一定数量,产业链的规模和效应才能发挥出来,才能实现稳定盈利。但规模化扩张中,需要资本的支持。而产业园作为重资产,资金需求量大。“嘉丰达正在尝试将资产变轻。”易鹏程表示,嘉丰达正在寻求合作伙伴,运用基金模式运营,股权投资成长性企业等来解决资金压力问题。