

北京3·26商办新政  
两周年特别报道

## 折价和违规 商办开发商的无奈

来自机构的数据也能证实商办市场的艰难。

合硕机构监测数据显示,商办限购两年来(2017.3.27-2019.3.26),商办类项目的供应套数及成交量较限购前两年(2015.3.27-2017.3.26)分别下滑73.5%以及81.04%。而根据中原地产研究中心统计数据,自“3·17”新政及“3·26”商办限购令施行以来,北京商办项目成交量同比跌幅超九成。诸葛找房方面提供的数据则能更加清楚直观地看出成交量的转变,在“3·26”新政出台之后,北京商业与办公的成交量大幅下跌,自2017年4月以来商业月均成交296套,办公月均成交684套。

面对难卖的市场,开发商们无奈将销售重心转移,一方面以高渠道费的代价妥协于项目周边二手中介,希望获得强大的分发;另一方面,不断下跌的市场,也让他们不得不折价甩卖;更有一线销售在卖房无果的情况下,铤而走险,向不够资质的购房者推荐专业第三方公司代办空壳公司,“曲线购房”。



权甚至是限竞房的住宅项目。所以无法使用金融杠杆,无论对投资客还是刚需而言都是个灾难。

## 折价出售与高渠道费

事实上,商办产品去化难已成各企业共识,尤其是一些重仓持有商办类项目和土地的房企,当下也面临非常大的压力。

同时,面对“3·26”政策的高压现状,当前商住产品推广主要通过线下渠道实现。其中,项目周边的二手中介门店成为他们重点拓客空间。但高昂的渠道费和折价出售带来的利润损失都是企业必须面对的。一些地产公司通过帮助购房者注册公司来解决购房资质问题也有不小风险。

有业内人士分析,整顿商办市场乱象,回归办公本质无可厚非,去投资化也对平抑房价快速上涨起到了积极作用,但也需要看到,调控也是一把双刃剑,严格的限制政策不仅打击了投资客,也打击了刚需客户。例如对一些有办公需求但实力相对不足的中小企业主和创业公司来说,他们购买力有限,无力承担500平方米以上的办公面积。

同时对于普通购房者来说,是否能给出一个更合理的退出机制也应给予考虑。

好租数据研究中心主任匡健峰分析,对于已购买商办产品的业主,如果自住,短时间无所谓,但长期看来则陷入无法脱手的困境。而想靠租金回本更几乎没可能,预计当前市场上的商办小户型产品平均回本至少需要40年,即使考虑到后期租金上涨,回报周期依然很长。

中原地产首席分析师张大伟分析,从近来市场走势看,暂停了一个月的商办签约逐渐恢复,但当前调控依然给持有商办物业房企带来较大压力。值得注意的是,广州松绑了部分商办项目。未来其他调控严格的城市会不会在2019年出现后续商办政策,还是会按照老房老办法、新房新办法的方式来对调控做适度调整还有待进一步观察。

北京商报记者 董家声/文 高蕾/制图

## 从卖项目到卖车位

“我们楼盘从2015年开始销售,当时项目销售十分火爆,因为是小户型产品,无论是单价还是总价,与周边住宅比优势都十分明显,几乎到了开一栋清盘一栋的水平。”一家位于房山的商住楼盘销售顾问告诉北京商报记者,他所在的楼盘当年曾一度销售火爆,价格也持续攀升,到2017年“3·26”调控前,销售单价已破4万元。但调控后销售陷入低迷,如今项目已鲜有客户问津,好在项目只剩下尾盘销售。现在公司已经把销售重心转移到车位的销售上,剩下十多套商住尾盘也就是带着卖,而且以2.6万元的单价折价出售,只希望早日清盘。

实际上,该项目的遭遇并非个案,当前北京楼市商住楼盘普遍处于“暂停”状态。

据中原地产发布的数据显示,从供应端来看,2015年3月18日-2017年3月17日,新增供应套数83135套,成交92281套,成交金额1855.95亿元。调控后两年间,2017年3月18日-2019年3月14日,新增供应仅1966套,成交9109

套。成交金额为260.5亿元。

下滑趋势仍在延续。来自地产营销人的统计数据显示,2019年1-2月来看,写字楼与商务公寓新增供应42套,同比下降70%;成交590套,下降45%;成交面积8.02万平方米,下降44%;成交金额29.29亿元,下降15%。

## 投资客离场

投资客离场,刚需止步,是当前商办市场出现断崖式下跌的主要原因。而本轮调控的指向正是切中了之前商办楼盘买家的最大痛点。一位地产观察人士如此分析。从“3·26”调控核心内容来分析,严控购买资格、全款购买是“3·26”调控的最大特点之一,实际上就是去投资化。按照规定,商办最小分割单元不低于500平方米;在建在售商办项目不得出售给个人;二手商办项目出售给个人时买家需具备等同于住宅同样条件的购买资格;银行暂停对个人购买商办类项目的购房贷款。这意味着商办项目购房门槛全面超越普通住宅,甚至成为“零杠杆”产品。这从投资角度而言,商品的流动性已基本不在,无法变现无论对投

资客还是对过渡性刚需客户而言,都难以接受。

研究机构地产营销人披露的数据显示,北京商办产品截至当前的库存量为19088套,存量面积为150.24万平方米。高库存量与低去化速度形成了明显的反差。

地产营销人出品人韩乐分析,从数据上来看,虽然商办项目去化缓慢,但北京小户型商办产品的供应也正日趋减少。可以预测,一旦调控政策持续,目前近2万套的存量消化完了,商办小户型产品可能会彻底告别楼市。

韩乐认为,政策设置非常高的购买门槛,对消费者而言,通过注册公司来购买既增加了购买手续繁琐性,同时也增加了购买的税费成本,在心理上比较难以接受。更重要的是,购买资金门槛的提高让市场购买力大大降低。以北京当前市场较为普遍的、总价在200万元左右的小户型商办产品为例,以往客户用100万元就能撬动,现在不能贷款,需要一次性支付200万元。事实上如果能拿出200万元,刚需客户完全可以选择当前市场上共有产

## 恒大碧桂园万科位列地产500强三甲

北京商报讯(记者 董家声)3月20日,2019中国房地产开发企业500强测评成果发布会在北京举行。发布会当天,“2019中国房地产开发企业500强”“500强房企首选供应商服务商品品牌”等系列测评榜单揭晓。

本次发布的《2019中国房地产开发企业500强测评研究报告》指出,随着“因城施策”的逐步贯彻实施,各城市市场分化愈加显著。企业方面,百强房企市场集中度继续提升,年内千亿房企数量达到30家,创历史新高。龙头房企凭借自身在拿地、融资等方面的优势,快速进入相对活跃的市场。中小房企则因地域限制,业绩出

现较大分化。

2019中国房地产开发企业500强榜单前三强仍由恒大、碧桂园、万科占据。其中,恒大集团再次蝉联第一。万科上升1位,排名第二,碧桂园排名第三。融创、保利、中海、龙湖、新城、华润和富力分列四到十位。其中,新城和华润是新晋十强房企,名次相比去年分别提升了5位和2位。

从榜单来看,除十强新晋两家房企外,20强变动相对较小,同比变动率10%。其中,万科、碧桂园、保利、中海、龙湖、华润、富力、绿地、世茂、金地10家企业已经连续11年排名进入前20。50强变动也相对较小,同比变动率为12%。

## 北京房协发起商品房质量倡议

北京商报讯(记者 董家声)当前北京市的住宅质量总体情况向好,住宅品质方面有较大提高,建设单位的服务诚信意识也有加强,但是也存在一些问题。3月15日,由北京市住建委和北京市消费者协会作为指导单位,北京市房地产业协会主办的“北京新建商品房高质量建设主题活动”在北京启动。

北京房协副会长兼秘书长陈志表示,新房市场进入转型期,旧模式已不符合市场需求和行业长久发展。与此同时,改善性消费者的需求也发生根本变化,不再简单追求空间,更注重产品质量能否贯穿住宅的全生命周期。他建议,通过引入第三方质检机构,客

观公正地反映施工管理过程中的问题,隔绝人为性的因素,帮助消费者来全程监督、监控产品质量,帮助开发商做好施工质量管理。

据了解,为帮助企业推进转型、实现新建商品房高质量发展的目标,北京房地产业协会联合了恒大、绿地、龙湖、北京城建等多家房企向全行业发出七点倡议,其中包括:响应房地产开发行业针对产品创新行业标准、提高新建商品房品质等行动的号召;建设高质量、高标准的商品房;坚决执行建设工程管理条例、保修条例及消费者权益保护法等相关法律法规,维护消费者的合法权益等。