

编辑 张茜琦 美编 张彬 责校 杨志强 电话:64101673 syzx10@126.com

职业玩家逃离法拍房

成交掉头向下,问题房源大量涌入,让法拍房彻底凉凉。北京商报记者调查发现,在刚刚过去的7月,法拍房市场呈现出流拍率高、溢利率低、成交价集体跌穿评估价三大趋势,部分优质豪宅甚至降价1亿元无人问津。头部平台阿里拍卖,住宅法拍房溢价成交的房源仅7套,占比为7.8%,超四成的流拍率,也能大致反映当前市场对法拍房的冷遇态度。不仅如此,随着问题房的堆积、价格优势的不再,越来越多的职业玩家开始放弃这个市场。

法拍房挂牌量

	挂牌拍品数量(万)		成交拍品数量(万)		成交金额(亿元)		金额占比	
住宅	14.1	17.9	3.7	4.9	581.5	772.3	45%	57%
商业	9.5	10.7	1.0	1.4	300.7	364.9	23%	27%
工业	0.7	0.5	0.3	0.1	258.8	175.8	20%	13%
土地	0.4	0.4	0.1	0.1	139.3	22.5	11%	2%
其他	0.8	0.9	0.1	0.1	10.7	12.7	1%	1%
合计	25.4	30.4	5.2	6.6	1291.0	1348.2	100%	100%

(数据来源:中指研究院)



近90%成交房源低于评估价

法拍房即法院拍卖房产,是指遭法院强制执行拍卖的房屋。当债务人无力履行按揭合约或无法清偿债务时,被债权人经由各种司法程序向法院申请强制执行,将债务人名下房屋拍卖,以拍卖所得价款满足债权,而在此过程中遭到拍卖的房子就是法拍房。

北京商报记者梳理阿里拍卖成交记录发现,在刚刚过去的7月,阿里拍卖住宅用房共有152套进入到拍卖环节(不含中止、撤回房源),其中成交90套。在这成交的90套中,溢价成交的房源仅7套,占比7.8%;平价成交4套,占比4.4%;79套房源低于评估价成交,占比高达87.78%。

北京商报记者注意到,上述房源成交多为二拍阶段,由此也造成整体溢利率偏低。

所谓二拍,即根据最高人民法院关于财产拍卖的规定,人民法院确定的保留价,第一次拍卖时,不得低于评估价或市场价的80%;而如果出现流拍,再行拍卖时,可以酌情降低保留价,但每次降低的数额不能超过前次保留价的20%,第二次拍卖在法拍房领域也叫作二拍。

在广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉看来,大量法拍房源低于评估价成交,一方面是区域房价走低的既成事实,另一方面也是整体成交量缩水的体现。房地产市场的不确定性,让法拍房参与者也变得更为谨慎。

对于稀缺的亿元级项目降价一个“小目标”无人问津,易居研究院研究总监严跃进表示,在当时市场环境下,楼市的“贬值”属性,让豪宅项目也不再具有特别的吸引力。再加上该法拍房源需要全款支付,如此大的资金额度,能参与的买家被进一步压缩。

对于法拍房高流拍率现象,一位从事多年法拍房工作的业内人士告诉北京商报记者,阿里等拍卖平台对于法拍房的“质量”,会提前有一个筛选环节,明显流拍的房源,根本就不会挂出来。但即便如此,法拍房也会由于各种原因,出现流拍率高的情况。对于北京而言,超四成的流拍率,也能大致反映当前市场对法拍房的冷遇态度。一般来说,北京等一线城市的流拍率在25%左右,而能级较弱的城市流拍率,甚至高于50%。

流拍率居高不下的同时,法拍房的挂牌量逐年攀升。以下住宅为例,据中指研究院数据显示,住宅2022年上半年共挂牌14.1万套,占总体55.2%;而2023年上半年住宅挂牌量增加近4万套,达到17.9万套,占总体59%。

资格优势不再,价格优势则是压倒法拍房的最后一根稻草,二手房价跌量缩的趋势,也直接影响到法拍房的“价差”,可以说是下行市场中的一个必然结果。

“缝差”不再 职业玩家离场

1991年《民事诉讼法》正式确立司法拍卖为一种执行措施,而拍卖的对象就包括了房屋。在房地产市场大热和调控从严的背景下,法拍房也成为一些炒房人的牟利手段,由此也产生了一大批“职业玩家”。知情人士估计,在整个法拍房市场中,职业投资者及机构能占到80%左右,如今法拍房市场的冷遇,与“职业玩家”离场不无关系。

“2021年以后,这个行业基本不是没漏可捡,而且深坑遍地。”作为一名曾经的“辅拍”公司的副总,刘谦在2022年下半年宣布封拍。封拍的原因很简单——坑多利薄。

与刘谦不同,陈琳是一家房企的策划总,她在法拍房这个“浑水里”已经蹚了10小年,与传统的职业玩家不同,陈琳的投资目的不多,更多的是给亲戚朋友“找房子”。

“职业玩家最大的不同,是交易前就基本定了房子。”陈琳回忆,自己最后一套法拍房就是在2020年4月入手的,市场价8折、佣金1个点,个人产权清清楚楚,法拍的原因是那个时间段的“普通故事”——干小老板的业主遭遇了疫情的黑天鹅。这套房子的管理员是陈琳熟悉的业务员,上架前一天下午4点,业务员把房子的情况发给了陈琳,认识了5、6年,合作了7、8套房子,陈琳拿到这个房子后,快速约了业务员,去现场,“通宵尽调”,没等到第二天的日出就把这个房子定了下来。

“该走的法拍程序肯定要走,做了这么多年,什么样的房子大概会遇到什么样的阻击,大致心中有数。”这套房子另外一个特点,就是时至疫情起,在普通买家尚未反应过来的情况下,陈琳的竞争对手主要是职业买家。

“2020年2、3月时法拍出现了特别典型的职业市场,大部分普通人普通买房都不敢,更何况是法拍。”谢强,曾任北京某头部机构分管法拍业务的副总,是陈琳的老朋友,也认可关于当时市场处于“职业玩家”的阶段。

“那段时间,包括2020年可能是法拍最后的一个周期。”2021年,随着房企爆雷出现,大批产权复杂、抵押问题多的房源涌入市场。

“2020年一季度还能捡到漏,以后基本就很难了。”陈琳的捡漏最终得以实现,是由于房子挂得急,起拍价不低,当时的环境对于尽调并不友好,除了两个“参与性报价”的以外,最终陈琳以超过起拍价7万元的价格为妈妈将这套房子收入囊中。

“同楼层链家App报价是380万,估计成交在差不多,我们收的总成本在316万左右。”对于这样一个价格陈琳直言普通买家会觉得“不合适”,与想象中的法拍“大便宜”有很大差别,但从房源的“干净程度”、房子本身的区位等属性看,她自己很满意。“职业玩家最大的不同,是不纯粹追求价格低,安全与价差对职业玩家同等重要。”

收了这套房后,陈琳也陆陆续续关注了一些房子,但用她的话说“坑都挺大”。

“大批爆雷开发商的项目、公司个人查封的项目入市,主体一般都伴随着复杂的债权。”谢强也直言,在金融机构债权优先的原则下,市场越动荡,个人购买法拍房的风险越大,加之近年来房地产市场的不断下行,特别是2023年小阳春以后普通商品房市场成交量断崖式下跌,让法拍房的价格优势几近消失,看不到“缝差”的职业玩家开始离场。

下行市场的必然

以北京为例,根据北京住建委官网数据统计,今年7月北京二手房网签9718套,环比上月下降16.3%,二手房成交量自4月开始连续4个月下滑,和3月份相比下降56.2%。受市场的“活跃度不高”影响,北京二手房挂牌量也创新高,根据北京商报记者此前调查,一些偏核心的二手房房源,更是出现降价百万的情况。

“多数人参与法拍房的目的是‘捡漏’,但目前‘捡漏’法拍房的概率正在降低。”严跃进表示,随着二手房价格走低,法拍房市场逐渐透明化,与之前相比,法拍房的“价差”空间正在被压缩。而受房地产市场下行影响,投资法拍房的不稳定性也在提升,一升一降拦住了多数投资者。

此外,购买法拍房还存在风险难料的“后遗症”,这也往往让购房人始料未及。

北京金诉律师事务所律师王玉臣告诉北京商报记者,法拍房可能存在产权不明、补缴差价、入住清场等一系列潜在风险,比如虽然

通过竞拍拿下了房屋的所有权,但是房子的占有使用上是被原房主的债权人或者家人掌握,拒不配合,导致买了房子却无法实际使用处分。

此外,有一些执行拍卖,为了尽快变现,可能不会对房子的产权做周密的调查或要求,对于产权本身有问题的房子,拿到以后可能会面临无法办理产权证的风险。对于多重查封、抵押的房产,尤其是不同法院、不同地域的法院实施的,可能会有协同不一致问题,拍卖后如果有查封或抵押没有解除,也无法办理产权证。

“有的房源可能拖欠大量的税费,比如房产相关的税费、使用过程中产生的暖气费物业费水电费等,产生新的麻烦和成本。”王玉臣称,特别提醒这些成本都是买受人承担,实际的成本恐怕不只是成交价。如果房屋质量或结构有问题,也难以追究责任。

北京商报记者 王寅浩

全款当道 四成流拍

在成交房源中,也有一些“热度”房源。出价次数最多的房源为北京市海淀区西钓鱼台嘉园1号楼9层5单元902室,该房源吸引1.5万人次围观,经历527次出价、507次延时后,以约1774.31万元成交,折合单价约为11.77万元/平方米。但该房源整体溢利率并不高,仅为6.42%。

低溢利率之外,流拍也成为当下法拍房市场最真实的写照,7月阿里拍卖住宅用房共有62套房源流拍,流拍率达到40.79%。

流拍房源中,也有话题度比较高的房源。例如,北京市通州区普欣南里113号楼(泰禾中国院子)-1至2层,建筑面积为505.76平方米,独栋小院别墅,带地下室,有约2000平方米独立院落。别墅共三层,地上2层,地下1层,评估价约2.46亿元。该房源于年内6月第一次拍卖,起拍价约为1.72亿元,较评估价打7折,但直至拍卖结束无人报名。

7月初,上述房源第二次竞拍,起拍价下调至1.38亿元,较评估价降价超亿元,吸引6071人次围观,但仍无人报名。目前该房源以1.38亿元进入到变卖环节。

入局烘焙还靠奥利奥 亿滋国际大单品到底

饼干和烘焙品类贡献了一半以上收入后,看到甜头的亿滋国际打算继续推进烘焙业务。

“中国是最重要的新兴市场之一。”这是亿滋国际首席执行官冯朴德近日在业绩会上透露的消息。据介绍,在中国烘焙业务上,亿滋的新品奥利奥夹心云朵蛋糕自今年3月上市至今,在长保蛋糕的份额已达3.5%,并且在大型商店中的动销水平为头部品牌的80%,属于主力品牌拓展到相邻品类和业态的创新案例之一。亿滋认为,烘焙点心业务能继续推动中国市场保持稳定增长。

亿滋看好奥利奥蛋糕所在的烘焙品类的发展,是由于公司的饼干和烘焙业务取得不错的增长。根据亿滋国际季报,2023年前6个月净收入177亿美元,同比增长17.5%;二季度实现净收入85.07亿美元,同比增长17%。其中

二季度,饼干和烘焙小吃品类贡献了43.91亿美元的净收入,超过总净收入的一半,同比增长17.9%。中国市场业绩也有所发展,营收在二季度取得双位数增长。

这样的增长让亿滋进一步押注中国市场烘焙业务的发展。根据亿滋此前提出的“2030战略计划”,进入烘焙点心领域空白市场,烘焙点心和蛋糕市场被视为亿滋中国未来增长的“第三个驱动力”,并计划加重产品创新。其中,以奥利奥进军蛋糕赛道,是亿滋在华成长战线的重要一步。

为此,亿滋在中国市场烘焙业务布局上进行了不少尝试与投入。2020年,奥利奥就与好利来合作推出过限定奥利奥半熟芝士;2021年,亿滋与烘焙商恩喜村实业股权投资合作开发亿滋旗下品牌的低温短保质期烘焙

产品,也是亿滋首次投资中国本土食品公司;2022年9月,亿滋斥资约3200万元建设了“奥利奥云朵蛋糕”生产线,随后,奥利奥云朵蛋糕、乳酪蛋糕陆续被推出上市。

前不久,亿滋中国区市场与发展部副总裁朱亿青在接受媒体采访时表示,烘焙市场是超千亿元的大赛道,市场机会多。奥利奥进军蛋糕赛道后,今年上半年表现为“纯增量销售”。亿滋也在探讨后续如何在中国加速投资,从而在烘焙赛道上能够走得更远。

冯朴德在业绩说明会上表示,在高度分散的烘焙点心市场中,亿滋份额约为3%-4%,已排名市场第二。预计亿滋明年的烘焙点心业务将翻一两倍,份额提升至近10%。未来,分销网络的扩张、创新产品上市以及数字商务业务的发展都会在中国市场推动增长。

不过,虽然奥利奥是亿滋手上的明星品牌,但在业内看来,如果只依靠奥利奥蛋糕进军烘焙业务,能否为亿滋带来理想中的增长,目前还是未知数。

中国食品产业分析师朱丹蓬表示,奥利奥所在的饼干品类已经有些没落了,无论亿滋如何创新、升级、迭代也作用不大,因此转换思路,把奥利奥往烘焙蛋糕方向去走,发展方向是对的。

对于亿滋来说,以奥利奥切入烘焙赛道,是公司将主力品牌拓展到相邻品类和业态的创新之举,但在国内烘焙大市场中,奥利奥口味蛋糕在烘焙界已经十分普遍,而国内整体烘焙行业竞争更是十分激烈。《2021年烘焙行业发展趋势报告》数据显示,2020年中国烘焙行业市场规模为2358亿元,市场规模增速超

过9%。2020年中国烘焙行业Top5企业市场份额仅占全行业的10.8%,分别为达利食品3.6%、桃李面包3.5%、盼盼食品1.6%、好丽友1.2%、宾堡0.9%,烘焙行业发展快,入局者众多,市场集中度低。

业内认为,在中国烘焙市场个性化、高端化发展的节点上,奥利奥的品牌活力有些老化,亿滋以奥利奥蛋糕向烘焙领域延伸,还需时间去探索消费需求。

“现在亿滋往烘焙领域发展,还要看整体创新升级跟迭代的速度与质量,否则的话,一直依靠奥利奥品牌肯定也不是长久之计。”朱丹蓬表示。

对于上述问题,北京商报记者联系了亿滋方面相关负责人进行采访,截至发稿未收到回复。北京商报记者 郭秀娟 张函