

# 上海楼市新规落地满半个月 二手房市场率先“降温”

■本报记者 杜雨萌

自去年下半年以来,伴随着房地产市场的复苏加速,一向“嗅觉”灵敏的上海楼市不仅快速回涨,此后房价的跳涨速度和幅度,用“滚烫”来形容并不为过,尤其是今年以来,“千人摇号”“毁约”“2小时涨价40万元”等词条,更是刷屏各大互动平台。

不过,随着近期住建部赴上海调研督导房地产市场情况,以及上海先后出台一系列颇为严苛的调控政策后,业内人士认为,预计上海楼市短期交易缩水将是大概率事件。

## 新政为楼市“降温”

回看2020年的上海房地产市场,彼时市场曾预测上海楼市会呈现持续走低态势,然而从实际情况来看,超过了市场预期。

据国家统计局发布的最新数据显示,2020年上海新建房屋销售面积1789.16万平方米,比上年增长5.5%。其中,住宅销售面积1434.07万平方米,增长5.9%;与此同时,二手房市场同样成交火热。据市房地产交易中心统计,全市存量房网签面积2495.43万平方米,比上年增长19.9%。其中,存量住宅网签面积2246.23万平方米,增长24.4%。疫情后,积压的购房需求释放,存量住宅交易量上升,为近四年最高。

克而瑞研究中心副总经理杨科伟告诉《证券日报》记者,2020年,上海楼市火热的核心原因主要在于以下四个方面:一是2020年3月份起,上海市全面实施“公民同招”、民办义务教育入学。新政之下,优质学区二手房价格跳涨,整体抬升了二手房市场热度;二是受旧区改造提速影响,创造了大批的增量购房需求,并有强劲购买力支撑;三是基于货币政策相对宽松的大环境,市场预期核心城市资产价格还会上涨,由此使得改善性需求持续释放;四是受新房、二手房价格倒挂影响,“打新”市场持续火爆。

据克而瑞地产研究中心提供的数据显示,2020年上海新入市项目中,四成以上认筹率超过100%。徐汇、江宁、静安等核心区域火爆“打新”蔚然成风,七成以上项目认筹率超过100%,汇成南

街里中签率更是低至7.8%。

正是在这样的背景之下,今年1月21日,上海市住建委等8部门联合印发《关于促进本市房地产市场平稳健康发展的意见》,从封堵“假离婚”购房漏洞、调整增值税免征年限、增加土地供应调整供地结构、“无房家庭”家庭优先摇号、加强信贷资金管理等方面升级楼市调控政策。不仅如此,距离新政发布后仅4天,上海又将法拍房纳入限购范围。

对于去年刚取得上海户口、目前在某通信类央企下属公司工作的小刘(化名)来说,谈及在上海看房的经历,他表示:“可能是新政出来后满2年不满5年的房源减少了挺多,再加上税费的提高,我看的这片儿区域二手房价格确实不再飞涨了。”他还表示,现在已经能看到新政落地后的效果了。

## 二手房市场率先调整

事实上,针对此次上海出台的楼市调控新规,在易德资本投资总监蒋铮鹤看来,从全国范围内看,都属于需求端较严格的政策。

如新规提出,上海将严格执行住房限购政策,夫妻离异的,任何一方自夫妻离异之日起3年内购买商品住房的,拥有住房套数按离异前家庭总套数计算;同时,调整增值税免征年限,将个人对外销售住房增值税免征年限从2年提高至5年。

“从内容上看,离异3年内购房按离异前家庭总套数计算、增值税免征年限由2年升级为5年等举措,不仅直指近期上海楼市中乱象,更是大大打击了投资客的炒房热情。”上海中原地产市场分析师卢文曦告诉《证券日报》记者,如果是投机性质的买房,一般持有年限基本在2年至5年间,而此次上海新政将增值税免征年限提高至5年,无疑大幅降低了炒房获利空间,并且在未来的2年至3年中,由于房地产市场的走向仍具有一定不确定性,可以说风险程度也在持续增加,所以此举对炒房客来说,“杀伤力”颇大。

具体来看,以一套900万元买进价、1000万元卖出价,且房屋购买年限已满两年、未满足五年的非普通住宅房源进行测算,按照原增值税的计算方法仅需缴纳5万元增值税,其获利空间为95万元,

但按现在新的增值税计算方法计算,需要缴纳的增值税骤然提高至50万元,而此时的获利空间仅剩50万元。

“5万元和150万元是税费做对比,这就是十倍的差距,这意味着投资者炒房的利润将被抹去大部分,自然极大地降低或者说挫伤了投资者的炒房积极性。”卢文曦称,从新政落地后的情况来看,相比新房市场稍显迟滞的反应,上海二手房市场确实已有所降温。

据上海中原地产提供的数据显示,上周(1月25日至1月31日),上海二手房新增挂牌量直接跳水,降到1万套以内,为9543套,环比减少26.7%。要注意的是,以往二手房新增挂牌量的波动仅在上下5%的幅度内震荡,很少看到诸如上周这般明显缩水的情况;与此同时,挂牌价格也出现回落,环比下跌约4个百分点。

卢文曦表示,仅从上海房地产市场看,两周前出现调控政策拐点,上周市场拐点也同步出现,后续可以预期的是,短期上海楼市仍呈现出僵持博弈之势,叠加即将到来的春节假期影响,市场交易缩水将是大概率事件。整体上看,预计上海楼市新政将持续发挥效应,而市场预计还会有1个月至2个月的消化时间。

小刘也表示:“买房子毕竟是大事,马虎不得。快过春节了,看着现在的上海楼市价格较之前相比,确实有好一些好转,所以我会继续看房子,但应该在春节后。现在我的家人也在全力帮忙研究价格问题,希望年后我们有更大的议价空间。”

## 有银行称额度吃紧

值得关注的是,随着近期上海楼市调控政策的升级,紧随而至的房贷新规也为上海楼市再束一道“紧箍咒”。

1月29日,上海银保监局印发《上海银保监局关于进一步加强个人住房信贷管理工作的通知》,对上海辖内商业银行就差别化住房信贷政策执行、住房信贷管理等工作提出要求,主要内容包括房地产贷款集中度管理、首付款资金来源和偿债能力审核、借款人资格审查和信用管理、个人住房贷款发放管理、信贷资金用途管理、房产中介机构业务合作管理、风险排查等方面。

中原地产首席分析师张大伟在接受《证券日报》记者采访时表示,本轮上海楼市火热,除了与“打新”潮、学区房回购房有关系外,经营性贷款违规流入房地产市场更是不可忽视的重要原因。此次上海出台信贷监管政策,一方面能为楼市调控提供较为重要的援助力,另一方面也代表着此次上海楼市调控正在明显增加力度。

“过去,国内房地产按揭贷款主要看购房者提供的收入证明,但坦白讲,收入证明造假一直都如顽疾般存在,信贷管控也很难做到真正且完完全全地严格。”张大伟认为,如果此次上海在个人住房信贷方面能真正严查,预计房地产市场将很快降温。所以,银行对此政策的落地执行情况如何,对于后续的上房房地产市场走势来说,将有重要影响力。

当然,除了银行“自查”外,受去年底人民银行、银保监会发布的《关于建立银行业金融机构房地产贷款集中度管理制度的通知》影响,银行方面确实也在收紧房贷额度。

近日,当记者以购房者身份向上海地区多家股份制银行贷款部工作人员咨询房贷问题时,一家规模颇大的股份制银行工作人员告诉《证券日报》记者,尽管该行首套个人住房贷款利率暂无变动,仍为LPR+60基点,即年利率5.25%,但目前该行已暂停受理个人二手房房贷业务。

据该工作人员透露:“目前我行的房贷额度确实不太够了,不过到4月份左右,预计这一情况会恢复正常。”

当记者再次致电另一国有股份制银行时,该行工作人员表示,目前该行仍可受理个人房贷业务,且首套个人房贷利率仍维持不变。但谈及具体的放款周期时,该行工作人员称,较之之前的时间确实有所延长,而延长的这一部分时间,包括查房、查征信等时间变长,银行房贷周期变慢,以及在处理二手房个人房贷时,对前一贷款人结贷与当下贷款人放贷交易流程变慢等诸多方面。

58安居客房产研究院分院院长张波认为,银行通过强化对个人住房贷款的审批,一方面可以从源头打击炒房苗头,封堵非理性购房行为,另一方面,对稳房价也将在侧面起到积极的作用。

# 严禁经营消费贷违规入楼市 北京有银行已开启全面自查

■本报记者 李文  
见习记者 余俊毅

近期,有市场人士反映,有部分购房者为填补房屋交易资金缺口或进行套利,挪用消费贷、经营贷资金作为购房款或“过桥”资金;部分非法中介参与其中牟利,为违规行为推波助澜。

对此,北京监管局重磅发声严查“消费贷”“经营贷”资金违规流入楼市,对于银行资金违规流入房地产领域等问题,一经查实将依法依规从严从重处理。

## 北京银保监局 重磅发声

日前,北京银保监局发布消息称,已注意到近期出现的相关舆情,针对舆情反映的问题第一时间开展大数据分析,并就筛查发现的疑点线索向辖内银行机构下发监管提示函。要求辖内各行对2020年下半年以来新发放的个人消费贷款、个人经营性贷款合规性开展全面自查,重点排查是否存在由于授信审批不审慎、受托支付管理不到位、贷后管理不尽职等情形,导致消费贷、经营贷资金被违规用于支付购房款,并要求银行对发现的问题立即整改,加强内部问责处理。

除了要求机构自查,北京银保监局还表示,已会同人民银行营业管理部、北京市住建委等部门组建联合工作组,于近日赴银行开展专项检查;对于银行因经营不审慎、内控管理不到位导致消费贷、经营贷资金违规流入房地产领域等问题,一经查实将依法依规从严从重处理。

《证券日报》记者走访了某银行,并尝试在该银行进行了消费贷的相关咨询。记者临隐的表示想要将消费贷用于购房,该行客户经理对记者明确显示消费贷不可以用于购房,并表示监管可以查到付款记录。

记者还发现北京个别银行的“经营贷”利率出现了上浮。也有某股份制银行经理对记者表示,目前经营贷利率没有发生变动,但未来贷款利率可能会出现调整。

某银行北京支行的工作人员向

记者表示,自北京银保监局下发自查通知后,该行已经第一时间要求辖内分支机构严格执行规定,务必做好个人消费贷款和经营类贷款资金用途的自查工作。

## 经营贷违规流入楼市 危害将不可小觑

记者注意到,其实近年来北京对房地产信贷领域的管控较为严格。去年末,北京出台了《个人住房贷款业务自律公约》,从内控制度、风险管理、尽职调查、差别化住房信贷政策执行、合作机构监督、公平竞争、优质服务等七个方面,对银行个人住房贷款业务提出自律要求,严禁依靠向中介“返点”“返费”、放松政策执行尺度进行同业竞争。

光大银行金融市场部宏观分析师周茂华对《证券日报》记者表示,对于资金供给方的银行来说,一些银行参与其中,很可能是由于部分中小银行希望通过房地产贷款创造负债,同时也一定程度缓解由于疫情造成的“资产荒”。同时这也反映部分中小银行内部管理不够完善,信贷员业务素质、合规意识有待提高,以及不排除部分中小银行在分支行管控存在盲区等。

他认为,经营贷违规流入楼市,实际是给“灰犀牛”输血,可能导致局部地方价格过热的风险;过度依赖房地产,资产负债结构失衡,存在流动性风险;经营贷流入房地产无疑对中小微企业融资造成“虹吸效应”,不利于当下“六稳”“六保”政策的执行。

某监管局内部人士对《证券日报》记者表示,显而易见,个人消费贷、经营贷违规流入楼市与中央三令五申“坚持房住不炒”背道而驰,任其发展,带来的危害将不可小觑。于个人,抬高了居民杠杆,加重了家庭偿债负担,势必对个人消费产生“挤出效应”,不利于促销费扩内需畅循环;于房地产业,伺机炒作、投机房地产将死灰复燃,不利于房地产行业平稳健康发展;于银行,将会可能出现触碰监管底线与蕴藏市场风险,偏离主责主业,挤占中小企业与三农主体资金额度,导致房地产与实体经济出现失衡。

本版主编 袁元 责编 杨萌 制作 李波 E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

# 站上3500亿元市值高点 长城汽车凭什么获得超百支基金增持

一场新型冠状病毒毒成了2020年飞出来的一只“黑天鹅”,打破了人们正常的生产和生活。显而易见,2020年这只疫情的“黑天鹅”对我国经济运行各方面都造成了严重冲击。

如果说关于“长城汽车挺得过明年吗?”的疑问,是一次振聋发聩的思想冲击,那么经历“黑天鹅”事件洗礼后,刚刚步入“而立之年”的长城汽车又是如何找到企业发展新动能?回顾2020,展望2021,一个个令人瞩目的数字跃然眼前,实现1032亿元的营业额,年销量突破111万辆,市值站上3500亿元的高点,109家基金增持,第1000万辆整车下线,长城汽车究竟凭什么取得这一个个傲人的成绩?

## 1032亿元与111万辆

2020年,大多数行业都遭受“黑天鹅”事件的侵袭,其中不乏长城汽车等诸多汽车企业。然而面对疫情的影响,长城汽车没有退缩,而是深度聚焦市场与消费者需求,以全新技术品牌、全新产品布局、全新产品名助力企业市场与经营业绩的持续向好。

近日,长城汽车披露2020年业绩快报,公司全年营收1032.83亿元,同比增长7.35%,净利润53.92亿元,同比劲增19%。其中,第二季度,长城汽车营收环比增长89.37%至235.13亿元,第三季度,营收环比增长11.49%至262.14亿元。第四季度,长城汽车营收环比增长56.94%至411.40亿元,净利润28.05亿元,同比增长77.58%,环比增长94.63%。

在终端市场,随着哈弗大狗、欧拉好猫、坦克300等一系列爆款车型的上市,长城汽车四大品牌全面爆发,全年销量超111万辆,同比劲增4.8%,不仅连续第五年突破百万销量,更超额完成年度销量目标,目标完成率为109%。

哈弗品牌2020年销售超75万辆,全球累计销量超650万辆,第11次夺得中国SUV市场年度销量桂冠;WEY品牌全面焕新,年销售7.85万辆,成为首个累计达成40万辆的中国豪华SUV品牌;欧拉品牌年销售5.63万辆,同比劲增44.8%,稳居新能源行业第一阵营;长城皮卡年销售22.5万辆,同比增长51.2%,市场占有率近50%,连续23年保持国内、出口销量领先。

深圳市国互财务咨询有限公司财



务专家王耀武在接受采访时表示:“从业绩预告来看,长城汽车营收及利润水平创历史新高。在汽车消费回归代步工具的步伐下,作为国有汽车品牌,长城汽车的市场占有率及业绩将会越来越好。”

终端市场的持续向好,源于长城汽车长期以来“以用户为中心”的核心理念。过去一年中,长城汽车面对全球汽车产业的转型,不断在组织机制、企业文化、营销创新等多方面持续变革。

在企业内部,长城汽车以“一车一品牌一公司”为理念,不断创新组织机制,加速数字化转型,使车型、品牌成为直面用户的“创业公司”。同时,长城汽车于行业内首创企业数字化中心和产品中心,首创“三智融合”研发理念,打造用户和产品双轮驱动模式以及汽车行业DOCK硬件生态模式,旨在为用户提供全生命周期的管理与服务体系。

对于长城汽车2020年的业绩,天使投资人、独立经济学家王赤坤表示:“在新冠疫情的大背景下,各类消费普遍下滑,尤其是汽车整体消费严重下滑的情况下,长城汽车取得这样的成绩,实在难能可贵。成绩的取得,可以反映出长城汽车正确的市场定位,也可以显出经济内循环政策在释放政策红利。”

值得一提的是,为了进一步抢占汽车行业市场,2020年多家车企都通过各种方式进行了融资,长城汽车也不例外。2020年11月7日,长城汽车发布公开发行A股可转换公司债券预案。此次公开发行可转换债总额不超过80亿元,分别投向新车型研发项目和

加速布局“新四化”变革,促进公司进一步发展。

## 3500亿元与109家

得益于新平台产品矩阵焕新集结,品牌营销具象化、场景化升级等,2020年,长城汽车不仅营收、销量领跑,在全球化科技出行公司转型之路上也高歌猛进,公司股价在A股市场一路飙升,总市值突破3500亿元大关。

根据东方财富choice数据统计显示,截至2020年12月31日,长城汽车股价较年初涨幅341.17%,振幅高达361.99%。2020年,长城汽车总市值突破3500亿元。而后股价更是一路攀升,股价甚至一度突破50元/股,截至2021年2月1日,总市值达3659亿元。

值得一提的是,在股价上涨的同时,长城汽车也获得了众多投资机构的青睐。根据数据统计显示,截至2020年12月31日,共有109家基金持有长城汽车1.34亿股,占流通股的2.22%,占总股本的1.46%。

站上3500亿元的高点,收到超百支基金增持,这一方面源于市场对长城汽车心怀抱待,背后很大程度则源于长城汽车作为传统汽车公司的成功转型。2020年7月13日,长城汽车在创立30周年之际,提出必须进行一次“脱胎换骨”式的改变,必须完成从“中国汽车制造企业向全球化科技出行公司”的蜕变。

紧接着,7月20日,长城汽车重磅发布“柠檬”、“坦克”、“咖啡智能”三大技术品牌,以深厚技术积淀、前瞻技术布局和创新技术理念,正式宣告向全球化科技出行公司的目标迈进。

据悉,“柠檬、坦克”两大平台是长城汽车整合了全球的优质资源,历时五年,研发投入超200亿元,面向全球市场的智能化、模块化车型平台。“咖啡智能”是长城汽车整车智能化品牌,涵盖智能座舱、智能驾驶和智能电子电气架构,是面向未来出行的智能系统,也是驱动长城汽车向全球化科技出行公司转型的数字引擎。

国海证券汽车家电分析师石金漫表示:“平台化最关键的是可以提高公司新车型竞争力,这也是车企最重要的竞争点。在加快产品迭代速度方面,平台化一是通过省去或降低诸多

共用或相似零件的开发时间,可缩短约30%的整车周期,从而能快速应对世界各地不同区域市场的需求变化。同时,同平台车型可以延展至不同级别车型,增加消费者选择,发挥协同效应。平台化可以拥有新技术最快速度的运用到现有车型中,显著提升车型竞争力。平台化可以在换汤不换药的情况下,加快新技术运用推广,提高竞争力。”

现在平台化是全球车企大趋势。例如全球知名的大众(MLB、MQB、MEB等)、丰田(TCNA),每家都有自己的平台架构,为的是降低成本,丰富车型和类别,提升车企竞争力。之前一个车型生命周期,一般是6-8年,现在因为竞争激烈周期都缩短到4-6年,平台化在最大降低成本的同时,还可以满足不同消费者的需求。

“从平台化降成本方面来说,平台化下零部件底盘通用化率达80%,整车通用化率达60%,主要是大量采购带来规模优势,从而对上游供应商更有议价权,有利于供应链集中管理。对长城汽车而言,平台化下的零部件采购预计可以比之前的价格降低30%-50%。”石金漫表示。

在发布三大技术品牌后,12月15日,长城汽车在大本营保定哈弗技术中心正式全球首发面向全速域、全场景的“柠檬混动DHT”技术。“柠檬混动DHT”是一种高度集成的、高效能、多模油电混动系统,采用双电机混联混动技术,可实现全速域、全场景下高性能与高性能的完美平衡。

新能源与智能网联汽车产业专家智库成员张翔在接受采访时谈道:“此次长城汽车发布DHT技术,从国内来看,填补了我国在混合动力领域的空白,在中国汽车行业史上可能成为里程碑的事件。从全球来看,还是属于行业的新兵,因为变速器在我国还是行业的一个短板,很多车企的变速器都还是依赖于国外企业。”

东吴证券汽车行业首席分析师黄细里表示,混动市场目前主流车企代表有日产e-power串联架构、本田i-MMD串并联混合架构和丰田THS动力分流架构。“柠檬混动DHT”是由长城汽车完全独立自主研发,具备完全自主知识产权的全新架构,打破了合资品牌在该领域的技术垄断,实现

了自主品牌创新的突破,是自主崛起的重要力量。

东北证券在研报中指出,长城汽车在模块化平台技术、混合动力技术、电动化技术以及智能驾驶技术等方面全面布局,将在未来的行业竞争中拥有巨大的竞争优势。

## 1000万辆与0

今年年初,长城汽车迎来了第1000万辆整车下线的里程碑时刻。1000万,标志着长城汽车在规模的进阶。三十年来,从偏居一隅的地方小厂,到连续5年年销百万的中国汽车领军企业,长城汽车深度聚焦SUV和皮卡品类,走出了一条符合中国车企的独特发展之路,不仅终结了合资品牌在中国的暴利时代,更成功打破了中国汽车发展的天花板,成长为举足轻重的中国汽车力量。

不破不立,小破小立,大破大立。可以说,长城汽车迈入千万俱乐部的故事,正是中国汽车不断成长、壮大的缩影,也寓意着长城汽车在历经了三十年栉风沐雨、砥砺前行后,正阔步走向一个新的历史阶段。

长城汽车副总裁傅小康就曾表示:“长城汽车的总成绩,离不开过去三十年的奋斗。但如果一家企业不能与时俱进,就没有明天。特别是在当下这样一个不断变化发展的时代,摆在我们面前有太多的挑战和机遇。”

第一个1000万辆的达成背后,长城汽车见证了中国汽车产业从起步到快速发展的过程。而如今,全球汽车产业环境正面临着全球经济下行、5G、AI等新兴科技崛起等复杂的新环境、新挑战。尤其是,2020年“黑天鹅”事件对一些企业的冲击已经不是洗牌两个字那么简单了。

万物皆有始终,周而复始。站在千万辆的新起点上,长城汽车2021年将以归零的心态,借由新平台、新技术、新产品,更加积极的参与到全球竞争当中,在全球化的舞台上,展示中国品牌魅力。

“道生一,一生二,二生三,三生万物。”道就是“零”,零是结束,万物之终结归为零,零又是新的开端,只有归零,才会有新的周期与辉煌。

(CIS)