

郑州探索住房“卖旧买新”“以旧换新” 全年计划完成交易一万套

证券时报记者 赵黎昉

4月伊始,河南省郑州市再度推出了刺激楼市回暖的“大招”。根据郑州市住房保障和房地产管理局官方发布的《郑州市促进房地产市场“卖旧买新、以旧换新”工作方案(试行)》的通知(下称“试行方案”),郑州为进一步激活存量住房(下称“二手房”)市场,支持群众“卖旧买新、以旧换新”等改善性住房需求,制定了两套实施方式,并明确了相关实施步骤和激励政策,2024年计划完成二手房“卖旧买新、以旧换新”1万套。

国资出手 促住房“以旧换新”

十多年前,刚来郑州打拼不久的王蕾(化名)贷款在三环外购置了一套80平方米左右的小两房,在省会落了脚。

十多年间,家庭事业一路顺风,王蕾有了一定的积蓄,孩子也到了学龄,亟需换房重新安家。

“虽然老房子附近也有学校,但还是希望孩子能在主城区享受更好的教育资源。况且80平方米的面积也已经满足不了三口之家的日常需求,这次换房也想改善一下居住环境。”对于近期的置业规划,王蕾这样阐述。

像王蕾这般的有着换房需求的人群并不在少数。孩子上学、家庭添丁、事业规划调整等客观因素,都促使人们改变现有居住环境,对住房实施“以旧换新”。

“不过,换房这种‘大动作’往往需要有一定资金储备,且交易手续繁琐。很多情况下,我们看好了新房不一定旧房就能同时出手,买卖难同步。”王蕾称。

为了让房产买卖更便捷、高效、实惠,郑州在4月伊始宣布开始试水住房“以旧换新”。

证券时报·e公司记者在郑州市住房保障和房地产管理局官网看到,最新发布的试行方案,对“卖旧买新、以旧换新”提供了两种方式。一是由郑州城市发展集团有限公司(政府指定收购主体,下称“收购主体”)收购二手房,促成群众通过“卖旧买新、以旧换新”购买改善性新建商品住房。二是由政府政策鼓励,群众通过市场交易实现“卖旧买新、以旧换新”。

其中,第一种方式将先行在金水



区、郑东新区等区域进行试点,试点期间完成二手房“卖旧买新、以旧换新”500套,逐步在主城区全面实施,全年计划完成5000套。第二种方式则全年计划完成二手房“卖旧买新、以旧换新”5000套。同时,郑州也将通过开发建设全市房源信息共享和发布综合服务平台,筹集、发布市场待售的二手房房源和用于换房群众选购的新建商品住房房源,为各方提供全流程综合信息服务。

试行方案还明确,对通过以上两种方式收购新建商品住房的,郑州市现行的契税补贴30%政策将延续到2024年12月31日。2024年该市计划完成二手房“卖旧买新、以旧换新”1万套。

二手市场交易渐成主流

通过对住房“以旧换新”释放改善性购房需求,并不是郑州的创新举措。2023年,包括太仓、徐州、淄博、济南、宁波在内的国内多个地区都曾陆续出现过房产“以旧换新”相关活动。

不过此前,这种“以旧换新”的模式多由企业主导推进,像郑州这样由政府主导,并推出试行政策,明确相关支持细则的并不多见。

“当前城市住房需求已经由‘有房住’进入‘住得好’时代,改善换房的需求潜力较大。据调研数据,在郑州的挂牌房源业主中,有约36%的业

主有换房需求。但业主卖房难,卖房周期长,阻碍了业主潜在的改善置换的需求释放。”贝壳研究院郑州分院分析师接受证券时报·e公司记者采访时表示,此番郑州推出的住房换新激励政策,一方面通过收购旧房,打通了房产置换链条;另一方面也促进新房成交,盘活了新房市场。

值得关注的是,在当前楼市整体仍显低迷的市场环境下,郑州地区二手房正以相对成熟的配套及优惠的价格,对一手房需求形成替代。

证券时报·e公司记者此前就曾了解到,以往郑州一手房和二手房的成交数据整体呈现3:1状态,即每成交3单一手房才会成交1单二手房,但这个数据从去年年底开始变化,目前已逐步变为1.5:1。

贝壳找房数据显示,2023年郑州新房二手住宅网签套数同比上涨约44%。其中新房住宅网签套数同比上涨约20%,二手住宅网签套数同比上涨约80%,二手房网签量首超新房,郑州进入存量时代。

进入2024年后,二手房需求大步追赶新房的趋势仍在延续。

据了解,今年春节后,郑州新房、二手房市场周度成交量快速恢复,尤其二手房节后第三周成交量达到2023年3月下旬周度水平。节后购房需求主要以刚需群体为主,而二手房市场低总价住宅受到市场追捧,30岁以下购房群体占比明显提升。

上述贝壳研究院郑州分院分析师认为,当前郑州居民购房偏好逐渐倾向二手,新房市场承受着量价的考验。但客观来看,郑州市场新房住宅

从产品设计、社区环境、物业服务等方面跟二手房相比都有着明显的优势,符合居民对美好居住的向往。因此政府出台政策收购旧房,也鼓励业主“卖旧买新”,不仅能提升居民的住房条件,也能提升新房市场活跃度。

因地制宜改善居住条件

2022年起,郑州作为河南省会城市,就已陆续推出系列楼市利好政策,促进房地产市场消费。当下,郑州首套房利率已低至3.45%,同时当地也正在探索一手房“带押过户”,提高市场流通性,延续“招才引智计划”,针对高层次人才及青年人才给予首套房购房补贴等政策,从多个方面刺激楼市回暖。

不过证券时报·e公司记者3月份对郑州楼市探访发现,虽然对比前两年的弱势,如今郑州楼市消费意愿有所回升,但对比一线城市,郑州地区的楼市热度成色仍显不足。

据贝壳找房数据,截至今年2月份,郑州新房市场库存量为1493万平方米,库存量稳步走低,但近2个月均去化速度放缓。分区域来看,去化压力较大的区域依然是港区、中原区、金水区,去化周期远超18个月红线。从探索存量房“带押过户”,到如今试水住房“以旧换新”,郑州2024年的系列政策释放了怎样的信号?

“当前地产行业政策正在向宽松化、人性化和便利化方向不断深入推进,也说明政府层面对房地产市场规律的认知和把握正在不断深化。地产政策的制定更加贴近

老百姓的需要,更加贴近资本和经营者的需要。”北京师范大学政府管理研究院副院长宋向清认为,此番郑州推出住房“以旧换新”政策,是在我国大力推动经济整体复苏和市场快速回暖,以及积极推进居民生活品质提高和社会和谐共生的大背景下提出的,是基于房地产行业能够推动近百项行业联动发展、稳定发展和高质量发展的前提下提出的,是在国家放开三胎生育政策,居民家庭对改善性住房需求日益增加的基础上提出的,具有现实必要性。

宋向清表示,住房“以旧换新”具有四大显性价值和重要作用:一是有利于促进房地产市场发展,推动房地产行业走出发展低谷,通过发展解决行业实际问题;二是有利于减轻购房者的经济负担,提高购房者的购房能力,推动新房和二手房联动发展,进一步提高房地产市场的活跃度;三是有助于带动关联产业链发展,形成“一业兴,百业旺”的发展新局面;四是有利于促进城市更新改造,提升城市整体形象。

对比去年其他城市已经推出的住房“以旧换新”相关活动,宋向清认为,住房“以旧换新”是促进房地产行业发展和市场回暖的重要手段,先行先试的城市都对房地产市场取得了程度不同的激励效果。从政策执行层面看,政策是有效的、积极的、可以效仿和借鉴的。但是,城市经济生态尤其是房地产行业情况不同,在政策制定和执行中,要因城施策、因地制宜,不可生搬硬套。

无锡刺激楼市出新招 推出“以旧换新”政策

证券时报记者 臧晓松

4月2日,无锡市梁溪城市发展集团有限公司(以下简称“梁溪城发集团”)发布公告称,为支持改善性购房需求,提高市民居住品质,推出在售商品房“以旧换新”业务。企查查数据显示,梁溪城发集团控股股东为梁溪区人民政府国有资产监督管理委员会。

“以旧换新”具体如何实施?根据公告,在梁溪区范围内试行梁溪城发集团作为指定主体回购居民存量二手商品住房,居民在梁溪城发集团下属控股在售项目新购商品住房。

此次“以旧换新”也有一定的限制条件。其中,存量二手商品住房须位于梁溪区,应具有真实有效的产权证明(不包括私房、商住楼、商办楼),并确保房屋权属清晰,不存在抵押、质押、担保或查封等其他不可置状态。

与此同时,置换房源须一一对一,即一套存量二手商品住房置换一套新房,存量二手商品住房总价需不高于新购房源总价的60%。

公告显示,首批次“以旧换新”商品房项目包括:悦悦春秋(部分住宅)、玖礼樾樾(全部住宅)、锦尚天华(全部住宅)、望山樾(全部住宅)、云上诗悦(全部住宅)。首批次“以旧换新”名额为200名。

据了解,置换客户需要持身份证原件、存量二手商品住房房产证原件到各意向置换在售项目营销中心报名,填写《存量商品住房置换申请表》,并缴纳意向金1万元。经梁溪城发集团审核通过的符合置换条件的存量商品房,根据“以旧换新”业务需要提交和签署相关文书。

2023年3月,无锡发布“锡十条”,将商品住房库存偏高、去化周期较长的限购区域调整为非限购区域,将梁溪区、滨湖区、新吴区的部分街道,以及锡山区的锡东新城、惠山区的惠山新城等调整为非限购区域,调整后,无锡仅经开区执行限购。

证券时报·e公司记者注意到,商品房“以旧换新”并非无锡首创。以前江苏省内已有南通、南京、连云港、扬州等城市推出“以旧换新”政策。

4月1日,郑州市房管局等部门发布《郑州市促进房地产市场“卖旧买新、以旧换新”工作方案(试行)》。其中提到,2024年郑州市计划完成二手房“卖旧买新、以旧换新”1万套。

易居研究院研究总监严跃进向证券时报·e公司记者表示,“以旧换新”属于最近两年各地的创新政策,目的是为了有效盘活二手房,促进“一二手房联动”,“这也说明各地对于‘以旧换新’政策越来越重视,支持越来越科学和系统”。



中兴商业:归母净利润同比增长56.90% 2023年提质增效成果显著

3月29日晚间,沈阳零售龙头中兴商业(000715.SZ)发布2023年年报。报告期内,公司实现归母净利润1.34亿元,比上年同期大幅增长56.90%;商品销售总额32.43亿元,同比上升28.13%。

2023年,中兴商业把握消费市场回暖的契机,通过“首店经济”实现提质升级,焕发新的增长活力,并巩固了区域优势地位;持续推动营销创新、渠道融合、数字化进程,努力提升销售业绩,最终交出了一份亮丽的成绩单。

中兴商业表示,2024年将以“求新务实提质增效”为工作总目标,扎实推进经营创新、管理创新、服务创新和文化创新,继续强化线上、线下精细化管理和运营,进一步提升经营效能。公司目标全年实现商品销售总额35.70亿元,较2023年增长10.08%。

紧抓市场机遇成绩亮眼 首店经济巩固区位优势

2023年是商务部确立的“消费提振年”,2023年1月份以来,经济社会全面恢复常态化运行,消费市场恢复态势向好,消费热点亮点明显增多,社会消费品零售总额持续上升。统计局数据显示,2023年我国GDP增长5.2%;社会消费品零售总额47.15万亿元,同比增长7.2%,总量创历史新高;其中线上零售表现强劲,总额达到13.02万亿元,同比增长8.4%,占社会消费品零售总额的比重高达27.6%。

在此背景之下,中兴商业积极抓住消费市场持续回暖、客流稳步回升的有利契机,秉承“三个有利”企业价值观,以

“守正创新、提质增效”为工作目标和方向,创新营销赛道,强化引流引流能力,夯实管理基础,实现工作质量和经济效益全面提升。2023年,公司实现归母净利润1.34亿元,比上年同期大幅增长56.90%。同时,报告期内,公司商品销售总额的增长速度远远超过社会消费品零售总额增速,彰显出中兴商业深厚的品牌底蕴和卓越的管理效能,也是近年来公司改革成果的体现。

作为辽沈地区零售龙头企业,中兴商业一直紧跟时代,锐意进取、持续创新,不断强化自身竞争力。为进一步巩固区位优势,近年来,公司高度重视“首店经济”,重点关注头部品牌、潮流品牌、新兴品牌,不断加大东北地区首店、辽宁首店、沈阳首店优质品牌的引进力度,打造主力店、形象店、旗舰店和首店集群,品牌集合持续优化。

2024年亚玛芬集团旗下 ARC TERYX、Salomon、Peak Performance 三大全球顶级户外品牌落地中兴商业。其中,ARC TERYX 中兴店作为目前沈阳市规模最大的店铺,Salomon 开业当天也成为众多消费者关注的热点,Peak Performance 品牌东北地区首店则为消费者带来了独特的北欧美学体验,掀起了户外新风潮。自2022年以来,中兴商业已经引进东北首店17家,辽宁首店26家,沈阳首店38家。

除此之外,中兴商业还进一步丰富品类结构,完善业态布局,升级店铺形象,不断提升门店的时尚度,为消费者带来更为舒适愉悦的购物体验。“公司将以发展‘首店经济’、壮大品牌首店规模为契机,推动品牌向上,实现传统百货业提质升级。”中兴商业董秘杨军表示。

知名品牌店和知名品牌首店纷纷入驻中兴商业,不仅彰显出品牌对中兴商业未来发展的信心与期待,更是对中

兴商业在辽沈消费市场成熟度和活跃度的充分认可。未来,中兴商业将继续寻找更多优质的首店品牌入驻,加快业态布局、品牌组合、功能配套的调整步伐,为繁荣沈阳消费市场持续贡献力量。

营销、运营、渠道全面革新 “数智化”进程加速

与此同时,2023年,中兴商业在营销、渠道等方面也积极拓宽思路提质增效,通过创新营销,升级会员管理,发力线上运营,推进线上线下渠道融合等一系列措施,有效推动业绩增长和效能提升。公司的盈利能力进一步提升。报告期内,公司净利润率达到16.65%,较2023年提升4.28个百分点。

在营销策略上,中兴商业贯彻“三引三来”营销策划思路,将“吸引年轻人来玩,吸引全家人来逛,吸引全省人来买”作为营销工作核心、方向和主线,积极对接社会资源、品牌资源、政府资源,大力拓展文化、体育、童趣、公益赛道,打造多元场景,制造传播话题,进一步塑造“你+我家,中兴大厦”家庭型消费文化,为企业未来发展夯实基础。

在公域流量增长日趋放缓的趋势下,对零售企业来说私域流量的运营变得尤为重要。2023年,中兴商业紧抓数字化转型机遇,优化升级CRM和ERP系统,利用大数据实现会员画像和精准营销。公司还强化了会员服务体系,通过对标业内先进经验,梳理优化会员权益,开发异业资源,丰富服务内容,提高会员的黏性和尊崇感;依托“兴媛荟”社群运营和“兴享荟”会员社群,显著增强了会员的忠诚度和活

跃度,帮助销售提升。

此外,2023年中兴商业线上线下齐头并进,渠道融合进一步深入。公司一方面借助抖音等平台深挖线上直播销售潜力,积极开发厦内品牌资源,洽谈拓展外部优质货盘,参与本地生活直播,引流线下助力销售;另一方面强化小程序运维管理,开展“中兴易购”“快乐星期五”等线上活动,吸引客流到店,扩销增效。

展望2024年,中央经济工作会议指出,2024年我国经济发展面临的机遇大于挑战,有利条件强于不利因素,经济回升向好、长期向好的基本趋势没有改变。商务部将2024年定为“消费促进年”“政策+活动”双轮驱动,出台系列扩内需、促消费政策措施,政策导向有望向实体零售业发展持续发力,助推企业业绩增长。

中兴商业将以“求新务实提质增效”为工作总目标,突出重点,把握关键,发挥商誉、品牌、会员和团队四大优势,进一步实施以会员工作为代表的精细化管理和运营,结合线上和线下,同频共振,扎实推进经营创新、管理创新、服务创新和文化创新,全面提高工作效率和经营成果,推动公司高质量发展。

长期来看,中兴商业依托方大集团的强大后盾,将运用市场化机制,激发企业创新创造活力,持续深化业务结构升级,提升管理效率,增强供应链管控能力,通过轻资产运营模式推动连锁扩张发展,加快“数智化”进程,将中兴商业建设成为沈阳市乃至东北地区具有领先优势的区域龙头零售企业,为消费者提供更为优质、智能和个性化的购物体验,也为我国实体经济的振兴与发展作出更大贡献。

(CIS)