

## 我省住房公积金

## 2018年度报告出炉

□ 时报记者 吴雨

近日,记者从青海省住房和城乡建设厅了解到,我省住房公积金2018年年度报告汇总已于近日出炉。据统计,2018年,我省新开户单位达655家,实缴单位8952家,净增单位512家;新开户职工5.58万人,实缴职工52.82万人,净增职工3.19万人;缴存额达106.65亿元,同比增长12.48%。2018年年末,缴存总额762.97亿元,同比增长16.25%;缴存余额310.61亿元,同比增长7.58%。

去年,我省提取额达84.77亿元,同比增长22.86%;占当年缴存额的79.48%,比上年增加6.71个百分点。2018年年末,提取总额452.36亿元,同比增长23.06%。

我省去年发放个人住房贷款2.14万笔,合计82.40亿元,同比增长11.46%、23.35%。回收个人住房贷款34.38亿元。去年年末,累计发放个人住房贷款25.47万笔,合计金额457.33亿元,贷款余额215.25亿元,同比分别增长9.17%、21.97%、28.71%。个人住房贷款余额占缴存余额的69.30%,比上年增加11.38个百分点。

2018年,我省融资0.49亿元,归还0.20亿元。去年年末,融资总额达到0.59亿元,融资余额为0.29亿元。

去年年末,我省住房公积金存款112.19亿元。其中,活期5.16亿元,1年(含)以下定期43.50亿元,1年以上定期60.47亿元,其他(协定、通知存款等)合计3.06亿元。

2018年年末,住房公积金个人住房贷款余额、项目贷款余额和购买国债余额的总和占缴存余额的69.30%,比上年增加11.28个百分点。

从资产风险状况数据显示,2018

年年末,个人住房贷款逾期额591.28万元,逾期率0.27%。

2018年,提取个人贷款风险准备金28863.89万元。2018年年末,个人贷款风险准备金余额133713.60万元,占个人贷款余额的6.21%,个人贷款逾期额与个人贷款风险准备金余额的比率为0.44%。

在缴存业务中,去年,实缴单位数、实缴职工人数和缴存额增长率分别为6.07%、6.43%和12.48%。

在缴存单位中,国家机关和事业单位占64.55%,国有企业占12.35%,城镇集体企业占2.36%,外商投资企业占0.56%,城镇私营企业及其他城镇企业占15.95%,民办非企业单位和社会团体占1.68%,其他占2.55%。

缴存职工中,国家机关和事业单位占48.73%,国有企业占36.24%,城镇集体企业占2.10%,外商投资企业占1.29%,城镇私营企业及其他城镇企业占9.47%,民办非企业单位和社会团体占0.97%,其他占1.20%;中、低收入占98.64%,高收入占1.36%。

新开户职工中,国家机关和事业单位占37.43%,国有企业占22.61%,城镇集体企业占4.79%,外商投资企业占1.25%,城镇私营企业及其他城镇企业占21.79%,民办非企业单位和社会团体占1.62%,其他占10.51%;中、低收入占99.52%,高收入占0.48%。

去年,23.63万名缴存职工提取住房公积金84.77亿元。住房消费提取占77.82%,其中,购买、建造、翻建、大修自住住房占38.61%,偿还购房贷款本息占29.60%,租赁住房占2.01%,其他占7.60%;非住房消费提取占22.18%,其中离休和退休提取占17.88%,完全丧失

劳动能力并与单位终止劳动关系提取占1.89%,户口迁出所在市或出境定居占0.55%,其他占1.86%。

提取职工中,中、低收入占98.72%,高收入占1.28%。

在2018年的贷款业务中,支持职工购建房245.15万平方米。年末个人住房贷款市场占有率为42.78%,比上年同期减少0.47个百分点。通过申请住房公积金个人住房贷款,节约职工购房利息支出125194.07万元。

职工贷款笔数中,购房建筑面积90(含)平方米以下占17.84%,90-144(含)平方米占70.53%,144平方米以上占11.63%。购买新房占73.41%(其中购买保障性住房占0.29%),购买二手房占24.05%,建造、翻建、大修自住住房占2.52%,其他占0.02%。

职工贷款笔数中,单缴存职工申请贷款占42.47%,双缴存职工申请贷款占57.50%,三人及以上缴存职工共同申请贷款占0.03%。

贷款职工中,30岁(含)以下占37.73%,30岁-40岁(含)占35.88%,40岁-50岁(含)占21.33%,50岁以上占5.06%;首次申请贷款占77.75%,二次及以上申请贷款占22.25%;中、低收入占97.4%,高收入占2.6%。

此外,2018年,我省发放异地贷款3199笔,合计132342.60万元。2018年年末,发放异地贷款总额451393.24万元,异地贷款余额218945.58万元。

2018年年末,全省有住房公积金试点城市2个,试点项目4个,贷款额度2.07亿元,建筑面积11.17万平方米,可解决1613户中低收入职工家庭的住房问题。4个试点项目贷款资金已发放并还清贷款本息。

## 二线城市

## 土地市场集体升温

近一个月来,全国二线城市土地市场持续升温。据中原地产研究院数据显示,4月单月,受监测的二线城市合计卖地金额高达2933亿元,刷新了最近2年的最高纪录。

具体来看,四月单月土地出让最多的二线城市有武汉、杭州、苏州、合肥、温州、宁波、郑州等热点城市。

中原地产首席分析师张大伟认为,整体来看,今年1-2月份各地土地市场普遍低迷,但随着春节后信贷市场增量增加,房企融资难度降低,部分城市在4月份土地市场回暖明显。

4月份,全国整体土地市场迎来了一波成交小高峰,随着二三线城市土地供应量的恢复,成交建筑面积和成交金额同环比均呈现上升趋势;成交价格也在市场回暖的影响下继续上涨,并达到近一年来的最高点,溢价率同样保持上行,创下2018年下半年以来新高。

在供应方面,4月份各大城市供地计划的密集发布,当月土地供应总量保持上升的趋势,达到近年来土地供应的最高点,土地供应总量为26925万平方米,环比上涨三成,同比也大增72%。成交方面,4月成交体量继续呈现回暖态势。据克而瑞地产统计数据显示,全国336城市经营性土地总成交建筑面积达到17987万平方米,环比上涨31%,和去年四月相比也有27%的涨幅。

市场热度方面,土拍溢价率连续5月保持上涨,4月环比再次上涨3个百分点,成交溢价率已达到了22.1%,市场明显升温。其中,一线城市中广州出让了多宗含金量较高的住宅地块,整体溢价率回升至15%;二线城市中由于杭州、南京等热点城市在土拍中均采取了“限地价竞自持”的方式,土地整体溢价率仍然高达23.5%,高于全国平均水平;三四线成交高溢价地块明显增多,溢价率也因此上涨到21.3%,这也是近年来首次突破20%。

克而瑞地产研究员马千里分析指出,虽然土地市场热度进一步回暖,4月内多个监管部门和地方城市已经做出对应表态,如住建部也对一季度房价、地价上涨较快的城市提出预警,合肥、西安等土拍较热的城市也已出台了调控新政,在新一轮的调控预期影响下,预计本轮的土拍热度上升不会持续太久。

(来源:《广州日报》)

## 西宁楼市

## 青海中小房企望地无门

□ 时报记者 吴雨 通讯员 虎子

在2019年第一季度全国房企拿地金额前十名的榜单排名中,万科、融创中国及绿地控股占据榜单前三。

进入4月份,是房企们拿地的活跃期。据统计,今年4月份拿地超过50亿元的房企多达18家,刷新了最近一年多土地市场的月度纪录。

对房企而言,土地被誉为为其生存的核心竞争力。从招拍挂市场到收并购再到城市旧改,百强房企间的竞争无处不在。

近几年,一些大型房企在全国走马圈地,使得一些本地中小房企在激烈的土地市场竞争中夹缝生存。

就西宁土地市场来看,本土中小房企拿地难成为普遍现象。据拓虎房地产数据研究中心统计,2016年百强房企在

西宁土地市场拿地份额占比为37.95%。2017年百强房企在西宁土地市场拿地份额占比提升至78.29%,2018年该份额又增长至87.83%。

近两年,随着西宁市土地价格的不断攀升,很多土地规模大,土地总价少则几个亿,多则十几个亿。对于实力不济的本土中小型开发商来说,这样的价格根本无法承受,眼睁睁看着土地被品牌房企摘走。

拿地成本高导致了目前的西宁商品住宅市场也都以大型品牌房企为导向。

除了土地市场的激烈竞争让部分本土中小房企备受挫折,此外,在房地产业务开拓上也是力不从心。不少中小型房企都面临着转行或破产的困局,这种局

面大多也是资金力不足所致。

以越州国际广场“烂尾”事件为例。据中房报报道,青海越州公司对外负债有4亿多元,该企业因经营管理不善目前处于停滞状态。一位房地产专业人士曾经这样分析,对于越州国际广场项目的开发商来说,一是没有足够的资金实力,以各种变相手法“合作”非法承包、转包,收取保证金、垫资工程款等“融资”。二是经营管理开发混乱,不依法招投标,发包给无建筑资质的公司及个人,最后导致项目烂尾、债务缠身的结局。

房地产属于资金密集型和社会资源密集型兼具的行业,需要雄厚的资金实力或融资能力。其次房企还要具备专业的运营管理团队及开发资质。但目前来

看,青海本土中小房企恰恰缺失的是这些重要条件。

随着西宁市政府对房地产行业的规范管理及监管部门严格监督。很多不符合规定的青海本土中小型房企被降级开发资质,或被直接注销。

在此大环境下,中小房企的出路在哪呢?从拿地来说,如果仅依靠传统招拍挂方式拿地,并无竞争力。因此并购、合作拿地或旧城改造逐渐成为中小房企拿地的主要渠道。且部分中小房企以“边缘化”策略,转战西宁周边州县地区。

说到底,中小房企只有自身转型升级,让自己变强,同时寻求合作搭档,与强者联手,才有望在市场中谋得一席之地。中房与万科的合作就是典型案例。