

C 财经现场
AIJINGXIANCHANG老旧小区改造建设进入加速期
三大痛点亟待解决

随着三季度进入尾声，各地老旧小区改造建设进入加速期。日前，筑福集团董事长董有接受记者采访时指出，最近几个月，老旧小区市场的变化可以用排山倒海来形容。除改造进度大幅提速外，资本方参与热情也明显提高。以改善生活质量为目的的配套设施建设，是改造过程中最重要的投资方向。这些配套设施在形成稳定现金流后，可以通过证券化等方式实现前期资本的退出，解决老旧小区建设中的出资问题。

改造提速

住房和城乡建设部摸底情况显示，需要改造的2000年以前建成的老旧小区大概有30亿平方米，2000年之后建成的一些小区也有改造需要。第三方机构根据目前各试点城市老旧小区改造投入资金情况初步测算，平均每个社区改造所需资金约850万元，每平方米所需改造资金280元。

“老旧小区改造作为惠及民生、拉动基建的重要抓手，各地政府普遍较为重视。从近期多地披露的老旧小区改造进度可以看出，上半年受疫情影响，各地开工建设速度整体放缓，下半年提速动作明显。”董有强调。

按照国家要求，到2022年要基本形

成城镇老旧小区改造制度框架、政策体系和工作机制；到“十四五”末，结合各地实际，力争基本完成2000年年底前建成的需改造的城镇老旧小区改造任务。

记者观察到，目前各地陆续披露老旧小区改造进度，部分地区完成进度较快。

针对老旧小区改造中参与方的资质，董有指出，在建设过程中需要有意识地引入物业管理，物业管理的作用要比单纯的旧改建设重要很多。在老旧小区改造完成后，持续性的物业服务是保护老旧小区改造成果的关键。相比之下，做开发建设的企业进入老旧小区改造后，会面临与新房开发完全不同的情况。

举例来看，既有建筑普遍存在能耗过高、使用功能不完善、年久失修等问题，直接降低建筑使用寿命，影响住户的日常生活。这就需要在改造过程中，一方面，从源头采取防裂缝、防渗漏措施，延长防水工程保修年限。另一方面，加强既有建筑使用管理，同时促使物业管理企业建立保养维护制度，以养为主，及时修缮，延长建筑物使用寿命。

三大痛点亟待解决

“老旧小区改造过程中，最大的难题是标准的制定。”董有指出，“标准既需要



资料图片

理论模型支撑，也需要实践应用，最主要的是居民需要。在制定过程中，需要满足老旧小区的功能需要，以用户思维重新构建老旧小区的标准体系，将老旧小区改造变成一种标准化的产品去输出。”

记者了解到，目前在老旧小区改造过程中，既包括老旧小区主体建设，也包括老旧小区周围的配套建设。其中，主体建设主要包括外立面改造、加固、抗震功能升级、改善居住面积等。配套设施建设则包括老旧小区周围商店、图书馆、停车场等一系列配套完善。

“老旧小区周边往往有闲置的厂房、闲置的办公楼、闲置的空地，这些周边闲置的资产就是当前老旧小区建设过程中可以加以利用的重要资产。”董有介绍，“如何将这些闲置资产利用起来，改善老旧小区周围的环境，是老旧小区改造过程中非常重要的命题。将老旧小区配套和自身改造结合起来，真正改善居住环境，才能达到老旧小区改造的根本目的。”

据介绍，目前各地老旧小区改造水平不一，改造技术和交付标准存在较大差异。董有称，以北京地区为例，北京老旧小区改造由来已久，公司参与北京老旧小区改造有10多年的历史，在改造过程中，积累了大量的实践经验。相比之下，很多地区老旧小区改造处于起步期。

针对老旧小区改造中存在的问题，董有指出，老旧小区改造主要存在三方面的痛点。第一，改造资金存在困难；第二，改造过程中存在技术标准不统一问题；第三，住户意见和满意度问题。

针对老旧小区改造过程中遇到的住户意见不统一问题，董有称，住户意见不统一在老旧小区改造中非常常见。以加装电梯为例，三层以上的住户通常对加装电梯比较欢迎，而三层以下的住户则往往比较抵触。我们分析发现，很多老旧小区改造意见不统一，主要和出资有关。

因为目前的政策是“谁受益、谁出资”，很

多住户不愿意掏这个钱，于是产生了分歧。在实践过程中发现，如果对住户居住条件真的起到改善作用，这一问题就会迎刃而解。

比如，在做抗震加固过程中，在单纯的抗震加固基础上，以增加房屋前后阳台面宽的方式，改善住户居住面积，往往大受欢迎。在之前的改造经验中，这类改造接受程度高，住户也愿意为这类改造付费。

资金仍是关键

由于老旧小区改造体量较大，改造过程中的资金问题仍是关键。以湖南株洲市为例，该地区老旧小区涉及改造户数约10万户。除部分可利用棚户区改造资金以外，仍有约10亿元需通过市区两级财政或市场化投入，资金缺口较大。

2020年，全国要完成新开工改造城镇老旧小区3.9万个，在建设过程中，普遍面临资金不足的难题。这就需要引入社会资本进行广泛参与，在公益和商业之间实现平衡。

董有称，针对老旧小区改造存在的问题，公司提出了一种BTO模式。在BTO模式中形成的资产包，通过类REITs等手段进行资产证券化，以社区停车位为例，将一个地区的停车位集中规划，形成规模效应，加入智能化运营元素提升效率的同时，增加资产后期产生的现金流。停车场作为老旧小区改造中的一项资产，可以产生稳定的现金流，形成可以证券化的资产包，间接实现前期资本的有效退出。

他指出，目前社会资本参与旧改项目的案例仍屈指可数，对于重点地区，如长三角、“一带一路”沿线省份，需要示范类项目供更多民营企业、民间资本参考借鉴，进行更加广泛的复制，才能让更多老旧小区居民受益，带动更多二三线城市经济发展。

据《中国证券报》

多地调控加速
利于楼市强化“房住不炒”

9月，意味着楼市传统的“金九银十”到来。不过，今年9月更多地方正在加速新一轮调控举措的出台。

9月4日，杭州发布通知，对土地市场、住房贷款、税收政策、限购政策、无房家庭认定等方面作了进一步明确规定。东莞也在前期新政的基础上加强细则管理，尤其对限购人群、限售年限更加明确。此前无锡出台楼市政策，包括限制离异家庭购房套数，提高二套房首付比例等。

据不完全统计，自今年7月开始，全国已有近10个城市收紧楼市调控。各地针对之前某些炒房者试图钻制度空子的现象，制定了针对性的管控举措，从而进一步压缩此类炒作空间。

此前在8月20日，住建部、央行在京召开重点房地产企业座谈会，明确了重点房地产企业资金监测和融资管理规则，杜绝资金过快流入楼市所带来的某些不可控风险，也能够有效消除楼市过热情况的出现。

在中央再三重申“房住不炒”基本原则的情况下，各地楼市的良性发展，取决于地方政府对于相关环节的常态化管理。

深圳的调控新政，就对购房资格提

高了准入门槛，通过社保缴纳资格的严格审核，防止炒房客通过短期落户或者缴纳一段时间社保后，就可以作为炒房的“门票”。而东莞对非户籍人口在东莞购房资格有了更多的限制性条款，形成对深圳及其他地区炒房客试图炒底的反制。

这其实也是在提醒各地有关部门，楼市调控可加大区域联动性。从中国房地产发展的历程来看，房价上涨往往首先从一线城市而起，随着一线城市受到严格管控，炒房资金转而向二三线城市寻找“价格洼地”。因此，一旦一线城市面临更严格的宏观调控，周边地区就应提前关注楼盘销售及价格走势，搜集资金流入及外来活跃购房者信息，一旦发现有较大规模的外地炒房资金进入，就应尽快启动在此信息调研基础上的调控举措，从而避免出现房价过快上涨的现象，让宏观调控走到炒房者前面。

目前多地调控举措出台，有利于“房住不炒”的整体调控方针得以强化。希望接下来其他地区都能进一步增强楼市调控的预防性、及时性，从而确保宏观调控效果最大化，不给炒房资金以任何可乘之机。

据新华网

2020.9.15

内蒙古商报

汽车经销商上半年净利普遍下滑
业绩回暖多依赖豪华车

疫情加剧了汽车市场下行，也使汽车经销商生存压力陡增。虽然上半年汽车主机生产厂家与经销商共同“抗疫”，向经销商提供大量帮扶政策，以保证经销商正常运转，但亏损经销商占比仍然较高。

记者统计10家主流上市汽车经销商集团上半年业绩（包括3家A股上市汽车经销商和7家港股上市汽车经销商集团）发现，仅有中升控股、美东汽车以及仍处重整阶段的ST庞大，实现营收和净利润的正增长。除此之外，包括广汇汽车、永达汽车、和谐汽车、正通汽车、润东汽车、广汇宝信、国机汽车在内的7家经销商业绩均亏损。

对此，中国汽车流通协会副会长沈进军对记者表示，“当前行业最为突出的问题，一是生产方式，即以产定销造成经销商库存高企；二是批零价格严重倒挂，造成经销商卖得越多亏得越多；三是网点过多过密，造成同城同一品牌的血拼。”

生存压力加大
经销商集团净利普遍下滑

据中国汽车流通协会调研数据显示，2020年，我国汽车经销商生存压力加大，汽车销量大幅下滑，上半年实现销量正增长的经销商占比仅为21.5%；利润方面，国内只有28.8%的经销商实现盈利。

作为国内规模最大的汽车经销商集团，广汇汽车发布的业绩报告显示，今年上半年，公司实现营业收入660.76亿元，同比下降18.1%；实现净利润5.01亿元，同比下降66.8%。广汇汽车方面表示，公司营业收入下降主要是受疫情影响。

据记者了解，广汇汽车已作出发行债券补充现金流的决定，并积极争取与各大银行合作增加授信额度，以降低财务风险并顺利度过行业低谷。今年7月份，公司被证监会核准可发行面值总额33.7亿元的可转换公司债券。

身为国内第一大上市的汽车经销商集团，ST庞大2019年被曝出遭遇财务危机。此后，ST庞大通过出售盈利能力较强的4S店、重整引入新的投资等多种方式进行自救。数据显示，上半年公司自救效果初显，实现营业收入109.46亿元，净利润4.04亿元。但需指出的是，截至目前，ST庞大仍面临125.24亿元的累计负债。

销量与利润双下滑，不堪负重的经销商接连倒下。今年以来，正通汽车和润东汽车两大汽车经销商集团先后被曝出遭遇严重债务危机，引发行业广泛关注。

记者注意到，今年1月份，正通汽车被曝出有一笔约1亿美元的分期贷款违约。7月22日，正通汽车发布公告称，将分两期偿还30%贷款本金及利息，分期贷款延期至2021年1月份；润东汽车方面，8月份有债权人向江苏省徐州市中级人民法院提交破产重整申请。

今年上半年，正通汽车实现收益92.41亿元，同比减少46.98%；亏损13.66亿元；同期，润东汽车实现营业收入13.69亿元，同比下降72.4%，亏损2.68亿元。

在资产负债率方面，10家经销商的平均资产负债率为68.96%。其中润东汽车资产负债情况严重，上半年的资产负债率达到惊人的197.4%；正通汽车、广汇宝信资产负债率突破70%，分别为70.2%和71.5%的高出行业平均水平，偿债压力较大。此外，中升控股、广汇汽车、永达汽车、国机汽车资产负债率分别达到65.1%、66.7%、67.7%、68.4%。

豪华车经销商率先回暖
专家称需坚持多元化经营

今年上半年，豪华车市场呈现出“风景独好”的经营态势。上半年国内实现销量增长的经销商比例仅为21.5%，这其中就有60%的经销商为豪华、进口品牌经销商。

得益于豪华车销量的强势增长，中升控股今年上半年实现收入582.03亿元，同比增长1.4%；实现净利润为22.9亿元，同比增长10.1%。数据显示，上半年公司新车销量19.7万辆，其中豪华品牌车型销量就高达10.6万辆，占比过半且同比增长5.7%。

无独有偶，主营豪华车品牌业务的美东汽车上半年业绩也实现上涨。数据显示，上半年，美东汽车实现收益84.48亿元，同比增长23.5%；税后盈利为3.07亿元，同比增长28.5%。其中豪华品牌业务占其乘用车销售收益的约84.3%。

同样依赖豪华车业务实现业绩增长的还有永达汽车。数据显示，今年上半年，永达汽车综合收入及综合毛利分别达到284.25亿元和31.37亿元，新车销售毛利率为2.64%。其中，豪华品牌新车销售收入占到总体新车销售收入的86.1%。

对此，有汽车经销商投资人向记者透露：“豪华车市场的成交价格降幅大于整个乘用车市场，这表明豪车的销量增长是以降低终端售价来实现的。而降价必然会挤压经销商的利润空间，将压力传导给了经销商。”

乘用车市场信息联席会秘书长崔东树认为，豪车本身定价和利润空间高，具有一定的议价空间。但不能仅以销量一个指标来反映豪车在中国市场的发展情况，经销商更不能单纯依赖整车厂家的品牌力和政策支持。需要对多元化经营保持定力，强化内部管理体系，抓住有效经营利润点。否则一旦失去品牌经营代理权，基本就意味着经销商的倒闭。

龚梦泽

拍卖公告

受委托于2020年9月22日15:00时在中国拍卖行业协会网络拍卖平台https://pmainai.ca123.org.cn/公开拍卖下列标的：

1.蒙KX3729五菱牌客车等76辆机动车整体打包拍卖,起拍价53200元。

2.蒙CGJ789扬子牌,起拍价830元。

3.蒙KB2004大众捷达,起拍价900元。

4.蒙K2155雪铁龙爱达,起拍价700元。

有意竞买者请携带有效证件及缴纳每辆车的起拍价的20%竞买保证金至鄂尔多斯市联兴拍卖有限责任公司，账号：6204712000000002604；开户行：杭锦旗农村信用合作联社，报名到东胜区准格尔北路3号街坊304室或加微信426511477，传报名者资料及报名展示时间从发布公告之日起至2020年9月21日下午17时前，展示地点在杭锦旗财政局旧院停车场等。竞买成功后，每项标的的买受人交5000元过户费及报废车手续费及履约保证金至指定账户，过户车辆成交后在7日内完成过户手续。委托人与买受人签订《机动车交易合同》，约定内容执行并以现款交车，本次拍卖车辆均以估价和不同的瑕疵，委托人、拍卖人不承担任何瑕疵担保责任，竞买人对标的的竞买人必须具备“报废汽车回收”资质的企业，并对报废车销售出具相关报告书交给委托方。上述拍卖车辆详情及报名办法：登录点击中拍平台（https://pmainai.ca123.org.cn/）选择拍卖项目→报名→注册账号（登录报名）→缴纳竞买保证金→报名→下载拍卖文件。

咨询电话：0477-6864573

鄂尔多斯市联兴拍卖有限责任公司