

房企信心已经开始恢复？

2022年中报季已然过半，从目前已经举行业绩发布会的房企来看，不少房企高管认为，当前房地产市场已经筑底，行业信心正在恢复。

从数据来看，2022年的新房市场在五、六月份回稳，七、八月份又有所回落，基本可以判断为二次探底。二手房相对较好，已于七、八月基本回稳，这是一个不错的信号。

未来房地产市场将呈“L型”走势，目前来看，“一竖”差不多已经走完了，今年三季度筑底之后，未来还有较长的筑底过程，同时城市化也将加剧。

房企高管业绩会集体打气

喊出“活下去”的万科，改变了态度，在其中期业绩发布会上坚持“短期市场已经筑底，恢复是缓慢温和的过程”。

万科董事局主席郁亮看到了“微光”，他说：“市场有高低，不可能单边上扬也不可能单边下跌，要尊重常识、敬畏市场，行业需要‘生火取暖’。”在万科近期举办的媒体发布会上郁亮还表示：“市场的容量还是有的，未来房屋也会随着老化而自然迭代，未来是温和恢复的过程，这将是波浪式的变化。”

不仅仅是郁亮看到“微光”，碧桂园集团总裁莫斌也在其中期

业绩会上表示，2021年6月份市场下行到今天，已经进入了底部，而且是在底部盘整的时候，现在最重要的就是市场信心的恢复。他认为2023年6月份市场应该恢复到健康发展的阶段。莫斌推断，中国房地产市场每年有超过10万亿元的规模，这样的规模水平至少还有10年。

中海地产董事局主席颜建国认为，房地产市场短期来看依然是承压的，不过中长期市场是向好的。未来房地产行业还是一个很庞大的行业，是一个可以长期坚持的行业，“市场仍在底部盘整，信心仍在恢复。”

旭辉集团董事局主席林中表示，目前的房地产市场正处在筑底恢复的过程中。今年的7月和8月天气过于炎热，再加上停工的影响，部分需求被延后。随着政策、气温等因素的改善，市场恐慌情绪会消失，需求也将逐步释放。预计9月、10月房地产销售额会有20%到30%的增长。

综合来看，众多房企高管在业绩会上集体打气的主要观点集中在：行业规模仍然巨大，有需求就有未来；市场已经筑底，信心在恢复，过程会比较缓慢；保持积极的态度，聚焦一二线及核心热点城市。

房地产未来有长期筑底的过程

2022年至今，房地产市场二次探底趋势明显。

从国家统计局数据来看，2022年至今全国月度商品房销售面积、金额于2022年4月达低位，分别为8722万平方米和8134亿元，为2021年至今最低点，随后因疫情减少、房企冲刺年中业绩、政策加码等多重因素影响于5、6月回稳，2022年6月全国月度商品房销售面积和金额出现了大幅增长，分别涨至18185万平方米和17735亿元，可随后又于7、8月出现回落，基本可以判断为二次探底。

所幸的是二手房方面，在经历了长达半年以上的市场下行期和数月的政策救市后，主要城市二手房市场展现出具有韧性的一面，市场规模回暖。

CRIC数据显示，2022年7月15个重点城市二手房成交量环比上涨3%，同比降幅收窄至11%。受此拉动，15城前7月累计同比降幅收窄至38%。其中，苏州、东莞、佛山、衢州和宝鸡环比涨幅超10%。

8月，13个重点城市共计成交971万平方米，环比降6%，同比由负转正，增幅1%，与去年同期基本持平，二手房市场表现略好于新房市场。

从全国重点城市新房与二手房成交面积同比增速对比来看，一直以来，全国重点城市新房、二手房成交走势几乎同步，一直到2022年第27周(6.27-7.3)，也就是7月伊始，全国一二手房市场走势逐渐分化，新房成交同比由正转负，跌幅扩大至40%以上，随后

出现收窄，而二手房成交同比增速则逐周回升。

这主要是由于“交付焦虑”，很多消费者，特别是刚需购房者，转而购买二手房，使得二手房市场在七八月份出现回稳。

我们认为，虽然多家房企在其2022年中期业绩会上发言提振士气，但房地产行业整体信心仍略显不足。未来市场将呈“L型”走势，目前“L”中的“一竖”差不多已经走完，但“一横”还有得走。在今年三季度筑底之后，还将有长期筑底的过程，同时城市化将加剧。

预判2022年最后4个月，考虑到目前基数较低，未来可能同比降幅将有所收窄，全年数据也或将比2021年同期下降约三分之一。

2022年内仍是政策宽松期

房企高管对市场信心的恢复，一方面是整体市场最差的时候已经过去，未来市场将会持续复苏，另外一方面还因为政策端的支持。

具体来看，首先是“保交付”解决购房者“交付焦虑”问题。

2022年8月住建、财政、央行等有关部门出台措施，完善政策工具箱，通过政策性银行专项借款方式支持已售逾期难交付住宅项目建设交付。

据悉，此次专项借款精准聚焦“保交楼、稳民生”，严格限定用于已售、逾期、难交付的住宅项目建设交付，实行封闭运行、专款专用。通过专项借款撬动、银行贷款跟进，支持已售逾期难交付住宅项目建设交付，维护购房人合法权益，维护社会稳定大局。财新网消息称，这笔专项借款初期规模达到2000亿元，中央财政会根据实际借款金额予以1%的贴

息，贴息期限不超过2年。

其次是放松“四限”政策，下调首付，降低购房门槛等，2022年8月，35城出台39次放松政策，这35个城市中有13个是一二线城市，其中不乏厦门、苏州等强二线，北京、上海、广州等一线城市也定或变相放松了房地产政策。

最后是房贷利率方面，2022年8月22日，一年期及五年期以上LPR分别下降5BP、15BP后，各地房贷利率跟进调整，融360数据显示，包括南京、苏州在内的全国30多个重点城市，已执行首套4.1%、二套4.9%的房贷利率下限。

需求端和供给端的共同发力，可以说目前房地产政策的量和质“肯定是够了”。预计目前到2022年底的这4个月内，政策仍是宽松期。

值得注意的是，今年的土地市场肯定是“小年”，这个可能会

影响下半年和2023年上半年的供应。

从土地市场来看，如果企业都不买地，那2023年无论是房地产开发投资增速还是新开工，还是最后的销售情况，都会由于供应问题，受到很大影响。

目前来看，整体市场会在今年三季度筑底，随后还会有一段长期的筑底过程，行业最艰难的时刻已经过去。

各大企业高管在业绩发布会上表现出来的信心主要还是基于未来在销售回稳的情况下，第四季度市场、购买力和需求端将会稳定住。

目前虽然中小企业的暴雷情况没有得到缓解，但几家大型企业暂时平稳。我们认为，未来房地产企业最终将出现央企、地方国企和规模民企与地方民企三分天下的格局。未来融资方面也会有一些改善。(丁祖昱评楼市)



报业集团&耘林集团联合出品

在耘林，感受别样的温暖大家庭

为了让老人远离悲伤和孤独，耘林集团引进了荷兰生命公寓模式。在耘林生命公寓，年轻人、小朋友都愿意来共享大厅，不同年龄的人在一起参加活动。同时，耘林生命公寓也对周边社区开放，提供康护服务和生活服务。这一方面能促进可持续发展和运营，另一方面也能吸引周边社区居民来共享大厅，为大厅带来不一样的氛围和新鲜话题。如果老人长期处在封闭的环境里，他们只会关心病痛，感到不开心。

在共享大厅，有不同年龄的人群，还摆设有艺术品，提供美食和各色茶饮，时不时还有表演和活动。除了耘林业主，周边社区的居民也都可以来大厅活动。

除了吸引周边居民前来及提供各种增值服务，耘林生命公寓还着力打造泛家庭文化。

泛家庭文化能缩短耘林业主和员工之间的距离，也能缩短医务人员和老人之间的距离，不再区分“我们”和“他们”。多多交流可能让工作人员，尤其是康护人员，更了解我们业主的身心状况、过去的经历，也能提供更好的服务。

泛家庭文化能够更好地融合每个群体的知识、技能、经验，尤其是耘林的业主，他们阅历丰富，他们的工作经验、人生智慧，都可以启迪年轻人。这类交流也可以提升业主的自我价值感。作为泛家庭的一部分，员工应尊重业主，让业主感到生活的充实、人生的意义，这也有利于快乐生活。

泛家庭的氛围对大家互相之间的平等交流是至关重要的，这也能帮助大家互相取长补短，温馨的大厅氛围也能吸引业主、员工和志愿者。

人是一种社会性动物，需要陪伴和集团归属感。除了自身家庭之外，志愿者团队、合唱队、舞蹈队、阅读社等等都可以创造团队感，这也是泛家庭文化的一部分。

目前，平均寿命上涨，社会生育率降低，人口流动率提高，到了老年时期，独自生活的概率大大上升。随着科技发展，有些人可能可以借助先进科技，丰富生活，降低生活中的孤独感。但很多老人没有这样的精力去学习使用高科技产品，独自生活，日子过得比较乏味，感到孤独，这就可能导致心情抑郁。对此，药物治疗的效果是很有有限的。所以，在65-80岁的人群中，抑郁症是常见疾病。根据调查，居家生活的老人中，超过20%出现抑郁症相关症状。而抑郁症的症状和失智症、健忘症很像，常被家人认为是抱怨、不爱动、不开心。抑郁是无法单纯用药物治愈的，还需要其他手段辅助治疗。如果老人的行动能力、味觉、嗅觉、视力或听觉已出现退化性改变，那我们就关注老人的其他身体机能，让他们保持活跃，给他们带来生活的快乐，提供身份认同感。

耘林生命公寓把泛家庭文化的搭建看作一项重要工作，这其中不仅包含业主，也包含业主家属、员工、管理人员、供应商、志愿者，泛家庭文化给耘林生命公寓带来了别样温暖。