

楼市底部盘整 销售拐点待确立

11月,楼市继续低位运行,销售情况仍在筑底,没有出现传统意义上的“年底翘尾”行情。中指研究院监测数据显示,11月,百城二手房价格已连续7个月环比下跌,新房价格环比连续5个月下跌,房价下跌城市数量处于高位;百强房企销售额继续下降,房企拿地总额同比减半。但近期以来,在供需两端政策“火力全开”的支持下,一些数据开始出现变化,市场逐步找到底部支撑,房地产正在蓄力走出“艰难时刻”。

行业人士预计,未来一段时间,供给端资金压力有望得到缓解,市场关注点将全面转向促销售,因城施策力度有望进一步加大。只是市场端的起色尚需一定时间,政策支持能否顺利转化为消费力,预期的修复仍是影响全盘销售情况的关键因素。



底部盘整与积极信号

中指研究院监测全国100个城市新房、二手房的销售情况发现,2022年11月,百城新房平均价格为16190元/平方米,环比下跌0.06%,已连续5个月环比下跌,跌幅较10月扩大0.05个百分点;百城二手房平均价格为15911元/平方米,环比下跌0.21%,已连续7个月环比下跌,跌幅较10月扩大0.05个百分点。房价下跌城市数量方面,11月,百城新房、二手房价格环比下跌城市数量保持年内高位,共57个城市新房价格环比下跌,较上月增加3个;75个城市二手房价格环比下跌,与上月持平。

今年以来,商品房成交始终未能迎来整体复苏。根据国家统计局的数据,今年9月和10月,全国商品房销售面积和销售额双双同比下

降,10月的降幅分别达到23.2%和23.7%。10月单月,全国商品房销售面积创近11年的同期最低,商品房销售额为近7年同期最低。而进入11月,受多地疫情形势等因素影响,部分购房者观望情绪加重,房地产市场销售节奏未及预期。

中指研究院数据显示,11月单月,重点100城商品住宅成交面积环比延续10月下行态势,成交面积环比下降近11%,同比下降近三成;2022年1-11月,重点100城新建商品住宅成交规模为2015年以来同期最低水平,同比下降近四成。

房企端的表现也相对低迷。2022年前11个月,TOP100房企拿地总额11621亿元,同比下降50.5%,降幅比上月扩大0.3个百分

点;前11个月,销售额超千亿元房企19家,较去年同期减少16家;超百亿房企100家,较去年同期减少51家。

尽管市场整体数据尚未扭转,但政策密集出台,一线数据已经开始出现一丝转机。根据克而瑞数据,2022年1-11月TOP100房企累计实现销售额65399亿元,同比下降43.3%,相比10月累计降幅收窄0.7个百分点;11月单月实现销售额6177亿元,同比下降26.9%,相比10月单月降幅收窄6.3个百分点。“从房企销售额来看,前11个月累计销售降幅和11月单月销售降幅都在收窄,显示销售逐步找到支撑。”中邮证券分析师刘清海指出:“也需要注意到,那些尚属于优质的房企,销售额增速也在企稳。”

亿元,6家房企储架式注册发行约1080亿元。

多位业内人士均认为,当前行业融资收紧周期已经见底,房企供给侧结构性改革已渐进尾声,整体融资环境有望得到实质性改善。

“短期政策到位,企业资金压力有望得到缓解,行业关注点全面转向促销售。”中指研究院指数事业部分析师孟新增告诉记者,下一步重点是促进市场销售企稳,因城施策力度有望继续加大。

众所周知,房企的资金来源有两条命脉,一是融资,二是销售回款,尤其后者,在近几年的房地产热潮中,从

根本上支撑起了房企的快速发展。“企业运营改善的核心还是在于销售端,只有预期修复、需求端改善,市场筑底回升、销售回款得到保障,才能让企业真正走出困境。”一位不愿具名的地产分析师表示:“‘三支箭’是手段,恢复市场信心是根本。”

值得注意的是,12月2日至5日,包括广州、深圳、北京、上海、天津、重庆等数十个城市陆续优化了疫情防控措施。一位市场人士表示:“全国性疫情防控措施的大幅优化和调整,对于经济的复苏以及行业的回暖将起到至关重要的作用。”

(21世纪经济报道)



报业集团&耘林集团联合出品

业主一卡通

一卡通是一种商业模式,通常是在某连锁店办了一张卡,即可在其所有门店使用,以方便客户,同时也有利于锁定客户。

耘林生命公寓给每户业主发放了一卡通,拥有者可以在耘林旗下的所有商业单位使用,并获得特殊优惠。

耘林生命公寓也是连锁企业,有已经运行的,也有正在筹建中的。业主一卡通,可以在所有生命公寓使用,也可以在耘林集团的耘林食府、耘林咖啡、耘林康复医院等场所使用,这就大大扩大了一卡通的使用范围,增加了一卡通的含金量。

耘林生命公寓不仅在本地发展,还在走出无锡,向外延伸。这就意味着,其一卡通的价值在不断提升。

成交年龄分析表

一次,在耘林食府喝早茶,遇到耘林生命公寓一位女性业主。

她姓张,生于1976年。我好奇于尚年轻的她,怎么会买具有养老性质的房子。

她给出的理由是:一则,可以孝敬老人,先让父母去住。二则,若干年后,自己也会老的,到时也可用于养老。三则,老年后自己住进生命公寓,因各方面配套齐全,服务又好,可以省却子女操心。四则,或许还能留给子女日后养老。

据了解,张女士的想法和做法不是个案,大有代表性。

耘林洋溪华庭有一张成交年龄分析表。此表显示,购房者中年年龄在50岁以下的占47%,接近一半。

听了张女士的购房理由,加上见了这张表,我有点感受:一是耘林生命公寓,既适合老年人,也适合中年人,甚至不排除青年人。二是当代我国的中年人是辛苦,承担着对父母和子女的责任,上为长辈买房,下为子女购房,便是例证。

第二居所

我昆山有一个吴姓朋友,新近建了个第二居所,邀我去参观。

他的第一居所商业繁华的市中心,而第二居所地处风景秀丽的郊外。他告诉我,从今往后,五天工作日,住第一居所,便于人际交往,便于做生意;节假日,则去第二居所,养生养心,享受生活。

随着社会的发展,人们的需求在变化,第二居所应运而生。

耘林阳山芳苑,据说就适合做第二居所。我去看了,果不其然:此地有山有景,空气清新,幽静闲适,适合度假。这里离市区又不远,半小时路程而已。

第二居所,不仅自然环境要好,房子也得有特色,与第一居所有所区别,从而带来新鲜感。耘林阳山芳苑,设计成合院式的,创意好极了。

一种类型的房子吸引一类的客户,耘林阳山芳苑,首批销售的房源,几乎无一例外地吸引了对第二居所需求的人士。

小有小的好处

住房并非越大越好。

曾去杭州见识一个三千多平方米的大别墅,一家四口住在里面,聘了5个保姆打理。主人对我说,住在里面麻烦多多:一年中,难免这里需要修修,那里需要补补;管理那些保姆,也是多出来的事;费用比住酒店还贵。他诉苦说,住太大的房子,与其说是房子为人所用,不如说是人为房子服务。

住宅,小有小的好处。降低购买者成本,此其一;节省物管费,此其二;省了打理的时间和精力,此其三。耘林锡东禧苑,全是小户型,设计巧妙、精致,面积实用无浪费。

小户型,大市场。耘林锡东禧苑不仅受到周边人群的喜爱,还吸引了很多外来客。(耘林养老供稿)