

上海楼市加速回暖：二批次新房集中入市 迎来看房小高峰

本报记者 刘颂辉 上海报道

炎炎夏日,上海正迎来一波看房、买房高峰期。

6月中旬的一个午后,新上海人林雨晨和他的妻子从闵行区颛桥紫薇花园的售楼处看完房,向另一处楼盘走去。不到一公里之外的华发四季半岛,也有不少购房者提着资料袋从售楼大厅出来。林

摇号入围比放宽

自6月1日以来,每周末都迎来大量前来看房的人。

去年下半年以来,林雨晨就考虑着购买人生中的第一套房。他和妻子在上海工作生活4年多,不久前顺利完成了落户。

两人都没有买房的经验,一开始,他们只看二手房,后来在多方比较之后坚定地选择了新房,买房的预期也由“市中心”“学区房”等各种指标逐步降低。“对上班族来说,不奢求买到完美的房子,买到靠近地铁的房子就很好了,能带学区和医院是锦上添花,”林雨晨表示,自6月1日上海恢复正常生活秩序后,自己就联系了龙湖南山虹桥天玺领峯、宝山四季都

“日光盘”重现

该项目实现了“开盘即清盘”,成为上海疫情后首个“日光”项目。

新鲜“血液”的注入,让楼市复苏出现了明显生机,各大售楼处也铆足了劲积极“备战”,冲击半年度业绩。

上海链家研究院首席分析师杨雨蕾表示,上调摇号入围比例意味着降低了买房入围的门槛,使得更多符合条件的购房者能够有机会参与选房,有助于提升购房者的积极性,促进新房市场快速恢复活力。

此外,认购到开盘的流程得到优化和提速,认购时间由原先的6天半缩短至4天半,不触发积分的楼盘不需要审核积分材料,这将有助于尽快修复被耽误了2个多月的

雨晨告诉《中国经营报》记者:“这次希望摇号可以摇到,争取买到心仪的房子。”

与林雨晨一样,在上海近期密集看房买房的人不在少数。《中国经营报》记者走访上海楼市发现,第二批次将有46个新建商品住房项目合计13151套房源集中上市,从已结束认筹的楼盘来看,认购热度依旧,包括仁恒海上源、华发四季半岛和招

会

和颛桥紫薇花园的置业顾问。

6月初,据上海市房地产交易中心网站披露的《本市近期将上市新建商品住房项目一览表》(2022年第二批次),有46个新建商品住房项目合计13151套房源集中上市,上市面积积约149.7万平方米,两项数据都比今年第一批次要多。房源分布在浦东、徐汇、静安、普陀、虹口、杨浦、闵行、宝山、嘉定、奉贤、松江、金山、青浦、崇明和临港等15个区域。

位于上海市闵行区鑫都路2288弄的华发四季半岛(备案名:华发四季名邸)是本次集中供应的一个项目,于

6月13—17日举行了认筹活动。

6月14日是华发四季半岛开启认筹的第二天,记者在营销中心看到,现场已公示一房一价表,大堂内人头攒动。为了保障疫情防控安全,在进入大门之前,所有人需要做一次抗原检测。

“今天认筹量累计将达到300组,”一名置业顾问介绍,项目共推出344套房源(高层320套和叠墅24套),户型在102—172平方米不等,均价与上次开盘一样,为6.4万元/平方米,认筹金67.4万元,摇号入围比

为1.8:1,6月28日开盘选房。

据浦东新区御桥博翠(备案名:颐盛云锦苑)公布的信息,6月10—12日,项目举行线上选房活动,开盘总计销售512套房源,总销售金额约34.5亿元,成交率超过九成。

位于奉贤新城的保利明玥霞光是受上海疫情影响而延期开盘的商品房项目之一。6月1日,该项目首次实施“云开盘”,通过线上摇号、线上选房,售出最后238套房源,均价为4万元/平方米。据了解,截至当日下午6点,该项目实现了“开盘即清盘”,成为上海疫情后首个“日光”项目。

上海楼市一方面刚需购房群

体有选择机会,另一方面核心地段的顶级豪宅则在不断刷新国内交易纪录。

永嘉路569号是上海市中心一栋近百年的花园洋房,徐汇区文物保护单位,原为中国染料化工业的创始人吴光汉先生旧居,近期有消息称被买家以2.5亿元购得。

中国房地产决策咨询系统(CRIC)显示,去年1月至今年5月期间,总价在1亿元以上的二手豪宅共成交27套。其中最贵的是上海市徐汇区华山路889号,成交总价8.5亿元,单价高达75万元/平方米。该栋老洋房原为永安集团旗

下永安纺织印染公司总经理郭棣活的宅邸,面积达到1131平方米。

徐汇区一位从事老洋房交易的人士介绍,类似的大宗交易一般比较私密,通常是花园越大,成交总价越高。由于市场供不应求,所以挂牌的豪宅还在持续涨价。

“虽然公开的成交价格不一定准确,但豪宅市场的确比较火,”上海闵行区一家开发商的营销总监表示,从自己分管的闵行区和松江区“2000万+”豪宅盘来看,近期看房量明显上涨,即便是开发商要求全款购买,也有人人手,“而且相比之前,成交的过程干脆而果断。”

该项目另一名置业顾问表示,由于项目领取预售证到获准开盘的流程缩短到了半个月,又降低了购房者的认筹金要求,因此自6月1日以来,每周末都迎来大量前来看房的人。“为了抓紧完成这个项目的认筹和资料审核工作,公司安排我从另一个项目抽调过来帮忙。”其表示。

记者注意到,第二批次有80%的上市楼盘调整了摇号入围比例,大多数放宽到1.8:1及以上,其中静安区天汇世纪玺、虹口区的招商虹玺和杨浦区的仁恒海上源等项目入围比最高达到2.5:1。

于2020年同期,但弱于2021年。

同策研究院研究总监宋红卫认为,上海市经济生产在疫情冲击下受到较大影响,今年与2020年疫情时的市场走势最大的不同在于,上次疫情后,上海楼市呈现“V形”快速反弹的趋势,而目前受到经济形势、房地产市场调控以及疫情的冲击,预计恢复周期会比上一次要长,大概率呈现“U形”的复苏趋势。

同策研究院的数据显示,5月30日至6月19日,上海每周的新建商品住宅成交量分别为11.9万平方米、21.43万平方米、23.61万平方米,成交均价为69782元/平方米。

2020年及2021年6月份,上海市商品住宅供应量分别为53万平方米、127万平方米,成交量为72万平方米、112万平方米。宋红卫表示,今年6月份,上海市商品住宅成交量预计为85万平方米左右。

近期上海商品住宅成交均价抬升,是因为成交结构以中高端产品为主。上海市房地产交易中心网站披露的第二批次上市房源表单显示,46个项目中备案均价在6万元/平方米以上的项目有18个,占比39.13%;有8个项目均价超过10万元/平方米,占比17.39%。

二手房市场方面,上海链家研究院的监控数据显示,今年前5个月,上海全市二手房累计成交金额1285亿元,同比下降73%;成交套数4.1万套,同比下



上海闵行区颛桥紫薇花园售楼处,一位置业顾问在为购房者介绍项目。 刘颂辉/摄影

整体回归趋稳

上海新房市场一直处于有供应、有成交的局面,新盘入市有望带动需求释放,为成交反弹做好铺垫。

随着6月全面的复工复产,二手房市场的活跃度在有序恢复。6月1—5日,单周带看量恢复至封控前35%的水平,单周成交量恢复至封控前30%的水平。单周新增挂牌量恢复至此前的六至七成。

上海中原地产市场分析师卢文曦表示,上海新房市场一直处于有供应有成交的局面,新盘入市有望带动需求释放,为成交反弹做好铺垫。在诸多政策利好下,不管是租赁还是买卖,成交量反弹一定会看到,但是过程会比较波折,持续性和反弹高度将受到考验。目前,楼市最大的问题是预期出现偏差,信心还没有回归。考虑到当前经济环境,此轮市场不会像2020年一样实现V形反弹。

克而瑞研究中心也认为,2022年,上海住宅市场供应端将维稳不变,房价将在土拍端及二手端限制下整体回归趋稳,而成交端在多方角力下将高位缓冲回落。

物业服务企业数字化转型提速

本报记者 陈婷 王金龙 深圳报道

当前,在智慧城市等新兴理念得到实践推广的背景下,智慧社区、智慧物业、智慧交通作为必不可少的组成部分,其发展空间也在不断拓宽。其中,对于物业企业而言,其服务场景从住宅逐渐延伸至商业、产业园、城市,所面对的客户群体逐步显现差异化。

近日,碧桂园服务(6098.HK)科技研发中心副总经理张磊在接受《中国经营报》记者采访时表示,“目前,我们在思考如何解决服务标准与客户差异、个性化需求之间的矛盾,由原来针对冷冰冰设备和社区设施的空间服务变得更加贴近业主——从‘物’的管理价值往‘人’的服务价值进化。”

万物云方面则对记者表示,其看到,长期以来,劳动密集型是物业行业的标签,传统管理模式面临多层管理效率低、管理不透明、服务结果难量化、人员流动大、人工成本上涨、服务标准难以持续等各种问题。

不约而同的是,面对各自“难题”,碧桂园服务、万物云选择的解题方案均为“数字化”。

日前,克而瑞科创与物业CIO俱乐部发布的《2021—2022年度中国物业行业数字力白皮书》(以下简称《白皮书》)显示,2021年,TOP50物企的数字化年均投入规模达1900万元,同比增速超过20%。其中,有超过7成的TOP50物企投入规模超过3000万元。

打法

目标虽一致,但打法却各有不同。

“很多人问我如何看待有些物业公司30%的毛利率,我总说他们有他们的‘妙手’。以我对这个行业的认知,我认为物业公司毛利率能超过10%已经非常好了。”

日前,万科集团合伙人、万物云CEO朱保全以《再写高考作文:物业管理的本手、妙手与俗手》一文,阐述其对物业管理的看法,并最后总结道,“物业如同人生,正确的价值观是本手,技术进步与产业立法是妙手,而漂亮脸蛋背后虚空是俗手。”

权衡

何时才能达到平衡点甚至开始出现成效?

从上述趋势来看,物业企业对数字化的投入规模将有增无减。

其中,万物云进行了公开披露。根据招股书,2019年至2021年,万物云的研发开支分别为2亿元、2.5亿元和3.7亿元。截至2021年12月31日,公司研发团队共有460名雇员。

值得注意的是,以“降本增效”为目的的数字化转型,与为这一转

标准

事物的发展是前进性和曲折性的统一。

事物的发展是前进性和曲折性的统一。及时、有效的反馈加上成体系的评估考核,工作才能获得具有针对性的促进。

随着相关政策的鼓励和助推,物业数字化建设的相关行业指引不断完善。2020年7月,住建部等六部委发布《绿色社区创建行动方案》;2020年12月,住建部等发布《住房和城乡建设部等部门关于推动物业服务企业加快线上线下生活的意见》;2021年1月,住建部、国家发改委、银保监会等

因具有稳定的现金流表现,近几年来,物业服务行业被资本市场所挖掘。2020年,房企启动了物业板块的密集分拆上市;2021年,扩张规模成为共识,物业服务行业掀起了一股收并购浪潮,根据《白皮书》,2021年,行业总规模达342亿平方米。

不过,随着资本市场及并购市场回归理性,今年以来,物业企业特别强调在规模扩张上的谨慎及聚焦性,突出对经营质量及坪效的重视程度。

型所产生的投入之间,何时才能达到平衡点甚至开始出现成效?

张磊对记者表示,首先要明确,数字化建设以“提升客户体验”为核心,从战略到具体的业务流程优化,都是“体验先行”,同时进行组织和业务模式(商业模式)的转型。

“布局数字化的投入是一项长效、长期主义的工作。以碧桂园服务的科研人才投入为例,我们创建

了专门针对物业数字化研发的科

研中心,现有研发人员团队中,既有来自BAT、携程、华为等互联网公司,也有大数据、人工智能和物联网的技术专家。未来可预见的是,数字化成果的应用在整个业务体系的降本增效、业务流程的标准

化以及提升客户满意度上的回报都是非常可观的。”张磊说。

对此,万物云方面给出的答案

是“蝶城”战略。具体而言,“在蝶城中,通过基础建设和流程变革,使得原本固定在一个项目的人员设备可以实现跨项目流转,达到降本增效目的。与此同时,我们将会派驻街道代表,拓展各中心新的项目,进一步提升蝶城的浓度。接下来,我们将重点拓展To C端的业务。”万物云方面透露。

万物云首席科学家丁险峰曾在接受媒体采访时表示,满意度是公司的主要考核方面,“因为我们的品牌力很强,这是要保持住的地方。”

值得注意的是,标准的出台促进了行业规范及良性发展,而企业之间的经验共享也在一定程度上赋予了行业活力。特别是当业务形成闭环时,除了在降本增效上“做文章”,对外输出也成为部分“先行者”的选择。

张磊表示,对于一些中小物企

而言,数字化转型所需的研发投入大、时间周期长,从技术方案、投入产出比来看,业内相对成熟的先进经验对一家物业企业发展数字化将带来有效的帮助。

万物云方面称,“我们的优势是熟悉线下业务,对现场作业流程有丰富经验,数字化运营可持续化。更多大型企业和政府机构倾向于采购这项服务,如在智慧城市、智慧园区、新制造企业等建设和管理方面,是实现规模化、集约化管理的利器。”

张磊表示,对于一些中小物企

而言,数字化转型所需的研发投入大、时间周期长,从技术方案、投入产出比来看,业内相对成熟的先进经验对一家物业企业发展数字化将带来有效的帮助。

万物云方面称,“我们的优势是熟悉线下业务,对现场作业流程有丰富经验,数字化运营可持续化。更多大型企业和政府机构倾向于采购这项服务,如在智慧城市、智慧园区、新制造企业等建设和管理方面,是实现规模化、集约化管理的利器。”

是万物云的第二增长曲线,我们的核

心战略是用3到5年的时间完成全国蝶城建设,其后也将我们的科技实现产业互联。2020年到2030年,公

司会进入到一个未来战略搭建与传统业务平行作战的状态。已形成的三驾马车——万科物业、万物梁行、万物云城,以及已完成投资的公司等业务,会沿着既有的脉络作为公司的第一增长曲线继续发展。”

张磊表示,对于一些中小物企

而言,数字化转型所需的研发投入大、时间周期长,从技术方案、投入产出比来看,业内相对成熟的先进经验对一家物业企业发展数字化将带来有效的帮助。

万物云方面称,“我们的优势是熟悉线下业务,对现场作业流程有丰富经验,数字化运营可持续化。更多大型企业和政府机构倾向于采购这项服务,如在智慧城市、智慧园区、新制造企业等建设和管理方面,是实现规模化、集约化管理的利器。”

张磊表示,对于一些中小物企

而言,数字化转型所需的研发投入大、时间周期长,从技术方案、投入产出比来看,业内相对成熟的先进经验对一家物业企业发展数字化将带来有效的帮助。

万物云方面称,“我们的优势是熟悉线下业务,对现场作业流程有丰富经验,数字化运营可持续化。更多大型企业和政府机构倾向于采购这项服务,如在智慧城市、智慧园区、新制造企业等建设和管理方面,是实现规模化、集约化管理的利器。”

是万物云的第二增长曲线,我们的核

心战略是用3到5年的时间完成全国蝶城建设,其后也将我们的科技实现产业互联。2020年到2030年,公

司会进入到一个未来战略搭建与传统业务平行作战的状态。已形成的三驾马车——万科物业、万物梁行、万物云城,以及已完成投资的公司等业务,会沿着既有的脉络作为公司的第一增长曲线继续发展。”

张磊表示,对于一些中小物企

而言,数字化转型所需的研发投入大、时间周期长,从技术方案、投入产出比来看,业内相对成熟的先进经验对一家物业企业发展数字化将带来有效的帮助。

万物云方面称,“我们的优势是熟悉线下业务,对现场作业流程有丰富经验,数字化运营可持续化。更多大型企业和政府机构倾向于采购这项服务,如在智慧城市、智慧园区、新制造企业等建设和管理方面,是实现规模化、集约化管理的利器。”