

深圳楼市半年观察：“打新”潮退 仅一盘“日光”

本报记者 蒋翰林 深圳报道

6月份以来，深圳入市楼盘供应量激增，各楼盘竞争加大。《中国经营报》记者走访发现，深圳不少项目开盘即打折，有楼盘将展厅搬至商场以吸引人气，甚至有楼盘发布招聘雇人看房专场。

从“一房难求”到“打新”潮退，深圳楼市量升价稳，购房者更加从容。美联物业研究中心统计，深圳新建商品住宅去化周期从去年8月

刚需盘放量 购房者观望

供应放量、楼盘打折促销，刚需族在深圳楼市“上车”难度已然降低，但购房者反而进入了观望阶段。

“下半年入市的更多，我们也有更多时间和精力挑选，目前基本上只要报名就能选房。”陈阳（化名）说，这在两年前是无法想象的。今年以来，他在光明区看房，计划以400万元以内的总价，买一套80平方米左右的小户型。

6月初，陈阳看中了特发观月台新房，项目开盘9.1折优惠后毛坯均价4.28万元/平方米。这个价位算来，陈阳的预算绰绰有余，不过他并没有着急入手。“值得等一等，下半年有中心区域的项目，限价才4.46万元/平方米，性价比很高。”他告诉记者，除了孩子上学着急买房的，身边的人都还在观望。

陈阳口中的“性价比很高”并非“凡尔赛”。据深圳统计年鉴，深圳“网红区”的光明楼市2019年商品房成交均价为4.45万元/平方米，2020年为5.03万元/平方米。可以说，该区域新房单价重回三年前。

“以前的新盘开盘去化6成都算是卖得不好，但现在来看，很多楼盘开盘去化还不到4成。”在深圳从业多年的房产中介徐佳（化名）告诉记者，2020年任何新盘入市，购房者打新都要靠积分，而今年上半年只有一盘启动了积分入围。现在开发商为拓展客源，给中介的佣金也增加到了两个点以上。

的3.4个月走高至8.1个月。今年上半年入市的新盘中，仅1个新盘实现“日光”，而去年同期的“日光盘”数量则达到了20个。

与刚需盘的轻松入场形成对比的是，深圳豪宅市场依然受追捧。6月19日，网红豪宅盘华润城最后一期项目开售，虽然没有开盘售罄，但88%的去化率仍是同期入市项目中成绩最佳。

7月5日，深圳市规划和自然资源局挂出今年第二批次集中供地，

涉及总用地面积约33.29万平方米，总建筑面积近180万平方米，最高限制地价超400亿元。记者留意到，推出的地块数量和挂牌起始价仅次于去年的第二轮集中供地。

“政府土地供应在积极回应诉求和引导市场预期，促进供需两端同步着力，让新房市场从供地到开发再到销售，能够全链条回升。”广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉向记者分析称。



深圳光明区一楼盘开放售楼部和样板间。

蒋翰林/摄影

诉记者，一套新房折后省下3万多元，已是开发商上利的常规操作。

记者留意到，在广东某兼职招聘的公众号上，出现了一则深圳龙华区某楼盘招聘“看房充场人员”的信息。招聘信息显示，工作内容为“在售楼处充场看房，配合现场”。招聘文案中还强调穿着富态，不能邋遢。

供应放量、楼盘加大折扣力度，刚需族在深圳楼市“上车”难度已然降低，但购房者反而进入了观望阶段。深圳贝壳研究院显示，2022年上半年深圳新房住宅成交16126套，同比下降38.3%，环比下降38.6%。

二手房上半年成交不足万套

2022年上半年，深圳二手住宅仅成交9965套，同比大跌近65%。

深圳购房者渐渐冷却的“打新”热背后，是新房价格和二手房价格之间的“剪刀差”正在不断缩小。

此前，深圳新房市场由于限价，新房均价普遍低于二手房。2021年2月8日，深圳率先推行“二手房指导价”政策，买新房投资的获利空间大大降低，“打新”退潮。

深圳贝壳研究院数据显示，2022年上半年深圳二手房新增挂牌均价同比下跌0.8%，环比下跌1.5%，整体来看业主心态和预期有所弱化，报价趋向合理。此外，今年上半年成交议价率为5.9%，创下近年来新高，也表明当前博弈偏向于买方市场。

在新房市场充足的供应量

及限价下，有购房需求的刚需人群更倾向选择一手房，而非二手房。尤其在有些地方，仍然存在一定程度的一二手房价格倒挂的现象。

陈阳告诉记者，他所在的光明片区，附近二手房指导价约在5万元/平方米，而目前他所对比的几处新盘，毛坯均价限价在4.46万~4.76万元/平方米，与周边小区的指导价相比，仍有4000多元/平方米的价格差。

乐有家研究中心数据显示，刚刚过去的2022年上半年，深圳二手住宅仅成交9965套，同比大跌近65%，录得2007年以来的最差表现，比2008年上半年还要少52%。尽管深圳二手房成交量从4月开始出现环比上升，但月

均2000套左右的成交量与业内关注的5000套“荣枯线”仍相去甚远。

“跟去年相比，这两个月成交量有所增长，但还称不上回暖。”福田片区的房产中介向记者表示，深圳的调控政策一直没有松动，银行房贷利率也开始下调，“业主现在坐不住，往下调价的不少。”几位持有多套房的业主也表示，上半年一直在犹豫要不要把房子挂出来卖，但考虑到目前的市场表现，觉得不想再等，希望能尽快套现。

深圳市房地产中介协会最新公布的数据显示，截至2022年7月4日，深圳全市共有38317套有效二手房源在售，较上周增加了159套。

第二轮土拍开闸

根据公告，深圳本轮集中供地共推出16宗宅地，总起价349.83亿元，总用地面积约33.29万平方米，总建筑面积约179.85万平方米。

李宇嘉向记者分析称，上半年，深圳新房市场比二手房市场表现好很多，新房交易接近二手房的一倍，主要在于新房价格相对较低，供应区位选择较多。

他指出，未来一段时间，新房市场好于二手房市场可能是常态，也会引导市场需求更多地往新房走，从而促进此前价格上涨较快的二手房市场软着陆。

6月28日，深圳市住房和建设局发布关于印发《深圳市住房发展2022年度实施计划》、《计划》指出，将继续加强新建商品住房销售价格指导，持续完善二手住房成交参考价格发布机制，适时更新、逐步细化二手住房成交参考价格体系。

《计划》还指出，2022年深圳市计划供应商品住房用地215万平方米；新开工商品住房建筑面积700万平方米，约7万套；批准

预售和现售商品住房面积600万平方米，约6万套。

在加大住宅用地供应的前提下，深圳官方发力明显。7月5日，深圳市规划和自然资源局挂出今年集中供地的第二批次共16宗居住用地，包括前海、光明、宝安、龙华热门区域的地块。此次出让地块宗数和挂牌起始价仅次于去年年中第二轮集中供地。

记者留意到，对比今年第一批以及去年第三批地块的价格，部分限价出现了上涨。例如，前海地块限价为10.71万元/平方米，与2021年前海出让的宅地限价9.2万元/平方米相比，上调了1.5万元/平方米，不过位置优势上二者并不完全等同。

从规则上来看，本轮集中供地并无太大变化，继续采用“三限双竞+摇号”的方式挂牌出让，即限地价、限普通商品住

房平均销售价格、限企业自持的保障性租赁住房建筑面积，竞地价、竞企业自持的保障性租赁住房建筑面积，达到最高限制建筑面积后通过摇号方式确定竞得人。

“相比上海、杭州等热点一二线城市，深圳新房市场回升较慢，二手房市场继续低迷，二手房循环比较差，导致市场预期更加低迷，这可能是影响深圳土地市场最大的变量。”李宇嘉分析指出。

他认为，目前深圳既有的调控政策未有松动，居民预期也并未有明显好转，但预计这种状况在下半年会有改观。首先是政策利好的叠加影响将在下半年体现；其次，市场交易量在5~6月份已有好转，尽管不明显；最后，新房市场下半年回升会更明显，这会带动土地市场好转。

物业行业并购热度下降 物企抢滩数字化高地

本报记者 王登海 北京报道

日前，融信服务集团股份有限公司(02207.HK)公告称，公司间接全资附属公司融信世欧物业服务集团有限公司收购融信（福建）物业管理有限公司48%

并购热度减少

从2020年开始，头部房企开始将业务重点从地产板块向物业板块倾斜，并且启动了物业板块的密集分拆上市，2021年，物业行业更是掀起了收购兼并的浪潮，百强企业积极寻找合适的中小物业服务企业，以扩大自身的管理规模。

据统计，2021年，共有29家上市物业企业实施了53起并购，并购交易总额达355.88亿元，为上年同期的3.77倍。其中主要为基础物业服务方面的并购为35起，交易金额达313.84亿元，为上一年同期的6.45倍，行业整合加速

扩规模仍为主旋律

虽然收购兼并的热度有所下降，但是业内认为，规模仍旧是物业企业发展的基础，当前，扩规模仍是物企重要战略目标之一。

“物业行业收购兼并的热度有所下降，但是物业企业对规模的追求不会放缓。随着房地产市场趋稳，房企资金压力缓解，后面还会有一波新一轮收并购的浪潮。”严跃进表示。

“相比于高峰期的地产行业，物业行业的集中度还是较低，按照房地产行业及其他行业发展规

股权。

这是今年以来，物业行业为数不多的一次收并购事项。

而过去一年是物管行业收购大年，部分百强企业顺势而为，紧抓并购机遇，管理规模高速增长。数据显示，2021年，百

明显。

这一年物业行业的并购，不仅数量多，而且多宗大额交易刷新行业纪录。例如，碧桂园服务以48.47亿元收购蓝光嘉宝服务、以100亿元收购富力物业等。

此外，根据克而瑞物管和中物研协的数据，2021年，48家上市物企上市共募集资金净额约852亿港元，其中，计划用于收并购的金额占比61.51%，为最主要的用途。

但是，今年以来，物业行业并购热度明显下降。中指研究院的数据显示，截至2022年6月29

强企业共发生超百宗并购案例，交易金额近400亿元，涉及约10亿平方米管理面积，创历史新高。

今年以来，物业企业并购行为仍在持续，但是与去年相比较，热度明显有所下降。

日，行业公开披露的并购案例近20宗（不含放弃或终止收购案例），涉及交易金额80亿元。而2021年上半年行业内发起并购案40余起，涉及并购金额超150亿元。

克而瑞物管的数据也显示，2022年二季度，上市物企共计披露16起并购，总计披露交易金额仅13.27亿元（一季度67.74亿元），较一季度减54.47亿元，本季度无大额（10亿元以上）并购交易。

“2021年，物业行业收并购动作较大，主要原因是出现了一

此外，多名业内人士接受《中国经营报》记者采访时表示，物业行业收购兼并的热度有所下降，但是扩张规模仍旧是物业企业发展的基础，并且，数字化建设将成为物业企业提高综合服务能力的方向发展。

些性价比比较高的标的公司，而今年，房地产市场经过前期的低迷之后，现在已经趋稳，优质的标的公司少了。”一家头部物业行业的高级研究经理表示，资本市场对物管板块的估值下降，也是物业行业并购数量减少的原因之一。

而易居研究院智库中心研究总监严跃进认为，去年，一些上市物业公司通过收并购来扩大规模，今年以来物业行业收并购数量下降，是因为房地产开发业务降温，使得一些物业企业资金压力较大，收购能力变弱。

数字化转型

在规模之外，物业行业还在探索从劳动密集型向知识密集型发展转型，智慧化建设正在成为物业服务企业提高综合服务能力的方向发展。

“当前，物业数字化技术已经很成熟了，但是从应用的角度来讲，成本偏高，并且功能上相对来说还是比较单一，因此，未来物业数字化建设还需要有耐心，物业企业的数字化转型之路不会一蹴而就，需要长期投入，不能因为回报周期长，就不愿意投入，否则，就会掉队。”上述高级研究经理说。

严跃进也认为，当下，物业数字化技术已经很成熟了，但是市场还需要一个渗透的过程。同时，物业数字化还需要很多方面去突破，例如，如何对接物业数字化和城市数字化。

事实上，近年来，越来越多的物业企业投入大量资金进行数字化转型升级。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。

“人工成本越来越高，物业企业希望借助于数字化、智能化降低一些成本，但是当前阶段，还没有达到这样一个效果。”上述高级研究经理认为，而从行业本身来讲，物业作为现代化服务产业，数字化也是未来发展的一个需求，需要从劳动密集型向知识密集型及科技密集型发展转型。

“传统的物业服务行业都依赖于物业费、维修费、管理费等项目作为收入点，但是随着行业竞争加剧、业主需求升级等因素，传统的收费领域已经很难支撑企业可持续发展。”一家物业企业公司负责人介绍，头部物业企业在规模之下，需要解决规模拓展带来的管理效率等问题，而物业数字化建设在降本增效、品质提升方面的效果往往立竿见影，同时还可以引入社区团购等新业态，开创全新的商业模式，提高增值空间和产品附加值，因此，物业企业都愿意在数字化上投入。

另一方面，国家政策也在力促物业服务与智慧化联结，推动物业服务向高品质和多样化升级，满足人民群众不断增长的美好生活需要。

近年来，多项政策提到强化数字化、智慧化建设对民生服务的支撑和推动作用。2020年12月，住建部等部委发布的《关于推动物业服务企业加快发展线上线下生活服务的意见》提出，要构建智慧物业管理服务平台。2021年1月，住建部等十部委发布的《关于加强和改进住宅物业管理工作的通知》更是明确提出：加强智慧物业管理服务能力建设，建设服务平台，提升服务水平。

而这些行业顶层政策的出台，奠定了物业发展的基调。

牛晓娟也表示，物业管理企业要充分利用数字化手段，作为“智慧城市”落地的有力支撑，将触角伸向城乡毛细血管，既可发掘新的业务场景，实现降本增效，又令人民充分享受科技发展带来的果实。