

供需两旺 上海“毕业季”租房图鉴

本报记者 杨让晨 石英婧 上海报道

近期,上海租房市场迎来一波“毕业季”行情。

“近期我几乎每天都在带客户看房。”就职于上海市某大型连锁房产中介企业的吴博(化名)告诉《中国经营报》记者,今年6月吴博所在的闵行区华漕板块门店业务量已经超过了去年同期水平,



近期,上海租房市场迎来一波“毕业季”行情。

刘颂辉/摄影

“毕业季”行情

由于二季度疫情影响,导致租赁市场供需短期内被抑制,在6月市场恢复正常后,租赁需求短期内集中性释放。

吴博告诉记者,在6月上海刚宣布重启的第一周,他的业务量远远超出了往年同一时间段。他表示:“这可能与4月、5月上海市疫情防控期间积压的租房需求有关。”

据了解,闵行区的华漕板块地处上海市虹桥中央商务区核心地带,租住在附近的都是在虹桥商务区工作的白领阶层,加之商务区内的部分企业为职工提供房补,华漕板块的房源一直较为紧俏,“现在租房、看房源的客户除了原本有预约的以外,还有当天电话联系要求看房的客户。”吴博表示。

同样地,普陀区真如板块的一位房产中介也告诉记者,6月上海重启以来,该板块的住房租赁市场行情也较好,并且价格出现了略微上涨。

58安居客房产研究院日前发

“每天要带3组以上的客户,每组客户看房需求都在2套以上,每位同事都很忙。”另据一位拥有静安区房源的房东介绍,自己的房源在租约到期前,租客尚未搬走就已被租下,没有空置时间。

除了租房的需求增加外,租房的价格也有略微上涨。位于上海市普陀区真如板块的某大型连锁房产中介告诉记者,上海重启以

来,个人房源的租金价格平均上涨了约100元左右,即便如此,“大多数房源还是在上架当天就完成了出租。”

而这只是6月上海住房租赁市场的一个缩影。克而瑞租售数据显示,今年5月,上海个人房源租金达到了102.51元/平方米/月,较4月环比上涨约6%,涨幅排在55城数据前三。

布的《6月北上广深租赁市场供需分析报告》(以下简称《报告》)指出,由于二季度疫情影响,导致租赁市场供需短期内被抑制,在6月市场恢复正常后,租赁需求短期内集中性释放。并且,当前上海的住房租赁市场正处于供需两旺的状况下,该《报告》显示,6月上海租赁市场逐步恢复正常,租赁供需集中放量,新增挂牌供应环比上涨147.5%,需求热度环比上涨95%。具体来看,租房需求热度集中在浦东、闵行以及嘉定等区域。

在上海中原地产分析师卢文曦看来,上海住房租赁市场出现的供需两旺现象是由于目前市场出现了几方面变动:“首先,6月正好处于毕业季,一部分人会提前选定好房源,有一定的提前订单量;其次,一般四五月份也会有一

些租房订单量,但是因为今年疫情原因,也积压到了6月;最后,在租赁的需求方面也发生了一定的变化,以前的租客认为价格越便宜越好,但现在来看,房源的配套情况、物业管理等也成为了考虑的因素之一。”

记者在采访中了解到,就6月的监测数据来看,尽管6月初上海的住房租赁市场出现爆发式增长,但6月下旬就开始逐渐缓和,较上年同期的情况来看也没有出现大幅度的增长。“可能解封后会有租房需求得到集中释放,后续需求会一点点缓慢释放。不过上海的住房租赁市场还是比较稳定的,上海每年租赁的总量较为确定,稍微有波动的话会通过一两个月的调整,总量上会达到一个差不多持平的状况。”卢文曦分析称。

价格微涨

中原地产最新数据,今年6月上海市个人房源租金环比上涨幅度略微上涨,达到1.33%。

随着租房市场需求火爆一同而来的还有租金价格的略微上涨。徐光(化名)目前租住的是自如旗下带独卫的单间房源,房租为3260元/月,“但前不久自如管家告诉我,目前租住的房源租金要上涨,涨价后的房租达到了约3430元/月。”徐光告诉记者。

对此,卢文曦在接受记者采访时表示,从长租公寓模式的大逻辑来看,自如等长租公司主要是依靠从房东手中租进房源再二次出租来赚取差价盈利,但由于上海相关业务的投资回报率大约在2%左右,比较低,“总的来说,长租公寓模式的企业经营压力较大,需要借助涨价来维持盈利。”

事实上,不仅自如类的长租

公寓价格上涨,个人房源的租金价格也出现了上涨。据克而瑞租售最新数据,2022年6月上海市租赁价格指数达到约130,在北上广深四个一线城市中排名第二,仅次于北京。此外,上海市各类租赁房源中个人房源租赁和集中式公寓租赁的租金均有略微上涨,其中集中式公寓租金位居重点城市监测首位,超过了150元/平方米/月。

另据中原地产最新数据,今年6月上海市个人房源租金环比上涨幅度略微上涨,达到1.33%。不过在卢文曦看来,租赁市场的数据多为各个机构自己统计的数据,只能反映当前市场的部分情况。

此外,多名不同板块的房产中介也对记者表示,目前板块内的房源均出现了上涨,以普陀区的真如、宜川等板块为例,一名该板块的业内人士告诉记者,宜川板块的个人房源租金价格较以往上涨了大约100元左右/月,涨幅不大。

而对于未来上海的住房租赁市场的价格发展趋势,卢文曦表示,“一般而言,由于用工需求,上海的住房租金价格会在每年的二三月出现第一波价格上涨,四五月会有小幅下调,到毕业季又会再次往上涨一部分,但每年最主要的价格上涨还是聚集在年后用工需求旺盛的时间段。所以,每年租金的价格上涨节奏性还是比较明显的。”

多举措平衡供需

近日,上海市松江区、闵行区、奉贤区等多个区域就发布了最新的公租房房源信息,加大供应缓解市场需求。

实际上,上海租房市场存在不同板块冷热不均的局面。以靠近虹桥中央商务区的华漕板块为例,据贝壳找房相关数据,板块内的爱博四村,截至今年6月末,供求比较上一周上升了111.3%,房客比达到280:6,相当于47个人在抢1套房,出现了房少客多的现象。同时,据58安居客相关报告,2000~3000元/月的房源需求已经超过了当前上海市同价位的房源供应。

为此,上海市加大了住房租赁市场供应的建设力度。公共租赁住房(以下简称“公租房”)即是目前上海市缓解住房租赁市场供需矛盾压力的方案之一。近日,上海市松江区、闵行区、奉贤区等多个区域就发布了最新的公租房房源信息,加大供应缓解市场需求。

上海市住房租赁公共服务平台方面表示,“公租房按略低于市场租金水平确定,形成与住房租赁市场良性互补、协调发展的格局。”据了解,公租房是为上海市

面向青年职工、引进人才、来沪务工人员等常住人口推出的主要解决其阶段性住房困难,准入条件不限本市户籍、不设收入线,满足不同层次住房困难家庭和单身人士的租赁需求。

除了公租房外,建设保障性租赁住房也成为了缓解当前上海住房租赁市场供需矛盾的一剂良方。《上海市“十四五”规划》中明确,“十四五”期间,上海市计划新增建设保障性租赁住房47万套,累计建设筹措达到60万套以上,其中40万套在“十四五”末期可以形成供应,到今年年底,计划建设筹措保障性租赁住房24万套,完成“十四五”目标总量的一半。另据克而瑞数据,在2022年上海市第一批次集中出让中,租赁建筑面积达到了41.8万平方米,位列22城供应建面第一。

此外,今年1月,上海市住房和城乡建设管理委员会、上海市房屋管理局联合印发了《上海市保障性租赁住房管理办法(试

行)》(沪住建规范联〔2022〕3号)(以下简称“《办法》”)。该《办法》指出,保障性租赁住房“面向社会供应,同地段同品质租金九折以下,一个家庭或单身人士只能入住一套保障性租赁住房,同时保障性租赁住房的价格调增幅度应不高于市房屋管理部门监测的同地段市场租赁住房租金同期增幅,且年增幅应不高于5%”。并且保障性租赁住房的租金按月或按季度收取,不得预收一个季度以上租金;租赁保证金(押金)不得超过一个月租金。《办法》还提到,保障性租赁住房承租人可以按规定提取住房公积金支付租金。

对于目前上海市保障性租赁住房建设的发力情况,卢文曦表示,保障性租赁住房最主要的目的是减轻市场层面的压力,但目前来看进入市场的房源数量还不是特别多,“保障性租赁住房在达到相关规划的目标数量后,可能会有一个锚定效应,促进市场的平稳发展。”

华东房企业绩半年考：市场竞争格局变阵 区域龙头逆势补仓

本报记者 刘颂辉 上海报道

2022年过半,绿城中国等华东地区房企陆续披露了今年上半年营运数据。接下来,各大房企也将陆续交出中期业绩“答卷”。

相关统计数据显示,绿城中国以总合同销售金额约1128亿元暂列华东地区房企首位,旭辉集团、建发国际、世茂集团、新城控股、仁恒置地、祥生控股和弘阳集团等房企的销售额介于百亿元至千亿元之间。其他多数企业今年

促销售、保交付

“迎面而立之年,仍然按照自己的步伐稳健而坚定地发展。”滨江集团官网披露的信息显示,今年1~6月,公司共实现销售额683.93亿元,完成销售现金回笼322亿元,首次迈入全国房企TOP15行列。

同期,滨江集团旗下共有15个项目开工,包括位于杭州钱江新城二期的观翠揽月、南京市的栖霞地块、东阳上品和桐乡南城明月苑等,同时有10个项目实现交付,分别位于浙江省杭州市、金华市、宁波市、嘉兴市、义乌市和温州市。

华东地区是国内房地产企业集聚的地区之一。中指研究院发布的房企销售业绩排行榜显示,今年上半年,销售规模跨过千亿元门槛的房企仅有绿城中国一家,百亿元至千亿元阵营内包括绿地控股、滨江集团、新城控股、旭辉集团、建发房产、世茂集团等26家房企,百亿元以下则有朗诗绿色地产、上坤地产和苏州高新等房企。

上半年的销售额则在百亿元以下,且业绩完成率不足全年的40%。

在土地储备方面,今年上半年,总部位于浙江省杭州市的杭州滨江房产集团股份有限公司(以下简称“滨江集团”,002244.SZ)共逆势补仓29宗住宅用地,其中仅杭州就达28宗。

而在销售方面,中指研究院发布的房企销售业绩排行榜显示,滨江集团一跃成为今年上半年华东地区销售额最高的房地产企业之一,仅次于绿城中国和绿地控股。

绿城中国公布的营运数据显示,截至6月30日,绿城中国今年累计取得总合同销售面积约539万平方米,总合同销售金额约1128亿元。其中,自投项目实现合同销售金额约849亿元,占总收入的75%;另外25%的收入来自以绿城品牌销售的代建管理项目。

厦门建发集团曾明确了内部业务分工,由建发房产负责存量持有型资产业务、存量一级土地开发及代建业务,子公司建发国际投资集团有限公司(以下简称“建发国际”,01908.HK)则重点发展房地产开发和城市更新业务等。此后,建发房产陆续将房地产资产注入到建发国际中。

7月4日,建发国际发布的正面盈利预告显示,截至6月30日,公司预期拥有人应占溢利同比增长约150%~170%,主要由于物业销售交付面积及收入增加所致。今年上半年,建发国际共实现合同销售金额

“这符合今年‘销售回笼现金60%参与拿地’的投资计划。”7月14日,滨江集团相关负责人向《中国经营报》记者表示,对于今年下半年的经营计划,一方面会依靠自身的竞争优势实现良性发展,另一方面会继续看好杭州市及长三角地区核心城市的房地产市场。

不过,也有业内人士在接受记者采访时表示,受房地产市场整体行情的影响,“重仓”华东地区的房企销售压力可能会比较大,下半年仍需积极促销,加速回笼资金。

480亿元,归属本公司股东权益的累计合同销售面积约248万平方米。

新城控股方面披露的数据显示,今年1~6月,公司累计取得合同销售金额约651.60亿元,比2021年同期下降44.62%,累计销售面积约657.20万平方米,比2021年同期下降39.54%。

此外,世茂集团方面披露的数据显示,今年上半年,公司累计实现合约销售总额约为437.7亿元,平均销售价格为16158元/平方米。

尽管华东地区不少房企的半年销售业绩不如往年,但是在房源交付方面依旧表现良好。祥生控股相关负责人向记者表示,今年上半年,公司坚持如约交付的“契约精神”,在全国累计交付超过20个项目、交付房源1.5万余套。通过组织“工地开放日”和业主见面会等活动,主动提供“眼见为实”的安全感,舒缓业主等待收房的焦虑心情。

一二线城市备受青睐

从各大房企的表现来看,今年上半年,销售收入主要来自于一二线城市,新增土地储备则集中于22个集中供地试点城市,同时战略布局经济发展面较好、人口净流入的中心城市或城市群。

上海易居房地产研究院发布的《2022房地产开发企业华东华中区域调评研究报告》显示,在华东区域,新城控股、旭辉集团、绿地控股、融信集团、中骏集团表现突出,分列上海区域前五名;绿城中国、滨江集团、佳源国际分列浙江区域前三名;弘阳集团、颐居地产、朗诗绿色地产位列江苏区域前三名。

该机构表示,华东区域的榜单变动率相对较小,不过,今年较上年的变动率有所提高。其中,浙江省榜单变动率为10%,江苏省为30%,上海市为33%。

上海易居房地产研究院副院长杨红旭告诉记者,房企的业

深耕巩固“大本营”

据克而瑞研究中心统计,截至6月底,百强房企拿地销售比为0.16,投资保持谨慎和理智的状态。在50强房企中,虽然单月投资力度达到了年内高峰,但同比仍大幅下降79%,其中有3成房企尚未参与拿地。

此外,房企投资高度聚焦于22个集中供地试点城市。不同类型房企的表现也有明显差异,国企和央企是今年上半年土地市场的“主力军”,民企大部分隐身,地方平台公司则继续“托底”。

上述祥生控股相关负责人告诉记者,截至2021年,公司拥有总土地储备2081万平方米。其中,浙江省和泛长三角及其他地区的土储占比分别为50.3%、37.2%和12.5%。

“在当前各城市房地产市场分

绩表现与公司项目的布局情况密切相关,分布的城市若房地产市场行情较差,对公司销售活动的影响就越大。

旭辉控股方面公布的数据显示,今年上半年,公司实现销售收入631.4亿元,主要集中在45座城市,其中49.4%销售收入来自长沙、苏州、南京、北京、成都、上海、武汉和天津等8座城市;另外50.6%的收入来自重庆、无锡、合肥、佛山、广州、青岛等30余座城市,其中多数是楼市热点城市,长三角地区的占比最高。

仁恒置地发布的公告也显示,上海和苏州的销售额对公司收入的贡献率达到了69.1%。6月底,位于上海市杨浦区的仁恒海上源项目,372套房源吸引了近1800组客户参与认购并最终全部售罄,单个项目的销售为60.85亿元。

中指研究院分析指出,今年上

半年,一线城市对房企的业绩贡献增长显著,二线城市仍为房企业绩贡献的主要来源,其中有20家代表房企55.7%的销售业绩来源于二线城市。同时,房地产市场的改善型与大型项目销售增长明显,代表企业在140~200平方米改善型与200平方米以上大型项目销售额占比明显提升。

广东省规划院住房中心首席研究员李宇嘉认为,今年上半年,业绩亮眼的房企大多得益于改善型产品销售较好,这是有一定道理的。“市场上换房的需求增多,加之开发商打折促销、银行降息以及政策利好频出,使得改善类大型型的住房产品受到欢迎。”

“一些央企、国企凭借强大的品牌优势和品质较高的住宅产品,打消了购房者对新房交付的担心,尽管价格不低,也取得了不错的销售业绩。”李宇嘉表示。

化逐渐显现的趋势下,公司整体布局的基本面良好,在核心城市群发展地带前景尚稳定、可观。”上述祥生控股相关负责人表示,接下来,公司将坚持“量入为出”的经营策略,坚定稳健投资和城市深耕,进一步提高土储扩张的精准性。

值得注意的是,今年上半年,滨江集团豪掷重金补仓杭州市场,呈现出逆势突围的态势。

据了解,6月30日,在杭州第二批集中供地期间,滨江集团携手多家企业斩获12宗宅地,总价达到224.51亿元。4月25日,在杭州第一批集中供地期间,滨江集团还曾以184.35亿元将11宗宅地一举收入囊中,无可争议地成为当地土拍收获最大的开发商。

对此,滨江集团方面表示,在

杭州地区获取28宗土地,将进一步巩固公司在“大本营”的深耕优势。今年下半年,公司的投资重点将关注上海、南京和宁波等长三角地区城市,以及粤港澳大湾区和海南自贸区。

记者梳理发现,除滨江集团外,大家房产、伟星房产、苏州高新和方远房产等区域型房企在各地土拍市场中也表现积极。

同策研究院助理院长宋红卫认为,此类房企主要因为长期深耕杭州、苏州和合肥等经济基本面较好、人口净流入的城市,区域内具备一定的产业支撑,而且近几年的楼市库存并不高,“虽然这类房企的规模不大,但是经营现金流稳健,在土拍竞争度减弱的当下,的确存在‘补仓’的机会。”