迎战"金九银十"广深楼市加快推盘节奏

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

楼市新政揭开了传统销售旺 季"金九银十"的序幕。进入9月, 政策利好来到实质性落地阶段, 新盘人市亦加快脚步。

《中国经营报》记者注意到, 广州、深圳官宣执行"认房不认

开发商抢抓机会去化

事实上,为备战"金九银十", 部分开发商早在8月就已开 始冲刺。

"前期诚意登记近600个,开 盘当天选房全靠抢,热销超过200 套。紧急加推的30套70平方米三 房户型更是受到年轻人的青睐,短 短两天内直接售罄。"连日来,越秀 地产广州区域公司根据项目案场 统计数据陆续发布广州越秀星汇 锦城的销售情况。

记者注意到,原先的推介资料 显示,广州越秀星汇锦城于9月3 日开盘,首推76平方米~98平方 米的三房、四房户型产品。但在开 盘当天,项目宣布加推70平方米 三房户型房源。

正逢楼市新政出台叠加项目 首次开盘之际,开发商抢抓机会积 极去化。对于楼盘热销,越秀地产 广州区域公司方面亦表示,"开盘 前踩准政策风口。"

8月30日,广州发布《关于优 化我市个人住房贷款中住房套数 认定标准的通知》(穗府办函 [2023]44号),正式落地执行首套 房贷款"认房不认贷"政策,执行时 点以2023年8月18日为界,即8月 18日0:00后签订个人住房贷款合 同的,按新政策执行。

根据上述新政,只要在广州名 下无房,申请贷款买房按首套房 计,执行首付三成政策。按照此前 政策,在广州名下无房,但在异地 有房贷记录,那么在广州申请贷款 买房的首付比例在40%以上。

8月31日,中国人民银行、国 家金融监督管理总局发布《关于调 整优化差别化住房信贷政策的通

贷"后,部分开发商作出反应,迅 速加推项目开盘。其中,广州越 秀星汇锦城于9月3日开盘,当日 即宣布紧急加推30套房源。9月 11日,据越秀地产广州区域公司 方面透露,该项目开盘成交超过 200套,紧急加推的房源在两天内

克而瑞CRIC中国房地产决 策咨询系统提供的数据显示,9 月,28个重点城市预计新增商品 住宅供应面积约1085万平方米, 环比增长13%,前三季度累计供 应面积将达到约1.04亿平方米, 第三季度整体供应稳步回升,逐 月递增。

其中,广州9月的供应量 预估环比增长24%至约91万平 方米,以改善型产品为主,占 比为48%;四个一线城市中,深 圳是唯一一个前三季度供应量 累计同比保持增长的城市,9 月预计有12个新盘、超5000套 房源入市。



广州新世界耀胜尊府项目施工现场。

知》,其中提及,"对于贷款购买商 品住房的居民家庭,首套住房商业 性个人住房贷款最低首付款比例 统一为不低于20%,二套住房商业 性个人住房贷款最低首付款比例 统一为不低于30%。"

此外,《关于降低存量首套住 房贷款利率有关事项的通知》明 确,自9月25日起,存量首套住房 商业性个人住房贷款的借款人可 向承贷金融机构提出申请,由该金 融机构新发放贷款置换存量首套 住房商业性个人住房贷款。存量 首套住房商业性个人住房贷款的借 款人亦可向承贷金融机构提出申 请,协商变更合同约定的利率水平。

记者注意到,政策风起,除了 加快新盘人市节奏,部分开发商亦 趁势加大存量项目的营销力度,喊 出"15年一遇的政策利好""换房

正当时"等口号。

事实上,为备战"金九银十", 部分开发商早在8月就已开始冲 刺。8月19日,广州新世界耀胜尊 府取证即开售。据该项目开发商 透露,此次推售叠墅及平层住宅产 品,首发即销售超过2亿元,楼盘 办理成交至深夜。9月1日,该项 目再次借助楼市新政开启再一轮 营销。

合富研究院发布研报指出,根 据监测,预计广州9月新货入市超 过3000套,其中,城区货量占广州 全市的60%,政策落地将促发房企 在"金九银十"快速拉升推货量。

广州之后,深圳是第二个官宣 执行"认房不认贷"政策的一线城 市。克而瑞深圳区域团队提供的数 据显示,新政连发落地后,深圳楼市 有4个住宅项目超千套房源人市。

作为新政落地后深圳首批人 市项目之一,鸿荣源珈誉府开发商 在其微信公众号发布消息称,9月 2日,楼盘共推出818套住宅产品, 开设线上选房通道,最终历时3.5 个小时,售出596套房,成交金额 约28亿元,去化超七成。记者注 意到,9月8日,深圳再有4个新房 住宅项目获批预售证,共备案

2843套房源。

克而瑞提供的数据显示,9 月,深圳商品住宅供应以刚需产品 为主,占比达86%,改善型产品的 供应量占比为14%。8月,深圳新 房住宅供应18个项目,约63.92万 平方米,环比上升61.68%。根据 深圳中原研究中心提供的数据,截 至8月末,深圳新房住宅可售套数 为46567套,库存量创深圳近13年 以来历史新高。

整体供应仍处低位

克而瑞也指出,28个重点城市在9月的新增商品住宅供应面积绝 对量与5月基本持平,但尚不及3月和6月季度末供应水平,总体 仍处于低位震荡行情。

开发商奋力迎战"金九银十" 背后,在过去的前8个月,百强房 企销售额及排名亦迎来新变化。

中指研究院统计数据显示,1 月~8月,百强房企销售总额为 43656.1亿元,同比下降8.6%。其 中,百强房企8月单月销售额同比 下降 39.2%,环比下降 8.9%。前 8 个月,销售额超千亿元的房企有 12家,较去年同期增加2家;百亿 规模房企90家,较去年同期减少6 家;百强房企权益销售额为 30091.9亿元,权益销售面积为 17795.1万平方米。

值得注意的是,1月~8月,各 阵营房企的销售额均有所下降。 其中,排名前十的房企销售额均值 为1881.9亿元,较去年同期下降 4.5%;排名第11至第30的房企销 售额均值同比下降 8.7%至 591.5 亿元;排名第31至第50、第51至 第100的房企销售额均值分别为 292.9亿元、143亿元,分别同比下 降 13.8%、15.9%。

根据中指研究院监测,8月, 房企为冲刺"金九"销售提前拿证, 重点50城批准上市面积环比增长 约8%。政策落地后,9月4日~9 月10日,批准上市面积在低基数 上环比增长56%。购房信心方面, 中指研究院调研结果显示(调研时 间为9月4日~9月6日),新政后, 居民购房信心改善明显,其中,广 州、深圳的居民购房意愿分别较上 月提升7个、10个百分点。政策密 集出台后,计划半年内购房的受访 者占比提升至30.5%,创近一年来

但从供应端同比变动情况来 看,根据中指研究院监测,8月,重 点50城批准上市面积同比下降约 30%,9月4日~9月10日期间批准 上市面积同比下降15.5%。中指 研究院表示,"9月以来批准上市 面积保持在低位,可选项目有限或

制约新房销售恢复。"克而瑞也指 出,28个重点城市在9月的新增商 品住宅供应面积绝对量与5月基 本持平,但尚不及3月和6月季度 末供应水平,总体仍处于低位震荡

记者注意到,近年来房企拿地 开工规模有所下滑。国家统计局 提供的数据显示,1月~7月,房地 产开发企业房屋施工面积799682 万平方米,同比下降6.8%,其中,住 宅施工面积563026万平方米,下降 7.1%。房屋新开工面积56969万平 方米,下降24.5%。其中,住宅新开 工面积41546万平方米,下降 25%。全国房地产开发投资67717 亿元,同比下降8.5%,其中,住宅 投资51485亿元,下降7.6%。

当前,多项政策利好进入实质 性落地阶段。中指研究院预计,核 心城市"金九银十"市场可期,一线 城市的市场持续时间将好于二线 及三、四线城市。另外,核心城市 在销售活跃度提升带动下,开工、 投资有望率先好转。

记者注意到,9月以来,核心 城市的土拍热度有所上升。9月8 日,广州土地市场挂出的两幅地块 经过多轮竞价均触及封顶价,且引 来十余家房企参与竞拍,两幅地块 最终进入摇号环节,合计揽金 138.7亿元。其中,海珠区上涌果 树公园北侧地块起拍价已超过百 亿元,但竞拍轮数仍多达85轮,最 终由中海地产收入囊中。

克而瑞广佛区域首席分析师 肖文晓表示,整体而言,此次土拍 竞争激烈,为新政后的广州楼市增 添新的活力因素,也有利于广州楼 市在"金九银十"打好开局。"在具 有不确定性的市场环境中,房企投 资策略高度趋同,对于利润和流速 相对有保障的优质地块争相追逐, 宁愿摇号拼运气,也不轻易捡便宜 托底。"

共建"一带一路"

万和电气董事长卢宇聪:聚焦主业 沿着"一带一路"坚定前行

本报记者 陈靖斌 广州报道

今年是"一带一路"倡 议提出十周年。十年来, 中国通过"一带一路",不 断推进文明互鉴、开放合 作,通过"共商、共建、共 享"原则增强各国发展动 能,推动经济全球化不断 向前,发展成果实实在在 地惠及各国人民。

党的二十大报告亦将 "推动共建'一带一路'高 质量发展"作为"推进高水 平对外开放"战略部署的 重要内容,为中国高质量 引领共建"一带一路"指明 了发展方向。

与此同时,今年也是 万和电气成立的三十周 年。作为中国厨电企业, 万和电气积极践行"一带

万和电气董事长卢宇 聪告诉《中国经营报》记 者,万和电气国际市场扩 张仍聚焦燃气具主业,在 "一带一路"国际化道路上 会坚定不移地走下去。"近 期,我们在埃及和泰国两个 地方相继建厂,主要是希望 '万和电气'品牌在别的国 家实现'本土化'。如果一 家企业在国内能排到数一 数二,拿到国外去也不会 差,所以我们的国际化道 路,首先是扎根好国内的市 场,再逐步走出去。"

布局"一带一路"加速"走出去"

今年以来,随着欧美经济发出 回暖信号,国内厨电的出口市场也 在持续回暖。

据产业在线统计,2023年上半 年中国厨房电器(包含油烟机、燃 气灶、微波炉、电烤箱、电饭锅五大 类)总出口量10734.1万台,同比下 降2.5%。值得注意的是,随着欧美 经济发出回暖信号,民众消费意愿 上升,市场持续回暖,6月份由降转 增,出口同比上涨5.5%。

借着推动共建"一带一路"高 质量发展以及欧美经济回暖的机 遇,万和电气总裁赖育文在公司 30周年庆典暨战略发布会上公布 的目标,到2033年,万和电气成 为全球燃气具第一品牌,海外燃 气具收入占比要到达燃气具总收 入的60%。

"目前,万和电气的出口销售 收入占比徘徊在40%上下。进一 步突破海外市场,或是万和电气 打开新增长的一大关键。"赖育文

事实上,近年来,万和电气确 实在通过"一带一路"加速布局海

2022年11月18日,万和电气 发布公告称,为进一步满足海外业 务拓展的需求,公司全资子公司香 港万和与美国万和以自有资金出 资150万美元在埃及投资设立合资 公司,并建设年产量达200万套热 水零部件生产线以及50万套热水 整机生产线项目。

随后在21日,投资设立合资公 司万和(埃及)电气有限公司在公 司总部与埃及泰达特区开发公司 正式签约,通过与埃及泰达合作, 在埃及投资建设生产制造基地。

与此同时,万和电气也规划在 泰国投资建厂。2022年12月29 日,万和电气发布关于在泰国投资 新建生产基地的公告称,因业务发 展和增加海外生产基地布局的需 要,在对海外低成本地区充分调研 评估的基础上,决议在泰国投资新 建生产基地,投资金额不超过人民 币2.53亿元,包括但不限于购买土 地、购建固定资产等相关事项。

万和电气同时表示,公司已计 划购买位于泰国东部经济走廊



(EEC)洛加纳宝云工业园面积约 135亩的土地,初步计划分阶段实 施建设泰国生产基地,其中厂房分 两期投入,生产设备分三期投入, 并于 2024年上半年实现一定规模 的量产。

今年4月3日,万和电气泰国 子公司与洛加纳工业园大众有限 公司在洛加纳曼谷办公室签订了

《洛加纳春武里2工业园(考堪松) 土地销售合同》。泰国子公司出资 2.28 亿泰铢购买面积为 54.483 莱 (折合87172.8平方米)的洛加纳工 业园中地块编号为S10号的工业用 地,作为在泰国投资新建生产基地 的建设用地。

小米生态链 Specialist 邢子涛 认为,万和电气走出去是代表中 国企业在新的时期品牌化发展的 必然选择。"因为在中国厨电市场 基本上达到相对成熟的稳定期, 市场空间并不是很大,但是在'一 带一路'沿岸国家,还存在较大的 区域代次差异,这种代次差异会 制造很多机会,给我们的企业规 模发展或者技术的复用都带来了 新机会。"

本报资料室/图

本土化落地谋发展

事实上,为了在埃及、泰国等 "一带一路"沿线国家谋求新的发 展机会,万和电气已尝试落实相应 的本地化策略。

卢宇聪告诉记者,"在'一带一 路'国际化道路上,最重要的是万 和电气的产品能不能在海外市场 本土化。万和电气要充分了解当 地情况后,产品才会过去。去到哪

一个国家,最基本的要求是从认证 开始。其次,产品是否符合当地人 的需求,每一个国家要配备的设计 都不同,这需要内部组织能力的培 养。而建厂则放在最后,因为每到 一个地方去建厂,最考验公司的组 织能力。目前我们正在做探索。"

推动共建"一带一路"倡议,为 包括厨电在内的国内家电业带来

巨大的发展商机。

机电商会数据显示,"一带一 路"倡议提出十年来,"一带一路" 沿线市场家电出口额占我国家电 总出口额的比重持续增长,从2013 年的25%增长至2022年的31%, 2023年一季度,份额已接近四成 (38.3%),创历史新高。

资深产业经济观察家梁振鹏

告诉记者,万和电气通过稳步推进 海外工厂对国际市场的拓展有增 加产能、降低成本、本地化服务、品 牌推广以及降低贸易风险等多方 面的意义和影响。

"万和电气可以通过海外建厂 提高产能,满足国内和国际市场对 万和电气产品的需求,进一步扩大 市场份额。而在成本方面,也可以

降低生产成本,包括人工成本、原 材料成本和运输成本等,提高产品 的竞争力。在本地化服务方面,可 以提供更加本地化的销售和售后 服务,增强消费者对万和电气产品 的信任和满意度。并且可以进一 步推广自身品牌,增加品牌在国际 市场的知名度和认可度,保障稳定 的产品供应。"梁振鹏表示。