

供需两端齐发力 上海楼市“小阳春”成交量上扬

本报记者 杨让晨 张家振 上海报道

受益于多方面利好因素推动，今年一季度，上海楼市正持续进入“小阳春”状态。

据诸葛找房数据研究中心报告统计数据，2023年一季度，上海市新建商品住宅成交38079套，较2022年第四季度上涨2.57%，较

新房市场止跌转涨

在楼市成交量上涨的同时，成交均价也止跌回稳。

今年以来，上海楼市稳健发力，新房市场迎来了较为明显的复苏行情。

据克而瑞统计数据，今年一季度，上海市新房市场去化率达到79%，基本回升至2022年第三季度水平。今年春节后，上海市共有43个项目开盘，有34个项目的去化率高于70%。

记者注意到，今年一季度，上海市新房市场的来访、认筹量均上升明显。截至3月末，上海市已有6个楼盘的认筹人数突破千人。在今年两批次新房供给中，第1批次热度较高，认筹率高达207%，第2批次则有所回落，目前仅有4个项目触发积分。

二手房成交量创新高

今年3月，上海市二手住宅成交量近2.4万套，较2022年同期增加近九成。

在新房市场稳健复苏的同时，今年3月，上海市二手房市场成交量也创下了近年来的新高。

据中指研究院统计数据，今年3月，上海市二手住宅平均价格达到65588元/平方米，环比上涨0.46%。尽管价格有所上涨，但这并未阻挡购房人的人市热情。今年3月，上海市二手住宅成交量近2.4万套，较2022年同期增加近九成。

具体来看，今年3月，浦东新区二手房成交量在上海市拔得头筹，以5558套位列上海市各区成交量

2022年同期上涨9.39%。“上海市新房成交量上涨，既得益于市场情绪修复、购房需求进一步释放，也离不开上海市持续供应推新的助力。”诸葛找房数据研究中心表示。

除新房市场外，上海市二手房市场也表现优异。据上海中原地产统计数据，2023年3月，上海市二手住宅成交23991套，环比上涨

具体来看，今年3月，浦东新区新房成交量位居上海市首位，新房成交达4597套，占比29.53%；其次为松江区，3月共成交2059套，占比13.23%；闵行区则位居第三，3月成交1792套，占比11.51%。

其中，浦东新区的金桥板块和临港新城板块成交套数分别为829套和680套，占据成交套数排行榜前两位。宝山区的顾村板块跻身第三名，3月共成交548套，均价为47862元/平方米。

据了解，3月成交单价最高的板块为位于杨浦区的东外滩板块，位居排行榜第四位，3月共成交538套新房，成交均价为114460元/平方米。

第一，环比增加28.03%。宝山区、闵行区分列第二、三位，成交量分别为2414套和2344套，涨幅分别为23.86%和14.67%。

按板块划分来看，上海市成交前三名分别为奉贤新城、周康板块和金山新城板块。其中，除周康板块外，其余板块的成交总价均在200万元/套以内。中原证券分析认为，这表明刚需产品依旧是上海市二手房成交最活跃的房源。

不过，也有“头铁”的房东。挂牌房源位于东顾村板块的一名房东

24.43%，同比上涨86.12%，成交量达到近20个月以来的高点。

除成交量外，上海楼市成交均价也在上涨。克而瑞统计数据显示，今年前2个月，上海市商品住宅成交均价达到65849元/平方米，较2022年同期上涨了7%。

中原地产分析师卢文曦在接受《中国经营报》记者采访时表示，今年

“千人认筹”等现象也再现上海楼市。位于杨浦滨江板块的缦云嘉苑首次开盘就在2.5小时内售罄，成交额达43亿元。而位于闵行区的建发璟院近日开启认购也出现了“排队买房”的盛况。位于上海市内环的天汇玺项目在认购期前两天就已经认购超450组，认购率达到207%。

在楼市成交量上涨的同时，成交均价也止跌回稳。据诸葛找房研究中心统计数据，2023年3月，上海市新房成交均价为41595元/平方米，环比上涨7.69%，同比下跌8.25%，跌幅同比上月收窄10.72个百分点。

中指研究院分析认为，今年二季度，全国房地产市场有望趋

告诉记者，挂牌房源为约150平方米的复式住宅，此前有购房者曾出价580万元，但没能成交。“我的理想价位在600万元以上。”

记者注意到，上述房源价格目前已经上调至660万元，挂牌时间超过了一个月。

事实上，自今年2月以来，上海市二手房市场的挂牌量就一直在增加。据城市测量师行统计数据，今年3月，上海市存量房源挂牌量达到120559套，环比增加2.11%。

第三方业务占比提升等诸多新变化。例如，在独立化发展方面，中信证券统计数据显示，截至2022年底，关联方在管面积已下降到行业存量在管面积的42.3%。以世茂服务为例，2022年，第三方项目合约面积占比高达77%。

“展望未来，并购市场逐渐回归理性，关联方利空应出尽出，物企有望迈入有质量增长阶段。”申港证券分析师曹旭特同时认为，随着经济向好，物企收缴率及社区增值服务仍有较确定的提升空间，在应收账款及其他应收款计提合理减值后，物企于2023年有望迎来业绩回归。

认为，2022年，上市物企在管面积增速普遍下降。

在地产行业进入调整周期等因素影响下，物管行业已告别“唯规模论”时代，正逐步回归理性。

“对于绿城服务来说，现在的行业更符合我们发展。2018年、2019年，大部分企业通过收并购等方式快速扩张规模、提高股价。”绿城服务董事会主席杨掌法在绿城服务2022年业绩发布会上表示，“我认为，现在行业发展更加回归理性，更加理性地认识行业价值，让行业价值进一步回归。这让我们有理由比往年更看好行业发展前景。”

占比和规模。

“地产关联方给予的帮助会越来越低，独立性是每家物业公司需要思考的问题。”东吴证券地产首席分析师房诚琦表示，“需要关注物企的主动变化，在市场化外拓和合作上是否有足够的投入，市场拓展应该在每家公司的战略报告中都占据最重要的篇幅。”

万物云董事长、执行董事兼总经理朱保全日前在万物云2022年业绩发布会上坦言：“万物云67%的合同已经跟万科地产没有任何关系了。当然，其中很大一部分得益于万物梁行的发展和多元客户策略，这一定会让我们变得更加稳健。”

3月，上海市二手房市场成交量增加，首先得益于市场政策有所放松。“首先，降准对于推动市场成交有较为正向的作用。另一方面，从市场发展节奏来看，包括市场情绪也有修复迹象。不过，从以往的统计数据来看，上海市每年上半年二手房的成交量都有较为明显的上涨，今年的情况也比较符合市场预期。”

稳，全年保持谨慎乐观预期，成交量或将小幅增长。“当前，各地因城施策有望持续推进，热点城市供给量增加等因素亦在提振部分城市购房者的置业情绪。前期，二手房成交置换出的改善需求尚未完全进入市场，这部分需求入市或将对新房市场形成一定支撑。”

“当前，房地产市场也面临着较多不确定性，恢复的基础尚不牢固。”中指研究院同时表示，“居民收入预期尚未根本扭转、购房者对期房烂尾的担忧和房价下跌预期等依然是制约新房销售修复的关键因素。根据中指研究院调查数据，3月底购房者的置业意愿小幅回落，反映出当前市场信心仍不稳定。”

易居研究院研究总监严跃进告诉记者，上海市二手房挂牌量增加，很大程度上说明很多房源正急于出售，部分房东可能希望套现或者置换住房。当前，上海市二手房挂牌成交后如果购买改善型住房，可以减免个税，这也在刺激挂牌量增加。

对于上海市二手房市场的未来走向，严跃进分析认为，上海市二手房市场总体上会呈现在波动中上行的趋势，后续月份成交量有望冲高到2万套左右。



今年以来，上海楼市迎来了较为明显的复苏行情。图为位于上海市内环的天汇玺项目开盘热销。
本报资料室/图

市场信心仍有待恢复

考虑到今年的供应体量，未来楼市或将再度面对激烈的市场竞争。

“总体来看，目前的政策环境仍利好房地产业发展。”诸葛找房数据研究中心方面表示，2022年以来，中央及地方出台多轮利好政策支持房地产业。2023年伊始，多城继续调整优化楼市政策，再加上信贷环境宽松，购房客户热情回升，业主预期转好，涨价信心已连续回升两月。

克而瑞方面也表示，上海楼市本身的热度和韧性已领先全国。随着近期新房供应放缓和需求释放，市场回暖明显，但考虑到今年的供应体量，未来楼市或将再度面对激烈的市场竞争。

在新房市场方面，克而瑞方面分析认为，由于二季度供应增加，或许“撞车”的现象会加剧。“上海市中心城区无明显缺陷的项目较为坚挺。目前来看，外环线周边的热点区域和新城轨交片区在轨交和配套辐射下，平均去化率达到七至八成，远郊区优质项目的去化率也尚可，其余地区去化率则持续维持低位。”

新房市场的竞争犹存，二手房市场则可能仍将维持高热度。卢文曦告诉记者，从近十年

上海市二手房市场的成交数据来看，每年3月份前后的成交量在升高后，4月、5月会出现良性回调，回归到正常的交易区间。

从涨跌价房源来看，2023年3月，在上海市二手住宅调价房源中，涨价房源占比为15.8%，较2月下降6.9个百分点。不过，诸葛找房数据研究中心方面表示，3月份，房地产市场回暖的持续性开始显露不足，业主涨价信心上升局势暂不稳定，继房价“三连升”后呈现小幅回落态势，市场信心仍有待恢复。

值得注意的是，上海市二手房“带押过户”业务也已在稳步推进。日前，上海市自然资源确权登记局召开各区登记中心主任工作会议暨进一步推进“带押过户”工作部署会，对“带押过户”业务提出了具体工作要求。

具体要求包括，通过印制宣传册、设置“带押过户”专窗等方式，加大宣传力度，引导更多的金融机构和办事群众，选择“带押过户”业务，扩大业务面，提高业务办理量。同时，各区登记中心要积极探索、善于总结，在实践中推出新经验，发现新模式。

探寻“第二增长曲线”

物企谋变:独立化进程再提速

本报记者 方超 张家振 上海报道

在地产行业深处调整周期的背景下，2022年物业企业（以下简称“物企”）发展情况备受行业关注。

《中国经营报》记者梳理发现，截至2023年一季度末，已有53家物

规模扩张步伐放缓

在多重因素影响下，曾高速扩张的物管行业正迎来“换挡”时刻。申港证券统计数据显示，在已披露2022年年报的53家上市物企中，按照2022年营收加权平均同比增速为22.4%。克而瑞物管亦指出，2022年，上市物企营收增速均值不及2021年的一半。

尽管如此，记者梳理上市物企营收数据发现，依然有不少物企营收增速保持在较高水平。在2022年上市物企营收增速TOP10中，营收增速达60.7%的金茂服务遥遥领先于其他物企，而建发物业、碧桂园服务、滨江服务、和泓服务则紧

第三方业务占比提升

在规模扩张、增速放缓的同时，物企的独立化发展进程却在加速推进。

以世茂服务为例，财务数据显示，2022年，世茂服务合约面积达3.41亿平方米，其中，来自世茂集团及第三方的项目面积占比分别为23%、77%。世茂服务第三方市场拓展合约面积占比高达38%。

不仅如此，在过去的2022年，世茂服务新增第三方拓展合约面积超过4000万平方米，与2019年相比复合增长率达181%。对此，世茂服务方面表示：“公司外拓势头强劲，显示出强有力的独立发展能力。”

国金证券研报也显示，截至

企上市公司对外披露了2022年年报，累计营收为2373亿元，同比增长19.1%，该增速较2021年下滑约26个百分点。其中，碧桂园服务和万物云分别以413.67亿元、301.06亿元营收位居行业前两位。

在物业管理行业营收增速放缓之时，也显现出物企上市意愿下降、

随其后。

以滨江服务为例，相关统计数据显，2022年，滨江服务营收达到19.8亿元，和2021年的13.98亿元相比增长41.7%，归母净利润则为4.12亿元，同比增长28.9%。在滨江服务2022年业绩发布会上，滨江服务管理层提出，2023年，公司营收增长目标不低于30%。

除上市物企外，在目前未上市的名星物企中，龙湖集团旗下的龙湖智创生活营收状况也备受关注。

龙湖集团相关负责人向记者提供的数据显示，2022年，龙湖智创生活实现收入总额137.5亿元(合并抵

2022年底，滨江服务在管面积中，第三方市场占比提升了7个百分点，达到55%，首次超过滨江集团业务占比。而在滨江服务2022年新增在管面积中，亦有72%来自第三方市场。

事实上，世茂服务、滨江服务只是物管行业加速独立化发展的一个缩影。截至2022年末，新城悦服务第三方在管面积占比也达到51.9%，超过了来自新城控股的交付面积；朗诗绿色生活来自独立第三方的在管建筑面积占比则已提升至57.2%。

而龙湖智创生活方面则表示，在2022年外部拓展方面，公司新签约金额同比翻番，合约管理面积增

幅再创新高。

中信证券研报数据显示，2022年底，关联方在管面积已下降到行业存量在管面积的42.3%。以开发商服务为主体，包含大量关联方支付的非业主增值服务贡献大幅下降。2022年，非业主增值服务收入占比下降到17%，利润占比下降到16%。“无论国企还是民企，过去三年独立运营的能力均有明显提升。”

在业内人士看来，在物企加速独立步伐的背后，主要缘于地产行业近年来深度调整，来自地产关联方的支持力度显著减弱，不少物企“被迫”走上了独立发展之路，通过市场拓展以提升来自第三方的业务

竞相开拓新增长赛道

在行业变局之下，物企亦在加速寻找“第二增长曲线”，非住业态成为重点拓展方向。

克而瑞物管统计数据显示，随着机关及事业单位后勤服务社会化改革不断推进，非住业态规模快速增长。2022年，非住业态物业管理总规模为142.5亿平方米，其中，商业物业管理规模达19.1亿平方米。

除商业物业管理外，克而瑞物管数据还显示，办公物业、医院物业、学校物业、园区物业、公众及其他物业管理规模分别达34.7亿平方米、6.9亿平方米、21.5亿平方米、24.0亿平方米、36.4亿平方米。

以备受市场关注的商业物业管理为例，近年来，不少物企正在加速入局。申港证券研报分析认为，商业物业赛道具有诸多典型特征。从收入水平来看，商业及写字楼物业费单价显著高于住宅及其他业态；从盈利能力来看，商业及写字楼物管毛利率显著高于住宅业态。相比住宅，非住类业态物管费具有更加市场化的提价机制。

万物云无疑是加码商业物业赛道的典型物企之一。财报数据显示，2022年，万物云营收达301.06亿元，同比增长27.0%。其中，商企和城市空间综合服务营收达到111.44亿元。

龙湖智创生活方面则表示，2022年，公司重点发力城市管理和办公业态，相继与珠海、武汉、福州、厦门、苏州和阜阳等地的地方国资企业达成合作，并与阿里、网易、小米和京东等多个

互联网大厂以及高新技术企业联手，实现企业总部服务的合作，在商业办公及城市服务领域，进一步向纵深发展。

除商业物业外，不少物企亦竞相角逐城市服务赛道。龙湖智创生活方面表示，作为首批成立城市服务公司的物企之一，通过城市服务尝试与经验积累，公司已先后与重庆悦来投资集团和中国石化集团等多个公司进行战略合作。“公司为多个城市级的重大项目提供基础设施及公共设施建设、产业配套服务等，在从社区走向城市的征程中越走越远。”

此外，世茂服务亦在持续加码城市服务赛道。据介绍，自2021年4月以来，公司通过与世路源环境、金沙田科技合作，快速构建起了城市服务综合能力。

相关统计数据显示，截至2022年末，世茂服务的城市服务业务总合同金额达65亿元，仅2022年新增合同金额就接近10亿元。截至目前，世茂服务的城市服务业务收入占比已达16%，成为公司第三大收入来源。

“2023年，在维持前两年发展的基础上，公司会更加注重市场拓展质量，具体包括要拓展优质的区域、城市、客户和项目，不以量取胜，更多的是围绕着公司发展战略和高质量发展主题来进行市场拓展，做好2023年度的工作铺排。”杨掌法表示，绿城服务将进一步为城市基层治理、民生工程和生活配套业提供更多服务。