

新政效应持续释放 楼市“金九银十”成色可期



北京城区的成片住宅楼

北京 二手房单周成交量等指标“回暖”

◎记者 于祥明

一系列楼市新政落地后,北京二手房、新房市场活跃度均有所提升,单周成交量等指标“回暖”。近日,上海证券报记者走访北京西城区、丰台区等地的多家地产中介门店了解到,自8月中下旬以来,地产中介门店的接待量、电话咨询量都有明显增加。

北京市8月初发布新一轮楼市新政,非京籍家庭购买五环内商品住房的社保或个税缴纳年限由2年调减为1年,同时提升公积金贷款额度、扩大“带押过户”范围。

“北京出台上述楼市新政后,市场有较为明显的反应,一些先期指标如地产中介机构监测的到访量、到店量、带看量都出现了明显增加。”北京房地产中介行业协会秘书长赵庆祥对记者表示。

“北京楼市新政出台后的一周,我们客户咨询量就有明显回暖,粗略估算增长了两三成。”北京西城天宁寺桥附近某中介门店经理张先生告诉记者,今年该区域二手房市场明显好于去年,虽然7月底8月初时成交量有所回落,但新政落地后,市场活跃度又明显回暖。

中指研究院分析师孟超告诉记者,市场实际成交数据也印证了北京楼市新政带来的变化。数据显示,1至8月,北京二手房成交量创近五年新高。

据北京市住建委数据及市场机构统计,今年前8个月北京二手房成交超过12.1万套,同比增长约6%。其中,8月成交13853套,同比增长约4%。对此,中原地产首席分析师张大伟告诉记者,8月作为传统淡季,北京二手房市场呈现出韧性且平稳运行的特征。

而且,细看8月北京二手房单周成交量,还呈现出“前稳后升”的增长态势。其中,8月3日至8月9日当周成交2823套,随后每周分别成交3104套、3387套和3490套,收获连续三周增长。

合硕机构首席分析师郭毅对记者表示,考虑到二手房网签数据的滞后性,8月28日新政落地后催生的成交增量,有望在“金九银十”传统旺季进一步释放。

赵庆祥对记者表示,目前二手房已经成为市场成交的绝对主力。在政策助力下,北京房地产市场的刚性需求和改善性需求有望进一步释放。同时,二手房市场的回暖,还有望推升新房销售的增长。

此外,中指研究院数据显示,北京新房周度成交量环比持续增长。其中:8月24日至8月30日当周,北京商品住宅成交1081套,环比大幅上涨80.77%;成交面积12.85万平方米,环比上涨77.49%;成交金额68.38亿元,环比上涨63.51%。

孟超对记者表示,除了北京楼市新政外,近期多部门出台的一系列政策从商品住房销售、房地产信贷和资本市场融资等方面完善制度安排,房地产发展模式迎来历史性变革。商品住房销售制度调整可能带来新房供应节奏阶段性变化,一定程度上有利于改善市场供求关系,加快库存消化。

近日,住房城乡建设部、中国人民银行、金融监管总局、中国证监会等多个部门打出政策“组合拳”,推动加快构建房地产发展新模式。具体包括:有力有序推行商品房现房销售;改革完善房地产信贷管理制度;改革完善房地产企业股票、债券、资产支持证券和不动产投资信托基金等融资制度,满足房地产企业合理融资需求等。

新政出台后,上海证券报记者在北京、深圳、广州、武汉等地实探楼市。记者发现,在政策“组合拳”和此前各地出台的一系列楼市政策的加持下,不管是新房市场,还是二手房市场,都出现了一些可喜的信号,业界普遍看好楼市今年“金九银十”的成色。

与此同时,房地产行业告别高周转时代,重心转向存量提质,传统房企的业务转型已是大势所趋。不少地产链A股上市公司正以收并购为重要抓手,或深耕存量资产做轻资产运营,或跨界布局新兴赛道,谋求业务重构与新的业绩增长点。

深圳 楼市成交热度有望继续抬升

◎记者 刘逸鹏

8月28日,一揽子楼市新政集中发布。新政对楼市影响几何?近日,上海证券报记者在深圳进行了实地探访。

9月1日,深圳楼市迎来“金九”首日。作为深圳楼市的重要“粮仓”,龙岗区承载着大量年轻置业群体的安居梦想。记者从走访中了解到,在新政的推动下,龙岗区楼市信心有所修复,部分楼盘到访量明显提升。

在龙岗区颐安乐宸花园售楼处,记者了解到,该项目在售户型为99至133平方米,折后总价区间在360万至530万元,定位瞄准深圳年轻刚需及改善客群。该项目销售经理赵庆红告诉记者,新政出台后的首个周末,到访量相比平时多了近两成。8月底临近开学,这并不是传统的看房高峰,不过,项目的到访量不降反升。

这一变化也与第三方监测数据相互印证。据乐有家研究中心监测,8月29日至30日,其龙岗门店二手房签约量对比前一周末上涨21%,周日(8月30日)签约量创下今年以来的单日新高。安居客深圳平台数据显示,新政发布后的首个周末,平台整体浏览量环比上涨582%,龙岗区更是以621%的涨幅位居前列。

从客户画像来看,龙岗刚需盘的主力购房人群集中在“90后”至“95后”,这类客群对于产品力的要求远高于对政策概念的热情。赵庆红告诉记者:“客户最认可的还是产品力——使用率、户型设计、准现房状态,这些才是打动他们的关键要素。”

据介绍,颐安乐宸花园于去年10月开盘,总计在售房源1086套,目前去化率达60%。贷款期限上限从30年延长至40年,是此次新政中最受购房者关注的内容之一。有楼盘负责人向记者透露,不少客户仍习惯于或倾向于30年期甚至更短的贷款期限。“目前,建设银行是深圳少数明确可办理40年期贷款的银行之一,可直接在手机上操作,此前已办理30年期贷款的客户也可申请变更。”他说。

新政的另一重要变化是开发商的预售门槛提升至楼盘主体结构封顶。“这意味着,未来新出让土地的项目需封顶后方可达到销售条件。该变化对开发商的资金实力提出了更高要求,但



龙岗区某楼盘售楼中心。记者 刘逸鹏 摄

对于已是准现房状态的项目而言,反而构成了一定的竞争优势。”深圳市辰光地产经纪有限公司总经理李方圆对记者表示。

从宏观数据来看,深圳楼市向好的基础逐步夯实。深圳贝壳研究院数据显示,8月,贝壳深圳合作门店新房认购量环比增长34%,二手房签约量环比增长12%。

深圳市房地产和城市建设发展研究中心主任李妍表示,新政更加注重保障购房人权益,将个人住房贷款期限延长至40年,有望提振居民住房消费信心。随着楼市进入“金九银十”,房企还将陆续推出一批品质新盘,预计市场会持续积极向好。

深圳贝壳研究院院长肖小平也表示,8月28日,全国楼市迎来一揽子重磅政策,政策红利快速传导至深圳市场,进一步提振购房者信心。“9月楼市传统销售旺季正式开启,伴随政策利好持续释放,深圳楼市成交热度有望继续抬升。”

广州 有楼盘上周末到访量上涨5倍



广州荔湾区某楼盘销售沙盘。记者 周亮 摄

◎记者 周亮

9月1日,上海证券报记者在

广州多个楼盘进行了实地探访。

当日下午,在广州荔湾区的新世界项目销售中心,记者看到,有三波客人在向销售人员了解楼盘项目情况。“现在是政策窗口期,客户到访量明显上升。”一位项目销售人员对记者表示。

在白鹅潭·榕湾湾项目销售中心,一位销售主管对记者表示,8月是楼市淡季,平时来看房的客人一天在20人左右,但是上周末(8月29日、30日)的到访量上涨了5倍。

记者从广州市住房和城乡建设局了解到,近期,一手住宅

的到访量、认购量明显增加。4个月前,广州推出楼市“穗八条”,市场已经开始逐渐升温。比如:6月和7月,广州市典型一手住宅项目周均到访量分别比1至5月的周均水平提高了18.2%和11%,周均认购量分别提高32.9%和28.7%;8月1日至26日,广州市一手住宅网签面积较去年同期增长18.6%。

从库存情况看,广州市一手住宅库存去化周期已连续3个月回落,持续处于合理区间。在走访中,记者还了解到,近期广州多个新推出的销售项目首开当期去化率达到了80%以上。

武汉 新房销售持续温和回升

◎记者 荆淮侨

房地产信贷管理新规明确,个人住房贷款最长期限延长至40年。随着新政落地,叠加武汉本地已实施的购房支持政策,市场合理住房需求有望得到进一步释放,为稳步修复的武汉新建商品住宅市场带来新动能。

“新政出台后,贷款年限可以更长,月供的压力也随之降低。对于有改善需求的家庭,是实实在在的利好。”刚刚过去的周末,武汉市民王女士与家人在市内多个售楼处看房,同时满足地段好、

小区好、户型也好的房子越来越多,让她决定不再观望。

上海证券报记者了解到,相关政策发布后的首个周末(8月29日、30日),武汉市内多个板块的在售楼盘到访量显著增加。

8月29日,武汉汉口一处新楼盘开盘,当天销售额达19亿元。8月31日,武汉武昌区某楼盘的销售人员李颖对记者表示,新政出台后的首个工作日,该楼盘成交了4套,其中有3套是改善型户型,部分购房者的认购周期明显缩短。

8月31日下午,在武昌区一处改善型新楼盘展厅,销售经理

李凯告诉记者,尽管项目预计9月下旬才会正式开盘,但目前统计的意向客户已超过180位。在政策助力之外,结合低容积率、高得房率等项目本身的卖点,预计今年“金九银十”的成色会更足。

据了解,今年二季度以来,武汉陆续出台政策助力楼市企稳:4月初,发布公积金新政,通过扩大异地贷款范围等进一步激活刚需与改善型需求。4月底又发布“汉七条”楼市新政,对跨区首套、异地公积金贷款全放开,在新城区买房给予补助。

相关政策实施以来,武汉房地产市场整体稳步复苏、态势向好,市场韧性持续增强。

“楼市进入存量时代,城市更新提质,土地供给优质,房企转向打造高品质住宅,做好产品和服务,有利于改善型住房需求加速释放。”中指研究院华中市场研究中心主任李国政表示,今年以来,武汉楼市的信心显著回升。随着“好房子”供给增加,高品质住宅需求持续释放,有望进一步推动市场回暖。

利好政策加持 上市房企转型提速

◎记者 张良

随着房地产行业告别高周转时代,市场重心转向存量提质,行业波动正沿着产业链向房企、建材、家居全链条传导。面对新房开发需求收缩的情况,不少地产链A股上市公司以收、并购为抓手,或深耕存量资产做轻资产运营,或跨界布局新兴赛道,谋求业务重构与新的业绩增长点。

同策研究院院长宋红卫对上海证券报记者表示,结合当前政策导向与市场走向来看,房地产市场已从增量阶段进入存量阶段,传统房企的业务转型已是大势所趋。不过在转型过程中,企业仍须直面转型战略走偏、新赛道竞争加剧、新业务孵化推高债务压力、跨界试错产生高额成本等核心风险,必须审慎评估、稳妥推进。

房企转型步伐加快

房地产行业深度调整之下,传统开发业务增长空间持续收窄,叠加市场需求结构迭代、绿色低碳政策体系逐步落地、新兴产业赛道崛起等多重因素,产业链上下游上市公司转型节奏显著提速。

近日,融创中国发布公告称,公司间接全资附属公司融创房地产管理有限公司与融者共创控股有限公司签订股权买卖协议,收购后者持有的而今建设管理集团有限公司100%股权。同时,融创中国正式确定以“资产管理+资产运营”为战略转型升级方向。

部分房企瞄准新兴产业,跨界布局数字基建、高端制造、新能源等领域,实现业务结构的根本性重构。京投发展此前公告拟全面剥离房地产开发业务,并且正在筹划通过现金方式收购公司控股股东旗下北京新建建产业一期股权投资中心(有限合伙)所持有的西安芯芯光电科技有限公司股权。拟收购标的经营范围包括光子器件制造,集成电路芯片及产品制造,光通信设备制造等。虽然截至目前相关资产出售、资产收购事项尚处于筹划阶段,但受该消息带动,二级市场上京投发展的股价区间最大涨幅一度超过120%。

三湘印象也在积极谋求转型,其在2026年半年报中透露,将着力推进三大战略举措:一是聚焦文化产业深耕升级;二是加速房地产存量资产处置;三是布局新质生产力相关领域。公司将积极探索并拓展符合国家政策导向的战略新兴产业及未来产业,重点关注AI、机器人、半导体、新材料等新质生产力领域,培育新的增长引擎,驱动公司实现高质量、可持续发展。

在立鼎证券资产管理部副总经理、研究院院长孙杨看来,房地产传统开发业务已触及增长天花板,主动转型是企业存续的自然选择。他表示,当前国家持续深化房地产行业改革,鼓励房企向城市综合运营、资产管理等领域转型,培育行业新质生产力。同时,房地产行业当前整体估值处于低位,绿色建材、循环经济、半导体等新兴赛道估值更高、增长潜力更强,房企亟须培育新增长动能,突破业绩瓶颈、改善上市公司整体运营质量。

跨界布局培育新增长点

房地产上下游的建材、家居行业正经历底层逻辑切换:核心增长驱动力已从增量时代的新房交付,转向存量市场主导的旧房翻新、局部焕新、以旧换新需求。行业分化持续加剧,头部企业依托品牌、供应链、研发优势完成业务迭代,中小建材家居上市公司生存压力显著攀升。当前行业发展路径已清晰分化:一部分企业深耕主业筑牢核心竞争优势,另一部分则通过跨界并购切入新赛道,培育新的利润增长点。

在建材制造端,绿色低碳成为产业升级主线。以东方雨虹为例,今年上半年,公司首个循环经济石膏板生产研发物流基地在广东韶关奠基,通过“电厂+建材”一体化模式,依托电厂蒸汽与脱硫石膏资源,将工业固废就地转化为绿色建材,实现资源循环利用与减碳降耗双重目标,推动能源与建材产业深度融合。

爱丽家居则因跨界并购股价大涨而广受关注。爱丽家居今年上半年整体业绩承压,但公司在二级市场上的股价表现却“一骑绝尘”。自7月21日至8月18日,爱丽家居股价累计上涨逾200%。究其原因,爱丽家居于7月20日晚间发布公告称,公司拟筹划以自有和自筹资金方式收购不低于武汉欧康诺电子科技有限公司股权总数的77.08%的股权。据公告,欧康诺主营业务为存储测试设备及依托于自主设备的测试服务。爱丽家居管理层认为,相关行业具有较大成长空间,本次签署意向协议事项有利于公司培育新的业绩增长点。

监管部门紧盯跨界并购合理性

值得注意的是,意欲跨界并购的京投发展、爱丽家居均收到了交易所下发的问询函或监管工作函。监管部门重点关注标的公司主营业务基本情况,上市公司跨界收购标的公司股权的原因及合理性,标的公司估值的合理性,以及相关收购是否会上市公司现金流及偿债能力产生不利影响等。

上海易居房地产研究院副院长严跃进对记者表示,当前地产链相关企业的转型,呈现三个层面的变化:一是市场行情从过去的高增长转向存量深耕;二是企业自身的资金状况和对后市的预判趋于谨慎;三是新投资机会涌现,尤其在科技创新领域,需要持续挖掘。总体而言,这轮转型契合政策导向,也反映出企业主动求变、寻求新增长点的内在动力。

不过,跨界并购转型背后的风险同样不容忽视。严跃进表示,地产链企业跨界进入新领域,对技术、人才、市场积累要求较高,短期内若盲目扩张规模,经营边界容易模糊,不确定性显著增加。若缺乏长期资金支持,甚至可能引发资金链紧张,拖累原有主业。投资者应紧盯企业的现金储备和房地产主业基本盘,同时关注并购整合的最新动向。只有在这些维度上做实做细,才能真正推动相关业务的可持续发展。