

# 观望情绪浓厚 重庆楼市盼“阳春”

本报记者 庄灵辉 卢志坤 重庆报道

2022年春节假期多地楼市成交创下历史新高后,观望气氛开始弥漫。

诸葛找房数据研究中心监测数据显示,2022年春节假期重点15城新房成交959套(网签数据,下同),同比2021年春节下跌42.1%,创下近五年春节假期成交新低。其中多座城

## 量跌价升

国家统计局数据显示,重庆新建商品住宅销售价格指数环比数据自2020年年底以来几乎保持连涨态势。

“春节假期我们是正常放假,这几年疫情等因素影响,春节期间返乡置业的热度都没前几年高了。”近日,有重庆房产分销人员向记者表示,近年来重庆春节假期置业热度大不如前,春节假期多能正常放假,节后也多忙着店铺卫生与房源维护等,并未出现火热行情。

多方数据也印证了上述房产分销人员的话。诸葛找房数据研究中心监测数据显示,2022年春节假期重庆新房出现零成交,2021年春节假期也仅成交165套,较2020年886套的成交数据均出现大幅下滑。

中指数据CREIS则显示,2022年春节假期(1月31日~2月6日),重庆主城区商品住宅成交面积1.6万平方米,成交金额2.44亿元,较2021年春节期间的1.88万平方米略有下降,相比2020年春节期间的10.62万平方米则下跌明显。

这一现象在全国多个城市均有所体现,其中三四线城市春节返乡置业成交数据下滑尤为明显。诸葛找房数据研究中心重点监测上海、重庆、深圳、广州、武汉等15座城市2022年春节假期新房成交情况发现,2022年春节假期一线城市新房成交同比上涨,二线和三四线城市成交均回落,其中三四线城市同比跌幅超9成。诸葛找房数据

市成交数据同比跌幅超8成,重庆、济南、宁波等多个城市则出现零成交。

2022年首月,多地楼市成交数据也出现明显下滑。贝壳研究院数据显示,2022年1月全国重点66城商品住宅成交面积为1711万平方米,同比下降4成。

《中国经营报》记者近日走访重庆新房与二手房市场发现,成交低谷期,重庆主城不少楼盘都对不久

前的折扣优惠予以否认,赠送车位或物业费、赠送家电礼包等多种类型的促销模式也暂退至“幕后”,部分楼盘以“工抵房”优惠促销时也颇为谨慎。同时,购房者以及二手房业主的观望情绪也逐渐发酵,多个楼盘看房客户寥寥,2021年年底多次降价出售的二手房源价格也逐渐稳定,有业主甚至在看房者看房途中爽约并将房源下架。



近期重庆楼市观望情绪浓厚,多个楼盘收回折扣,售楼部看房客户寥寥。 本报资料室/图

研究中心方面分析认为,这一现象主要与短期市场基本面以及疫情等因素有关。

实际上,2022年1月份,多地楼市成交数据即出现明显下滑趋势。贝壳研究院数据显示,2022年1月其重点监测的66座城市商品住宅成交面积为1711万平方米,同比下降4成;其重点监测的50座城市二手房成交量则环比下降约23%。

重庆主城区楼市成交数据也出现明显下滑。克而瑞数据显示,重庆主城区商品房成交8043套,成交面积82.88万平方米,环比减少42.2%,同比减少50.7%,单月成交量创23个月以来新低。

另一方面,重庆主城区房价不降反升。克而瑞数据显示,2022年1月

重庆主城房屋均价约为13618元/平方米,较2021年12月上涨7.1%。业内分析认为,此轮价格上涨或与多数楼盘收回2021年年底折扣有关。

2021年,房价逆势上涨确实成为重庆楼市的特点之一。国家统计局数据显示,重庆新建商品住宅销售价格指数环比数据自2020年年底以来几乎保持连涨态势,其中4月与5月曾连续两个月领涨全国70城。至2021年9月份,重庆上述指数保持了连续10个月环比上涨,10月以及11月出现短暂持平与下跌,12月份即又出现回涨。

2022年1月份,重庆上述指数环比上涨0.9%,居全国70城涨幅第三;同比涨幅8.3%,居全国70城涨幅之首。

## 多方观望

“确实是和业主约好的,说下午过来联系他们就可以看,现在业主又说不能看了。”

量跌价升背景下,观望情绪弥漫重庆楼市。

“我们的高层产品有推出部分新春特价房源,洋房则是按照备案价销售,目前没有折扣。”记者了解到,此类说法被多位置业顾问提及,多个楼盘的销售折扣较此前确有明显收缩,多维持在总房价的95%以上,即便是带有明确购买意向的复访,相关楼盘也未提出更进一步的折扣。

“我们现在确实有性价比比较高的房源,是两套‘工抵房’,总价差不多150万元就可以买到,相比同户型其他房源的备案价至少可节省十余万元。”日前,重庆市九龙坡区一楼盘置业顾问向记者推荐了其项目的两套房源,两套房源均位于其沙盘显示已售罄的楼栋,并均以“工抵房”名义降价促销。

该楼盘售楼部前还以广告标牌展示着“送一年物业费”“买房送车位”等促销活动。对于这些促销活动,上述置业顾问则均予以否认。“这些都是我们开盘时的活动,也只是为了吸引购房者到访,实际促销力度也没这么大,声称送车位也只是送使用权。”该置业顾问较为忌讳谈及及相关促销活

## 房贷持续放松

多个楼盘的置业顾问也表示,当前不少银行可支持首套房两成首付。

多位置业顾问以及房产分销人员还以当前的信贷环境较为宽松为话术劝说购房者尽早购房。

“现在多数银行的首套房房贷利率是新版LPR(4.6%)上浮80个基点,即5.4%,较上个月又下降了10个基点。”当地一位房产分销人员表示,2022年1月份,重庆多家银行首套房的房贷利率出现明显下调,由此前的5.75%下降至5.55%,进入2月份,即有部分银行又下调10个基点,当前多数银行首套房房贷利率已是5.4%。

“如果是纯商贷,首套房最低

利率是5.2%,二套是5.4%;如果是组合贷,首套房最低利率是5.5%,二套则为5.7%。”2月下旬,当地一位房产中介人员则表示房贷利率又出现进一步下降,且无论是纯商贷还是组合贷,首套房均支持两成首付。

多个楼盘的置业顾问也表示,当前不少银行可支持首套房两成首付,并表示放款时间多为半个月左右,最多不会超过一个月。

公积金政策调整以及房贷“松绑”已成为多个城市稳楼市预期的重要举措。贝壳研究院数据

显示,2022年1月其监测的103个重点城市主流首套房贷利率为5.56%,二套房利率为5.84%,均较上月回落8个基点;平均放款周期为50天,较上月缩短7天。

贝壳研究院首席市场分析师

许小乐表示,截至2022年1月,全国103个重点城市的平均房贷利率已连续4个月回调且下降空间较上月扩大,放款周期进一步缩短。预计年内购房信贷环境保持相对宽松,支持合理住房消费需求的释放,带动市场量价向中枢回归。

同时,购房者的观望情绪仍较浓厚,据记者了解,多个楼盘售楼部都颇为冷清,部分售楼部在近两小时内未有其他看房者,多者也仅有一两组。不少购房者也在各类购房群中表达自身观望态度,有购房者直呼看不懂目前的重庆楼市情况,但其坚信“稳”仍是此后一段时间的主基调,因此结合自身实际情况按需购房即可,无需被纷杂信息影响。

# 多家房企调整组织架构 行业寻求“向管理要红利”

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

据研究机构中指研究院

统计,2021年百亿房企销售额平均增速为4.2%,远低于2017年高点36.9%的水平。41家千亿房企中,有接近一半的销售

额增速低于全国平均水平。伴随着销售额下滑的是企业人均效益持续下降,2019年至2021年,典型房企

人均创利分别下降5.9%、23.4%和42.6%。万科董事局主席郁亮将当前阶段总结为房地产的“黑

铁时代”,行业进入缩量出清阶段,并要求内部精简组织、节衣缩食,一切向利润看齐。地产行业下行已成定

势,“向管理要红利”的共识正在形成,越来越多的房企正在优化组织结构,进行精细化管理。

## 广泛的架构调整

新年伊始,“河南王”建业便开启了刮骨疗毒式的组织调整。

2022年2月份,建业集团宣布将从“集团—业务集团—大区—城市公司—项目公司”五级管理模式调整为“集团—城市公司/专业公司—项目公司”三级管理,同时将建业集团总部和建业地产(0832.HK)、中原建业(9982.HK)、建业新生活(9983.HK)、筑友智造科技(0726.HK)4个上市公司的总部,合并为一个新的集团总部。这意味着,建业集团将撤销所有大区层级,设立新的城市公司和专业公司,由集团直接管理,而调整后的城市公司则直接对项目公司实施管理。

同时,建业将公司业务线重新梳理,将合并后的集团总部设置9个业务中心,包括协同指挥中心、投资发展中心、产品研发中心、客户服务与营销中心、资金财务中心、资产与资本市场中心、品牌文化中心、综合管理中心、审计监察中心。4个上市公司可通过共享中心的形式降低成本。

通过上述调整,建业集团希望实现总部人员精简、区域做实做强的目标。董事长胡葆森在媒体沟通会上坦言,此轮架构调整并非心血来潮,自疫情发生后,建业集团就已进行自我体检。“上述5个总部加起来有1000多人,但可能有超三分之一的人在干同样的工作。同时,建业集团此前实行五级管理架构,机构臃肿、效率低下的现象也越来越严重。”

在胡葆森看来,随着房地产盈利空间不断降低,上述架构与人员设置必须顺势而变。“即使2021年没有郑州暴雨及数轮疫情影响,建业集团也已走到‘刀刀向内’、向管理要红利的关口。”

实际上,胡葆森所提到的向管

理要红利已是行业的普遍诉求,除了建业之外,开年以来,中梁、万达、世茂、融创、建发、祥生、中骏等房企纷纷宣布进行组织架构调整,在内部管理上精简层级。

与以往时期房企的组织架构调整相比,此轮调整已不再是局部现象,并逐渐成为行业普遍选择。从调薪、降薪的幅度来看,比以往任何一次调整都大。

一位业内人士告诉记者,行业下行是多数房企调整组织架构的直接原因。“对于很多房企来说,现在业务没有以前那么多了。实际上从2021年开始,很多企业就已经几乎不拿地,没有业务自然就不需要那么多人。”

业务利润率的下滑使得越来越多的房企注重降本增效。“我们的毛利率一度平均在30%以上,最高的年份在35%以上。进入2021年,整个行业的平均毛利率下降到20%以下,净利率成了个位数。”胡葆森指出。

利润高时房企对于人力这些成本不太在意。“比如之前按照每人50万元年薪计算,1000人是5亿元,几个项目就赚出来了。但在当前的市场环境下,5亿元对很多企业来说不是小数目。”上述业内人士解释道。

从架构调整的持续时间来看,这将会是一个更长期的过程,不仅是今年压缩,明年可能还将持续。业内人士指出,因为今年很多公司依旧要减少拿地投资,随着在部分城市或区域已有项目的开发、销售完毕,项目团队自然也就散了。同时,业内对于行业下行已有共识,地产行业增长放缓后逐渐趋于稳定,伴随着这一轮组织架构调整,整个行业的人员和格局也将得到洗牌。“这个过程是不可逆转的。”业内人士指出。

## 总部集权

提升组织效能是关键。

地产行业在过去几年经历了快速增长,很多问题是在发展过程中逐渐积累的。比如胡葆森所提到的集团总部层级过多、机构人员臃肿问题,在行业内具有代表性。

上述业内人士向记者解释,很多房企在还是小时,所拿项目基本是总部在操盘,随着项目逐渐增加,业务会慢慢地向区域下放,出现城市公司、区域公司,这些区域/城市公司的成立初衷也是因为接近一线,能够灵活应对,便于总部实现当地化管理。

随着行业发展,房企对于业务要求更加精细,总部需要提高对城市、区域公司的管控,对于一些重要部门,比如营销设计,不少房企还会选择由总部直管,便于在营销方案上做统一部署和方案把控。项目增多的同时,总部所需要的人手也会越来越多。

另一方面,过去很多公司在业务上经历了专业细化的过程。比如设计可以拆分为景观设计、幕墙设计等多个线条。随着业务细分,管理层级也逐渐增加。据

## 缩表进行时

年初时,万科董事局主席郁亮在内部年会中提到,当前外部环境的第一个特征是行业进入缩量出清阶段,对房地产行业来说,缩量出清就是去金融化,企业需要放弃幻想,快速、坚决出清。

郁亮表示,2022年万科在投资方面需要进一步思考,面对市场分化萎缩、利润非常有限的情况,要过去均匀、分散

该业内人士介绍,部分公司的业务审批节点数量甚至超过20个,这就意味着,虽然公司宣称是按照五级管理制度来运行,但审批流程很大程度上也代表了真实的运作层级,一个业务要经过20多个节点的审批,这说明实际运行层级绝不是五级。

这些问题在行业高速发展时期被规模、利润的快速增长所掩盖,而在市场下行阶段,精简架构、优化人员就变得迫在眉睫。比如奥园将原来“集团总部—二级集团—区域总部—城市公司”的四级管控调整为“集团总部—区域公司”二级管控为主,部分成熟区域则实行“集团总部—大区—区域公司”三级管控模式。世茂将集团总部职能部门、区域职能部门进行整合,其中投资、审计、采购等部分职权收归集团,区域、地区公司职能部门整合后由11个调整为7个。

架构调整的同时,还牵涉到权力、资源在总部和区域之间的配置。旭辉董事长林中指出,要坚持“三个集中”不授权,一是资源集中配置,二是资金集中

式投资转为向市场表现更好、团队操盘能力得到证明的地方集约化投资。

而在组织方面,万科原先各区域建设多条产品线,每个公司单独建立投拓团队已无必要,投拓、产品团队都要一盘棋建设,面对激烈竞争,万科没有那么多资源和精力分散发力。

有类似战略安排的企业不在

管理,三是投资集中决策。其次对经营决策和重大关键事项加强管控,在一般项目的经营服务上则更加灵活,加大授权。这样既能保证重大决策的风险管控,又能保持前线经营战术的灵活。

组织架构精简并非简单的裁员。据该业内人士介绍,一般房企的管理费用在收入中占比仅为2.5%到3%左右,通过裁员的方式来达到省成本的作用有限。以上述建业地产为例,根据其2021年上半年财报,2021年6月底时,公司共有3494名员工,半年度离职率为9.9%,一般及行政开支7.89亿元,而2021年上半年建业地产的收入为203.57亿元。“省成本永远不是第一位,实际上也省不了多少成本。最核心的目的还是要让优秀的团队和人员管理更多的项目,从而创造更大效益。”

比如融创最近的调整中,对于2021年业绩表现亮眼的西安、太原等西北城市专门设立西北区域,由西安公司原总经理朱祖星担任区域总裁。同时,把过去积淀了大量文旅资产、土储最多的西南区域拆分为成渝和云贵两个

区域,将西南区域的原总裁商羽调回集团负责投资业务,由上海区域集团副总裁兼上海城市总经理郑甫接管成渝区域。此前,郑甫曾在“融绿大战”中扮演重要角色,根据融创2021半年报,他所要接管的成渝区域权益土储面积约2741万平方米,在西南区域中占据三分之二的份额。

通过区域的合并或者裂变,房企在内部迅速强化优胜劣汰的共识。“事实上,对于多数房企而言,精简架构、优化组织在推行时尤其有什么大的难度,大部分房企尤其是民营企业不存在指挥不动的问题,只有高层是否下决定心的问题。”上述业内人士表示。

胡葆森指出,建业的方案并非简单为了裁员,而是鼓励总部超过半数的人员去往一线。未来建业将在总部、城市公司还有专业公司展开公开竞聘,针对城市总在内的近百个管理岗位,遴选有冲劲、有担当的年轻人员。据了解,伴随着组织架构调整方案的公布,原建业地产5位大区总裁以及部分城市总的职位已在做相应调整。

房地产行业进行深度战略合作。“有些项目可能找新的合作方,商场、酒店有人要买,我们也会出售。”胡葆森表示。

伴随着政策对于收并购的支持和引导,上述业内人士建议:“对于许多房企而言,当前应该将沉淀的资产,比如自持商业、尾盘、车位、车库等尽快出售,哪怕给出较大折扣。”

同时,积极与包括国资属性的集团、金融机构以及