

多城优化购房政策 二线省会城市限制性措施做“减法”

本报记者 蒋翰林 赵毅
佛山报道

4月以来,各地“因城施策”释放积极信号。在“房住不炒”的基调下,激励需求端、纾困开发商的城市也由三四线向二线以及省会城市蔓延,支持力度不断加强。

4月26日晚,一则《佛山市住房和城乡建设局关于优化存量商品住房政策的通知》在网络上流传,其核心内容是,佛山市满5年的商品住房不计入居民家庭拥有住房套数。

作为大湾区的核心城市之一,佛山调整限购引起热议。《中国经营报》记者联系佛山住建局求证,官方谨慎回应称,文件尚属内部文件,待调试完成后会对外公布。

而在此十天前,省会城市昆明也加入调控队伍。相较于其他城市侧重对需求端的支持,昆明以为企业纾困和去化商业库存为主,并从优化住房金融服务、鼓励多种方式回迁安置等8个方面制定了25条相关措施。

据中指研究院检测,4月的前三周,已有50余城(城市与一季度有重复)出台房地产相关政策超70条,数量和力度明显高于前3个月。

相较于此前三四线城市为主的调整,省会城市能否成为楼市健康发展和良性循环的加速器?广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉分析称,省会城市其政策具有标杆效应,在保持“房住不炒”的前提下,限制性措施或将进入新一轮“退出潮”。

需求端企业端全面发力

昆明出台新政,适度调高公积金贷款额度、降低二套房首付比例,加大房企纾困力度,帮扶有价值的企业渡过难关。

继郑州、哈尔滨、南京等城市后,又一省会城市出台楼市新政。

4月16日,昆明市人民政府办公室发布《关于促进房地产市场平稳健康发展预期工作的意见》(以下简称“《意见》”)。其中在优化住房金融服务方面,《意见》提出,加大住房公积金对首套房、改善性住房等合理购房需求的支持力度,适度调高住房公积金贷款额度,降低购买二套房

部分城市楼市回暖

在郑州、哈尔滨、福州第一批省会城市调控支持楼市后,市场出现了回暖迹象。

实际上,打响省会城市激励政策“第一枪”的当属南宁,随后郑州发布了楼市调控“十九条”,包括部分优化限购、人才购房补贴、下调住房贷款利率、推进安置房建设和转化,引起市场广泛关注。

这其中最具代表性的政策是实行“认贷不认房”,即郑州对拥有一套住房并已结清相应贷款的家庭,执行首套房贷款政策,首付比例将由此前的60%降至30%。

“房住不炒”仍是红线

部分热点城市在激活需求调控的同时,进一步规范市场和纠偏。

记者留意到,目前发布宽松政策的城市多为楼市相对冷清的区域,而热点区域、房价涨幅较大的城市并无明显调整,或调控力度相对较小。

甚至在某些热点城市有进一步规范 and 收紧动作,例如近日广州对“接力贷”规避限购的排查,苏州加强预售资金监管等,依然强调规范和纠偏。

在李宇嘉看来,当前非热点城

市限购限售退出的概率大,但东部热点城市退出可能性小。一方面,东部热点城市库存很低;二是吸取上一轮暴涨的教训,要保持政策定力;三是货币宽松、利率下降、纾困疫情冲击等政策,客观上会有助于热点城市楼市,只是政策有一定滞后,需要耐心等待。

4月26日晚,一份名为《佛山市住房和城乡建设局关于优化存量商品住房政策的通知》的文件流

这也是首个“认房又认贷”的重点城市。二线省会城市的调控大门陆续打开。据记者统计,今年以来,包括郑州、哈尔滨、福州、兰州、昆明、南宁、南京、银川等在内的8个省会城市因城施策调整房地产政策。调控内容包括降低房贷利率、提供购房补贴、降低落户门槛、提高公积金贷款额度上限、降低公积金贷款首付比例、取消“认房认贷”支持

改善性购房、降低交易税费、取消限售等。

值得关注的是,在郑州、哈尔滨、福州等第一批省会城市调控支持楼市后,市场出现了回暖迹象。

克而瑞数据显示,3月份,郑州、哈尔滨、福州二手房价格环比跌幅收窄0.1个至0.2个百分点。郑州项目来访量和销售流速稳步提升,单项目月均到访量和月均流速分别达到了325组和20套,增长

1倍有余;二手房带看量达到了5万余组,环比增长140%。

中指研究院指出,4月以来,已有50余城(城市与一季度有重复)出台房地产相关政策,明显高于前3个月。在3月1日郑州优化限购、限贷等政策,并重启货币化安置后,多地优化调整力度加大,政策涉及限购、限贷、限售、限价等内容,而以往更多地聚焦在发放购房补贴、调整公积金贷款政策等

方面。亿翰智库认为,房地产市场得到相应的修复,且各级城市已经出现明显的分化。相比三四线城市,二线城市的放开对市场更有积极影响。三四线本身更多是刚需群体,一直没有过多的政策限制,政策放开与否影响偏弱。二线城市住房需求更加旺盛,尤其是改善性需求的释放将会对市场有积极的拉动作用。

中指研究院指出,4月以来,已有50余城(城市与一季度有重复)出台房地产相关政策,明显高于前3个月。在3月1日郑州优化限购、限贷等政策,并重启货币化安置后,多地优化调整力度加大,政策涉及限购、限贷、限售、限价等内容,而以往更多地聚焦在发放购房补贴、调整公积金贷款政策等

方面。亿翰智库认为,房地产市场得到相应的修复,且各级城市已经出现明显的分化。相比三四线城市,二线城市的放开对市场更有积极影响。三四线本身更多是刚需群体,一直没有过多的政策限制,政策放开与否影响偏弱。二线城市住房需求更加旺盛,尤其是改善性需求的释放将会对市场有积极的拉动作用。

中指研究院指出,4月以来,已有50余城(城市与一季度有重复)出台房地产相关政策,明显高于前3个月。在3月1日郑州优化限购、限贷等政策,并重启货币化安置后,多地优化调整力度加大,政策涉及限购、限贷、限售、限价等内容,而以往更多地聚焦在发放购房补贴、调整公积金贷款政策等

方面。亿翰智库认为,房地产市场得到相应的修复,且各级城市已经出现明显的分化。相比三四线城市,二线城市的放开对市场更有积极影响。三四线本身更多是刚需群体,一直没有过多的政策限制,政策放开与否影响偏弱。二线城市住房需求更加旺盛,尤其是改善性需求的释放将会对市场有积极的拉动作用。

中指研究院指出,4月以来,已有50余城(城市与一季度有重复)出台房地产相关政策,明显高于前3个月。在3月1日郑州优化限购、限贷等政策,并重启货币化安置后,多地优化调整力度加大,政策涉及限购、限贷、限售、限价等内容,而以往更多地聚焦在发放购房补贴、调整公积金贷款政策等

方面。亿翰智库认为,房地产市场得到相应的修复,且各级城市已经出现明显的分化。相比三四线城市,二线城市的放开对市场更有积极影响。三四线本身更多是刚需群体,一直没有过多的政策限制,政策放开与否影响偏弱。二线城市住房需求更加旺盛,尤其是改善性需求的释放将会对市场有积极的拉动作用。

中指研究院指出,4月以来,已有50余城(城市与一季度有重复)出台房地产相关政策,明显高于前3个月。在3月1日郑州优化限购、限贷等政策,并重启货币化安置后,多地优化调整力度加大,政策涉及限购、限贷、限售、限价等内容,而以往更多地聚焦在发放购房补贴、调整公积金贷款政策等

物企百强市占率过半 多元业务成强劲支撑

本报记者 陈雪波 卢志坤
成都 北京报道

4月29日,东原仁知服务在港交所上市,成为2022年第一家上市的民营物业企业。此前3天前,中指研究院发布2022中国物业服务百强企业研究成果,包括东原仁知服务在内的众多物业企业,在特殊

马太效应愈显

中指研究院报告显示,物企百强管理面积均接近5700万平方米,市场份额首破五成。2021年,百强企业管理面积达到5692.98万平方米,同比增速达16.69%;合约管理面积增至7683.63万平方米,高出管理面积近2000万平方米,奠定了未来增长的坚实基础。市场份额方面,百强企业市占率上升至52.31%,较上年增长2.60个百分点。

其中, TOP10企业管理面积均值增速又远超百强企业。2021年TOP10企业管理面积均值达3.55亿平方米,是百强企业均值的6.2倍,市场份额提升至12.84%,头部效应凸显。从增速方面看, TOP10企业在如此高基数的基础上仍然实现了34.23%的同比增速,高出百强企业同比增速17.54个百分点,远远拉开与百强企业整体的差距。

按照目前头部企业的扩规模动作,未来5年,预计物业百强TOP10企业管理面积有望继续保持高速增长。参考近5年物业百强TOP10企业管理面积增速均值13.93%,结合当前行业加速整合的现实情况,综合测算,预计到2026年,物业百强TOP10企业管理面积总值将接近90亿平方米,市场占有率达到25.10%。

在盈利能力方面,2021年百强企业营业收入均值达13.40亿元,同比增长14.21%,同比增速较上年提

时期下交出了一份还算不错的成绩单。

《中国经营报》记者注意到,物业百强企业在2021年的市场占有率已经上升至52.31%,首次突破50%。百强企业营业收入均值达13.40亿元,同比增长14.21%,同比增速较上年提升1.4个百分点,经营



物业百强企业在2021年的市场占有率已经上升至52.31%,首次突破50%。视觉中国/图

升1.4个百分点,经营绩效整体呈现良好增长态势。TOP10企业营业收入均值达107.78亿元,同比增速达50.17%,是百强企业的3.53倍,进一步拉开与其他企业的差距。从收入构成看,2021年,百强企业基础物业服务收入同比增幅为11.72%,多种经营收入同比增幅为23.01%,后者增速大幅超过前者。

回顾最近的15年,即2007年~2021年,百强企业管理面积均值从468万平方米激增至5693万平方米,增长了约11倍,年均复合增长率达19.54%;百强企业管理项目数量均值从46个增加到256个,累计增长约4.57倍;单项目管理面积均值由10.17万平方米增加至22.24万平方米,提升了约118.67%,增长速度显著。

管理面积的扩张和多种经营业务的开展为百强企业创收带来了持续增长的动力。百强企业在过去15年里营业收入均值增长超过15倍,2021年达到13.4亿元,年均复

绩效整体呈现良好增长态势。

放到更长的时间维度看,最近15年来,物业百强企业进入城市数量均值由2007年10个增加到2021年的35个,增长了2.5倍;单个城市管理项目数量均值由2007年的4.6个增长至2021年的7.3个,几近实现翻倍。

中指研究院指出,过去几年,物业百强企业在多种经营方面进行了很多勇敢的尝试和广泛的布局,已经形成了丰富的积累,未来几年,将是百强企业多种经营潜力释放的重要阶段,企业发展将在追求务实和创新之间寻求平衡,并激发商业模式创新的活力,为企业的长远发展提供持久驱动力。

2017年~2021年,百强企业多种经营收入贡献度从18.20%提升至23.77%,且呈现逐年上升的态势;未来,百强企业的增值服务收入仍将保持稳定增长的趋势,预计到2026年,百强企业多种经营收入均值将达到6.48亿元,对营业收入的贡献度将从当前的不足24%提高至28%以上。

东原仁知服务在接受记者采访时表示,东原仁知服务持续探索多元业态布局,旗下已拥有国际高端物业GSN、康养大健康服务、产业园、写字楼等多领域的标杆项目,是实现差异化突围和长期生长的核心竞争力。公司旗下的东原盛康能够为医疗机构提供后勤综合服务保障,目前该品牌对外服务项目已经达到42个,落地在上海、桂林等多个城市。

另外,市场的需求端也在发生变化。中指研究院报告中提到,基于消费升级的需求,物业服务企业的商业模式创新可以聚焦社区增值服务生态,在这方面,行业先驱已经进行了很多尝试,但目前的实践仍多局限于互联网商业的社区化,在商业模式方面尚未实现真正的创新。未来,物业服务企业需要针对社区的独特生态打造出差异化创新增值服务体系 and 独特产品,也许在不久的将来,物业百强企业基于社区增值服务的商业模式将会迎来新的突破。

多元化业务供需两旺

“透过提供多元化服务,我们将提高客户的满意度及忠诚度。”东原仁知服务在其招股书中这样介绍了多元化服务对公司的特别意义。据悉,该公司业务中除传统业务外还包括了保养及维修服务、前介咨询及检验服务、协销服务等,且公司旗下有能够提供医疗衣服清洗、消毒服务和为医院病人提供医疗相关必需品的子公司。

中指研究院报告指出,过去几年,物业百强企业在多种经营方面进行了很多勇敢的尝试和广泛的布局,已经形成了丰富的积累,未来几年,将是百强企业多种经营潜力释放的重要阶段,企业发展将在追求务实和创新之间寻求平衡,并激发商业模式创新的活力,为企业的长远发展提供持久驱动力。

2017年~2021年,百强企业多种经营收入贡献度从18.20%提升至23.77%,且呈现逐年上升的态势;未来,百强企业的增值服务收入仍将保持稳定增长的趋势,预计到2026年,百强企业多种经营收入均值将达到6.48亿元,对营业收入的贡献度将从当前的不足24%提高至28%以上。

东原仁知服务在接受记者采

国资企业稳健崛起

在最近一年多个城市的集中供地中,国企、央企成为拍卖场上的成交主力军。而在物业企业中,国资企业同样表现出了稳健的发展潜力。

报告指出,国资背景的物业百强企业将加速崛起,物业服务企业国家队会来到行业收购和企业战略合作的舞台中央。当前地产行业发展承压下行,潜在风险传导至关联物业服务企业,导致相关企业运营不确定性加大。相对而言,国企和央企对企业发展风险的把控相对更加严格,运营相对更加稳健,面临的潜在风险较小,抗风险能力较强。此时

出手,恰是实现企业高质量收购的绝佳时机,能够帮助企业实现快速扩张。

牛晓娟分析称,未来国资企业在市场上将有更多作为,占比也将进一步提高。目前已有的像保利物业、中海物业、华润万象生活等都是不错的国资企业。国资企业在资金、资源整合方面具备优势,背靠国资平台能够链接更多资源,能够尝试更多的服务场景。

从数据来看,华润万象生活在2021年收入为88.75亿元,同比增长30.9%;保利物业2021年收入107.82亿元,同比增加

34.2%;中海物业2021年营业收入为94.42亿港元(约76.92亿元人民币),同比增长44.3%。这些数值均远超物业百强均值。而今年3月10日成功上市的虎年物企第一股,同样是有国资背景的金茂物业。

不过,李艳杰同时提醒,虽然国资企业市占率会出现增长,但预计不会在短期内快速的提升。国企在物业服务市场的优势当前还是基于地产母公司的持续稳定输出,在前端拿地市场上国资地产企业处于前列,这部分规模会在未来2年~3年内转化为物业在管项目,助力国资物企规模的提升。

功能定位认识一直在不断深化。去年年底中央经济工作会议、今年《政府工作报告》均强调要在坚持“房住不炒”前提下支持商品房市场更好满足购房者的合理住房需求,促进房地产业良性循环和健康发展。

东兴证券表示,目前,因城施策的调控政策放松从低能级城市逐渐走向高能级城市,市场的健康稳定发展,既是防范化解风险的需要,也是行业向新发展模式转型的基础。

新希望服务提到,大力发展“生活服务”业务,推动了公司收入结构优化,这也成为公司的核心竞争优势之一,同时还打开了服务的边界与成长空间。在物业管理服务稳定增长的前提下,生活服务收入由2020年占总收入的19.9%,提升至2021年的27.4%,成为核心增长点,毛利也在四大业务板块中居首。

近年来物业企业对多元化业务愈加重视。中指研究院物业事业部总经理牛晓娟对此分析称,从企业发展模式上,传统业务主要是依托于住宅市场为主的,当前物业企业正在积极地向B端及G端物业服务市场探索,同时也在下沉挖掘C端客户服务价值,积极开展多元化的业务,这样做的好处在于物企能提升自身经营的抗风险能力,“尤其是在当前地产市场波动较大的情况下,如何保障高面积增长及业绩增长是摆在企业面前,且无可逃避的难题”。

中指研究院报告中提到,基于消费升级的需求,物业服务企业的商业模式创新可以聚焦社区增值服务生态,在这方面,行业先驱已经进行了很多尝试,但目前的实践仍多局限于互联网商业的社区化,在商业模式方面尚未实现真正的创新。未来,物业服务企业需要针对社区的独特生态打造出差异化创新增值服务体系 and 独特产品,也许在不久的将来,物业百强企业基于社区增值服务的商业模式将会迎来新的突破。

“目前,我们提供的多元服务主要包含线上线下零售及餐饮服务、社区生活服务、社区资产管理服务等,基本围绕客户服务需求大与消费频次高的食、居、商品及

访时表示,东原仁知服务持续探索多元业态布局,旗下已拥有国际高端物业GSN、康养大健康服务、产业园、写字楼等多领域的标杆项目,是实现差异化突围和长期生长的核心竞争力。公司旗下的东原盛康能够为医疗机构提供后勤综合服务保障,目前该品牌对外服务项目已经达到42个,落地在上海、桂林等多个城市。

另外,市场的需求端也在发生变化。中指研究院报告中提到,基于消费升级的需求,物业服务企业的商业模式创新可以聚焦社区增值服务生态,在这方面,行业先驱已经进行了很多尝试,但目前的实践仍多局限于互联网商业的社区化,在商业模式方面尚未实现真正的创新。未来,物业服务企业需要针对社区的独特生态打造出差异化创新增值服务体系 and 独特产品,也许在不久的将来,物业百强企业基于社区增值服务的商业模式将会迎来新的突破。

“目前,我们提供的多元服务主要包含线上线下零售及餐饮服务、社区生活服务、社区资产管理服务等,基本围绕客户服务需求大与消费频次高的食、居、商品及

访时表示,东原仁知服务持续探索多元业态布局,旗下已拥有国际高端物业GSN、康养大健康服务、产业园、写字楼等多领域的标杆项目,是实现差异化突围和长期生长的核心竞争力。公司旗下的东原盛康能够为医疗机构提供后勤综合服务保障,目前该品牌对外服务项目已经达到42个,落地在上海、桂林等多个城市。