

# 供应增加、成交反弹 上海楼市回暖

本报记者 郭阳琛 张家振 上海报道

上海楼市正在2022年末迎来大量新房供应,共有约2.35万套新房将集中上市。其中,正在进行的第七批次集中供应共涉及57个项目,总计约1.6万套房源,为年内供应量最大的一次。

正因如此,上海楼市受“双11”期间促销优惠活动增长影响,成交量也明显提升。上海链家研究院统计数据表示,11月,上海市共成交新建商品房8838套,环比增长91%,同比增长47%;成交金额635亿元,环比增长97%,同比增长58%。

这也直接拉动上海楼市今年的成交量稳中有升。今年前11个月,上海楼市累计成交金额5658亿元,同比增长7%;套均总

价722万元/套,同比增长15%;成交均价63455元/平方米,同比增长15%。

据了解,上海楼市成交回暖背后,一方面,“金融16条”“三支箭”等利好政策逐步落地,市场信心有所增加;另一方面,热门改善及低积分刚需项目供应充足,也促使成交面积环比大幅提升。

“2022年,上海市新房市场热度一直高于存量市场,11月成交面积回升到百万平方米以上,回补了前期成交不足的状况。”上海中原地产市场分析师卢文曦在接受《中国经营报》记者采访时分析称,在年底“翘尾效应”带动下,11月最后一周,上海市新房成交面积超过30万平方米。而在12月的“收官战”中,预计上海市新房成交量也有望维持在合理区间内。

## 年末扎堆供应新房

今年上海市前八批次供应量已达9.3万套,超过2021年全年约9.14万套的供应总量。

12月11日,上海市房管局公布了今年第八批次集中供应楼盘情况。该批房源共涉及29个项目,总建筑面积约80.3万平方米,新推房源共计7497套,备案均价59028元/平方米,主要分布在浦东、黄浦、徐汇、杨浦、闵行、宝山、嘉定、奉贤、金山和青浦等10个区域。

据了解,在此次集中供应房源中,备案均价在6万元/平方米以下的项目有16个,面积占比约60.3%;6万~10万元/平方米以下的项目9个,面积占比约27%;10万元/平方米以上的项目4个,面积占比约12.7%。

据相关机构不完全统计,今年上海市前八批次供应量已达9.3万套,超过2021年全年约9.14万套的供应总量,这与11月初第七批次集中供应“放大招”密不可分。

业内人士告诉记者,上海市第七批次集中供应共涉及57个项目,总建筑面积约190.6万平方米,新推房源共计16606套,为今年内供应量最大的一次,项目数则为第六批次的2倍。“由于该批次涵盖大量中心城区的改善型房

源,项目均价也首次突破了7万元/平方米。”

事实上,受房地产市场持续调整,房企资金承压等因素影响,上海市不但放低了土拍入围门槛,也在持续加大中心城区的土地供应。上海链家研究院统计数据表示,今年前11个月,上海市郊环以外供应套数占比34%,同比2021年减少了3个百分点。

“整体来看,上海市今年新房项目的供应套数和面积都有较大增长。”上海链家研究院首席分析师杨雨蕾认为,第七批和第八批大体量供应入市,囊括了多个市区核心区域楼盘,或将检验市场的试金石,认购和积分触发情况受到密切关注。随着“年末大礼包”的到来,有望激发购房者的购房热情;若市场反馈积极,更有望激发市场活力、增强信心。

卢文曦也表示,近期上海楼市供应相当积极,6月以来每月都有一批集中房源投放。在大批量供应下,虽然入围分数不断降低,但绝大多数项目都能认筹完毕,说明市场的承接力不错。

## 改善户型量价齐升

上海市600万元以上的户型占比显著增加,共增加了15个百分点。

借助市场回暖东风,位于上海市大虹桥板块的象屿招商蟠龙云邸二期项目已在不到一个月内接连推出了两批新房房源。

该项目置业顾问张莉(化名)告诉记者,象屿招商蟠龙云邸二期均价6.2万元/平方米,户型面积为90和105平方米。12月8日,第一批300套房源吸引认购约190组,触发积分为74.9。

“楼市有所回暖,我们抓紧推出了第二批房源,快则年底前开盘,慢则会到明年1月初。”张莉表示,象屿招商蟠龙云邸二期第二批房源共计452套,已经入围上海市第八批次集中供应楼盘,入围积分预计将大幅下降。“主要因为大虹桥板块今年推出了多个大型项目,已经消耗掉几千组客户,如今竞争压力大大减小。”

这正是上海楼市回暖的缩影。12月15日,国家统计局发布的70个大中城市房价指数显示,今年11月,全国商品住宅销售价格环比下降,一线城市同比涨幅回落、二三线城市同比降幅趋缓。而上海市新房价格环比上涨0.3%,同比上涨4%,在全国范围内处于领先水平。

此外,上海楼市新房成交量也

在11月大幅上涨。上海链家研究院统计数据显示,11月,上海市共成交新建商品房8838套,环比增长91%,同比增长47%;成交金额635亿元,环比增长97%,同比增长58%;套均总价718万元/套,环比增长3%,同比增长8%;成交均价64212元/平方米,环比增长6%,同比增长12%。

在此背景下,部分项目此前推出的优惠折扣也在被悄然收回。例如,位于松江新城的金地丰盛道五期在8月份上市,彼时未触发积分并仍有尾盘在售,但现在无任何优惠;而位于嘉定新城的璀璨湖畔,由于远离地铁站被认为是无需积分或低积分项目,但也只给予认筹客户1万元的车位代金券。

此外,记者在采访中了解到,价格600万~1000万元、面积90~110平方米的中等改善性户型在新房市场更受欢迎。

上海链家研究院统计数据显示,今年前11个月,90~110平方米的户型占比增加较为显著,达到50%,较2021年提升了9个百分点;110平方米以上的占比32%,较2021年减少了2个百分点;70~90平方米的占比则下降了7个百分点。

## 政策利好提振市场信心

政策支持力度加大,有助于缓解企业资金压力,提振企业信心。

临近年末,房地产领域政策端暖风频吹,“金融16条”和“三支箭”等纷纷落地。

中指研究院指数事业部市场研究总监陈文静告诉记者,“金融16条”落地,意味着房地产企业端政策的支持力度在明显加大。支持房企融资的信贷、债券、股权“三支箭”均已发出,落地速度、涉及范围和资金规模均大幅提升。

据记者不完全统计,截至目前,银行给予房企的授信额度已超过4万亿元,多家企业中票票据借架式注册发行额度合计超千亿元,20余家企业发布了股权融资计划。

陈文静进一步指出,政策支

持力度加大,有助于缓解企业资金压力,提振企业信心,但资金实质落地仍需要一段时间。近期,监管机构要求多家银行向房企提供以国内资产做担保的离岸贷款,这有利于改善企业海外融资环境,进一步改善市场预期,降低行业风险。

12月15~16日,中央经济工作会议在北京举行,涉及房地产的内容颇多。会议强调,有效防范化解重大经济金融风险,确保房地产市场平稳发展,扎实做好保交楼、保民生、保稳定各项工作,满足行业合理融资需求,有效防范化解优质头部房企风险,改善资产负



上海市第七批次集中供应新房共计约1.6万套,是今年内供应量最大的一次。图为地产·尚海悦庭项目。 本报资料室/图

而从总价段来看,上海市600万元以上的户型占比显著增加,共增加了15个百分点,其中600万~800万元和1000万元以上的占比分别增加了6个百分点。而600万元以下的占比出现下降,其中200万~400万元的占比下降了12个百分点。

位于徐汇区长桥板块的地产·尚海悦庭便是典型案例。据该项目置业顾问介绍,项目于12月初首开,主力户型为99平方米的三房,

均价约9.4万元/平方米。“尽管未触发积分,但也接近售罄,仅剩少量1~3层的低楼层房源。”

“近期,上海市高端住宅表现亮眼。”卢文曦表示,成交排行榜前十名中有3个单价超过10万元的项目,主要原因在于前期开盘的中高端产品认筹结果不错,现在到了集中兑现的时候。值得关注的是,在成交排行榜前十名中有7个项目签约超过百套,说明房地产市场和购房者信心在提升。

# 家电企业加码光伏储能市场

本报记者 蒋翰林 深圳报道

近日,格力电器与华发集团签署战略合作协议,加速进军光

伏产业。双方就合力促进珠海实体经济、共同推动光伏新能源产业做大做强等达成深度合作。

对于家电企业来说,光伏产业并不陌生,多家电龙头企业纷纷布局光伏储能领域,有的企业已经收获一番成绩。例如创

维集团凭借在光伏领域的开拓,今年前三季度,创维集团新能源业务收入达78.21亿元,增长率高

达257%。受访专家向《中国经营报》记者表示,在家电行业处于市场饱和的情况下,企业将光伏作为多元化延伸方向不失为一个好

的选择。同时,家电企业跨界光伏赛道,自身在供应链、销售渠道、组装整合等方面有着天然的优势。

## 格力电器牵手华发集团

12月5日,格力电器与华发集团在珠海金湾签署战略合作协议,助力珠海打造全国绿色低碳发展示范城市和“光伏之都”。根据合作协议,双方将发挥各自优势,共同推动“光伏+空调”等创新应用。

此外,双方将共享科研资源,搭建光伏新能源科技创新体系,逐步构建起光伏组件配套产品、光储空调及小家电“产-销”高效联动的“珠海内循环”体系。据悉,共有24家格力电器供应链企业与华发集团现场签约,规划总投资超过5.5亿元,总产值超过13亿元。

本次合作方之一的华发集团,是珠海市大型综合型国有企业,近年来在商业金融综合体、物业、金

融、实体经济等板块布局发力。官方信息显示,华发集团已实现晶体硅原料、硅棒/硅片、设备、电池片等光伏产业链上中游布局,目前正总系统筹珠海市各类光伏发电项目的投资、建设和运营。

根据华发集团公开信息,今年11月以来,华发集团已先后与珠海市各区达成合作,新增光伏发电装机规模约4.9GW,并启动了一批分布式光伏项目建设和集中式光伏项目前期工作,预计在2025年底前实现新增5.6GW装机规模。全部并网后将为珠海市贡献年绿电60亿度(占目前全市用电总量的约28%)、年节约标准煤182万吨、年减少二氧化碳排放量500万吨。

而合作的另一方格力电器,则

是国内较早布局光伏新能源领域的家电企业。早在2012年,格力电器就将研发方向瞄准到如何将光伏技术与空调结合。次年便研发出光伏直驱变频离心机,迈出了生产光伏空调的第一步。

格力电器董事长董明珠曾公开表示要用空调撬动光伏市场,这一目标也正在一步步实现。格力官方信息显示,目前格力光伏直驱变频空调系统的应用场景包括工厂、学校、商业办公、住宅等,已在超过30个国家和地区搭建了8000多个光伏空调项目。如今,格力新能源业务包括光伏储直流空调系统、工商业储能、新能源直流电器、能源互联网系统等。

比增长13.9%。其中,分布式装机占比突破50%。

相较于集中式光伏,目前家电企业主要聚焦的分布式光伏等新型光伏技术和应用,更集中在低线城市与乡村,有成本低、效率高等优点。中信证券分析指出,户用分布式光伏涉及推广、安装、并网以及后期的运维,需要大量的网点布局。

而传统家电企业历经多年发展,拥有庞大分销渠道,可实现经

销商、市场渠道、物流仓储、售后服务的共享和复用,拥有独特优势。且家电企业相较于传统光伏企业,在C端的用户群体中沉淀时间更长,品牌力更强。

此外,对于家电企业而言,其自有工业园众多,配套分布式光伏需求较大。中信证券认为,前期以家电集团内部工业园项目为基础,能够帮助企业快速积累2B项目经验,未来有望逐步向央企等客

## 第二增长曲线已显现

事实上,近两年家电企业相继进军新能源光伏赛道,除了在户用光伏、光伏家电产品领域外,在光伏硅料、玻璃辅材等上游领域也取得了一定成效。

康佳正在依托光伏玻璃等项目,向光伏产业上、下游拓展。今年8月,康佳与贵州省凯里市签约投资建设光伏玻璃轻质面板生产线及相关设施生产基地;9月,与晟高能源达成战略合作,合力开拓国内光储分布式业务;10月,其全资子公司与浙江禾迈清洁能源有限公司合资成立了康佳光伏科技有限公司。

创维集团则是直接投入了分布式光伏的开发、建设和运维市场。创维于2020年1月成立深圳创维光伏科技有限公司,以户用光伏为开端,为电站开发、设计、建设、运营、管理、咨询服务等一系列环节提供完整解决方案。

创维集团2021年财报显示,该公司新能源业务取得收入41亿元,是2021年度增长最大的业务,营收占比约为8%。今年前三季度,创维集团新能源业务收入达78.21亿元,相比去年同期的21.9亿元,同比增长257%,已运营的家庭户用光伏电站新增超过10万座,累计并

网运营15万座。

由光伏产业开启第二增长曲线的还有TCL。TCL科技于两年前收购了硅片龙头中环股份,切入光伏材料领域。2022年前三季度,TCL中环实现营业收入498.4亿元,同比增长71.35%,归母净利润50亿元,同比增长80.68%。根据TCL科技的半年报,公司光伏材料总产能达109GW,硅片外销全球市占第一,预计2022年末公司晶体产能将超过140GW,成为全球光伏硅单晶规模TOP1厂商。

祁海坤指出,众多企业跨界进入光伏,很多都是从光伏电站的应用场景切入的,这种进入方式风险比较小,因为光伏电站既有能源属性又有金融属性,做光伏电站投资既是绿色金融资产,还可以参与绿电交易,是很好的投资标的。

“如果从光伏制造端进入,则需要慎重选择,毕竟光伏行业技术迭代升级比较快,也是重资产投资,属于‘技术+资金’双密集型产业,要做好10年以上长跑的准备。”祁海坤补充道,光伏行业不仅需要资本支持,还需要工艺技术和良好的成本最小化,才能冲出重围获取最大的市场份额。