

# 政策发力、预期升温 上海楼市静待政策窗口期

本报记者 郭阳琛 张家振 上海报道

“尽管一期项目在7月底刚刚实现‘日光’，但是这两天前来售楼处看房的市民仍络绎不绝。”位于上海市静安区不夜城板块的华发·静安华府置业顾问李维（化名）感慨万千。

不过，个别热点项目的火爆，难掩上海楼市的整体颓势。克而瑞监测数据显示，今年7月，上海市商品住宅成交面积为54.37万平方米，同比下降

## “售楼处又热闹起来了”

如今，一线城市楼市“政策底”已经到来。

据李维介绍，华发·静安华府推出的主力户型面积分别约为107平方米和158平方米。项目一期共推出291套房源，房地联动价为11.9万元/平方米，共吸引了895组意向购房人参与摇号，认筹率高达307.6%，在上海市7月入市的项目排名中高居第二位。最终所推房源成功实现“日光”，成交金额22.33亿元，排名第三位。

“二期将推出3栋楼、共227套房源，认筹金为132万元，预计于10月推盘。其实，8月本来应该是项目推盘‘空窗期’，但最近传出上海楼市政策将有所调整，不少拟购二套房和暂时没有购房资格的客户

59.33%，环比6月下降46.44%；成交金额为355.66亿元，同比下降59.89%，环比6月下降45.29%，成为今年春节以来成交金额最低的一个月。

上海市2023年第二批次集中供地土拍热度也有所下滑。不过，放眼全国，上海市土地市场热度居前，吸引诸多浙系房企入局。8月1日，上海市2023年第二批次集中供地开启第二轮土拍，在9宗住宅用地中，5宗触顶摇号、3宗溢价成交，

总揽金约238亿元。加之首轮的405.5亿元，上海市2023年第二批次集中供地共计揽金643.5亿元。

为进一步提振楼市预期，《中国经营报》记者8月1日从上海市住房和城乡建设管理委员会（以下简称“上海市住建委”）获悉，该委与上海市房屋管理局近日召开专题会议并指出，将因城施策，支持刚性和改善性住房需求，做好保交楼、保民生、保稳定工作，促进上海

房地产市场平稳健康发展。

“这既是对国家层面此前政策定调的响应，也再次明确接下来需求端将秉持‘因城施策’的政策思路。”中指研究院指数事业部总经理曹晶晶表示，对于上海市等一线城市和部分核心二线城市在房地产市场长期过热阶段出台的政策，预计后续有望逐步优化，房地产市场有望迎来“政策底”，但从政策出台到销售端见效仍需时间。

## 土地市场热度居前

在土地出让总金额全国靠前的同时，上海市土地市场热度也在进一步分化。

从全国范围来看，上海市土地市场热度名列前茅。中指研究院统计数据显示，今年上半年，上海市集中供地共揽金518.83亿元，位列全国第三位。7月，上海市有6宗地块进入全国住宅用地成交总价TOP10，其中松江区洞泾镇SJS30006单元04-04、05-01、05-05号地块泗泾以总价71亿元位居榜首。

记者梳理发现，截至8月2日，上海市2023年前两批次集中供地共揽金约1162.5亿元，在全国土地市场同样居前。

其中，浙系房企成为上海市第二批次集中供地的最大赢家。在首轮土拍中，“黑马”大家房产（杭州市城建开发集团）报名参拍了6宗地

块，最终摇中2宗；第二轮土拍的主角则是绿城中国（03900.HK），以总价139.2亿元摇中3宗住宅用地，且均为热门地块。

8月1日下午，备受瞩目的闵行区梅陇社区MHP0-0304单元02-07-07地块开拍，最后被绿城中国拿下，成交总价61.75亿元，楼板价为47853元/平方米，溢价率约10%。“梅陇地块在这批集中供地中的关注度较高，共有15家竞买人参与，竞价速度非常快，一个报价出来5秒内就会有新报价出来，不到2分钟就触及最高限价转入摇号阶段。”上海中原地产市场分析师卢文曦分析道。

而在第二天，绿城中国又从17

“至此，北上广深四大一线城市都已做了相关表态，意味着8月楼市政策必然将‘放大招’”。易居研究院研究总监严跃进表示，这是2017年以来首次4座一线城市对于楼市政策进行集中表态，说明政策方向高度一致，即支持刚性和改善性住房需求，因城施策或将成为一线城市近期楼市政策的主基调。

据严跃进介绍，如今，一线城市楼市“政策底”已经到来。上一次如此重大的政策调整是在2021年9月29日召开的央行房地产金融工作座谈会，而4座一线城市的政策调整信号非常强烈，意义也明显更强，“有望迎来2016年以来楼市政策持

续收紧后的最大一次调整”。位于闵行区的保利光合上城置业顾问张红（化名）同样感受到了市场的暖意。“虽然工作日售楼处还比较清闲，但能感觉到周末的客户到访量明显多了起来，项目成交量也比前两个月增加了不少。”张红站在项目沙盘前如是说道。

据了解，保利光合上城是地铁15号线元江路站上盖TOD项目。张红表示，城市更新也是推动新房市场回暖的重要因素。从8月底到10月，徐汇区有1万余户居民将收到安置款，无疑会推动与之相邻的闵行区销量。“过去一周，我就接待了3组已确认进行旧改的徐汇区客户。”

## 利好政策频出，需求加速释放

# 扛起恢复和扩大消费大旗 家电龙头业绩企稳回暖

本报记者 杨让晨 张家振 上海报道

## 业绩稳健复苏

随着新一轮促大消费政策的落地，家电行业在今年下半年或将继续延续复苏回暖势头。

据国家统计局数据，今年上半年，全国家用电器和音像器材类产品零售额4270亿元，同比增长1%。另据奥维云网统计数据，今年上半年，我国全品类家电线下销售额合计较2022年同期增加0.41%，线上销售额合计增加7.16%。

事实上，在多重政策利好下，家电行业正扛起恢复和扩大消费的大旗。为进一步释放消费需求，促进行业发展，国家发改委日前发布的《关于恢复和扩大消费的措施》（以下简称“《措施》”）明确提出，要推广智能家电、集成家电、功能化家具等产品，提升家居智能化绿色化水平；加快实施家电售后服务提升行动；深入开展家电以旧换新，加强废旧家电回收等。

对此，海尔智家股份有限公司（以下简称“海尔智家”，600690.SH）相关负责人在接受《中国经营报》记者采访时表示，海尔智家正积极响应绿色智能家电消费政策，持续推动健康、节能、智慧家电下乡，提振家电市场消费。“为了给下沉市场用户构建智慧家庭生活方式，海尔侧重通过‘以旧换新’的举措，拓宽城镇家电市场。”

长虹美菱股份有限公司（以下简称“长虹美菱”，000521.SZ）相关负责人也告诉记者，长虹美菱聚焦O2O下沉渠道的高阶零售门店推进“精耕行动”，加大终端投入，积极推动国内家电“绿色换新”。

据工信部统计数据，今年上半年，我国家电行业企业实现营业收入9145亿元，较2022年同期增长7.1%，实现利润674.9亿元，同比增长20.2%。工信部相关负责人表示，家电是我国的传统优势产业。“由于家电产品升级、附加值提升，其在利润上也有所体现，家电行业成为工业稳增长、促消费的重要引擎。”

今年上半年，家电行业整体实现稳步增长，也反映在家电企业经营情况中。据长虹美菱日前公布

## 大家电领跑市场

今年上半年，洗干套装和空调等成为家电领域的销量“领头羊”，且正迎来“多级分化”趋势。

据奥维云网统计数据，今年上半年，洗干套装和空调的销售额、销量均同比显著增长。具体来看，洗干套装销售额较2022年同期增长超80%，销量同比增长近70%。奥维云网方面进一步分析认为，2023年洗衣机（含套装）市场全年规模或将达到740亿元，同比增长5.8%；洗护

的半年度业绩预告，今年上半年，长虹美菱录得净利润约为3.2亿元~3.8亿元，较2022年同期增长超400%；扣非净利润则约为3.4亿元~4亿元，较2022年同期增长超80倍。

对此，长虹美菱方面表示，这得益于今年上半年公司持续全面贯彻“一个目标，三条主线”的经营方针，坚持价值导向，全面提效。“公司主营冰箱（柜）、空调、洗衣机、小家电及厨卫等产业均取得了较好的业

绩，特别是国际冰箱（柜）、洗衣机产业及国内空调产业。”

在国际冰箱（柜）、洗衣机产业方面，在海运费下降、市场逐步恢复的大环境下，积极抢抓订单，大力推进产品拓展，接单及发货大幅增加，同时坚持冰洗协同，洗衣机产业快速拓展。”长虹美菱方面进一步表示，在国内空调产业方面，长虹美菱则深入推进“营销转型”，紧跟市场及各地气候特征，提前布局市场，优化产品结构，并与

重点客户持续保持战略合作。

海尔智家也同样实现了业绩增长。据海尔智家此前发布的2023年第一季度报告，海尔智家在一季度实现营业收入约651亿元，较2022年同期增加8.02%；净利润达到约39.7亿元，较2022年同期增长12.6%；扣非净利润达到约37亿元，较2022年同期增加15.95%。

据了解，海尔智家正通过研发原创技术迭代升级产品体验，引领健康舒适、家电家居一体化、节能

低碳发展趋势，促进产业结构升级。

“基于用户流量变化，深化全域触点布局，提升流量获取能力；通过场景服务提升用户黏性、放大单用户价值。”海尔智家方面表示。

另外，海尔智家借助三翼鸟门店，通过场景方案体验、设计工具等提升成套产品设计与交付能力。今年一季度，三翼鸟门店的卡萨帝零售额占比提升2个百分点，空调、厨电、水家电等前置类产品零售额占比提升3个百分点。

智家相关负责人告诉记者，针对今年高温天气环境的旺盛需求，公司在全国大多数城市提供到货24小时安装服务，个别需求超量城市将提前预警，第一时间增派异地服务支援。

长虹美菱方面也表示，已经加强新生代安装维修工人的专业技能培训、培养，立足于销售范围长期经营出发，打造送装一体核心竞争力，交通工具配置、制定阶段性奖励或补贴机制等。

智家相关负责人告诉记者，针对今年高温天气环境的旺盛需求，公司在全国大多数城市提供到货24小时安装服务，个别需求超量城市将提前预警，第一时间增派异地服务支援。

长虹美菱方面也表示，已经加强新生代安装维修工人的专业技能培训、培养，立足于销售范围长期经营出发，打造送装一体核心竞争力，交通工具配置、制定阶段性奖励或补贴机制等。