

杭州、南京、合肥纷纷入局 二线城市齐打“买房落户”牌

本报记者 方超 张家振 上海报道

“南京市以前实行积分落户政策，现在买房就可以落户了。”近日，位于江苏省南京市江北新区的保利扬子萃云台置业经理王静（化名）告诉《中国经营报》记者，“不过落户需要先办理房产证，我们项目会分两批交付，第一批是在明年3月份。”

如王静所述，南京市落户政策

有房直接办理落户

南京市重新执行“买房即落户”政策，对于想在当地买房落户的客户而言，无疑是一大利好消息。

在一众二线城市明星城市中，时隔6年重启“买房即落户”政策的南京市颇受外界瞩目。

早在4月22日，南京市公安局便发布《公告》，就合法稳定住所落户有关事项公开征求意见：“在本市城镇地区拥有合法稳定住所（即取得合法产权住房）人员，可以申请本人户口迁入该住房。”

该《公告》一经发布，迅速引发市场热议。在近20天后的5月11日，南京市公安局正式印发《通知》并提出将进一步放宽落户条件，在南京市拥有合法稳定住所且实际居住的非南京市户籍人员，可以直接办理落户。

冲刺千万人口大城

南京市早在2021年便提出了“成为常住人口突破千万、经济总量突破2万亿元的超大城市”目标。

作为地处苏皖交界处的明星城市，南京市对苏北、皖南等地区的人口吸引力巨大。

近年来，南京市也出台了诸多举措，以进一步吸引上述区域的购房者。今年5月1日，南京市住房公积金管理中心发布公告，宣布南京都市圈城市住房公积金一体化发展，包含江苏省常州市、镇江市、扬州市、淮安市和安徽省芜湖市、马鞍山市、滁州市等在内的9座城市住房公积金可互认互贷。

除上述政策外，南京市下属辖区以及多家房地产企业也早已将楼盘“平移”至扬州市、芜湖市等南京都市圈城市推销，以大力吸引外地购房者购房。

迎来了重大调整。5月11日，南京市公安局印发的《关于合法稳定住所落户有关事项的通知》（以下简称《通知》）显示，在南京市城镇地区拥有合法稳定住所（即取得合法产权住房）人员，可以申请本人户口迁入该住房。

这也是南京市时隔6年再度重启“购房即落户”政策。多位房地产业内人士向记者介绍，南京市出台“买房即落户”政策，不只是为

了吸引周边地区购房者以提振楼市，也是为了冲刺千万人口目标。公开数据显示，南京市目前是全国GDP十强城市中唯一一个人口不足千万的城市，近5年人口增量不足50万。

除南京市外，近期以来，杭州市、佛山市、沈阳市等多座二线城市也密集调整政策，降低落户门槛或重启“买房即落户”政策。最新加入“买房即落户”阵营的城市是合肥

市，5月15日，合肥市相关部门发布楼市新政，提出买房可全家落户。“当前，各地纷纷出台‘买房即落户’政策，主要还是与新房市场成交量出现大幅回落相关。”58安居客研究院研究总监陆骑麟告诉记者，“买房即落户”政策在提振楼市的同时，也有助于带动城市人口增长和经济发展，但吸引外来人口落户成效“主要还是看城市提供的就业机会是否充裕”。

多地跟进“抢人”

“买房即落户”政策在短期内将推动部分购房需求入市，但是能否长期提振楼市还有待观察。

除南京市外，杭州市和合肥市等多座二线城市近期也集体降低了落户门槛。5月9日，杭州市发布的《关于优化调整房地产市场调控政策的通知》显示：“在本市取得合法产权住房的非本市户籍人员，可申请落户。”这一规定也让杭州市“买房‘送’户口”成为社交平台的热门词汇。

不过，杭州市迅速进行了“辟谣”。据浙江省本地媒体报道，杭州市住房保障局房地产业务发展处副处长何煜表示，上述政策不能片面理解为“购房即落户”。会针对目前的市场和户籍管理相关情况，在现有的积分落户框架内，拟大幅提高自有产权住房的赋分权重。合肥市也加入了放松落户门槛的城市行列。5月15日晚，当地发布楼市新政，在合肥市以合法方式取得商品住宅性质房屋所有权的，本人及其配偶、子女、父母可以向房屋所在

地公安机关申请办理户口迁移。“出台‘买房即落户’政策，归根到底是楼市刺激政策的一部分，从前两年政策执行情况来看，‘买房即落户’政策在短期内将推动部分购房需求入市，但是能否长期提振楼市还有待观察。”陆骑麟表示。

在增加常住人口数量方面，诸葛数据研究中心高级分析师关荣雪向记者表示，对于一些二线城市而言，如果人口增长不及预期，“买房即落户”政策的确有可能会带来利好影响，能够吸引那些在城市工作但未定居的人口，尤其是关心教育医疗条件和职业发展机会的年轻人和专业人士。

“然而，政策落地效果也可能会受到城市经济发展水平、就业机会、生活成本、公共服务质量等多种因素影响。如果没有得到同步提升，‘买房即落户’政策的吸引力可能会受限。”关荣雪分析认为。

红利消散、业绩承压 集成灶行业“暖春”未至

本报记者 杨让晨 张家振 上海报道

今年一季度，曾红极一时的集成灶行业并没有迎来“春天”。

据奥维云网数据，今年一季度，我国集成灶市场累计零售额、量分别为42亿元、45万台，同比分别下滑11.9%、10.5%。同期，集成灶洗碗机线上、线下零售额也同比分别下滑了31.3%、5.0%。

集成灶市场整体呈下行趋势，也反映在多家上市公司财报数据中。今年一季度，集成灶行业龙头企业之一的火星人（300894.SZ）营业收入、归母净利润分别为3.48亿元、3688万元，分别同比下降15.44%

业绩集体下滑

营收、净利润双双下滑，正成为包括火星人、浙江美大和亿田智能在内的多家集成灶企业面临的共同困境。

事实上，集成灶行业的下行趋势并非始于今年一季度。据各大企业2023年财报数据，自2023年开始，集成灶行业就已步入下行通道。2023年，火星人、浙江美大、亿田智能、帅丰电器（605336.SH）等集成灶企业就出现营收下滑问题。其中，帅丰电器2023年实现营收8.31亿元，同比下降12.23%，成为4家集成灶龙头中营收降幅最大的企业。

在净利润方面，除了浙江美大2023年净利润出现2.68%的涨幅外，火星人、帅丰电器、亿田智能的净利润均为负增长。其中，火星人同比下降21.39%，降幅“领跑”4家集成灶企业。

在资深产业观察家梁振鹏看来，集成灶行业出现下滑并不意外。“集成灶市场已触及‘天花板’。梁振鹏告诉记者，经过多年的高速发展，集成灶在满足部分消费者的新鲜感后，并未能进入厨电主流市场，同时

和24.52%。另一行业龙头浙江美大（002677.SZ）营收、净利润也双双下滑，其中实现营收2.73亿元、归母净利润0.77亿元，分别下降19.39%和23.34%。亿田智能（300911.SZ）营收、净利润分别为1.27亿元和452.7万元，分别同比下降44.49%和88.88%。

多位业内人士在接受《中国经营报》记者采访时表示，在厨电领域，集成灶市场属于小众市场，在没有进入主流市场的情况下，随着市场需求空白被填补，市场正趋于饱和。对于相关问题，记者先后致电、致函亿田智能和浙江美大方面，截至发稿均未给出相关回复。

集成灶的清洗、维修、拆卸难度较传统吸油烟机大很多，维护费用较高，也是集成灶的软肋和痛点，“集成灶市场未来发展注定会较为缓慢，可能还会出现进一步下跌”。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜则告诉记者，集成灶行业企业业绩集体下滑，或与消费降级、品牌竞争加剧、市场需求减少等因素有关。“消费者更倾向于购买价格更低的产品，导致作为高端产品的集成灶需求减少。同时，受整体经济环境和房地产市场下行影响，消费者的购买力下降，厨房装修和升级需求也在减少。加之市场上品牌众多，竞争加剧，特别是新进入的竞争者对传统集成灶企业形成了压力。”

奥维云网方面也分析认为，集成灶作为高价产品，整体价格远高于刚需的烟机、灶具两件套，劝退了部分消费者。与此同时，一部分消费者会选择价格相对较低的消毒柜款集成灶，这使得产品的溢价能力减弱、行业结构升级速度放缓。

谋求外延式扩张

随着集成灶市场逐步下行，行业开始步入转型期，集成灶企业也纷纷踏上了转型之路。

记者了解到，目前，除了专注原有的集成灶赛道外，多家业内企业正布局洗碗机、橱柜甚至定制家居业务。亿田智能方面表示，目前，公司主要产品为集成灶，此外还向消费者提供集成灶水槽、集成灶洗碗机、净水器、集成灶烹饪中心等其他厨房电器产品。

“公司所处的集成灶行业具有广阔的发展前景，通过不断替代传统烟灶领域产品，以提升市场份额和行业影响力，当前集成灶

迎接“以旧换新”机遇

在多位业内人士看来，除了在产品端和渠道端发力外，集成灶行业在谋求转型的同时还需注重多元化发展。

奥维云网方面分析认为，当前，集成灶行业的进入门槛较低，市场品牌、产品鱼龙混杂，消费者对产品的满意度和市场有序竞争造成了一定影响，需要提高集成灶行业的技术标准、产品标准，优化市场环境。同时，相关企业也要提高产品的质价比，吸引更多“犹豫的潜在消费者”。

在梁振鹏看来，集成灶企业应当尽快实施多元化发展战略。“集成灶是一个小众品类，相关企业想要快速发展，需要不断地去做多元化发展尝试。”梁振鹏进一步表示，诸如老板电器、方太、华帝等厨电企业也都在谋求多元化发展，集成灶企业想进

一步提升销售额，就必须要走多元化发展路线。

柏文喜则向记者表示，浙江美大此前推出了集成灶洗碗机、橱柜甚至定制家居等业务，探索具有一定的价值。“布局多元化产品线能够分散风险，减少对单一产品线的依赖，随着消费者对厨房整体解决方案的需求不断增加，集成灶企业提供一站式服务能够更好地满足市场需求。”

此外，全国各地出台的家电“以旧换新”政策也有望成为集成灶企业的新发展契机。记者注意到，包括江苏省、安徽省、浙江省等在内的多个省份均推出了“以旧换新”行动方案。

其中，江苏省将开展家电产品“以旧换新”和绿色节能家电促消费活动，支持各地开展家电“以旧换新”促销活动，完善家电销售与服务网络，支持开

灶市场竞争尤为激烈，公司亦是不遗余力地聚焦于主业发展。”亿田智能方面进一步表示，“除了内生式增长，外延式扩张也是市场的一种声音，不失为提升公司业绩和公司价值的一种手段。公司将积极关注行业的发展趋势和市场需求，结合公司未来经营发展战略进行产品规划。”

除了原有的集成灶业务外，浙江美大也正向橱柜、定制家居方面拓展。不过，记者注意到，2023年，在浙江美大营业收入中，集成灶的业务比重达到91.15%，橱柜业务比重仅为2.12%。

相关资料显示，浙江美大的橱柜业务与集成灶、集成灶水槽等业务相结合。全屋定制则提供集家居设计、定制安装以及服务为一体的家居定制解决方案，包含衣柜、鞋柜等，能够满足不同消费群体的个性化需求。

和浙江美大类似，火星人也在布局新产品。据火星人2023年财报，水洗类产品在2023年总营收中的占比已达到7.21%，营收额也较2022年同期增长了21.26%。此外，火星人的水洗产品类型包括集成灶洗碗机、水槽式洗碗机以及嵌入式洗碗机等。

除了在产品端谋求转型外，更好地解决渠道问题仍然是集成灶企业关注的焦点。多家集成灶企业均表示，将对渠道进行深耕。火星人在日前召开的业绩说明会上表示，将优化线上与线下渠道相结合的立体营销体系，继续大力发展KA渠道（大客户）、家装渠道、下沉渠道等新兴渠道，并在品牌、运营能力上不断赋能。“渠道资源是兵家必争之地，也是稀缺资源，公司在渠道布局上敢于尝鲜，优先布局，从2023年分渠道贡献率看，新兴渠道的营收贡献率在进一步提升。”

奥维云网方面表示，随着“以旧换新”政策不断落地，厨电市场可能会迎来一轮“换新潮”，同时集成灶的换新周期也将逐渐来临，两者的叠加会释放大量换新需求。“集成灶企业要做早做准备，制定换新政策，上市换新产品、联合换新渠道，争取更多换新需求的落地。”



时隔6年后，南京市重返“买房即落户”时代，有助于提振楼市、吸引外来人口。图为南京市城市风光。 本报资料室/图

多地跟进“抢人”

“买房即落户”政策在短期内将推动部分购房需求入市，但是能否长期提振楼市还有待观察。

除南京市外，杭州市和合肥市等多座二线城市近期也集体降低了落户门槛。5月9日，杭州市发布的《关于优化调整房地产市场调控政策的通知》显示：“在本市取得合法产权住房的非本市户籍人员，可申请落户。”这一规定也让杭州市“买房‘送’户口”成为社交平台的热门词汇。

不过，杭州市迅速进行了“辟谣”。据浙江省本地媒体报道，杭州市住房保障局房地产业务发展处副处长何煜表示，上述政策不能片面理解为“购房即落户”。会针对目前的市场和户籍管理相关情况，在现有的积分落户框架内，拟大幅提高自有产权住房的赋分权重。合肥市也加入了放松落户门槛的城市行列。5月15日晚，当地发布楼市新政，在合肥市以合法方式取得商品住宅性质房屋所有权的，本人及其配偶、子女、父母可以向房屋所在

地公安机关申请办理户口迁移。“出台‘买房即落户’政策，归根到底是楼市刺激政策的一部分，从前两年政策执行情况来看，‘买房即落户’政策在短期内将推动部分购房需求入市，但是能否长期提振楼市还有待观察。”陆骑麟表示。

在增加常住人口数量方面，诸葛数据研究中心高级分析师关荣雪向记者表示，对于一些二线城市而言，如果人口增长不及预期，“买房即落户”政策的确有可能会带来利好影响，能够吸引那些在城市工作但未定居的人口，尤其是关心教育医疗条件和职业发展机会的年轻人和专业人士。

“然而，政策落地效果也可能会受到城市经济发展水平、就业机会、生活成本、公共服务质量等多种因素影响。如果没有得到同步提升，‘买房即落户’政策的吸引力可能会受限。”关荣雪分析认为。