

开发建设资讯

REAL ESTATE INFORMATION

重庆市住房和城乡建设委员会



2020年2月 第2期 总第298期



地 址：重庆市渝中区长江一路58号15楼

联系人：何燕生 电 话：(023) 63717855

邮 箱：hys.912@163.com

邮 编：400014

传 真：(023) 63671733

网 址：www.cqkfb.com

□ 地方两会诠释 2020 年楼市调控重点：房住不炒、一城一策

近期陆续召开的地方两会对外释放出 2020 年将“保持房地产市场平稳健康发展”、“房住不炒”和“制定一城一策工作方案”的工作目标和决心。

北京市政府工作报告指出，2019 年落实“一城一策”长效调控机制，着力稳地价、稳房价、稳预期，全年新建商品住房和二手房价格指数符合预期，房地产市场保持平稳。2020 年将保持房地产市场平稳健康发展。坚持“房住不炒”，进一步完善长效管理调控机制。完成商品住宅土地入库 600 公顷，建设筹集各类政策性住房 4.5 万套。

易居研究院智库中心研究总监严跃进 1 月 13 日接受《证券日报》记者采访时表示，北京市政府工作报告明确，2020 年将坚持“房住不炒”，进一步完善长效管理调控机制。此表述和中央房地产调控思路高度吻合。同时北京市的房地产政策往往对全国市场有积极的参考意义，此次提及的土地供应、租赁住房 and 共有产权住房等相关政策，也可以为全国其他城市的政策制定提供参考。

以河南省为例，河南省住房城乡建设厅厅长吴浩在河南省十三届人大三次会议记者会上表示，2020 年要牢固树立“房住不炒”定位，坚持因地制宜、因城施策，全面落实城市主体责任，指导各地结合实际制定“一城一策”工作方案，不将住房作为短期刺激经济增长的手段和工具，注重保持调控政策持续性稳定性，持续完善调控方式手段。

此外，浙江、河北等地的政府工作报告针对 2020 年工作总体要求均提出促进房地产市场平稳健康发展。主要内容包括发展住房租赁业，完善住房保障体系；实施城中村、老旧小区改造三年行动计划；加大城市困难群众住房保障力度等。

“总体而言，2020 年房地产市场调控的主要目标是重塑房地产与宏观经济的关系，转变经济发展动能，实现经济高质量发展。这意味着，房地产将在国民经济中被重新定位，回归‘居住属性’，‘稳’将是未来房地产市场持久的、基本的趋势。”中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林对《证券日报》记者表示，从各地两会的表态看，“一城一策”将会在未来房地产市场调控中唱主角。值得注意的是，今年“一城一策”将更加注重与土地、金融、财税政策的联动，这也就意味着未来，房地产市场调控的重点将会更多的回归基础性制度的建设，调控更加“多元化”，更加注重发挥政策之间的协同效应，这事实上就是长久以来完善调控机制、精准把握“一城一策”内涵的关键。

严跃进表示，包括北京在内的各地两会政策精神，进一步体现了“房住不炒”的政策导向。预计 2020 年房地产政策工作会有几大亮点和趋势。一是租赁住房将纳入房住不炒的大框架之中，租赁的价格和市场秩序会有更为系统的监管。二是去库存的政策会更加细化，对于部分物业会通过转性方式进行去库存，而对于这两年新出现的限竞房、共有产权住房等库存问题，则会给予更为明确的分配政策。三是人才和蓝领两类群体会成为重点保障的内容，体现了人口结构优化、住房民生问题保障的重要思路。

□ 热点城市频出共有产权房新政，除了房价降一半还有两大利好

如果操作得当，共有产权住房将是一个多方满意的产品，民众得以购买低价住房，满足居住需求；地方政府也不用无偿划拨土地；同时共有产权住房有助于稳定当地房价数据。

周边房价 6 万元，一个住宅项目却只卖 2.9 万元，是不是很诱人？这种看上去很美好的事情，近两年来时常出现在共有产权住房项目上。

岁末年初，北京、上海、广州等地相继调整共有产权住房管理政策，在申购资格上多有“松绑”，符合一定条件的非户籍群体也可申购。

比如，1 月 10 日，上海市公布了《上海市人民政府关于修改〈上海市共有产权保障住房管理办法〉的决定》（下称《决定》），自 2020 年 2 月 1 日起施行。

此次新政的一个主要变化是将非上海户籍常住人口纳入共有产权房的供应对象范围。《决定》提出，非上海市户籍家庭同时符合居住证持证和积分、住房、婚姻、缴纳社保、缴纳个税、收入和财产等条件的，可申请购买共有产权保障住房。

无独有偶，广州的共有产权住房也在向非户籍群体开放。1 月 7 日，广州市住房和城乡建设局公布《广州市共有产权住房管理办法》，在申购资格上规定，本科学历申购共有产权住房不受户籍限制，单身申购人需要年满 30 岁。

易居研究院智库中心研究总监严跃进认为，近期共有产权住房实际上也出现了所谓“松绑限购”的内容，预计随着 2020 年全国共有产权住房建设的推进，后续申购方面的政策会放松，真正将共有产权住房推向市场，进一步体现了住房小康的政策目标和导向。

1 月 12 日，北京市市长陈吉宁在北京“两会”上也表示，今年将优化共有产权住房分配政策。

有助于稳定房价数据

共有产权房政策微调的背后，一方面是进一步完善住房供应体系，另一方面也是现实所需。由于配套政策不尽完善，产权分割导致流转受限，一些共有产权

房项目一度出现弃购现象。如果还将申购资格局限在户籍人口上，可能会出现共有产权房供需不能匹配的问题。

什么是共有产权住房？各地规定略有不同，但基本原则大同小异，共有产权房的特性包括：购房人和政府各分享一定比例产权，符合一定资格的人群方可购买，购房后的转让也有所限制等。

国内房产类型原本就较为复杂，廉租房、公租房、经济适用房、自住房、限价商品房、商品房等，分别对应从低收入到中高收入群体的多种住房诉求。

既然楼市如此纷繁，为何还要推出一个共有产权房？

中国房地产市场历来重购轻租，但纯商品房价格过高，低价的经济适用房和限价房又往往没有资格购买，城市夹心层——中等收入群体的购房诉求时常难以满足。

而共有产权房的适用群体则相对广泛，由于切分了产权，房产单价和总价都相对较低，一般民众也可以负担。同时，由于房产单价远低于周边纯商品房价，房地产企业的拿地价格也会随之大幅下降，地方政府在土地出让环节会损失部分收益，但可以通过持有部分房屋产权来弥补这部分损失。

“共有产权住房和普通住房的本质区别就是通过减少流动性来换取购房成本的降低。换言之，共有产权住房的转让是有一定的限制的，即政府回购优先，从而使得购房者的购房成本随之降低。”严跃进称。

如果操作得当，共有产权住房将是一个多方满意的产品，效果可谓一石三鸟：民众得以购买低价住房，满足居住需求；地方政府也不用像建设经济适用房那样无偿划拨土地；同时，由于共有产权住房总价要远低于周边同类型住宅，在一个城市房价上涨的背景下，政府推出一定数量的共有产权住房也有助于稳定当地房价。

“在解决刚需群体住房和稳定房价方面，共有产权住房肯定是发挥了很大作用的。”严跃进称。

这种期望中的多赢局面，将是地方推动共有产权住房的一大动力。

北京的 25 万套目标

推进共有产权住房，一线城市率先示范。住建部曾在 2017 年专门发文，支持北京市、上海市深化发展共有产权住房试点工作，大胆探索，力争形成可复制、可推广的试点经验。

北京住建委 2017 年曾表示，今后 5 年，北京将完成 25 万套共有产权住房供地，通过加快房源供应、公平合理分配，进一步稳定社会预期，抑制投资投机性购房需求。

据中原地产近日统计，2017~2019 三年间，北京供应了包含居住属性的土地总计 212 宗地块(包括部分流标)，其中共有产权住房地块就多达 52 宗。

土地供应出去了，是否能及时转化成房源？

2019年4月23日，北京住建委公开了共有产权住房的进展。北京市共有64个共有产权住房项目(含转化项目33个)实现了土地供应，可提供房源约6.55万套。

从数据上看，北京的共有产权住房供应量已经大幅增加，但作为新生事物，购房者对其接纳程度如何？

中原地产首席分析师张大伟表示，北京共有产权房从政策设置看，符合“房住不炒”的定位，剔除了投资属性后，从购买条件、使用情况看，都符合以自住为主的政策预期。

“从算账的角度看，共有产权已经没有投资价值。购房人买了共有产权房，未来通过共有产权房作为跳板，获得房屋升值的概率也已经非常低了。某种程度上，共有产权房实际变成了有部分产权的公租房，可以流转但投资属性弱。”张大伟称。

正是因为投资属性较低，加之一些共有产权住房项目位置较偏远，周边配套不尽完善，一些项目一度出现不少摇号中签家庭放弃选房的情况。张大伟表示，北京部分区域的共有产权住房项目出现了销售难的情况，但整体看，共有产权房整体去化比较好。

“从市场供应量看，北京的共有产权住房除郊区几个项目外，其他项目基本售罄，也体现了共有产权房在解决局部区域需求方面起到了很大的作用。此外，共有产权住房对于拉低北京市场房地产均价有很大的影响。”张大伟称。

更令外界关注的是，北京还在2019年第一次利用集体土地建设共有产权房。

2019年9月12日，北京上瑞置业有限公司以151283万元的价格，竞得北京大兴区瀛海镇YZ00-0803-2010、2013A、2013B、2014、2016地块。

这是一宗集体建设用地，按照规划，该宗地内将建设共有产权住房，销售均价为每平方米2.9万元，含全装修费用。地块规划建筑面积108059平方米，以成交价格计算，楼面价格约为1.4万元/平方米。

在集体建设用地上建设可公开对外销售的住房，这应是全国第一例。

“大兴此地块，无论是从北京市场还是全国市场，都属于重大创新内容。”严跃进曾对第一财经记者表示。

不过，共有产权住房原本已经属于新生事物，而利用集体建设用地建共有产权房更是新上加新，这也导致外界的观望情绪较高。与上述成交地块一同挂牌的另外两宗集体建设用地，至今仍未成功出让。

配套政策影响民众申购热情

除了京沪两地在共有产权住房方面推进声势较大之外，其他城市近两年也开始陆续推出共有产权住房项目。

西安市2018年曾出台《深化住房供给侧结构性改革实施方案》，提出2018~2021年期间，全市计划建设和筹集公租房20万套、共有产权住房15万套。

自2019年12月1日起，烟台市重新制定的《共有产权住房管理办法》（下称《办法》）开始正式实施，与此前政策相比，《办法》将出售产权份额比例调整为60%、70%、80%三个档次，由承购人根据自身支付能力自行选择，增强了灵活性。

此外，为更好体现“房住不炒”的原则，新《办法》将产权增购限制期由两年延长到5年，确定承购人自缴纳契税完税之日起5年内，不得增购产权份额。

不过，总体来看，一些二线城市的共有产权住房建设还处于探索阶段，总量并不大。

严跃进对第一财经记者表示，共有产权住房在整个住房总量上占比还不是很大，在推进共有产权住房的过程中，一些配套政策并未完全到位，也对其申购情况造成了一定影响。

在一些城市，虽然共有产权房政策早已落地，但在房产税务发票、子女入学等配套政策上并未明确，引发申购家庭的担忧。

“共有产权房本来是为了解决刚需住房难题，出发点是好的，但教育、税务等多个相关部门应进一步加强协调和沟通，把解决刚需居住难题的政策落实好。”严跃进称。

□ 8 城宣布商品房售楼处暂停开放或停办大型促销活动

1月26日，广东省湛江市住房和城乡建设局发布《关于全力做好在售楼盘销售中心区域新型冠状病毒感染肺炎疫情防控工作的紧急通知》，《通知》指出，在广东省重大突发公共卫生事件一级响应生效期间，各房地产企业不得举办新开盘或在售楼盘大型促销等群众聚集活动。

湛江市住房和城乡建设局表示，当前，新型冠状病毒感染肺炎疫情备受关注，疫情防控工作形势严峻，广东省已启动重大突发公共卫生事件一级响应。各县（市、区）住建局、市房协、各房地产企业要从讲政治、讲担当的高度来认识这项工作，作为当前的头等大事抓实抓细，按照“早发现、早报告、早隔离、早治疗”的总原则，在当地防疫部门的指导下，共同采取一切必要措施。

要求各县（市、区）住建局、各房地产企业要完善疫情防控工作的组织架构，责任落实到人。各房地产企业应建立“企业-项目-负责人-工作人员”四级组织架构，明确各项工作的具体责任人，确保上传下达渠道畅通，人、财、物能根据需要迅速调度到位。

同日，福建当地媒体报道，福建省福州市住房保障和房产管理局发布《关于全力做好房地产行业新型冠状病毒感染肺炎疫情防控工作的紧急通知》，《通知》指出，自即日起，全市各房地产开发企业一律不得对外开放商品房售楼部（案场），各房产中介机构一律不得对外开放房产中介门店，切实做好现场消毒和卫生防疫

工作，将防疫器材和设备配备到位，对值守人员加强安全意识和疫情防控指导。同时，各县(市)区住建局(房管局)要督促辖区内房地产开发企业、房产中介机构、物业企业立即排查统计企业内部人员节前、节后离返榕情况，特别是来往重点地区员工动态信息，及时提示辖区企业加强售楼案场、中介门店和楼宇的疫情防范，做到相关信息动态更新，及时报告。

截至目前，已有湛江、成都、南昌、赣州、宜昌、广州部分楼盘、福州、昆明等8个城市宣布商品房售楼处暂停对外开放或停办各类大型促销活动。

□ 重庆出台 19 条举措扶持企业 部分企业贷款利率可下浮 10%以上

阻击新冠肺炎疫情，离不开金融的支持。重庆日报记者2月9日从重庆银保监局获悉，该局近日出台了《关于加强重庆银行业保险业金融服务配合做好疫情防控工作的通知》（简称《通知》），提出了减费让利降成本等19条具体举措，为全市疫情防控提供金融支撑和风险保障。

主动对接企业 保障信贷资源供给

《通知》要求，银行业金融机构要提供专项信贷服务，主动收集并对接企业资金需求信息，特别是重点企业名单制管理中的骨干企业需求。单列小微企业信贷计划，对分支机构层层分解，压实责任。重点支持加大对制造业小微企业投放，细分小微企业客户群体，促进金融服务下沉。

在给予企业低成本资金支持方面，要求银行业金融机构用好专项再贷款政策，向重点医疗防控物资和生活必需品生产、运输和销售的重点企业包括小微企业提供优惠利率贷款，确保企业贷款利率在财政贴息后低于1.6%。

同时，鼓励银行业金融机构针对需增加流动资金支持抗击肺炎疫情的企业，发放抗击肺炎疫情定向封闭贷款，贷款期限原则上不超过一年，贷款利率执行贷款单位同期最优利率。贷款审查在不违反监管规定前提下，以“从简、从快、从宽”为原则，可将放款时效缩短至7个工作日以内。

《通知》指出，银行业金融机构要积极向在防控肺炎疫情工作中敢担当且有突出贡献的企业或个人加大信贷便利，并且，支持开发性、政策性银行加大信贷支持力度，发挥金融租赁特色优势，提供医疗设备租赁优惠金融服务。

支持企业脱困 不得盲目抽贷、断贷、压贷

《通知》强调，要充分发挥债委会作用，对于受疫情影响较大的批发零售、住宿餐饮、物流运输、文化旅游等行业，以及有发展前景但暂时受困的企业，不得盲目抽贷、断贷、压贷，加大对医药、医疗器械等企业支持力度。通过适当下调贷款利率、实施授信审批绿色通道、增加信用贷款，支持医药、口罩、防护服等相关企业应急生产，推动形成“债委会+重点企业+产业链”的银企伙伴关系，推动全市产业结构破难点、强重点、占高点。

《通知》提出，要运用“科技画像”手段对受困企业实现精准帮扶，鼓励银行保险机构积极运用金融科技手段对企业客户进行“画像”，利用大数据、云计算、人工智能等新技术识别疫区企业、从事防疫相关业务的企业以及广大受假期延长影响资金流紧张的企业（特别是中小微企业），形成具有帮扶优先级的企业“识别名单”，做到精准帮扶，实现资金价值最大化。

此外，银行保险机构要加紧出台对上述受困企业的帮扶细则与措施，具体包括：符合优惠条件企业的评判标准、贷款展期时长、逾期还息是否会影响企业征信、是否影响企业以后从银行贷款、是否影响授信额度等企业广泛关注的内容，并向社会及公众予以公告，确保信息公开透明。

在为小微企业排忧解难方面，《通知》指出，银行业金融机构要重点从增量、降价、提质和扩面四个方面做好小微企业金融服务，明确对受疫情影响较大企业在原有贷款利率水平基础上再下浮10%以上，确保2020年小微企业融资成本不高于2019年同期水平。同时，确保2020年小微企业信贷余额不低于2019年同期余额。鼓励开通绿色通道、压缩办贷时限，对受疫情影响暂时失去收入来源的个人和企业，予以展期、续贷，出现逾期的免除逾期利息。进一步改进审批和风控模式，提高信贷的响应、审批、发放效率，降低小微企业的申贷成本。

创新特色产品 发挥保险保障功能

《通知》要求，保险机构要从提供覆盖疫情防控全链条的风险保障目标入手，加强对地方卫生健康、疾病控制、社区管理、公安交通等部门的服务对接，以“保本微利”为原则，创新开发特色保险产品，积极满足能有效覆盖卫生防疫、医药产品制造及采购、公共卫生基础设施建设、科研攻关等各个环节的保险保障需求。

保险机构要主动将免费赠送保险与其他优惠保险服务提供给疫情防控一线的相关单位和工作人员及家属，加紧推出“肺炎防控一线工作人员保险”、“新冠肺炎保险”等特色险种，以更加专业的保险产品和保险服务，为广大疫情防控工作者提供高质量的风险保障。

《通知》指出，保险机构要积极开辟保险理赔绿色通道，鼓励放宽保险条款限制，为新型冠状病毒感染的肺炎患者或受疫情影响的企业提供理赔便利；进一步缩短理赔时效、简化管理流程，针对因新型冠状病毒感染的肺炎出险的客户，在申请理赔时可无需提供保单原件，并为患者提供理赔金预付和快赔服务。

用好线上渠道 确保基础金融服务

《通知》要求，银行保险机构要充分利用线上等方式保持投诉渠道畅通，优化客户咨询、投诉处理流程，及时妥善处理疫情相关的消费咨询和投诉。针对因感染新冠肺炎住院治疗或隔离人员、疫情防控需要隔离观察人员和参加疫情防控工作人员，灵活调整住房按揭、信用卡等个人信贷还款安排，合理延后还款期限。

保障金融服务畅通方面，要求银行保险机构积极引导企业和居民通过互联网、手机 APP 等线上方式办理银行转账、保险承保理赔等业务，强化电子渠道服务保障，灵活调整相关业务限额，优化网上银行、手机银行、支付服务 APP 等电子化渠道在线办理支付结算业务，对特定领域或区域特约商户实行支付服务手续费优惠，对部分疫情防控相关领域的转账汇款业务、取现业务减免服务手续费等。

在此基础上，《通知》要求银行保险机构要切实发挥贴近百姓生活的优势，充分利用线上渠道，主动为人民群众日常公共事业类缴费提供便利。

明确政策导向 对金融机构实行差异化监管

《通知》指出，疫情防控期间，重庆银保监局将对辖内银行业金融机构实行差异化监管，在贷款不良率容忍度方面，进一步优化小微企业贷款风险分类制度，全面落实授信尽职免责的政策，适当提高小微企业的不良贷款容忍度，进一步建立健全敢贷、能贷和愿贷的长效机制。在差异化剪刀差考核方面，密切监测受疫情影响较大的重点企业不良预警、迁徙情况，对于确系疫情影响形成的不良，暂不纳入银行机构不良“剪刀差”考核。在推进不良贷款处置方面，实行特殊时期不良贷款免责，并下调法人银行贷款损失监管要求，释放政策空间，持续推进不良处置。

《通知》强调，对于在疫情防控期间工作开展不力，违反疫情防控工作要求、不执行有关监管政策规定或执行监管政策规定要求不严，导致出现重大风险隐患、重大突发事件或影响企业债务风险化解的，重庆银保监局将严格采取约谈主要负责人、通报批评、责令对有关责任人员给予纪律处分等措施进行督促整改，并对该类机构及相关责任人采取其他从严监管措施。

□ 58 同城报告：2020 年返乡置业意愿人群上升 重庆、成都、西安位列前三甲

经济日报-中国经济网北京 1 月 14 日讯 “回去还是留下”，对于“漂一族”的年轻人来说，已经不仅仅是一道选择题那么简单。近日，58 同城、安居客发布《2019-2020 年返乡置业调查报告》（以下简称《2020 年返乡置业调查报告》）。报告显示，全国范围来看，新一线城市重庆连续三年为返乡置业的热门城市第一位，成都、西安位列第二、三位，排名上升；其他二线城市中，徐州位列返乡置业热门城市首位，南通、合肥等城的热度也相对靠前。

58 同城、安居客返乡置业调研数据显示，与去年相比，2020 年返乡置业潮存在“意愿人群占比有所上升、意向房源总价范围提升、越来越多人倾向线上购房”三大明显趋势变化。其中，80 后返乡置业意愿最强，购房主要为照顾老人及孩子；85 后则更多考虑子女教育问题；而 90 后则更多是因为家乡房价更容易承受，购房主要为了改善自住环境及结婚。

68.6% 的人群有回乡置业意向，广州、深圳等城市人口增量领先

受区域发展、各地经济水平等因素影响，我国住房存在一定程度“人”、“居”分离的结构性差异状态。每年春节，在外工作人群返乡带来一定的安居置业需求，形成了“返乡置业”这一极具中国特色的过年现象。58 同城、安居客调研数据显示，有 68.6% 倾向于选择回乡置业（包含家乡城市及家乡所在的省会城市），想在工作城市（非家乡城市及家乡省会城市）的人群占比为 29.8%。

58 同城、安居客《2020 年返乡置业调查报告》显示，对于返乡置业还是在工作城市扎根，人们考虑最多的都是子女的教育问题，其中持返乡置业观点的人群中有 47.7% 表示“大城市教育资源紧张”，而希望留在工作城市的人群中有 57.7% 是为了“子女得到更好的教育”。

除了教育因素，房价、工作机会、照顾家人等也是人们决定是否返乡置业的重要因素。这其中，回乡买房，房价是绕不开的话题。

58 同城、安居客调研显示，在外打拼的人群中，有 61.7% 的人表示家乡的房价能够接受，价格相对较低，仅有 3.4% 的人认为家乡的房价过高。相对来讲，回乡买房的压力会更小些。

受返乡置业影响，从 2018 年常住人口量来看，一线城市中的广州、深圳受人才政策及粤港澳大湾区影响人口增量领先，而在热点二线城市中，西安、杭州、成都等城市人口增量也取得不俗表现。

与此同时，2019 年年底，中共中央办公厅、国务院办公厅联合印发文件要求，全面取消城区常住人口 300 万以下的城市落户限制，全面放宽城区常住人口

300 万至 500 万的大城市落户条件。除了一线城市和部分二线城市外，大部分城市的落户限制将全面放开。人口的流动将更加便捷，也对城市自身的竞争力提出了更高的要求。

重庆、成都、西安成返乡置业热门城市，东北仅哈尔滨一城上榜

随着中国经济在城市和结构上的均衡发展进程加速，加之政策利好，众多综合实力较强的新一线城市吸引力进一步增强，也成为了返乡置业人群意向城市的新选择。58 同城、安居客《2020 年返乡置业调查报告》报告显示，全国范围来看，新一线城市重庆依然是返乡置业的热门城市，成都、西安位列第二、三位。

2019 年前三季度，上海和北京的 GDP 总量均已超 2 万亿元，深圳、广州、重庆、天津、苏州、成都、武汉、杭州、南京等 9 座城市的 GDP 总量超过 1 万亿元。可以看出，除一线城市外，部分新一线城市不论是经济总量还是增速都较有潜力。

58 同城、安居客平台统计数据显示，新一线 15 城中，重庆新房找房热度排名第二，二手房找房热度排名第一，返乡置业的榜单中排名第一，是名副其实的热门置业城市。西安的新房找房热度领先，二手房找房热度排名第四，也进入了返乡置业排行榜前三甲。

《报告》指出，作为连续三年返乡置业热门城市 TOP1，除了人口众多外，重庆的经济实力也较强，2018 年 GDP 仅排在四个一线城市之后。重庆新房及二手房找房热度领先，价格指数低于一线，根据 58 同城招聘研究院数据，重庆招聘需求活跃度排名全国第六，是回乡置业的较优选择。

《报告》对西安调研发现，作为新一线中返乡置业热门城市的第三名，今年排名明显上涨。2018 年西安 GDP 未破万亿，但增速高达 8.2%，常住人口增量多，颇有发展潜力。从找房热度来看，西安新房的找房热度排在新一线城市首位，二手房找房热度排在第四位，总体关注度较高。企业招聘活跃度在全国第十位同比增长超 10%，人才需求逐步提高。

58 安居客房产研究院统计数据显示，除一线城市之外，二线城市中，徐州位列返乡置业热门城市首位，南通、合肥等城的热度也相对靠前。值得一提的是，与上述返乡置业热门城市不同，东北地区的返乡置业热度有所下降，仅哈尔滨一城位列其中。

90-120 m²三居室为理想房源户型，63.4%的人倾向线上选房

聚焦到返乡置业人群的理想房源，《报告》显示，多数受访者希望房屋总价在 100-150 万之间，而在去年，50-100 万元的房屋则最受欢迎。随着生活水平提高，人们对居住条件也提出了更高的要求，并且愿意在可承受范围内，为更舒适、宽敞的房屋买单。

在房源面积上，多数人依然选择了三居室，其次为 120-150 m²四居室。由此可见，大多数返乡置业意向人群希望购买较大户型的房子改善居住环境，三居室很好的满足了夫妻、孩子和父母独立居住的需求。

58安居客房产研究院指出，对于回家置业的人群来说，家乡的房产价格相比较低，买房的压力也更小。关于卖房款由谁来解决，调研显示，多数人选择了靠自己的努力来买房，意向回家乡买房的人群中选择“自己努力赚钱买”的占比62.5%。

根据58同城、安居客调研数据，返乡置业意向人群中，有63.4%的人倾向选择专业的线上平台寻找合适的房源。其中，有56.7%的人希望能有专业的分析师进行一对一购房咨询，有超四成的人希望可以通过视频看房、VR看房等技术足不出户考察心仪的房源。目前，58同城、安居客已有近500个城市累计超四百万套房源可以实现临感VR看房，极大的方便了返乡置业购房者挑选合适的房源。

80后返乡置业意愿最强，85多为子女教育问题，90后受房价影响更大

《报告》显示，在返乡置业的人群中，80后（80-84年）返乡置业的意愿最强烈，倾向回乡置业（包含家乡城市及家乡所在的省会城市）的人群占比74.0%；置业目的方面，80后对于学区房最为关注，高于改善自住的选项；改善老人居住环境也是购房的重要原因之一，返乡置业的首要原因是“离家近，方便照顾家人”。

而85后（85-89年）购房则更注重子女教育，对居住空间需求相对较高，85后中选择回乡置业的占比为70.4%，对子女教育的关注度也较高，回乡的主要原因是“大城市教育资源紧张”，占比55.1%；房源户型方面，半数购房者都热爱三居室，但85后购房者对于四居室的关注度相对80后、90后更高，倾向于选择更大的房源。

58同城、安居客通过对用户的调研发现，90后群体中选择返乡置业的人群占比67.5%，返乡置业的主要原因为大城市的房价较高，压力较大，而回乡买房的价格更容易接受。90后购房除了改善自住环境外，为结婚而购房排在第二名，占比38%。

58安居客房产研究院分院院长张波认为，返乡置业是这几年持续热门的话题，同时由于品牌房企在三四线及以下城市布局的下沉化，拉动更多春节期间返乡人群关注到当地楼市。从返乡人群的变化来看，用户不但会关注地县级城市的项目，同时还会关注到本省更为核心的二三线城市。加之落户政策放松，二三线城市的春节期间的找房热度有望创出新高。从市场供应情况来看，58同城、安居客重点监测的51个城市在今年1月上旬新取得预售证的数量也明显超过2019年同期，可以看出房企明显加强了在春节期间的可售房源供给准备。

张波强调指出，在房住不炒的大背景下，返乡置业本身的核心诉求依然是自用，但随着部分三四线城市房价的不断提升，返乡人群找房热情有望继续提升，但真实购房需求或不及往年，购房者的心态将更为趋于理性。

□ 近两成房企未达目标 2020 年更趋谨慎

作为检验企业综合运营能力的一大重要指标，房企销售目标的制定与完成情况向来为业界所聚焦。根据第三方机构以及房企已披露数据，在已公布 2019 年销售目标的 50 家房企中，有超八成房企完成年度计划，另有近两成房企未能达成业绩预期。此外，尽管千亿元房企整体表现优于行业，但包括保利发展、泰禾集团、远洋集团等众多头部企业的身影，却出现在了 2019 年度“房企业绩未达预期榜单”之中。业内观点认为，2019 年房地产行业整体业绩增速继续放缓，基于行业调控持续以及资金端仍处严监管，预计房企在制定 2020 年业绩目标时或更趋谨慎。

超八成完成计划

据不完全统计，于 2019 年内或更早时间，有 50 家房企曾对外披露过 2019 年销售目标。中国指数研究院发布的《2019 年中国房地产销售额百亿企业排行榜》数据测算，共有 42 家房企完成了 2019 年全年的销售任务，约占已公布销售目标的房企的 84%。

在顺利完成 2019 年度销售目标的房企之中，部分企业是“踩线”过关。

据梳理，包括华润置地、当代置业、花样年控股、融信中国、首创置业、融创中国等 11 家房企目标完成率在 100%-102%之间。

其中，龙头房企总体增速普遍放缓，这与企业规模大、基数大不无关系。

千亿元规模量级的中型房企中，融信中国 2019 年累计实现合约销售金额 1413.16 亿元，“压线”完成此前定下的 1400 亿元年度销售目标，目标完成率约 100.94%；美的置业连同其合营企业和联营公司 2019 年实现合同销售金额约 1012.3 亿元，同比增长约 28.1%，按照 1000 亿元的销售目标计算，目标完成率约 101.23%。

在已公布销售目标的 50 家房企中，近两成企业未达业绩预期，具体包括保利发展、蓝光发展、泰禾集团、远洋集团、祥生地产、北辰实业、福晟集团等。

其中，保利发展(目标：5000 亿元)、蓝光发展(目标：1200 亿元)、远洋集团(目标：1400 亿元)、祥生地产(目标：1300 亿元)、北辰实业(目标：253 亿元)等房企销售目标完成率超过九成，对应的目标完成率分别为 92.37%、94.17%、92.88%、94.23%、93.36%；泰禾集团(目标：1500 亿元)目标完成率未及七成，仅为 62.68%。

同策研究院首席分析师张宏伟分析认为，2019 年下半年以来，市场之中房企降价动作较为明显，房企普遍通过降价促销的方式回笼资金、加快销售，以更快更好地完成销售目标。当前外界看到的超七成或八成比例房企年度销售达标，背后是以失去“价格能力”为代价的。张宏伟直言，如果把房企业绩中的水分挤一挤，还有很多企业面临很大的销售压力。

“近几年机构及媒体测算的房企销售目标完成率情况，大多以企业全口径销售作为数据参考，其中包括了小股操盘、合作开发抑或是代建模式产生的业绩，

当前机构公布榜单中众多企业完成年度销售目标，实际上兑了很多‘水’。所谓近两成房企业绩目标未达成，可能真实情况是近三成或者更大比例的企业没有达标。当然，确实也有一些房企实际完成情况较好。”张宏伟如是分析道。

转型的 AB 面

值得关注的是，尽管千亿元房企的整体业绩表现继续优于行业平均水平，但包括保利发展、远洋集团等众多头部企业，上榜 2019 年度“房企业绩未达预期榜单”。

在合硕机构首席分析师郭毅看来，2019 年内多家头部房企未能达到预期业绩，是行业中比较少见和值得关注的情况。其认为，上述头部房企业绩完成度欠佳，背后影响因素可能有三方面。一是房企的市场区域布局。在相对来说的调控“重灾区”，做了更多的产品布局；而在 2019 年市场相对乐观的二线及新一线城市，市场布局并不是那么深入和扎实。

二是房企自身的产品定位。在当前市场环境下，房企层面针对目标客群所推出的定位中低端或高端的产品，也在一定程度上导致了个别房企业绩目标的“踏空”。

“当前所处的这轮房地产调控，对于刚需和刚改客群相对友好，但对高端客群的调控压力较大。像泰禾集团这样主要瞄准高端市场的房企，现阶段限购政策的制约以及二套首付比例的更高门槛等两方面因素，都对其高端改善客群消费需求的释放形成了较大影响。”郭毅说。

三是房企对于市场的趋势判断。基于当前房地产市场，房企一旦对于新的市场环境的预判出现了一些误差，如对调控深入程度、拿地周期及节奏与业绩实现之间的关系理解欠佳，并由此导致其在投资决策上作出了相应的调整，也会最终影响到企业的业绩达成。

除了地产调控政策持续高压之外，来自资金端的严控，也被业内视为影响房企 2019 年业绩规模发展水平的一大因素。亿翰智库方面分析指出，2019 年整体货币环境稳健偏松，降准降息释放了一定的流动性。但而于地产而言，资金端的封堵力度持续加大，特别是“23 号文”出台后，信托、公司债、海外债、银行等几乎全渠道封锁，加之严格的多方式监管，地产行业信贷环境恶化，融资难融资贵成为掣肘房企发展的最大不确定因素。

就“2019 年业绩缘何未达预期”的问题，北京商报记者向上文提到的多家房企发去采访函。截至记者发稿，保利发展、蓝光发展等多家企业未予明确回复原因。

泰禾集团方面回应北京商报记者称，“2019 年对于地产行业或者各行各业都是比较难的一年，对于泰禾来说，应该是一个转型之年。2019 年我们的重点可能不再是继续突击规模，而是夯实成果，最大的业绩应该是集团把战略重心从外部扩张转向内部治理，引入合作、人才内生、管理升级，这些提升内功的重拳逐渐打出来”。

在远洋集团的回复中，其概括 2019 年公司的整体业绩表现为“基本完成全年销售任务”，并指出地产行业环境越发严峻。据其回复，“2019 年远洋集团销售额再创历史新高，达 1300.3 亿元，基本完成全年销售任务。2019 年房地产市场环境比往年更加严峻，行业增速放缓显著，在此严峻的市场环境下，集团全年销售额继续保持稳健增长”。

2020 年新目标制定或趋谨慎

克而瑞、中国指数研究院、亿翰智库、观点指数研究院等多家地产研究机构发布的房企 2019 年销售专题报告显示，2019 年房企销售增速普遍放缓。以克而瑞数据为例，2019 年 TOP 100 房企累计权益销售金额同比增长 6.5%，尽管实现正增长，但增幅远不及 2017 年的 40.5% 和 2018 年的 35.1%。

业内有观点称，虽然企业的规模能够为企业带来多方利好，如资源的集聚、资金的获取，更易形成良性发展闭环。但是对于规模的追逐需坚守一定底线，不可唯规模论。基于行业调控持续以及资金端仍处严监管，预计房企在制定 2020 年业绩目标时或更趋谨慎。

“基于当前市场环境，房企新年度仍将面临来自持续的楼市调控，以及融资环境严苛导致的资金链趋紧等多方面的压力，这会影响整个行业的周期表现以及企业的业绩规模表现，同样也会影响到企业制定新年度销售目标的程度。”张宏伟说道。

亿翰智库方面也表示，倘若仅为规模而动，忽视了企业自身的现金流管理、债务结构管理、产品品质管控等，当企业产品品质出现严重问题时，那么企业多年的品牌沉淀或将付之一炬，企业将面临被市场淘汰的风险，届时再想重塑企业品牌或难上加难。

事实上，早在 2019 年的业绩目标制定中，房企的谨慎态度已经显现。机构数据显示，相较于 2018 年 30%-50% 的业绩目标增长率而言，规模房企 2019 年销售目标的增长幅度普遍在 20% 左右。

就 2020 新年度销售目标，远洋集团方面表示，在当前的行业及市场环境下，房企的发展模式也在悄然发生变化，比起高速规模增长，远洋集团更注重高质量、可持续的稳健发展。

蓝光发展方面则表示，2020 年，公司将坚持“中而强，稳健前行，利润与规模并重，实现高质量增长”的战略方针，高度聚焦住宅地产开发，高度聚焦现代服务业，资本运作与实业经营相结合，打造生态、文商旅、材料设备、生命科技等成长性新兴产业，按协同化、市场化、资本化、科技化路径运作。

对于 2020 年的房地产形势，张宏伟认为“还是值得去关注和期待的”。从市场预期角度来看，未来在政策面及市场上应该会有一些定向宽松的机会，但是也不会特别快到来。

郭毅则补充指出，2019 年内，一些区域及部分城市出现了“限购定向放松”，对区域市场形成了相对利好的拉动。但由于出现定向放松的区域及城市有限，

2020 年将更加考验房企对于未来行业趋势的前瞻性预测能力以及投资判断力。“毕竟，不是所有企业都能分享到部分区域及城市发展的利好。”

□ 去年商品房销售额再创历史纪录！2020 年楼市风向要变？

国家统计局昨日公布的最新数据显示，2019 年，房地产多指标增速回落，其中，房地产开发投资增速连续 3 个月回落；商品房销售额虽接近 16 万亿，创历史新高，但增速回落；商品房销售面积更是在仅维持了 2 个月正增长后再次转负。

值得注意的是，2019 年，全国商品房待售面积比 11 月末有所增加，这是库存自 2017 年 3 月以来首次出现环比增长。

业内人士认为，这意味着，自 2016 年 3 月以来的持续去库存走到了终点，市场供应关系逆转。从新房销售面积看，2018 年很可能是历史大顶，预计 2020 年，新房销售面积或继续下跌 3%左右，开发投资和新房销售额增速可能继续回落，库存有所增长。

商品房销售额创新高，增速明显回落

国家统计局的最新数据显示，2019 年，商品房销售额 159725 亿元，同比增长 6.5%，增速比 1~11 月份回落 0.8 个百分点，比上年回落 5.7 个百分点。这也是该指标增速自 2019 年 7 月保持上涨趋势以来再次回落。

从商品房销售面积来看，2019 年为 171558 万平方米，同比下降 0.1%，1~11 月份为增长 0.2%，上年为增长 1.3%。在保持了连续 2 个月正增长后，商品房销售面积累计增速再次转负。



不过，从商品房销售额绝对值来看，2019年已经接近16万亿，而2018年为14.9万亿，刷新历史记录，但也未突破16万亿。

结合已公布业绩的房企销售情况看，证券时报记者统计，2019年销售十强房企(11家)总销售额约为47587.73亿元，占全国商品房销售额的29.8%。(注：因碧桂园只公布了权益销售额，所以其数据按克而瑞研究机构公布的全口径销售额计算。另外，因华润与龙湖销售额相同，并列第十，所以统计数据为11家房企)

尽管全年整体销售额再创新高，但增速明显放缓，2019年商品房销售增速为6.5%，而2018年为12.2%。

从销售十强房企看，2019年，除万科、绿地销售增速低于6.5%外，其他房企增速均高于6.5%，但与自身2018年的增速比均有下滑。其中，下滑比较明显的有绿地(由2018年的26.4%下滑至2019年的0.1%)、新城(由2018年的74.82%下滑至2019年的22.48%)、世茂(由2018年的74.8%下滑至2019年的48%)、华润(由2018年的38.5%下滑至2019年的15%)。不过，世茂虽然下滑较多，但增速仍是十强房企中最高的。

多指标增速回落，库存两年多来首次止降反弹

除了商品房销售面积和销售额增速回落外，房地产开发投资等增速也继续回落。

数据显示，2019年1~12月份，全国房地产开发投资132194亿元，比上年增长9.9%，增速比1~11月份回落0.3个百分点，比上年加快0.4个百分点。该指标增速已经连续3个月回落，整体看，自5月以来保持了下降趋势，并回落至个位数。



2019年，房屋新开工面积227154万平方米，同比增长8.5%，增速比1~11月份回落0.1个百分点，比上年回落8.7个百分点。

2019年，房地产开发企业土地购置面积25822万平方米，同比下降11.4%，降幅比1~11月份收窄2.8个百分点，上年为增长14.2%；土地成交价款14709亿元，同比下降8.7%，降幅比1~11月份收窄4.3个百分点，上年为增长18.0%。

值得注意的是，2019年末，商品房待售面积49821万平方米，比11月末增加600万平方米，比上年末减少2593万平方米。

对此，上海易居房地产研究院副院长杨红旭认为，这是全国商品房待售面积自2017年3月以来首次出现环比增长，这意味着自2016年3月以来的持续的去库存终于走到了终点，市场供应关系逆转。他预计，2018年很可能是销售面积的历史大顶，2020年新房销售面积会继续下跌，跌幅在3%左右。

贝壳研究院首席市场分析师许小乐也认为，供需关系变化，市场下行趋势显著。“2019年开发投资出现了8个月的连续下滑，销售面积9个月为负，且商品住宅待售面积出现了45个月以来的首次增长。土地购置面积出现了10%以上的下滑，幅度同比回落超过25个百分点，一方面来自于融资环境的收紧，更大的原因则是销售下行、库存增长的趋势下，企业缺乏拿地信心。基于此，我们认为，2020年开发投资和新房销售增速可能继续回落，库存有所增长。”他说。

另外，从房企到位资金指标来看，2019年的增速有所反弹。

数据显示，2019年，房地产开发企业到位资金178609亿元，比上年增长7.6%，增速比1~11月份加快0.6个百分点，比上年加快1.2个百分点。其中，国内贷款25229亿元，增长5.1%；利用外资176亿元，增长62.7%；自筹资金58158亿元，增长4.2%；定金及预收款61359亿元，增长10.7%；个人按揭贷款27281亿元，增长15.1%。

许小乐认为，2019年，企业的融资环境持续收紧，国内贷款和自筹的增速比较弱。为了加快资金回流，开发企业加快预售、以价换量，并加快到海外融资，去年利用外资增长速度超过60%。在居民端，在差别化信贷政策下，个人按揭贷款的增速超过了15%，超过销售额的增长速度，2018年个人按揭贷款为下降0.8%。

“值得关注的是，在一、二线城市市场下行的情况下，居民贷款还在上升，可能主要是在西部三四线城市，潜在的信贷风险值得警惕。”许小乐说。

易居研究院研究员沈昕认为，近日，央行金融市场司司长邹澜在新闻发布会上表示，要严控房地产在信贷资源中的占比。考虑到2020年年初整体销售增速难以有较大起色，房地产企业的资金压力将加剧。

□ 去年全国房地产开发投资 逾13万亿元同比增9.9%

近日，国家统计局发布了去年全国房地产开发投资和销售情况相关数据，可以说从数据来看，透露出了今年房地产走向的些许信号。

2019年全国房地产开发投资132194亿元，比上年增长9.9%，增速比去年前11个月回落0.3个百分点，比2018年加快0.4个百分点。其中，住宅投资97071

亿元，增长 13.9%，增速比去年前 11 个月回落 0.5 个百分点，比 2018 年加快 0.5 个百分点。

易居研究院智库中心研究总监严跃进昨日在接受《证券日报》记者采访时表示，2019 年全年全国房地产开发投资额同比增幅为 9.9%，相比去年前 11 个月略有收窄，进一步体现了房企投资端的微调导向。

“不过客观上说，在所有宏观经济指标中，房地产开发投资同比增幅还是比较高的，接近两位数，依然体现了其宏观经济和固定资产领域的压舱石作用。”严跃进表示。

诸葛找房市场研究员姜国君昨日在接受《证券日报》记者采访时表示，与 2018 年相比，2019 年房地产开发投资增速加快了 0.4 个百分点，说明房企的积极性较高，尽管各方面压力存在，但仍然对市场抱有一定预期，故而开发投资实现提速。实际上，2019 年房地产加快洗牌的同时，行业集中度也得以提高，成就了一批房企，使千亿元级房企数量多过 2018 年，这就更易于实现大手笔投资，开发投资情况因此优于 2018 年。

此外，58 安居客房产研究院分院院长张波昨日对《证券日报》记者表示，去年 12 月份房地产开发景气指数为 101.13，比 11 月份回落 0.02 点，显示出降温在持续。稳中有进是购房者对当前楼市走向的主要看法。预计“分化”将成为 2020 年市场的重要表现，一是销售市场分化，2020 年二手房市场整体波动性将继续减小；二是土地市场分化，棚改在 2019 年提前完成直接表现为三四线以下城市 2020 年需求侧将出现一定比例下滑，而房企回归一二线城市的步伐正在逐步加快；三是房企增长分化，2020 年行业整体集中度提升的速度将会逐步放缓，龙头房企的销售规模增长继续趋缓，而中小房企的分化仍将持续，受融资困难、调控持续、部分城市转向买方市场等因素影响，淘汰率将不断提升。

□ 第一太平戴维斯发布《2019 年重庆房地产市场回顾与 2020 年展望》

1 月 15 日，第一太平戴维斯发布《2019 年重庆房地产市场回顾与 2020 年展望》报告，对重庆 2019 年商业和住宅地产进行多方面回顾和展望。

甲级写字楼市场，总存量达 234 万平方米

2019 年重庆甲级写字楼市场供应仍处于调整阶段，全年供应不及预期，主要源于两点原因：一是部分建设中项目调整规划转向公寓、酒店等业态，二是已竣工或达到交付条件项目为寻大宗交易契机继续推迟入市。

全年迎来冉家坝中国华融现代广场 T2、江北嘴国金中心 T6 以及大石化企业天地 6 号楼共计三个项目入市，年度新增供应约 13.5 万平方米，全市甲级写字

楼总存量达 234 万平方米。录得全年净吸纳量约 15.5 万平方米，拉动全市甲级写字楼空置率至 31.1%，为 9 年新低。

租金方面，由于需求放缓，部分项目为提升出租率推出促销房源，叠加第三方办公空间租金优惠共同拉动租金同比下探 4.7%至 86.3 元/平方米/月，跌幅同比扩大。

展望未来，2020 年预计将迎来重庆来福士、复星国际中心以及两江数字大厦在内的多个甲级写字楼项目入市，预计市场供应不少于 25 万平方米，将迎来阶段性的供应高峰。伴随重庆经济基本面不断改善，经济高质量发展将筑基写字楼市场办公需求。作为 6 个国家数字经济创新发展试验区之一，重庆智能化发展不断取得新成效，全年数字经济增加值大增 15%，科技型企业突破 1.6 万家，技术密集型产业比例不断提高，创新驱动将成为未来引领经济发展新动力。同时，在成渝双城经济圈建设的国家战略背景下，重庆“西进”、高新区扩容升级将赋予重庆高新产业发展新增长极，赋能写字楼市场需求新动力，推进城市版图不断扩大，办公市场格局不断演变。

零售物业市场，2020 预计新增供应 100 万平方米

2019 年重庆新进四个零售项目，共计新增供应约 51.5 万平方米，推动零售物业市场总存量突破 640 万平方米。来福士购物中心的入市使渝中区再度受到市场关注，品牌方面不仅带来多家西南首店丰富消费者购物选择，位于长江和嘉陵江两江交汇处的地理位置亦赋予该项目拥有较强旅游目的消费属性。传统老牌商圈杨家坪于年内也迎来欧洲城时尚购物中心亮相，有助于满足周边区域庞大的消费需求；大石化区域迎来仁悦天地入市；随着城市边界不断外扩，位于城市以北的渝北区域迎来蘭亭新都汇，位于城市以南大渡口区域迎来万达广场入市，均填补了区域零售商业项目空白。

需求端方面，新增项目供应较高叠加年内多个项目积极进行品牌调整，促成全年净吸纳量超 46.2 万平方米，拉动年末全市空置率同比下降 1.5 个百分点；核心商圈方面，零售商业项目或进行项目定位重塑，或进行品牌与业态调整，促使商圈净吸纳量上涨，空置率同比下降 0.9 个百分点。2019 年购物中心首层平均租金与 2018 年比整体保持平稳，报人民币 378.1 元每平方米每月。

零售商积极布局全渠道、多业态发展；采用线上+线下相结合的方式，线下开设体验店以增加品牌昭示性为线上销售导入客流。

展望 2020 年，市场将迎来超过 100 万平方米的新增供应，其中核心商圈观音桥将迎来优质项目星光 68 广场 B 馆，重庆首个 TOD 商业项目龙湖金沙天街也将在沙坪坝开业，渝北商圈来年将有多个项目陆续入市，或影响零售板块格局发生变化。快速放量势必不断加剧零售物业市场的竞争与供需矛盾，空置率或出现小幅波动。预计来年儿童亲子品类将会出现更多细分领域，国潮热度不减，品牌之间跨界合作或将继续升温。

住宅市场，“限售令”解除将增加供应量

2019年重庆主城区一手住宅供应量同比下降18.5%至2,457.8万平方米,同期一手住宅成交量受供应量下降影响也同比下滑19.6%至2,281.6万平方米。但相对稳定的市场需求支撑一手住宅成交价同比上涨8.6%至12,549元每平方米。

土地市场方面,住宅土地成交量同比下降10.1%至1,401.1万平方米;由于优质地块稀缺引发激烈竞价,住宅土地成交楼面均价同比上涨19.7%达到6,186元每平方米。随着金融政策的收紧,房地产开发商资金压力加剧,房地产企业联合拿地情况增多,同一宗地参与联合拿地的房企数量也有增加。由之前比较常见的两家房企联合拿地渐渐演变出三家或四家企业共同拿地;如2019年11月7日成交的沙坪坝西永组团住宅地块,由中交地产、金科、大唐房地产三家房企联合竞得;2019年11月29日,同样是位于沙坪坝西永组团的住宅地块,最终由大唐房地产、永进合能、金地琅泽、金诚佳兴共同竞得。

展望2020年,重庆为期两年“限售令”的解除有利于增加住宅市场供应量,进一步缓解供需紧张局面,一定程度上对持续上涨的一手住宅价格形成冲击,预计来年一手住宅均价上涨速度将进一步放缓。

□共努力 克时艰，抗击新型肺炎，重庆万科在行动！

2020年给了我们一个始料未及的开场，
新型冠状病毒感染导致的肺炎疫情牵动着每个人的心，
今年的重庆人大多选择在家里度过假期。
但是当您晚上出去扔垃圾时会发现，
垃圾桶附近始终干净整洁；
当您鼓起勇气出门采购物资时，
发现电梯里面的消毒水味道又上新了一轮；
当您足不出户遇到困难时只需要一个电话，
万科物业的工作人员会立即上门为您服务。

疫情当前，重庆万科立即采取积极行动，坚守岗位，以科学有力的防控措施，共克时艰的企业责任担当，积极响应国家疫情政策、守护每一位业主与客户的平安健康，抗击新型肺炎，重庆万科在行动！

六大防疫服务

重庆万科物业坚实守护

从疫情爆发之初，到目前肺炎疫情防控关键期，重庆万科物业按照重庆市委、市政府疫情防控工作统一安排部署，以六大防疫服务，共克时艰抗击新型肺炎。

出入管控，守护业主安全

为确保小区所有居民健康，安全，防止因流动人员、车辆的频繁到访而引起交叉感染，重庆万科物业在管的所有小区启动实施封闭管理，劝返外来人员及车辆，快递及外卖一律不得进入社区。

全面消杀，守护每份安心

坚持每日对社区公区可接触面进行清洁消毒，对未发生确诊病例的项目采取三级预警方式，社区每日进行 2 次消毒；对已发生确诊病例的小区采取二级预警方式，社区每日进行三次消毒，让每位居住在万科物业社区的业主在非常时期也能安心、放心。

安全防护，保障物业人的健康

社区每日对上岗员工进行体温测量及防疫物资的发放，一旦发现异常，将对疑似病例员工进行隔离安置，并密切关注员工健康状况，目前重庆万科物业并未发现疑似感染员工，广大万科业主可放心。

防疫垃圾无害化处理，杜绝二次污染

重庆万科社区设置废弃口罩专用垃圾桶，用 75% 的酒精对垃圾桶废弃口罩进行无害化处理，每日使用的防疫物料统一回收处理，避免二次污染。

关心到户，上门排查与入园监察并举

重庆万科物业积极配合社区街道全面开展肺炎疫情的社区排查工作，逐户进行入户走访排查，对有湖北往来史或与往来湖北人员有接触史的住户进行信息统计，重点监测。同时每日对进出小区的业主进行登记、核实、体温测量一系列动作，一旦发现异常，及时主动向社区街道汇报，根据社区街道指令配合执行下一步工作，积极消除社区感染隐患。

全面宣传，让防疫科学进行

为提高业主科学防范意识，重庆万科物业在社区加大了疫情防控知识宣传力度：线上通过业主微信群、管家朋友圈，线下通过横幅、宣传栏等多平台多渠道发布最新疫情资讯、疫情防范要点。将每日消杀动作通过管家朋友圈推送给业主，避免业主恐慌，做到科学防疫。

社区之外

售楼部、签约中心携手共防

鉴于当下情况，在守护每位万科业主之外，同时为广大购房客户健康考虑，响应减少人员聚集和不出行的号召。在疫情防控期间，重庆万科项目售楼部和签约中心已于 2020 年 1 月 24 日起暂时关闭，案场关闭后全方位的防疫工作仍持续开展进行。

重点工作包括但不限于：

1. 对售楼部进行整体清洁及全面杀毒，消毒频次(每日 3 次)，每日形成防疫日报；
2. 准备口罩，现场值班与工作人员佩戴口罩上岗，张贴便民服务信息；
3. 进出人员全部体温检测及信息登记，示范区及停车场进出车辆也登记信息；
4. 对物业/销售/策划/后台/客户多端口进行体温检测，对物业值班人员每日三次体温测试，合格上岗；
5. 统计各端口人员返乡/出行身体情况。

6. 积极筹备防疫物资，包含：体温枪、口罩、医用一次性手套、湿纸巾、酒精、84 消毒液等，合理分配使用，同时为复工后的人员防护与客户关怀做好积极准备。

共克时艰

坚定信心打赢防疫攻坚战

“张嬢嬢，您出门买菜要戴口罩哟。”

“李老师，您车停好了回到家第一时间记得先洗手哈。”

“王女士，您外卖到门卫亭这边了，我马上给您送上来。”

重庆万科每个社区，物业人员的温馨话语依旧响起在每个日常。每个祥和整洁的万科社区，每个安全干净的销售案场，看得见的安心背后，是所有坚守岗位的万科人的全力付出。让社区的生活细节有序运转，让防疫工作积极有效进行！

2月2日火神山医院正式交付，10名武汉万科物业人到达医院，时刻准备为这场战役提供物业后勤保障工作支援。而在重庆，也有上千个这样的热血万科人，在每个万科物业社区坚守岗位，持续奋战。用坚守点亮万家灯火，用大爱守护万家安康，众志成城，共克时艰，防疫行动，重庆万科一直与您同在！

这场“战疫”的胜利，要靠我们每一个人，

主动在家隔离，尽量避免出门，勤消毒，勤洗手，

此时的责任与担当，

将迎来不久之后的春暖花开。

微光相聚便能照亮黑暗，

行动本身便是一种力量。

防疫情，守万家，

我们希望用行动守护希望，播撒爱意。

每一个社区和家庭的平安与健康，

便是我们最大的期待。

重庆万科全力支持抗疫的同时，也努力为客户带来便利，想要了解各项目最新销售信息，您可以进入重庆万科“置业神器”小程序和万科在线家，实现“项目信息查看”、“VR全景看房”、“线上咨询”等功能，还可以通过“推荐”功能，注册成为万科经纪人，推荐亲友购万科好房，享最高20万元/套（税后）奖励。

□重庆住房租赁行业多项措施打响疫情防控阻击战

随着节后返渝人员的不断增加，我市住房租赁行业采取更严格的疫情防控措施。今日市房地产业协会透露，为配合做好我市新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作，根据市住房城乡建委《关于疫情期间房地产市场管理有关事项的通知》

的要求，制定公布《疫情期间全市住房租赁行业自律管理预案》，即日起我市住房租赁行业全面启动日报制度。

“住房租赁人员流动性较大，外来人员较多，是疫情防控的重点区域。目前我市主城区住房租赁企业仅租赁专委会会员单位就有36家，共约57000多套(间)租赁住房房源。”市房协相关负责人表示，本次启动《2020年新型冠状病毒感染的肺炎疫情住房租赁企业日报表》将对住房租赁领域的疫情防控工作做得更全面更深入，更好保障市民生命健康安全。

据了解，《2020年新冠疫情住房租赁企业日报表》将由我市租房租赁企业每日填报，主要内容涉及出租房屋消毒(套)、返渝人员情况(包括市内人员和市外人员)、通知返渝人员自行报备情况(包括市内人员和市外人员)，所有数据将在每天上午10点前报至市房协。

在当前疫情情况下，我市在房地产行业已经采取了多种防控措施。在1月26日，市房地产业协会、市评估经纪协会联合发出倡议，要求我市房地产业务必高度重视，提高全员防范意识，建立疫情防控工作应急预案，履行行业社会责任，积极配合当地政府、街道、社区，共同做好疫情防控工作。经营租赁、长租公寓的企业，应做好出租房屋的消毒、防疫工作，及时掌握承租人员的健康状况，保持室内外整洁卫生。

我市多家住房租赁企业也积极采取做好房间卫生、公共场地消毒、人员体温测量、人员排查等措施，抓好疫情防控工作，共同打赢新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控阻击战。

富力集团捐赠 2000 万元助力抗击新冠肺炎疫情

疫情就是命令，防控就是责任。面对突如其来的新型冠状病毒感染肺炎疫情，全国上下按照党中央、国务院重大决策部署，众志成城，全力以赴，共同抗击疫情。

为深入贯彻落实重要指示精神，坚决打赢疫情防控阻击战，全力支持配合做好疫情防控工作，富力集团宣布捐赠2000万元，助力抗击新冠肺炎疫情。

其中，向中国青少年发展基金会捐款1000万元，设立“中国青少年发展基金会富力爱心基金”。该公益基金将用于资助湖北省以及全国疫情较为严重省份的定点医院采购疫情防控工作所需物资，资助全国青年志愿者开展疫情防控工作志愿服务，资助感染新型冠状病毒医护人员家庭、有患病亲人且经济困难家庭青少年，奖励在防疫工作中突出贡献的医务工作者等。

在捐赠资助的基础上，富力还将携手中国青基会讲好中国抗击疫情故事，讲述防疫抗疫一线的医务人员、青年志愿者等感人事迹，展现中国人民团结一心、同舟共济的精神风貌，凝聚众志成城抗疫情的强大力量。同时加强对青少年健康理念和传染病防控知识的宣传教育，教育引导他们提高文明素质和自我保护能力。

向广州市慈善会捐赠 1000 万元，通过市慈善会分别资助广东省钟南山医学基金会、疫情相关定点医院，用于支持抗击新型冠状病毒肺炎行动，以及由市慈善会统筹物资购买及一线医护人员慰问金发放。

此次疫情发生以来，富力集团第一时间启动防疫工作，宣布免除 2020 年 1 月 24 日-2 月 2 日期间旗下 7 家购物中心商户的租金，同时旗下各物业专门成立疫情信息报送小组，从公司层级、项目层级严格执行疫情信息覆盖工作，落实封闭管理、健康监控、清洁消杀等多方面工作，并联合移动医疗独角兽企业——春雨医生发起线上免费义诊，全力支持新冠肺炎防控工作。

疫情防控是一场没有硝烟的战争，如今正值全国上下抗击新冠肺炎的关键时期，富力集团向奋战在抗疫一线的广大医务工作者致敬，向坚守岗位履行职责的各行各业工作人员致敬！我们将上下一心，众志成城，践行企业社会责任担当，同全国人民一起共克时艰，打赢这场疫情阻击战！

□忠县住房城乡建委“三个强化”抓实房地产市场疫情防控工作

一是强化人员管控。暂停全县 12 个房地产开发企业及 63 个房产中介机构门店售楼活动，严禁房地产开发企业和房产中介机构在疫情解除前举办楼盘现场宣传、打折促销等群众聚集活动。**二是强化消杀灭工作。**切实加强建筑房地产企业办公区域、销售场所等公共区域的消杀灭工作，重点为样板房、电梯间、垃圾桶、卫生间等公共区域。**三是强化监督检查。**引导企业通过微信、qq、互联网等开展房地产营销宣传，协助建筑房地产企业采购体温枪 10 支、口罩 20000 余只、消毒液 400 瓶，落实 24 小时值班制度，对不服从安排、不认真履职以及拒不执行复工时限规定的企业依法严肃处理。

□涪陵区住建委多管齐下守牢防控“疫”线

自新冠肺炎疫情防控工作开展以来，涪陵区住建委坚决落实中央、市、区各项工作部署，多措并举、多管齐下抓紧抓实抓细各项防控工作任务，全委党员干部奋战“疫”线，全力以赴坚决打赢疫情防控阻击战。

制定措施、落实责任，做到责任清、家底明。区住建委深入调研，切实落实“止流动、防扩散、不聚集、控蔓延”的工作要求，于 1 月 31 日下发了《关于对全区物业小区实施“封闭管理”的紧急通知》，制定了严控小区出入口、加强公共区域消杀、规范废弃口罩处置及垃圾清理、加强小区疫情防控宣传四个方面首轮 10 条“封闭管理”措施。同时，落实 11 组 55 人，积极对接街道社区、园区等单位，分别对全区 4821 栋、22 万户、53.5 万人实施责任管理。目前，全区

涉及居家隔离约 861 栋、1180 户、2230 人，已按照 A、B、C 三类分类管理，真正做到责任清、家底明。

专项布防、全面封控，确保防控不留死角。区住建委围绕“小散”老旧居民楼防控问题，积极协调建筑企业捐赠大批建筑工地挡板，对能够围合的居民楼全部进行临时围合。仅用 5 天时间，临时围合 94 栋，约 0.93 万户、2.3 万人，占“小散”老旧居民楼居住人口 7.1 万人的 32.40%；无法有效“硬”围合的，街道社区均采取了“软”围合。区住建委联合物业协会专门筹措资金、协调财政，补贴全区未安装门禁系统的“小散”老旧居民楼安装门禁系统，每门补贴 1000 元，大力缓解了街道社区“封闭管理”人员不足的紧急问题。