

开发建设资讯

REAL ESTATE INFORMATION

重庆市住房和城乡建设委员会



2020年3月 第6期 总第302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

□ 房地产市场:坚守房地产调控底线“纾困不刺激”

《经济参考报》3月23日刊发题为《坚守房地产调控底线“纾困不刺激”》的报道。文章称,受新冠肺炎疫情影响,房地产市场受到明显冲击,投资、销售、融资等多个指标出现较大幅度下滑。为缓解疫情对房地产市场的冲击,近期地方政府陆续出台临时性支持政策,部分政策因被质疑调控“松绑”最终以“一日游”落幕。

一时间,地方会否再启房地产刺激经济?房企资金恶化会否引发财务风险?……成为各方关注的焦点。

多位业内专家指出,“房住不炒”的定位不能因疫情而改变,应以“稳地价、稳房价、稳预期”为宗旨,加速构建完善房地产调控的长效机制,保持房地产市场平稳运行。专家建议,一方面,要有序推进复工复产,鼓励并支持房企主动应对,化解交房逾期、资金紧张等潜在风险。另一方面,应围绕老旧小区改造等方面形成投资着力点,对冲固定资产投资下滑,精准发挥房地产行业经济“稳压器”的作用。

房地产市场潜在风险值得警惕

突如其来的疫情,对中国经济产生了冲击,房地产行业也受到了较大的影响,投资、销售、拿地等均出现较大幅度下滑。国家统计局3月16日公布的数据显示,1至2月份,全国房地产开发投资10115亿元,同比下降16.3%。其中,住宅投资下降16.0%。房地产开发企业土地购置面积1092万平方米,同比下降29.3%;土地成交价款440亿元,下降36.2%。

与此同时,1至2月份,商品房销售面积8475万平方米,同比下降39.9%。其中,住宅销售面积下降39.2%,办公楼销售面积下降48.4%,商业营业用房销售面积下降46.0%。商品房销售额8203亿元,下降35.9%。

克而瑞研究中心近日发布的报告也显示,受疫情期间多地售楼处被迫暂停销售活动影响,27个重点城市整体成交240万平方米,环比降幅高达83%,同比下滑77%。企业方面,2月全国百强房企全口径销售金额3256亿元,同比减少37.7%,超八成房企单月业绩同比下滑。

楼市成交的大幅度下滑,给房地产市场带来了潜在风险。首当其冲的就是销售回款的不及时将导致行业财务风险剧增。数据显示,2019年,销售回款在房地产开发企业实际到位资金中的占比达到49.62%的历史高位,总计88640亿元。与此同时,由于严厉的融资限制,2019年国内贷款占比仅为14.13%,为历史最低点。

3月6日,上海清算所披露文件显示,新华联控股成为首个受疫情影响而出现债务违约的房企。亿翰智库研报则显示,2019年房企信用债发行总额5909.1

亿元，而 2020 年将到期的信用债总额为 7468.6 亿元。

业内人士指出，不仅是融资能力相对较弱的中小型房企，部分龙头企业也难免面临现金流压力及债务违约风险。事实上，为了缓解资金紧张局面，房地产企业正纷纷加大融资力度。Wind 数据显示，今年前两个月，国内房企债券融资 2484 亿元，同比上升 36%。一些房企还通过发行短期融资券来缓解现金流紧张局面，截至 3 月 6 日，房企今年发行包含一般短期融资券、超短期融资债券在内的短期融资券产品共计 37 只，金额为 254.50 亿元，大致相当于去年全年的三分之一。

其次，房地产开发投资大幅下滑可能造成后续供需失衡。受销售低迷影响，2 月份全国土地市场供应和成交量双双环比下降。克而瑞研究中心的数据显示，2020 年 2 月，全国土地出让金共计 2400 亿，环比 1 月的 3700 亿下降 35%。除一线城市成交量有所上涨外，二三线城市的成交量均较上月减少约 50%。

再次，房地产市场还面临疫情中断返乡置业，三四线城市市场风险加剧的挑战。此外，疫情还造成部分已出让土地延期交付，部分房地产项目不能按期开工、竣工。开发建设停滞导致的项目面临延期交付等风险也值得高度警惕。

房地产市场当前面临的短期风险是客观存在的，要正视并防范化解这些潜在风险。实际上，近一段时间以来，全国已有多地出台了涉及房地产调控的相关政策，主要以降低房地产企业经营压力为主，包括减轻企业缴纳税费压力、适度降低预售条件加快周转等措施。房企自身也正在积极转型，纷纷转变营销模式，开通商品房线上售楼平台，运用互联网平台的力量，发挥在线售楼平台优势。

精准发挥房地产业稳经济作用

作为经济重要组成部分，房地产行业的稳定对整个经济运行大局影响重大。当前，要在坚持“房住不炒”的总体基调和“稳地价、稳房价、稳预期”的目标下，客观分析新时期房地产行业在我国国民经济中的地位，在不将房地产作为经济刺激手段的前提下，精准发挥其稳经济的作用。

国家统计局统计数据显示，2 月份，房地产开发景气指数为 97.39。值得注意的是，景气指数 100 点是最合适的景气水平，95 至 105 点之间为适度景气水平。

上海市人民政府参事盛松成指出，如果我国 2020 年一季度房地产投资增速下降 15%，房地产投资下行造成的 GDP 增速下降将达 0.06 个百分点。此外，房地产业与国家统计局分类的 42 个行业均有不同程度的关联关系，房地产投资下行对上下游产业也将形成扰动。

这可以从一组数据中看出端倪，国家统计局 2019 年数据显示，全国房地产开发投资在固定资产投资几大领域中，保持了较高增速。2019 年，我国国内生产总值为 990865 亿元，全国固定资产投资（不含农户）551478 亿元，比上年增长 5.4%。其中，全国房地产开发投资 132194 亿元，比上年增长 9.9%，占固定资产投资总额的 23.97%。其中，住宅投资 97071 亿元，增长 13.9%。

盛松成指出，2017 年至 2019 年资本形成总额分别拉动我国经济增长 2.3 个、2.2 个和 1.9 个百分点，均值为 2.13%。2017 年至 2019 年房地产投资占固定资

产投资比重分别为 17.38%、18.92%和 23.97%，均值为 20.09%。以此计算，过去三年房地产投资平均每年拉动我国经济增长约 0.43 个百分点。

从关联行业来看，房地产业产业链条长、关联行业多。如果考虑房地产投资消费对其他产业的带动作用，房地产业平稳发展对于稳投资、稳经济的“稳压器”作用就会更明显。房地产开发投资带动建筑业以及水泥、钢铁、有色金属、挖掘机等上下游制造业；房地产消费，既直接带动与住房有关的家电、家具、家纺、装潢等制造业，也明显带动金融、媒体服务、互联网、物业管理等第三产业。

从城镇化大趋势来看，房地产业依然有发展空间。城镇化的进程深入，伴随人口的流动，带动住房需求的产生，将带来房地产业未来的发展空间。从消费者需求演变来看，在改善需求、服务需求等带动下，未来房地产市场仍有潜在空间。

专家表示，一方面要着力化解潜在的风险，保持房地产业健康平稳发展，避免大起大落。另一方面，应落实“因城施策”“因时施策”，围绕老旧小区改造等形成行业投资着力点，对冲固定资产投资下滑风险。住房和城乡建设部数据显示，全国共有老旧小区近 16 万个，估计综合改造投资额可达 4 万亿元。与此同时，老旧小区改造项目投资周期较短，能通过补齐服务设施“短板”有效带动居民消费。

“纾困不刺激”加速构建“三稳”长效调控机制

经济稳定发展与房地产市场平稳健康运行二者是统一的、一致的。中央各次重大会议都重申了“房住不炒”的调控主基调，“保持定力，稳字当头”的调控指向也十分鲜明。

十九大报告明确指出，坚持“房子是用来住的、不是用来炒的”定位，加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度，让全体人民住有所居。十九届四中全会明确指出，要加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度。去年年底的中央经济工作会议则指出，要坚持“房子是用来住的、不是用来炒的”定位，全面落实因城施策，稳地价、稳房价、稳预期的长效管理调控机制，促进房地产市场平稳健康发展。

国家统计局 3 月 16 日指出，“房住不炒”的定位没有改变，不把房地产作为短期刺激政策，这几年房地产市场总体平稳，稳地价、稳预期、稳房价的局面已经初步形成。

3 月 3 日，人民银行会同财政部、银保监会召开的金融支持疫情防控和经济社会发展座谈会暨电视电话会明确提出，坚持“房子是用来住的、不是用来炒的”定位和“不将房地产作为短期刺激经济的手段”要求，保持房地产金融政策的连续性、一致性、稳定性。近期召开的 2020 年全国银行业保险业监督管理工作会议提出，坚决落实“房住不炒”要求，严格执行授信集中度等监管规则，严防信贷资金违规流入房地产领域。银保监会近日就针对部分银行在房地产行业的违法违规事实进行了处罚。

毋庸置疑，“房住不炒”的定位，不会因为此次疫情而改变。发挥房地产对于稳定经济的作用，绝不是将房地产作为短期刺激手段。应当明确，当前给予房

地产行业合理的必要的支持，本质上是从稳定中国经济的角度出发，基于“稳地价、稳房价、稳预期”的房地产调控目标的考虑，在特殊时期对房地产行业进行的纾困性质的举措。纾困主要是要防止行业企业因经营困难、资金链断裂而出现大面积破产，导致房地产投资超预期下滑、市场供需失衡，形成系统性风险，进而对中国经济稳定形成冲击。

短期而言，业内人士指出，在化解财务风险方面，应当支持房地产业合理融资需求，允许部分受疫情影响较大的房地产企业延期还贷，加快贷款展期办理，为企业调整还款计划，不盲目抽贷、断贷、压贷，以缓解近期销售萎缩对房企资金链的冲击。在稳定地产投资方面，在保障建材供应、畅通物流运输的同时，要强化供给端的调控，合理适当地增加房地产市场的供给，并要保障地价的相对稳定。

从长远来看，关键还是要落实房地产长效调控机制。要坚持“稳”字当头，全面落实因城施策、稳地价稳房价稳预期的长效管理调控机制，建立和完善政策协同、调控联动、监测预警、市场监管等房地产调控体制机制，防范化解房地产市场风险，保持房地产市场平稳运行。（本文来源新华社）

□ 发购房补贴放宽预售条件 多地助房企稳楼市

连日来，为应对疫情对楼市的冲击，据不完全统计，已有武汉、长春、深圳、杭州、南京、郑州、济南、苏州等多地出台措施保障房地产业稳定发展。

发购房补贴、放宽预售条件

“真金白银”助房企稳楼市

据经济日报报道，在新冠肺炎疫情冲击下，2月份不少城市出现了新房和二手房“零成交”现象，房企破产数量同比上升。

中新经纬客户端梳理发现，已有武汉、长春、深圳、杭州、南京、郑州、济南、苏州等多地出台措施应对疫情助房企稳楼市。

其中，为减轻房企负担，上海、西安、无锡、南昌、南京等城市出台土地新政，分期缴纳土地出让价款、允许变更出让价款缴纳期限、顺延土地评估和规划条件有效期、调整履约监管方式、容缺办理相关规划许可手续。

除土地新政外，深圳、郑州、武汉、长春还分别从解冻预售资金、帮助企业贷款、放松预售监管、降低预售标准来帮助房企渡难关。

深圳提出，部分房企可申请解冻不超过20%预售资金；截止3月23日，郑州市房管部门累计帮扶企业463家，帮助房企贷款5.6亿。武汉通过放松预售监管来缓解房企资金压力，长春降低预售标准，使得相关房企的预售条件放松。

另外，桂林、钦州、东兴、玉林等城市直接“真金白银”给购房者送福利，促进楼市稳定、健康发展。桂林指出，2月24日至6月30日期间在桂林买房契税全额补贴；钦州、东兴均规定，2020年3月1日至31日期间在市本级购买新

建商品房(含住宅、商业、办公)的,按已缴契税为基数,契税补贴比例为100%;玉林规定,契税补贴额度为3月份进行商品房买卖合同备案的契税补贴比例为50%。马鞍山提出,首套普通住房交易购房补贴政策延期至2021年2月28日,最高可获得补贴房款1.5%。

中国城市房地产研究院院长谢逸枫认为,未来会有更多城市出台稳定楼市的政策。措施不仅从购房补贴、放宽预售条件、延缓缴纳土地出让金,而且部分城市或实行房贷首付下调;放松限购限贷、融资信贷条件,从而达到稳定楼市的目的。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,从地方政府角度来讲,房地产作为城市重要产业,如果各地库存压力变大,各地调控或会放松,但各地也会谨慎考虑,防范炒房行为。

40天内五地新政接连被撤回

专家:地方试探政策红线

2月21日,驻马店发布《关于进一步规范促进房地产业平稳健康发展的意见》,提出将公积金贷款购买首套房首付比例降低至20%。一周后的2月28日,驻马店市人民政府主要负责同志被约谈,此后该政策文件被撤回。

3月3日,广州印发《坚决打赢新冠肺炎疫情防控阻击战努力实现全年经济社会发展目标任务若干措施的通知》,其中提到,为优化商服类项目建设和销售管理,商服类项目未完成规划报建手续的不再限定最小分割单元;商服类项目不再限定销售对象,已确权登记的不再限定转让对象。3月4日早间,该通知被从官网撤回。当日晚22时18分重新被挂在政府官网上,上述内容均被删除。

3月12日,宝鸡印发《宝鸡市住建行业坚决打赢新冠肺炎疫情防控阻击战稳企业稳民生稳发展若干措施》,各银行要积极争取降低首套住房贷款首付比例政策,公积金贷款最高额度由40万提高至50万。由此成为首个鼓励商业银行降低首付比例的城市。该文件发布未满12个小时就被撤下。

3月15日,济南新旧动能转换先行区管委会举行新闻发布会,对外发布《关于促进济南绿色建筑国际产业园发展十条政策》。两天后的3月17日,济南新旧动能转换先行区发布更正声明称,文件涉及“预售监管资金即征即返”;“在先行区直管区范围内购买二星级及以上绿色建筑商品住宅的,不受济南市限购政策约束”的表述不准确,现予以更正。

3月24日下午,海宁市政府新闻办微博“海宁发布”发布消息称,在3月25日至4月24日云上房博会期间,“非海宁户籍人口在海宁限购一套住房”政策暂不执行。这意味着非海宁户籍人员在海宁可以买多套房。当日傍晚,上述内容均已被删除,当地政府部门也否认出台上述松绑政策。

3月22日,国务院新闻办公室举行应对国际疫情影响维护金融市场稳定发布会。中国银行保险监督管理委员会副主席周亮表示,要坚决落实“房住不炒”的要求,促进房地产市场的平稳健康发展。

中原地产首席分析师张大伟对中新经纬客户端表示,在符合“房住不炒”的

原则下，针对刚需和改善应该出台一定的政策，这不违背楼市调控原则，也不会对市场带来太大影响，但包括海宁等松绑政策，的确有鼓励炒房的嫌疑。整体看，疫情下，少数放松房地产调控政策的城市都被叫停。而后续房地产政策的取向很可能有所改变。

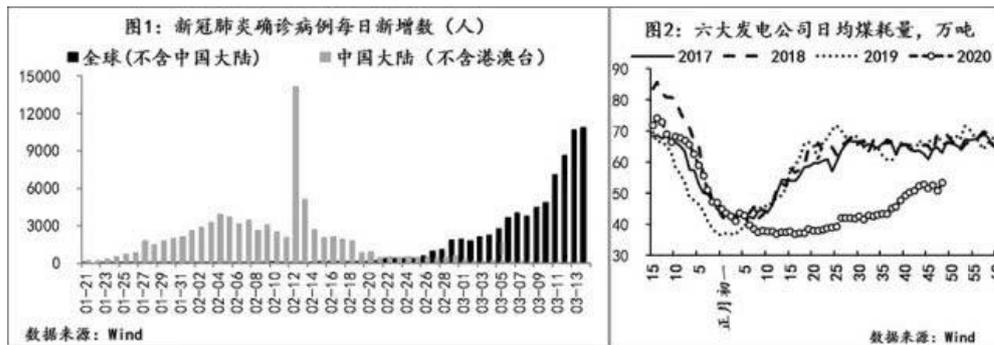
张大伟补充道，虽然多个城市的政策“一日游”，但在地方财政压力下，预计后续依然还会有更多城市会试探政策底线。特别是三四线城市，财政压力大，松绑房地产调控，稳定活跃房地产市场的预期更强烈。（本文来源[中国网](#)）

□ 央行或在 CPI 涨幅回落到 3% 前降低存款基准利率

整体而言，目前经济运行距离正常状态仍然有相当大的差距，复工复产的进展速度仍十分有限。

进入 2 月份下旬以来，全球疫情发生了明显变化——中国以外国家和地区转入疫情爆发期，受此冲击国际金融市场持续剧烈波动，但对于中国而言，2 月份则是拐点月份，一方面疫情已经得到有效遏制，新增确诊病例数开始趋势性快速下降；另一方面政策开始侧重复工复产。

但整体而言，目前经济运行距离正常状态仍然有相当大的差距，复工复产的进展速度仍十分有限。截至 2 月末，六大发电公司的日均煤耗量仅回升至 43.36 万吨，为历史平均水平的 65%（上周末也仅仅会升到 67% 的水平）。按照中金公司的测算，截至 2 月末，全国复工率为 64.3%，2 月份制造业 PMI 回落至历史最低水平 35.7%，其中生产指数更是跌至 23.5% 的历史低位；而非制造业 PMI 也降至 29.6% 的最低水平，其中服务业 PMI 降至 30.1%。



按照目前经济运行情况，短期内疫情对经济增速的冲击无疑是巨大的，预计一季度 GDP 环比增速将降至零以下，同比增速降至 4% 以下。而日前公布 2 月份金融数据也反映出当前经济活动的疲态，2 月社会融资仅仅新增 8554 亿元，贷款新增 9057 亿元，均低于市场预期。而且按照 12 个月滚动净增规模的口径来看，贷款的扩张速度已经连续两个月回落，由去年 12 月份的 16.88 万亿回落至今年 2 月份的 16.77 万亿（1 月份为 16.81 万亿），社会融资的扩张速度也由 1 月份的 25.96 万亿降至 25.85 万亿。



同时，与经济增长相对疲弱相比，目前居民消费物价涨幅还处于高位，2月份CPI同比涨幅近较春节期间回落0.2%，回落幅度大幅低于2017年和2018年同期水平（本轮物价上涨就是从2019年春节后开始的），而且食品物价涨幅还在提升，2月份已升至21.9%，为2008年2月份以来的最高水平。如果从CPI环比角度去看，目前的通胀水平正在接近10%的水平。而后期物价能否如期回落，实际上是制约央行货币政策的一个重要因素。



不过，鉴于全球疫情的情况还在变化之中，而自2月中旬美股从峰值回落以来，一直就是处于剧烈波动，连带债券市场也大起大落，加之沙特和俄罗斯的石油战还在博弈之中，因此，近期国际金融市场将持续处于动荡之中，相应中国金融市场预期和交易情绪是相对稳定的，此点让人民银行更能聚焦于“支持企业复工复产和经济发展”。但从经济增速的降幅来看，假设GDP同比增速由去年四季度的6.1%，降至今年一季度的4%以内，降幅将超过2%，如此大的降幅，对于央行引导降低实体融资成本的要求相应也更高。

上周五（3月13日），人民银行已经宣布今年的第二次降准措施，约释放5500亿长期资金，直接降低银行付息成本约85亿，进而在一定程度上引导银行在增加对外融资的同时，降低融资成本，但目前商业银行整体法定存款准备金率已降至11%左右，后期继续下降空间十分有限，所以央行在保证流动性充裕之外，降低融资成本可能更多要依靠利率工具。3月15日，央行货币政策司司长孙国峰在国务院联防联控机制就发挥再贷款再贴现政策作用支持疫情防控和复工复产工作情况举行的发布会上透露，“今年2月不含个人住房贷款的一般贷款利率为5.49%，比LPR改革前2019年7月下降了0.61个百分点”，显示出LPR改革体现出的“寓改革于调控之中”的政策初衷。但与去年四季度一般贷款利率水平相比，截至目前一般贷款利率的降幅也就不足1.3%的水平，远远小于经济增速的降幅。

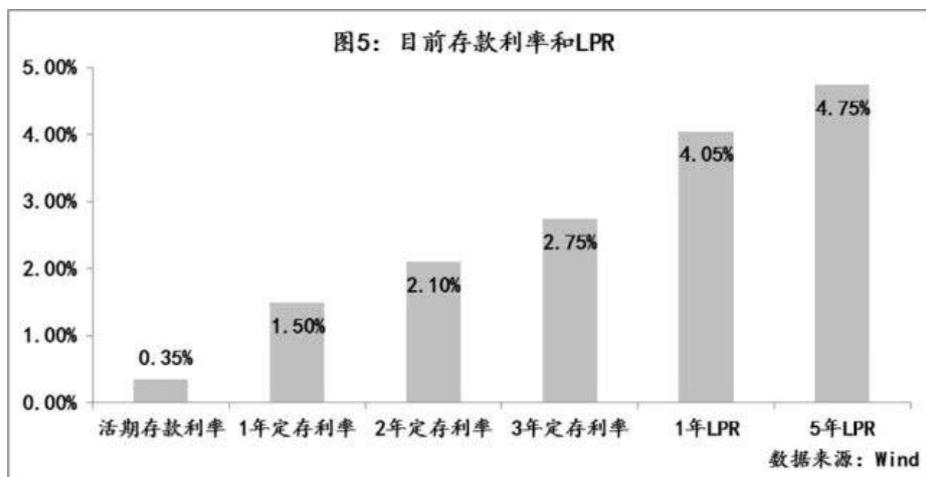
综上，加快引导商业银行继续降低对实体经济的融资成本。就成为央行在“支持疫情防控和促进复工复产”并重的政策周期内首要任务。

伴随央行的公开市场操作和降准，目前货币市场隔夜的和7天的资金利率稳定在2%-2.2%，显示银行体系流动性是充裕的；针对疫情的防控，央行也已经通过专项再贷款来支持金融机构向疫情防控重点保障企业提供优惠利率信贷支持，但中国货币政策正处于“正常状态”，包括再贷款、再贴现在内的资产负债表工具尚不具备持续扩大使用的政策环境。

同时与欧美日等均已陷入低利率环境，利率工具的施策空间十分有限不同，人民银行能够运用的利率工具施策空间相对充裕，而且今年央行已经通过下调MLF利率，引导LPR利率下行，预计后期央行仍然会继续引导LPR下行。

但是，目前银行存量浮动利率贷款定价基准转换工作尚未完成，加之商业银行内部的转移定价机制也待完善，而针对疫情的直接内部冲击和由此带来外部冲击，要想在短期内继续快速降低实体经济融资成本，就需要降低银行负债端成本。

为此，央行除了继续降低MLF利率之外，不排除在CPI涨幅回落到3%之前，提前调整存款基准利率。如果兼顾稳定通胀预期、促进经济增长和释放清晰地政策信号出发，很可能先下调活期存款利率，例如由目前的0.35%下调10Bps至0.25%，同时比照LPR改革，对于定期存款利率进行有序的市场化改革。



而在时机选择上,很可能就是本月LPR报价日(3月20日),之前3月份美联储的议息会议已结束,市场预期是否兑现也尘埃落地,届时央行得到更清晰的外部货币政策环境变化的判断,是否做出调整存款利率和如何确定调整幅度会更从容。(澎湃新闻)

□ 前2月房地产开发投资和商品房销售额同比双下降

《经济参考报》3月17日刊发题为《前两月多项房地产指标明显下降》的报道。文章称,16日,国家统计局2020年1至2月全国房地产开发投资和销售情况显示,开发投资、房屋新开工面积、销售情况、到位资金等多项典型数据指标受春节和疫情双重影响,下降明显。与此同时,商品房待售面积在2019年12月首次增加后再次有所上涨。

数据显示,2020年1至2月,全国房地产开发投资10115亿元,同比下降16.3%,较2019年末的上涨9.9%下降26.2个百分点。前两个月,房地产开发企业房屋施工面积694241万平方米,同比增长2.9%,较2019年末的8.7%收窄5.8个百分点。其中,住宅施工面积487654万平方米,增长4.6%,较上年末的10.1%收窄5.5个百分点。房屋新开工面积10370万平方米,下降44.9%。其中,住宅新开工面积7559万平方米,下降44.4%。房屋竣工面积9636万平方米,下降22.9%。其中,住宅竣工面积6761万平方米,下降24.3%。

房地产销售方面,1至2月,商品房销售面积8475万平方米,同比下降39.9%。其中,住宅销售面积下降39.2%。商品房销售额8203亿元,下降35.9%。其中,住宅销售额下降34.7%。

中原地产首席分析师张大伟表示，2月大部分城市房地产处于疫情下的停摆状态，所以1至2月房地产数据下调是正常现象，市场更关注3至4月疫情逐渐平稳后的表现。

诸葛找房数据研究中心分析师王小媵表示，随着疫情逐步得到控制，市场活跃度有望逐步提升。疫情只是延后购房需求的释放，但并未抑制需求，预计疫情结束后全国商品房销售指标将逐渐恢复。

价格方面，国家统计局数据显示，2月70个大中城市中，一手住宅价格上涨的城市有21个，持平的城市有26个，下跌的城市有23个。相比1月，房价上涨的城市数量减少26个，房价持平的城市数量增加18个，房价下跌的城市数量增加8个。

□ 3月楼市异动调查：土地市场乍寒已暖，一线城市率先复苏

“一个本来只想考及格的学生，竟然考出了100分。”

这句话用来形容蛇口太子湾再合适不过。作为深圳疫情稳定后第一个开售的千万豪宅项目，开发商原本抱着试试看的态度，没想到购房人热情高涨，开盘即售罄。

不仅是深圳，不仅是豪宅，这样好卖的房子还有很多。3月份，随着售楼处逐渐开放，一线城市的不少项目迎来了开门红。

另一边厢，未受疫情影响，开发商从2月就重回土地市场，在线拍地，上海、广州接连拍出地王，央企、国资房企表现积极。

2月份以来宽松的流动性和地方调控政策，支撑着开发商对后市的乐观；3月16日，美国将联邦基金利率区间降至0-0.25%，全球超级宽松开启，更加剧了国内对于房地产资产的信心。

开发商们普遍预计，在房住不炒基调下，今年政策将整体宽松，不排除地方有更多的支持方案出台；融资也对开发商大幅放开，境内公司债井喷。

不过从企业层面来看，这些利好将更多地集中到大型房企身上，行业“大鱼吃小鱼”难以避免。

受疫情影响，多位业内人士预计今年楼市销售金额将呈负增长；多家房企已经调低了年度销售计划，不再追求规模增速，而是将现金流平衡放在首位。

一线楼市再现局部“抢购”

2018年深圳“5000万蹲”的抢豪宅故事犹在眼前，在新冠疫情期间，类似的情节也在上演。

3月7日，蛇口太子湾·湾玺开盘，单价8-11万，总价2000万起、最高超过5000万，70套公寓当日清盘，12分钟卖了3.6亿。

原本佛系的开发商彻底兴奋了。3月13日，湾玺趁热打铁推出14套房源，4200万/套起步，仅8秒就售罄，卖出6亿。

豪宅如此，刚需盘也有代表。3月16日晚，沙井万科星城开盘，288套公寓仅用7分半钟售罄，收金近3亿。

如果说深圳是因为去年底的热度持续，那么北京楼市的复苏就更为明显。

据第三方机构中原地产调查，北京3月以来至少有40多个项目出现多套房成交；3月第二周成交23.04亿元，环比上涨30%。

3月第二周的上海新建商品住宅成交68149平方米，环比上涨26.10%；全市总计成交578套新房。这是自1月下旬以来，新房单周成交量最高的一周。

同时，受疫情阻挠线上选房依然火爆。新一线城市杭州热度超过了广州，万科天空之城196套房源三个半小时售罄。3月杭州预计有64个楼盘入市。

宅家已久的人们迫切地走出来看房、买房，这股“抢购潮”也早已在土地市场中蔓延。

中指研究院数据显示，虽然前两月销售成绩不佳，但是一线城市的土地市场却呈现出异然的境况。前两月北京和上海的土地出让金额分别达到673亿元和619亿元，排在前两位，土地出让金额TOP10城市仍集中在一二线城市。

TOP10企业1-2月拿地总额1413亿元，占TOP50企业的49.4%，国企、央企依旧是拿地主力。绿城在2月拿地最多，总共拿下10宗地，总金额达271亿。

华润置地排在第二，2月在北京买下3宗土地，耗资171亿元，其合作对象为中交、住总、首开和北科建。

这样的情景一直延续到了3月。中原统计显示，3月截至9日，合计成交过5亿地块20宗，杭州最为火热，售出4宗地块共79万平方米。

值得注意的是，此轮复苏无论是销售还是土地市场，都更集中于一线城市，北京、上海这两个压抑已久的城市表现最为明显。

而疫情期间突至的这波热潮，业界普遍认为与疫情下流动性宽松有关。2月，央行下调了1年期MLF利率10个基点，3月再定向降准共释放长期资金5500亿元。

随着16日美国的超级量化宽松计划出炉，方正证券首席经济学家颜色表示，今年或还有两次降准机会。

中原地产分析师张大伟认为，降准缓解了房企资金压力，有利于楼市降幅放缓，也让那些资金充沛的开发商更有余力去买地。

同时，降准之下房贷利率下行，也刺激了需求。58安居客房产研究院首席分析师张波认为，2月份央行调整了LPR报价，购房者房贷利率会减少，拉动市场提升。

房企生存和安全更重要

在调研过程中，一些开发商对突然涌上门的购房者显然没有预期，连称没有想到。

“原本以为过了3月人们才会来看房，我们近期重点都还在线上推广。”一家在2月份线上卖房非常活跃的开发商人士坦言，公司现场售楼处准备不足。

不过，放在整个城市甚至全国的背景下来看，3月以来这波热情买房的人仍然是少数，楼市整体难言回暖，有些人期待和去年一样的“小阳春”，还远没有到来。

张波预计，从商品新房角度，4月份的成交量同比去年可能会接近或持平。

这一判断显得乐观。对于当下及今年的市场，目前业界分歧仍然较大。

据不完全统计，疫情期间，全国20余个省市相继出台针对房地产的“救市”帮扶举措，主要是帮开发商缓解资金压力。

但其中的一些举措被叫停。比如驻马店因降低首付比例政策被约谈等，同时海南省在疫情期间加码调控，推出全省域现房销售。

深圳市房地产中介协会认为，高层在疫情期间，多次约谈对楼市“松绑”过度的城市，显示“房住不炒”以及不会将房地产作为短期刺激经济的手段，这一基调没有改变。

对于行业而言，在疫情结束后，市场不会出现“报复性上涨”行情，“慢牛”才是未来市场的“新常态”。

张大伟则称，房住不炒意味着限购、限贷、首付放开这类重磅政策难以出现，从而制约着楼市上行的空间。随着疫情的演变，甚至不排除有些城市会出现下跌。

在疫情影响一季度销售、占比全年超10%的情况下，多数业内大佬认为今年市场总量很难再增长，预计会在去年近16万亿的基础上下降，也就是说，会出现十年来的首次负增长。

房企们对今年的业绩目标也没有那么乐观。时代中国、越秀地产等纷纷调低了年度目标。越秀计划同比增11.2%，时代计划仅增5%。

对他们而言，速度已不重要，重要的是生存和安全。越秀地产董事长林昭远表示，疫情发生以来，公司的首要原则就是确保现金流平衡，销售铺排和投资计划都要匹配现金流。

3月17日晚，万科发布2019年财报，管理层也强调了现金流管理的重要性。

□ 房企 1.46 万亿债务到期 年内已有近百家房企破产

60秒吸金12亿，7分钟抢光288套房！楼市又火了，更有100万喝茶费“无脑买入”！报复性买房开始？

万万没想到，疫情还未完全结束，报复性买房却提前开始了！

近期，全国各地再度出现了抢房潮，其中苏州买家们仅仅用了60秒就砸出12亿，抢下同天三个新盘；深圳288套新房7分钟就被抢空；天津新楼项目再现排队买房……

楼市“魔幻”时刻再度重演。有网友爆料，因房源火爆，有开放商内部员工提前锁定新盘项目后再转手卖出；甚至还会加上霸王条款，交了最高100万的“喝茶费”，也不让购房者看房。即便如此，却依然无法阻挡购房者“无脑买入”的热情。

这也让不让人感到困惑，前一秒钟还在喊“活下去”的房企，下一秒却再度迎来火爆的交易和买家们的疯狂。楼市难道又要重启一波上涨行情了么？

苏州新盘60秒卖了12亿 线上千套房源遭疯抢

前两天，苏州人的朋友圈都被新盘开售排队抢房的照片刷屏了。

3月20日晚，苏州三大楼盘项目伴山澜湾、龙湖、湖西星辰相继开盘、加推，一口气入市猛推787套房源。两天后，苏州太湖度假区附近楼盘项目龙湖天境大成加推309套房源。短短一个周末，苏州就向市场推出了超千套房源项目。

那么，到底抢房的热情有多疯狂呢？

据悉，当天苏州湖西星辰项目虽然是线上开盘，但是却不影响购房者的抢房热情，开盘一小时去化率即达到90%，1分钟内的销售额就达到了12亿。而龙湖天境天境夏怒也是一分钟后全部售罄。

在这些新推出楼盘的开放商售楼处，基本都聚集了一群戴着口罩的购房者，场面异常火爆。根据官方发布，伴山澜湾项目认筹启动两小时就有116组客户认筹。

值得注意的是，在这波抢房潮中，一些原本为加速促销的购房优惠也悄悄的取消了。有购房者在微信群收到信息显示，随着楼市的回暖，苏州一批开发商直接宣布，优惠全部取消。而在此前，部分楼盘项目还给出了特价房、或者91折的购房优惠。

更有某龙头地产商上海区域公司宣布，由于苏州落户政策放宽，现在所有项目取消案场优惠，一律按备案价销售。

而在这波购房潮之前，苏州当地的土地拍卖交易也已经出现了提前回暖的迹象。

3月13日，苏州高新园区青剑湖17号地块正式开拍，这也是疫情后苏州市的首场土拍，最终，该地块由白马涧生命健康小镇买下，成交楼面价24022元/m²，溢价率11.73%。该地块以总价14.67亿出让，并逼近青剑湖板块最高成交价。

随后，苏州2号公告科技城、尹山湖地块双双登顶现房前一手，12秒加价超6亿。

苏州抛出重磅抢人政策 楼市复苏指数跑赢全国

不少人认为，这次苏州楼市的突然回暖，和当地政府抛出的重磅人才新政有关。

3月20日晚间，苏州市人民政府官网正式发布了《市政府关于调整人才落户相关政策的通知》，调整人才落户政策。

按照通知内容，全日制本科可以直接落户苏州，大专缴纳6个月社保可以落户，该新政适用于苏州市行政区域范围内，将于5月1日起正式执行。政策力度之大，堪称“王炸”级人才新政。

就在前一天，苏州刚出台高端人才奖励计划细则，高端人才和急需人才直接参照个人薪酬按比例给予重奖，最高每年可获40万元。

除了人才新政助力楼市回暖之外，此前苏州当地政府还出台一系列促进楼市回稳的相关政策。据江苏省苏州市自然资源和规划局发布《关于做好土地出让相关工作有效应对疫情的通知》显示，为有效应对疫情对土地出让带来的影响，维护苏州市土地市场健康平稳运行苏州对土地出让相关规则进行调整。

除了疫情期间，挂牌出让的地块，土地出让金、交地时间可以顺延，苏州还放松土拍政策，住宅(商住)地块不统一要求设置竣工预售许可调整价，超过市场指导价的，不统一要求项目工程结构封顶后申请预售许可；进入一次报价的，不统一要求工程竣工验收后申请预售许可。

从人才政策红利到土地政策松绑，一系列措施也刺激了苏州当地楼市的复苏。日前，贝壳研究院发布了《房地产市场复苏力指数城市排行榜》，其中苏州复苏力指数位居全国第一。

新盘7分钟288套房抢空 深圳市场小阳春明显

而作为全国楼市的风向标，深圳楼市的回暖速度同样惊人。

就在万科集团发布年度业绩之际，万科首度开启了线上直播卖房，短短7分钟288套房被抢光。

数据显示，3月16日晚上8点，万科星城线上开盘，通过E选房平台进行线上选房，当晚线上开盘直播围观人数高达近50万人次(各平台峰值合计)。当天，线上开盘推出的是4栋288套房，7分钟全部卖完，销售额2.99亿。按照备案总量计算，实际去化约24%。

线上选房结束后不久，万科星城便加推了5栋房源。据万科星城有关人士表示，不少购房者正连夜往售楼处赶，昨晚(16日晚)已经卖了30多套，17日早也已经卖了10几套。

而就在3月7日，深圳年后的首个豪宅项目，招商太子湾·湾玺现场开售。该项目推出70套240m²-398m²的精装商务公寓，总价2000万元起步。该项目也获热捧，现场一度被要求限制人流。

一边是公寓房遭热抢，一边是豪宅盘被秒光，不难看到，深圳两类群体的购买力同样让人叹为观止。

除了新盘行情火爆之外，深圳二手房成交也在快速回升。深圳贝壳研究院统计数据显示，3月9日至3月15日一周，二手房共网签1921套，环比增长17.6%，其中住宅1819套，环比增长18.3%，网签量已经恢复到去年1月初水平。实际成交量环比增长130%左右，回升到去年底50%的水平。

又见熟悉的“喝茶费” 交100万却未能看房

让人看到魔幻的是，楼市热潮阶段，熟悉的“喝茶费”套路又出现了。

日前，有网友在社交平台上爆料，深圳某区域三个新盘项目，对外号称售罄，实际现在转为内部消化，要缴纳所谓的喝茶费(即更名费)才能买房。而这笔喝茶费，最高竟然高达100万。

同时，爆料网友还给出了一份喝茶费内部报价单：其中一个楼盘116平4房户型总价1120万，喝茶费100万；89平3房户型总价816万，喝茶费85万。而另一个楼盘97-100平2房，喝茶费75万。

据该区域房产中介透露，100万喝茶费确有其事，但因新房限价，即便加上喝茶费，也比周边二手房的价格更低，因此对购房者更有吸引力。

但令人意外的是，有些购房者即便交了100万的喝茶费，仍然无法顺利看房。根据中介解释，这笔喝茶费是先去银行做资金监管，最终打给开发商内部员工。言外之意，如果公开看房，就泄露了内部拿资源售卖然后叠加喝茶费这种套路，而购房者则只能通过户型图来进行盲买。

实际上，开放商不给看房、让购房者盲买的做法最近越来越多。

据基金君了解，近期深圳两个新楼盘重新启动现场销售后非常火爆，排队咨询购房者众多，但对于看房要求，售楼工作人员则以“房源不多、售楼处即将拆除”的理由进行拒绝，直接要求购房者通过看购房图或者VR展示户型情况，让客户确定认购意愿，提前签下合同。

在分析人士看来，购房光看户型图就“无脑买入”，不排除其中有饥饿营销的嫌疑，开放商抓出抢房者的焦虑心理，最大化项目销售收益。但类似喝茶费这种缺乏法律约束的条款，最终可能还是会伤害购房人的利益。

疫情压抑楼市需求 后续或仍有小波行情

除了深圳、苏州之外，包括南京、北京、上海等各地楼市都出现了明显的“小阳春”行情。

根据南京网上房地产公示数据，2020年3月1日至3月20日，南京新建商品房总认购套数为3277套，总成交套数为3377套，日均成交套数达到了169套，按照这一成交趋势。同时，3月上半月南京累计成交的二手房套数，则达到了3951套，仅两周成交量就达到去年全月成交量的78%

3月第二周的上海新建商品住宅成交68149平方米，环比上涨26.10%；全市总计成交578套新房。这是自1月下旬以来，新房单周成交量最高的一周。

中原地产首席分析师张大伟表示，3月以来大部分城市的楼市成交量有所回升，目前已经恢复到大约疫情前四五成水平。从趋势上看，市场呈现从南到北逐渐复苏的态势，成交量有望在下一季度回升至接近去年同期的六成左右。

分析人士指出，3月份各地楼市行情回暖主要有几个原因：一方面，刚需置业的购房者并不因疫情而停止购房。市场交易短期压制的两个月左右的买房需求，叠加3月阶段购置学位房的需求，不少刚需购房者会加快买房节奏，因而也出现了新盘被疯抢的情况。另一方面，金融放水，考虑资产保值的，也让不少人将房产作为资金避险的重要区域。此外，房企复工、新盘项目加速推进，也是助推楼市行情回暖的重要原因。

易居研究院研究员沈昕表示，2020年一线城市有望继续引领楼市复苏。受史上最严的限购限贷政策影响，一线城市2017年和2018年的调整幅度最大，2019年企稳反弹，2020年有望延续这一趋势，在疫情影响消除后有望引领全国楼市回暖。

抢房潮≠房价疯涨 “房住不炒”仍是主基调

明明是疫情冲击各行各业，不少地方政府也在担忧房地产企业销售，而出台了不少救市政策，为何到了真正的交易市场，反而出现了楼市疯狂的一面。

那么，楼市疯涨的行情又要回来了么？

据市场人士分析，部分楼盘的热销仅仅只是城市楼市逐步恢复和回暖，并不能完全证明楼市依然会走出疯涨的趋势，即便在深圳这样的市场，近期回暖的市场也远达不到此前1月份行情的火爆程度。

而从房地产政策看，“房住不炒”一直是当前的基本基调。此前河南驻马店、广州等地在出台楼市“松绑”政策后快速被撤下，无疑也看出楼市调控政策的严格和不放松。

3月22日，银保监会副主席周亮在国务院新闻办公室举行的新闻发布会上表示，要坚决落实“房住不炒”的要求，促进房地产市场的平稳健康发展，积极配合地方政府稳妥处置好地方隐性债务问题。

3月16日，国家统计局指出，“房住不炒”的定位没有改变，不把房地产作为短期刺激政策，这几年房地产市场总体平稳，稳地价、稳预期、稳房价的局面已经初步形成。

3月3日，人民银行会同财政部、银保监会召开的金融支持疫情防控和经济社会发展座谈会暨电视电话会明确提出，坚持“房子是用来住的、不是用来炒的”定位和“不将房地产作为短期刺激经济的手段”要求，保持房地产金融政策的连续性、一致性、稳定性。

此外，房企的融资压力和债务风险依然不容忽视。亿翰智库研报则显示，2019年房企信用债发行总额5909.1亿元，而2020年将到期的信用债总额为7468.6亿元。

据公开信息显示，今年仅仅前两个月就有107家中小房企破产倒闭，去年同期只有不到20家。这也意味着，各种压力叠加之下，未来几个月真的会有更多的开发商难以生存下去。

中泰证券首席经济学家李迅雷曾在接受媒体采访时表示，各地要对房地产市场可能出现的波动做好预案。在“房住不炒”的前提下，稳定预期，防止房价暴跌，而非很多人担心的“房价反弹上涨”。

人民大学副校长刘元春近期在公开场合也着重强调，“要高度重视房地产市场的不确定性，防止房价快速回落。”

□ 日光盘再现 楼市回暖需时日

进入3月以来,随着疫情进一步得到控制,房地产市场逐渐迎来修复性回暖。机构监测数据显示,上周全国40个大中城市一手房合计成交230.53万平方米,环比增长45.46%,同比下降39.98%。其中,一、二、三线城市一手房成交面积环比分别增长23.63%、35.04%、88.21%。

专家表示,市场仅是有所复苏,平均成交水平仍不足去年同期的一半,实现正常化仍需一定时日。

市场情绪略有恢复

有的楼盘销售迎来“开门红”。16日深圳再现“日光盘”,万科星城288套公寓开盘后仅7分半钟即售罄,销售金额达2.99亿元。此前,深圳蛇口太子湾·湾玺开盘后仅用12分钟清盘,70套公寓实现销售额3.6亿元。

中原地产数据显示,上周深圳新房住宅共成交833套,环比增长7.5%;面积共计88087平方米,环比增长9.0%。上海地区上周新建商品住宅成交68149平方米,环比增长26.10%。

中原地产首席分析师张大伟表示,3月以来大部分城市的楼市成交量有所回升,目前已经恢复到大约疫情前四五成水平。从趋势上看,市场呈现从南到北逐渐复苏的态势,成交量有望在下一季度回升至接近去年同期的六成左右。

中国指数研究院(简称“中指院”)研发中心研究副总监曹晶晶指出,随着疫情得到控制,多地售楼处逐渐开放,市场情绪整体略有恢复。从3月前两周的房地产市场表现看,看盘量和购房积极性明显改善。短期看,尤其是一季度,房地产市场销售量、价格仍承压,市场仍处于深化调整通道。

“当前仍处在疫情攻关期,售楼处虽有开放,但普遍限流,购房者置业仍受到一定限制,短期需求难以形成可持续的集中释放。预计二季度随着疫情继续好转以及经济逐步复苏,市场将逐渐恢复。”曹晶晶说。

张大伟强调,个案的热销不代表市场真实和全面情况。整体看,市场热销盘仍属于极少数,此类项目基本都属于价格优惠或价格较平稳的老项目后期。

二季度是关键

“谈回暖为时尚早。未来不确定性增加,目前还不具备大规模回暖的基础,出现反复的可能性较大。”中国社科院财经战略研究院住房大数据项目组组长邹琳华说。

邹琳华认为,目前出现一些疑似回暖的现象,一是因为预期会实施大规模经济刺激计划;二是因为开发商的营销手段,市场能否真正回暖还要看二季度情况。

张大伟表示,疫情尚未完全过去,需求端政策也没有明显调整,市场很难全面回暖。

近期一些地方出现的降首付、放松限购等政策“一日游”的情况。15日,济南新旧动能转换先行区发文明确,在先行区直管区范围内购买二星级及以上绿色建筑商品住宅的不受济南市限购政策约束。不过,该政策17日被叫停。

从全年情况看，曹晶晶预计，随着市场逐渐恢复，被压制的需求将积极入市，将对价格形成一定支撑。但在“稳地价、稳房价、稳预期”的目标下，房价不会出现较大波动，整体保持平稳运行。成交方面，全年全国销售面积降幅会在5%-8%之间，销售面积或维持在16亿平方米，仍处于高位。

□ 行稳致远，优家相伴 华宇集团再获百强房企殊荣

2020年新年伊始，突如其来的新冠肺炎疫情给社会经济带来巨大影响。房地产百强企业在全力抗击疫情的同时，积极恢复投资生产，为行业及经济平稳发展做出贡献。

3月17日，由中国房地产TOP10研究组举办的“2020中国房地产百强企业研究成果发布会暨第十七届中国房地产百强企业家峰会”隆重召开。

大会发布了“2020中国房地产百强企业”榜单，重庆华宇集团凭借其在房地产市场中的综合实力和优秀表现，荣登“2020中国房地产百强企业”榜单。

深耕全国22城，布局拓展蓝图

重庆华宇集团一直肩负“责任筑造理想家”的企业使命，以匠心打造精品。截止2020年2月，华宇集团累计开发楼盘198个，在售项目60个，遍布重庆、成都、杭州、西安、武汉、合肥、长沙、沈阳、苏州、无锡、天津等22个城市及北美市场，开发规模逾2100万方，商业运营面积逾200万方，服务业主超60万人，提供金融投资及服务逾50亿元，回馈社会慈善捐款，近2.4亿元。

未来，华宇集团将继续贯彻“稳中求进、变革创新”的战略思想，持续拓展国际国内两个市场，必将成为最具竞争力的全球多元化综合性运营集团。

四大集团升级产业链，锻造华宇全新格局

作为中国房地产开发企业百强、品牌价值TOP20的华宇集团，是渝派房企的卓越代表，也是中国房地产界公认的“稳健实力派”。华宇集团始终以客户的需求为第一要素，不断完善产品体系，着力升级服务功能、优化业务模式，打造创新服务运营模式。

随着客户需求逐渐转变，因需而变的业务链模式升级也势在必行，2019年华宇集团从六大板块向四个二级集团转变，目前升级成为以房地产为主，集地产集团、华宇优家智慧服务生活集团、建设集团、金控集团为一体的大型多元化运营集团

如今华宇旗下四大集团通过各自领域的业务升级，围绕华宇稳健发展的企业特点，形成了华宇独特的全周期产业链：地产集团以“优+”为核心理念，对产品研发及服务不断升档、建设集团凭借全国领先的BIM智慧建造专项科研技术，带动华宇建造向智能化和匠心升级——为消费者解决最优的置业方案；华宇优家智慧服务生活集团则在原有的华宇第一太平戴维斯集团基础上，围绕物业全产业

链服务升级升维，形成服务面更广、服务内容更全面的智慧服务集团，为业主提供全国一流的服务体系；而金控集团则通过在信贷、保理、基金、科技等多个板块，为整个产业链及消费者提供完整的金融解决服务。华宇前行的脚步不断刷新着昔日辉煌，稳步书写新的荣耀篇章。

迎合时代人居，华宇领跑行业需求

以地产为核心发展的华宇集团，立业 37 年，深知中国人对温暖家庭的渴求，华宇总结过去经验，以客户需求和客户体验为最终目标对优家体系全新升级。

依托产品经理的华宇基因，凭借系统思维、缜密逻辑、专业能力将产品细分至最小颗粒度，形成可落地执行的标准；2019 年华宇优+体系全面升级迎来 2.0 时代，从大题到细作、从空间到时间、从精致到呵护的全面尊重，为客户创造与需求匹配的产品。

华宇御临府荣获美国 IDA 建筑设计金奖

目前华宇“优+体系 2.0”景观体系已经全国重点项目逐个落地，其中重庆的御临府、御景悦来、华宇城成为 2019 年备受行业关注的现象级三大网红示范区。而依托华宇“优+体系 2.0”景观体系落地的优质项目，华宇锦绣系、御璟系、时代系三大主力产品线项目揽获 2019 年度全国金盘奖 6 项大奖、重庆华宇御临府更荣获美国 IDA 建筑设计金奖。产品力的提升，增强华宇集团核心竞争力，也彰显华宇产品的打造实力。

适应时代发展，以客户需求为己任，是华宇集团不变的宗旨。为了更好地营造有温度的客户体验，华宇集团全面打造“小宇家”服务品牌，依托四大集团产业服务链，实现从客户买房、到生活需求、再到金融解决一站式服务；打造一个以客户为中心，以全生活需求为场景的 360° 相伴线上的服务平台。

结语

37 年砥砺精耕，重庆华宇集团始终将“责任华宇，幸福一生”的企业理念融入到每一处细节。自 2019 年末防疫战打响起，华宇集团迅速响应号召，更在第一时间向武汉驰援 1000 万元人民币，用实际行动展现社会责任与担当。

实干兴企，为在疫情之后重新出发，华宇集团在土地市场积极拓展，彰显了对企业自身发展的信心、对疫情恢复的信心和对地方治理的信心。疫情期间，华宇集团斩获沙坪坝区中心板块商住地，为整体低迷状态下的地产行业发出正面信息，鼓舞士气，也为 2020 年发展开创大好新局面。

放眼未来，重庆华宇集团将继续秉承“对社会负责、对企业负责、对自己负责”的企业价值观，稳健前行，追求可持续发展，为用户提供更好的产品和服务以“稳中求进、变革创新”的战略思想，持续拓展国内外市场，致力成为中国最具竞争力的多元化、国际化综合性运营集团。

□ 美的置业携手阿里云落地发布首个 AI 智慧社区

从小区到家中，全程 APP 操作，无感通行、零接触公共区域；垃圾满溢提醒、外部入侵提醒、消防通道占用提醒……。

上述充满科技感的场景，在 3 月 19 日“超级大脑，AI 已落地”美的置业 AI 智慧社区落地线上发布会上亮相。美的置业联合阿里云重磅发布首个 AI 社区大脑，通过 IoT、云计算、人工智能、大数据等技术，实现社区智能化与家居智能化的真正打通以及全屋智慧健康场景的落地，解锁健康智慧人居新生活。以首个 AI 社区为契机，美的置业从 2020 年起所有新拿地项目都将具备 AI 社区功能，做真正能交付业主的智慧社区。

美的置业 X 阿里云 强强共创 AIBox

2019 年 7 月，“智慧赋能未来”智慧生态发布会上，“智慧地产制造商”美的置业首次发布了“社区大脑”概念。经过半年多的持续探索，社区大脑从概念变为现实，首个具备社区大脑功能的 AI 社区落地佛山美的领贤公馆。同时，美的置业还发布了房地产行业首个智慧生活研究室。

阿里云智能 IoT 智能地产业务总经理邢超介绍，阿里云的专业技术队伍结合阿里云智能团队，快速形成成熟的算法功能，为美的置业 AI 社区提供坚实的技术基础。

美的置业智慧生活研究院李院长介绍，以 AIoT 为技术核心，通过与阿里联合共创的 AIBox，以及智慧生活研究院长期在 IoT 技术积累后自主研发 IoTBox，和符合美的置业智慧社区需求的统一业务系统平台，形成一整套绿色智慧全景生活解决方案。

美的置业集团总裁助理兼产业发展事业部总经理林冬娜介绍，目前业界的大部分智能化社区还处于单体智能化、系统智能化的阶段，而美的置业则率先发展空间智能化，感知智能化，实现以业主为中心的“三位一体”智能化，即“空间在线化”、“场景智能化”、“服务运营化”。

十大“黑科技”带来全场景智慧生活 防疫更智慧

发布会以沉浸式体验的互动方式，带领观众领略了 AI 社区的十大“黑科技”：

全场景一体化系统 做能交付业主的智慧

智能产品之间、智慧家居与智慧社区之间系统割裂，是目前智慧家居行业最大的痛点。超级大脑的颠覆性在于，使美的置业成为业内首家深度打通社区和家庭的一站式智慧生活运营商。

美的置业 AI 社区可实现家居与社区的电梯、视频、汽车道闸、小区门禁等设备联动，真正实现智慧家居与智慧社区联通、交互，除了实现门禁智能化、车场智能化、视频智能化、家居智能化等之外，还将外部服务连接到家居生活，以社区供给侧需求为切入点，形成社区商家、第三方服务机构以及业主等主体之间的良性互动。

最重要的是，美的置业 AI 社区形成了一个统一平台，用户通过一个 App，就能掌控整个智慧社区到智慧家居的设备，用户的数据也能得到统一的安全管控，从而享受到室内室外+线上线下生活一体化系统全智能场景操控。

据悉，在完成首个 AI 社区交付的同时，美的置业已经同步在集团推广 AI 智慧社区标准化配置与设计。从 2020 年开始，美的置业所有新拿地的项目都将具备 AI 社区功能。此外，全屋智慧健康家居也会与精装设计风格保持一致，为客户带来创新 360° 智装生活美学。

□重庆春季房交会今日从线上拉开序幕

安全便捷看房选房，贴心实惠回馈市民。

一年一度的重庆春季房交会于 3 月 20 日从线上拉开序幕，是本市举办的第 41 届房地产展示交易会，将为市民搭建了一个便捷、安全、智能的看房选房平台，同时也为市民缔造了一次购房置业的新时机。市民可以通过重庆市房地产业协会官方网站重庆市房地产行业诚信信息网 (<http://www.cqfdccx.org>)、重庆市房协官方微信号、重庆市网上房地产官方微信号等渠道进入线上房交会平台看房选房。

据介绍，本次线上春季房交会举办时间为 3 月 20 日—5 月 31 日，待新冠肺炎疫情得到控制后，还将择期举办线下春季房交会。

本届线上房交会是历届房交会中首次大规模、长时间的网络房交会。市房地产业协会秉承“行业搭台、企业唱戏、服务市民购房置业”的办会宗旨，将在线上房交会上重点打造新房馆、二手房馆、商业馆三个主题展馆，2 个多月的展示期将真正让有购房置业需求的市民从容选房、安心置业。

一、参展情况

本次线上春交会，参展房企有 90 余家，参展中介机构 11 家。

参展房企包括融创、龙湖、万科、金科、恒大、保利、香港置地、华润、旭辉、华宇、碧桂园、鲁能、凯德、绿城、金地等，涉及新房项目超过 320 个，覆盖重庆各大区域。

参展中介机构包括链家、到家了、中原等，可供市民挑选的二手房源 20 余万套。

二、线上春交会特点

本次线上春交会秉承行业搭台、企业唱戏、服务市民购房置业宗旨，突显以下特点：

（一）参展规模大、举办时间长，让购房更从容

本次线上春交会参展新房项目 300 余个，二手房源 20 余万套，几乎涵盖重庆所有的品牌房企，而且产品类型也非常丰富，包括高层、洋房、大平层、别墅、写字楼、公寓、商铺等，应有尽有。

据了解，本次线上春交会将从3月20日持续至5月31日，跨度长达两个月，让市民有更多时间看房、买房。

（二）分类检索活、辅助工具多，让购房更便捷

本次房交会共分为新房馆、二手房馆、商业馆三个展馆，几乎囊括了重庆目前的所有优质房地产项目和产品，分类明确，比如在商业馆，重庆精品商铺写字楼的“集中亮相”，如恒大中渝广场等楼盘。

在具体内容上，购房者还可以按项目区域、价格、品牌、产品户型等多维度进行检索查询，满足市民多角度看房选房需求，更便于购房者快速筛选意向房源。

（三）看房智能化、选房服务齐，让购房更贴心

线上房交会充分运用最新科技，为购房提供VR实景看房，置业顾问一对一视频咨询，直播看房等具有丰富体验感、互动感的看房选房服务，同时为购房者提供了预约看房、房贷简易计算、线上预定房源等辅助功能，最大程度模拟线下看房选房，让买房更贴心。

（四）拟售价格实、专属优惠多，让购房更实惠

本次线上春交会带来的优惠也相当丰富，大部分参展项目都有不同程度的优惠，各项优惠折扣力度也是非常吸引人，同时参展项目还推出了购房大礼包、万元抵用券等额外大礼。本届线上春交会，参展项目还推出了各种一口价或特价的房源，供市民选购。同时，部分中介机构也推出了0元注册获999元购房补贴活动、中介服务费和按揭服务费8折等优惠措施。

另外，部分商业项目优惠力度也很大，部分商铺折扣惊人，有商业地产购买需求的市民可以关注项目信息。

（五）配套活动专、专家意见详，让购房更放心

本次线上春交会还将开设线上配套活动专区，组织行业专家举办多场线上话题论坛，针对区域、市场、产品、品牌等多角度、多维度探讨房地产行业、市场发展走势，积极引导房地产市场预期，为购房者了解房地产市场及看房选房提供有益参考。

重庆市房地产业协会会长周平表示，本次线上房交会将继续坚持“房子是用来住，不是用来炒的”定位，秉承行业搭台、企业唱戏、服务市民购房置业宗旨，支持合理购房，稳定市场预期，推动房地产市场平稳健康发展。

融创西南重庆地产公司总经理李景申认为，线上房交会一方面是助力城市经济，推动城市健康发展；一方面是满足市民需求，服务市民安心购房置业。

龙湖集团重庆公司总经理崔恒忠表示，线上房交会有助于满足消费者置业需求，为创造高品质生活提供多样化置业选择，为消费者置业提供了极大便利。

□净利润增长 58%，2019 年金科创 5 年 8 被销售增长奇迹！

对许多房地产企业而言，2019年房地产调控持续推进，再加上行业融资渠道受到严格监督，曾经躺着就能赚钱的时代一去不返。国家统计局数据显示，2019年全国商品房销售金额15.97万亿元，同比增长6.5%，增速比2018年低1.5个百分点。

面对市场环境的改变与行业挑战，如何调整发展战略以适应外部环境成为企业生存及持续发展的首要问题。

特别是当房地产进入“白银时代”成为全行业的共识后，如何在逐渐收缩的市场红利中，攫取高额利润，维持业绩稳步攀升，才是真正检验一家房企综合实力的最佳时刻。

在过去的一年中，进击的金科全面提升经营质效，从民生地产、生活服务、科技产业（园区）投资、文化旅游康养等四大方面蓄积势能，为高质量发展做足准备。

自2018年首次迈入房企千亿阵营后，金科在房地产行业的座次也在不断提升。据克而瑞提供的数据显示，2019年金科在全口径销售金额排行榜上，达到1860亿元，位列17名，比2018年提高了5个名次。

2019年报显示，除了重庆大本营以外，金科在四川、江苏、浙江、河南五个省市销售规模均突破100亿元，市场销售金额同比增长达到82%，三圈一带省域深耕成效显著。此外，金科全年实现销售回款1610亿元，同比增长53%，回款率高达87%。

在越过千亿规模的门槛后，强势崛起的金科正在迎来更为积极的增长态势。而支撑这家企业快速发展的深层逻辑，就藏在这些稳定增长的业绩数字背后。

增规模、稳增速

金科谋求高质量发展

2019年报显示，报告期内，金科营业收入为678亿元，同比增长64%；2019年销售毛利率达到28.84%。收入和毛利率指标都较上年量级有所提升。另外，金科签约销售额达到1860亿元，书写了从2015年至2019年，销售业绩在5年内8余倍增长的奇迹。

事实上，近几年在外界眼中，金科规模高速增长的背后，是积极的财务数据，其财务结构也进一步优化。2019年，金科股份营收同比增长64%，归母净利润同比增长46%，经营活动产生的现金流量净额22.39亿元。

公司全年实现销售回款1610亿元，扣除预售账款后资产负债率降至48%，同比下降3个百分点。报告期末，公司货币资金余额近360亿元，可有效覆盖短期负债。金科主体长期信用等级AAA，评级展望维持稳定。

年初伊始，金科股份董事长蒋思海曾表示，围绕“四位一体”的发展战略，金科正在从跨越式大发展，向着高质量发展推进。“2020年是跨越式大发展的收官之年，也是开启高质量发展的首要之年，要辩证看待规模与利润的关系，辩证看待效益与质量的关系。”蒋思海表示。

2019年，进入千亿时代的金科，开始从“跨越式发展”向“高质量发展”转型。在金科看来，效益高、活力强、可持续是高质量发展的根本内涵。

金科管理层已经认识到，随着阵地增多，战线拉长，经营业态更加复杂，推动高质量发展是走向卓越企业的必由之路。

2019年中旬，通过双赢计划及卓越共赢计划，开始优化各项激励制度，为广大员工实现价值、创造财富提供了有力的机制保障。

财报显示，2019年金科实现净利润63.57亿元，同比增长58%，其中归属于上市公司股东的净利润56.76亿元，同比增长46%；每股收益1.05元，同比增长46%；加权平均净资产收益率23.63%，同比增长4.18个百分点，经营业绩稳健提升。

2018年底，金科曾确立2019年冲击1500亿的目标。一年后，销售目标完成率高达124%。另在年报披露的现金分红预案里，金科拟向全体股东每10股派发现金红利4.5元（含税），预计分红金额达到24亿元。据统计，近四年来，金科已累计给股东分红达67亿元。

强根基、重战略

金科蓄势千亿时代

在房企规模化竞争日趋激烈的当下，整个行业也正在经历一个洗牌期，市场集中度持续提升，行业分化格局加剧。金科对自己所处的内外部情况有着清晰的认知，在过去几年的实践中，“四位一体”协同发展战略，成为支撑公司业绩持续快速增长的内核。金科也在销售、投资、资金、人才四大方面，不断提升核心竞争力。

截至目前，金科资产总额超3200亿元，同比增长39%；扣除预收账款后资产负债率降至48%，账面现金余额近360亿元，能有效覆盖短期负债。

一直以来，做大规模，做足利润是公司长期坚持的经营准则。在中国房地产市场，规模意味地位，直接影响到了生产资料的获取。

近两年，金科的投资策略一直是“二三线为主、一四线为辅”，并且围绕着“三圈一带、八大城市群”的战略布局，金科已囤足总可售面积近6700万平方米的土地。此外，为了布局结构更加合理，金科有意将重庆的土储占比降至29%，而华东、西南（不含重庆）、华中、华南、华北分别达到22%、18%、16%、7%、5%。

充足的“粮仓”储备，为金科下一轮营收增长提供的强劲动力，也让其生意逻辑浮出水面。在轻车熟路的民生地产开发之外，金科也在利用存量资源谋求新的增长极。

财报显示，2019年金科服务的营业收入同比增长超过50%，累计服务项目近800个。此外，作为集团重点培育的新型业务板块，在科技产业投资运营方面，金科围绕智慧科技、智能制造和大健康等国家新兴产业发展方向，目前已进入重庆、四川、湖南、山东、山西、陕西等8省份11个城市，其中2019年新进驻城市6个，累计开发运营管理项目19个，面积超900万平米，投资撬动效应较为

明显，可持续发展后劲充足。打造了以重庆两江健康科技城、成都青羊总部基地、山西智慧科技城、长沙科技新城等为代表的一大批标杆项目。

2019年4月，金科与成都置信集团正式签订战略合作协议，联合发布金科置信新品牌，深耕文旅、康养等领域；8月份又战略携手澳洲威秀集团，引入国际超级文旅IP。据了解，关于文旅的三条产品线已研发完毕，示范项目落地在即。

战疫情、打硬仗

捐款千万支援医务工作者

站在“高质量发展”起步之年，2019年稳步提升的业绩，给金科的2020年带来了正向期望。但不可否认，今年春节前夕爆发的新型冠状病毒疫情，让各行业经受了巨大损失，房地产企业也不例外。

售楼处关闭、工地暂停施工等，都影响着开发商一季度的销售业绩。但随着多地陆续进入复工复产期，企业经营问题得到相对缓解。

金科股份总裁喻林强表示，“当前来看，显而易见的影响是在销售端，封城、封路、售楼部封闭，整个2月房企的销售都不理想。但我们认为需求没有消失，只是延后，买房子的总还是要买。”喻林强透露，对于金科而言，我们的信心，主要来自于三个方面：第一，我们对党和政府带领我们战胜疫情、恢复经济有充足的信心。第二，我们对于房地产行业的中长期走势，以及疫情结束后的市场复苏有充足的信心。第三，我们对企业自身的准备有充足的信心，为了抗击疫情、复工复产我们做好了充足的准备。

“过去地产人的节奏是很快的，很难有一个静下来的时间来总结、提升自己。”喻林强坦言，这次疫情无论是对营销方式、客户心理以及未来的产品形态，都可能造成一些新的变化。金科也在为接下来的硬仗做好准备。据了解，截止3月19日，金科全集团除湖北区域、鄂东公司外复工率已达97.7%。

在新冠疫情突袭之际，金科前后累计捐赠1150万现金及物资帮助湖北等地抗击新冠疫情，组建13名优秀员工组成志愿者服务队奔赴武汉，为火神山医院提供后勤服务；此外，金科还创造性的运用智慧科技等手段，全力守护全国500万业主的安全健康，为奋战在一线的医护人员业主，提供其后方家庭的一对一服务，免除他们的后顾之忧。

春已至，冬将去。在社会各界的共同努力下，疫情终会被战胜。然而留给地产人反思的事情却还有很多。

纵观当下的中国楼市，房企从高速增长转向高质量发展并非易事，需要平衡好长期和短期目标。但这并不意味着企业放弃规模与速度。已经做好打硬仗准备的金科，将“创新驱动、效益优先、质量第一、精细化管理、科技赋能、共创共享”的发展理念，视为引领企业向高质量发展的主要动力。

从2019年开始，金科着力提升公司的企业文化、建设优秀团队、提升强大的创新能力、以客户为中心的产品力和服务力、强大的执行力，强大的投融资能

力、重大风险防控能力、科学的战略制定能力、科学完善的体系化建设和治理能力和强大的公共关系管理等十项核心能力。

由此可见，金科快速崛起有迹可循。在当前未见松动的市场环境下，金科提出的“六大新发展理念”和十项核心能力，或许能为房地产全业态、全领域、全产业、全城市能级的创新突围提供一个有力的范本。

□涪陵区住建委“七严格”筑牢复工复产施工安全“防护盾”

涪陵区住建委在认真落实区委、区政府工作部署，毫不放松抓好疫情防控，全力复工复产，奋力夺取疫情防控和经济社会发展双胜利的同时，切实防范与消除建设项目中各类安全隐患，提出了“七严格”管控措施。

一是严格冬季施工管理，落实好防冻、防滑、防高坠等各项措施，混凝土同条件养护试块达到规定强度后才能拆模、加载；

二是严格赶工抢工管理，赶工期必须要制定专项方案，配足足够设备物资，并严管施工区域人员数量；

三是严格施工消防管理，严禁堵塞消防通道、违规动火用电、明火取暖、私拉乱接线路等违规行为，危险化学品必须规范存储和使用，板房必须采用A级防火材料；

四是严格超规危大工程管理，加强专项方案编制审批、审查和论证，强化施工交底、过程管控和验收，每月开展动态辨识；

五是严格违法建筑的巡查，一旦发现及时报有关部门查处；

六是严格质量投诉管理，持续开展不人性化设计问题整治，强化住宅分户验收，及时处置质量投诉。

七是严格做好防疫措施，新进场人员排查管理及上岗前防疫知识培训、工地实行封闭管理实名制考勤、所有入场人员必须佩戴口罩测量体温、员工分餐分宿、现场定时消毒等防疫措施不变。

□涪陵春季网上房交会开幕

为减轻疫情影响，拓展销售渠道，缓解房企压力，由区房地产开发协会组织开展的涪陵区2020年春季网上房交会于3月20日正式开幕。

本次房交会是我区举办的首次网上房交会，是依托互联网平台，实现线上线下销售，创新房屋交易方式的一次尝试。汇聚了房企、装饰、房屋中介和餐饮等多家优质企业同台促销，满足了消费者多样化需求。金科、绿地、贵博、澳海、

中慧等 20 多家主力房企推出了 20 多个优质楼盘、1000 多套特价房供购房者选购；20 余家房屋中介组织 10000 多套二手房源实施精准营销；居然之家、建玛特等上百家装饰装修企业，全面让利购房者；区餐饮协会聚集 30 多家优质餐饮商家推出 1000 万元餐饮抵扣券全力助推房交会。房交会实现了平台在线咨询、电话询问、楼盘动态、VR 全景看房、预约看房、团购报名、家居特卖等线上和各实体门店及时互动、无缝联结，为消费者提供了优质、便捷的消费服务。

本次房交会为期一个月，对全面贯彻落实国家、市、区房地产业相关优惠政策，缓解房企疫情影响压力，促进我区房地产业平稳发展具有积极意义。

□张其悦同志召开房地产开发企业座谈会

为分析研判疫情对房地产开发建设的影响，有针对性做好下一步工作，按照委党组会精神，委党组成员、市公积金管理中心党组书记、主任张其悦于 2 月 27 日下午召开房地产开发企业座谈会，听取了企业在项目开发建设和公积金管理方面的困难和意见，听取了有关专家对促进房地产开发建设平稳健康发展的建议。结合会议情况，有关应对措施正抓紧研究制定。委二级巡视员黄永俊主持座谈会。