



GUOCE

APPRAISAL

2024.04 VOL.127



GUOCE

國策

2024.04 VOL.127

主办：国策评估

APPRAISAL

专 业 服 务 罪 创 造 价 值

罪

01



www.guocedc.com

估价机构的传承与发展

2023年深圳市房地产市场分析

2024年中央一号文件自然资源工作梳理

2023年度北京市房地产市场政策总结





01

2024.04 VOL.127



www.guocedc.com

主办单位

国策评估

总编

隗晶月、钱嵘、林晓芬

编委

肖燕 赵亮 梁国平 蔡庄宝 占青 忽树佳 阮宗斌 王旭东 颜靖江
杨雅荣 程必锋 冯智涛 吴宗明 甘超平 王建平 刘春阳 黄俊鹏

地址

深圳市福田区新闻路 59 号深茂商业中心 16 楼

网址

www.guocedc.com

设计

壹凌设计 电话:136 3274 3911

订阅热线

0755-8373 6996 (如欲定期阅读本刊,请与本刊编辑部联系)

内部资料, 免费交流。本刊选用的部分图片素材未能及时与作者取得联系,
请速与本刊编辑部联系, 即付稿酬, 在此非常感谢!

Contents

目录



国策报道 Guoce Report 09

市场研究 Market Research

2024年3月上海市嘉定区嘉定新城板块住宅市场调查	11
2024年3月重庆市南岸区弹子石板块住宅市场调查	16
2023年广州市房地产市场分析	22
2023年深圳市房地产市场分析	28
2023年天津市商品住宅市场分析	33

技术专栏 Technical Column

绿色发展下房地产估价业务的拓展与挑战	41
浅谈船舶资产评估方法的应用	45
2024年中央一号文件自然资源工作梳理	49

政策解读 Policy Interpretation

2023年度北京市房地产市场政策总结	52
2023年楼市新政对福州房地产市场的影响分析	57

国策动态 Guoce Developments 61

估价机构的传承与发展

【本文荣获2023年中国房地产估价年会论文一等奖】

Luo
Xiaohong



骆晓红

国策评估董事长

摘要：有传承，才能有发展；传承是可持续发展的基础和前提，发展则是传承的延伸和升华。估价行业已走过了30年的光辉历程，估价机构第一代创业者已经到了即将退休或已经退休的年龄，传承问题是已经不得不面对的重要大事。未来5-10年，预计估价机构将进入传承高峰期。传承的成功与否，直接关系到估价机构及估价行业的可持续发展，估价机构应该早做传承计划、制定传承方案。本文结合估价行业特点，通过分析估价行业传承的紧迫性和重要性、传承模式，研究传承案例，分析传承计划的核心问题“传承什么？传承给谁？如何传承？何时传承？”，阐述传承与发展的关系，希望股东们提前研究传承问题，也希望行业协会重视传承问题，共同促进行业健康持续发展。

关键词：估价机构 传承 接班 发展

有传承，才能有发展，传承是为了更好的发展，传承是可持续发展的基础和前提，发展则是传承的延伸和升华。估价机构的传承与社会上其他企业的传承不同，因为它不仅涉及到专业的知识和技能，客户和业务资源的传递，还涉及股东的执业年龄限制等诸多问题。估价

机构传承不是一蹴而就的简单事情，需要提前多年进行筹划和布局，确保稳传承、促发展。随着创一代股东年龄增长，传承问题已迫在眉睫。

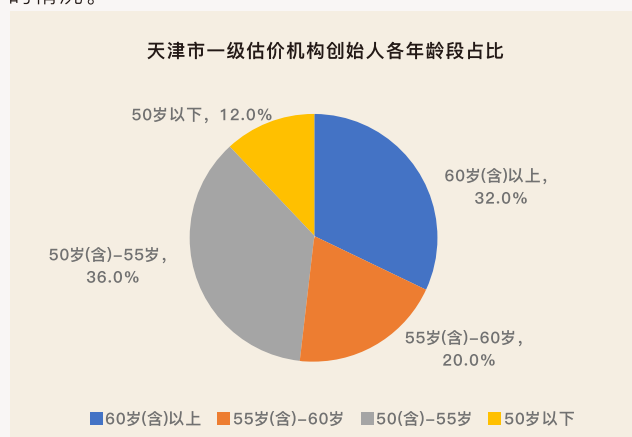
传承的紧迫性和重要性

1978年改革开放后，随着国有土地有偿使用的开展、城镇住房制度改革和房屋商品化，房地产估价活动开始复兴。1993年首批房地产估价师的认定和1994年法律规定国家实行房地产价格评估制度，标志着我国现代房地产估价行业的诞生。

转眼之间，房地产估价行业已走过了30年的光辉历程。第一批开拓者当年二、三十岁，可谓风华正茂，现在已迈入五、六十岁、甚至已经退休，可谓垂垂老矣。在中房学发布的2022年度全国一级房地产估价机构综合排名前10名的估价机构中，深圳地区估价机构有七家，这些机构创始人年龄在55岁（含）以上的占比57.1%（见表1）。

创始人年龄	45岁(含)–50岁	50(含)–55岁	55(含)–60岁	60(含)以上
机构数量	1家	2家	3家	1家
占比	14.3%	28.6%	42.8	14.3%

此外，笔者对天津的27家一级估价机构进行调研，创始人在55岁（含）以上的占比52%（图1），也就是说天津地区有一半以上的创始人面临着退休和机构传承的问题。全国其他地区应该也差不多是深圳和天津这样的情况。



估价行业是我们一辈子从事的事业，贡献了我们的青春和热血，倾注了太多的情感，也得到了应有的回报，正因为此，我们有太多的不舍，也正因为此，我们更要正视这个问题，调整心态，尽早做好准备，实现事业传承。未来5~10年，第一代大多会正式退居幕后，第一代的公司、第一代的创业者到了交接班的时候。在中国，子承父业是民营企业传承主要方式，我们都希望自己的下一代能接班，但是客观情况恰恰相反，很多二代不愿意甚至无能力接班。吉姆·柯林斯在其经典著作《从优秀到卓越》中指出：大多数成功的继承计划都是由公司内部人接班。作为估价机构的股东或合伙人，如何完成新旧交替、事业传承？如何实现公司基业长青？如何成为百年老店？这些问题已提到日程上来了。

估价行业的特点

我们要做好传承，首先要深刻了解估价行业的自身的特点。

1、房地产估价属于智力密集型服务业，具备很高的专业性，对人才高度依赖，有行业准入限制。估价行业依靠资质管理、估价师必须注册之后方能执业，有准入限制，这也是估价行业区别于其他行业非常重要的特点。同时估价行业关系到社会经济活动的方方面面，是社会上不可或缺的重要中介机构之一。

2、估价机构规模小、进入门槛低、地域性强，竞争激烈且有一定风险。全国一级机构估价师人数超过30人的机构占比12%，超过50人的占5%，大部分地方估价机构总人数也就20~30人。资金要求也不高，多数一级机构注册资金200万左右。虽然估价机构规模小、进入门槛低，但是估价行业特点是竞争激烈但又具备一定的风险性，既操心又薄利，一般人不懂得如何经营估价机构、甚至不愿意进入估价行业。

3、估价行业公司治理结构简单且不完善，创始股东具有绝对权威。多数情况下创始人是公司的灵魂和支柱、也是行业内的精英。由于估价机构均为公司制或合伙制的民营企业，股东只能是估价师或其他自然人，公司治理结构简单，且不太完善，很多时候是创始股东一个人说了算，缺乏议事机制。

4、估价机构的传承有其特点、有其难度。估价机构的品牌、声誉以及客户关系这些无形资产都是估价机构生存的基础，信用是机构的生命线，因此估价机构的无形资产极其重要。对于传承者而言，需要懂得如何控制风险，保证运营合规，必须内心坚定，坚持长期主义，不能追求短期利益。

5、估价行业面临转型升级困境。当今，国际国内形势发生了巨大变化，估价行业也迎来了新的机遇和挑战，我们要提升认知，要创新产品和服务，才能生存和发展。

估价机构传承模式分析

关于传承，市场上通常有三种模式：内部经理人接班、代际传承和机构整合。

1、内部经理人接班模式

吉姆·柯林斯指出：大多数成功的继承计划都是由公司内部人接班。

内部经理人接班有两种情况：

（1）培养职业经理人。内部经理人一般是估价机构多年的老员工，已经经受住各种考验，对机构非常熟悉，认同机构的企业文化和经营理念，深得股东信任，这个时候接班人算是职业经理人。职业经理人需要多年的考察和试错，通常需要股东扶上马送一程，再逐步放手。这种接班方式比较稳妥，可以实现平稳过渡，可操作性强。

（2）基于合伙人制度的接班人。基于合伙人制度的薪火传承也是一种内部经理人接班的方式。这种接班通常是根据合伙人制度约定，为机构做出一定贡献，达到合伙人制度要求的必备条件，再经原有合伙人商议，从而成为新晋合伙人，再慢慢完成接班任务。

内部经理人接班也会涉及股份转让，只是这是在估价机构内部人员之间的转让。相比将股份转让给估价机构之外的其他人，这种内部转让能保证估价机构的正常运营和更科学、良好的发展。

2、代际传承模式

代际传承，也称为二代接班，依靠的是血缘传承，主要是指估价机构从家族内部选择自己的子女或近亲属来继承估价机构的所有权。中国社会历来重视血缘与亲情，血缘的存在，使得代际传承方式的信任度在所有传承方式中是最高的，因此二代接班这种方式通常被认为是相对安全的传承方式。但是现实中这种相对安全的继承路径操作起来有很多弊端。估价机构想将企业传承给自己有血缘关系的人时，待定继承人与机构原有高层管理人员需要时间磨合。现在的家庭多为三口之家，二代接班人生活在优越的家庭环境之下，有着自己的个性与兴趣，多数没有兴趣，对估价行业也不了解，也没有能力经营估价机构，很难保证机构创始人所创建和倡导的企业文化得到保留和传承。

3、机构整合模式

机构整合也是一种传承模式。机构股东通过寻找管理风格接近、脾气秉性相投、业务结构或业务区域互补的估价机构，合并整合成为新的估价机构，并以这种方式得以传承下去。

有的估价机构股东将全部股份转让、彻底退出，这种方式不能算是传承。

传承模式如何选择，并没有恒定的标准。市场上各家机构发展历史、秉赋和基因各不相同，传承模式也不尽相同、各有优劣（详见表2）。

内部经理人模式	1、内部经理人对机构非常熟悉，认同机构的企业文化和经营理念。2、股东对于内部经理人信任。3、传承比较顺畅。4、有利于公司内部员工的职业发展、提高他们的积极性。	1、传承人选的考察需要很长时间，传承人的选择还需要平衡机构内部多方利益。2、估价机构的治理结构需要提前完善，大部分机构比较难做到。3、需要估价机构有足够的人才储备。	1、需要股东有未雨绸缪的意识，前提筹划布局，给接班人试错的机会和时间。2、股东需要有现代管理意识，需要建立完善的公司治理结构。
代际传承	1、因为血缘的关系，信任度非常高。2、一代二代沟通相对顺畅。3、父母对于子女的爱毫无保留，使得传承之路更为坚定。4、可以从年轻时开始培养。5、传承时间更灵活	1、二代接班人能力不足或是兴趣缺乏，2、待定继承人与机构原有高层管理人员之间需要时间磨合。3、一代对于二代的包容度存在不足。4、二代对于一代的成功经验、管理经验可能不完全赞同。	1、二代需要有接班能力和意愿。2、一代需要信任二代、并放手。3、一代和二代之间能互相欣赏。
机构整合模式	1、估价机构以另一种形式存在、传承下去。2、公司治理结构相对完善。3、实现强强联合，具备更强的生命力和市场份额。	1、估价机构可能不复存在。2、机构整合失败的可能性。3、短期内可能导致估价机构人员动荡。	1、股东需要有大格局、魄力和野心。2、整合需要有主次，不同机构股东之间需要互相包容。

表2

传承案例分析

1、内部经理人接班的案例分析

内部经理人接班模式有职业经理人模式和合伙人制度模式。职业经理人模式是现在民营企业比较常见的传承模式，比如贝壳找房、青岛海尔、美的集团等都是采用的都是这种模式，估价行业深圳国咨评估、深圳世联评估、深圳同致诚评估、北京仁达评估等机构采用的也是职业经理人模式；估价行业的合伙人制度模式以四川恒通公司为代表，他在这方面做了有益的探索，但是合伙人制度的传承模式还尚在摸索阶段。

此外，资产评估行业与估价行业接近，资产评估机构的传承案例是可以供我们参考的。中企华资产评估公司于2016年完成传承，是评估行业传承时间比较早、传承比较成功的案例。

中企华资产评估成立于1996年，是中国规模较大的综合性资产评估机构之一，现有员工1000多名。

（1）创始人及接班人情况介绍

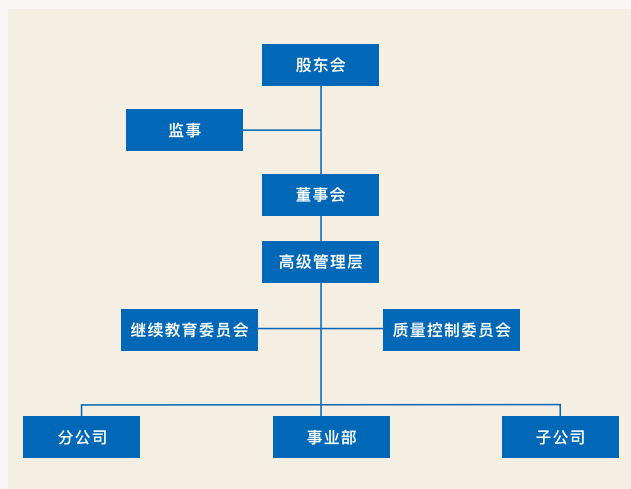
创始人孙月焕，1945年出生，现年78岁，1996年创立中企华（前身为中企华咨询），2016年将中企华传承给权忠光和刘澄清，传承时孙月焕71岁。

接班人权忠光，1964年出生，1996年加入中企华，时任总裁一职。2016年接班任董事长一职，接班年龄52岁，现已接班7年。

接班人刘澄清，1970年出生，1997年进入评估行业，任中企华常务副总、首席评估师一职。2016年接班任总裁兼CEO一职，接班年龄46岁，现已接班7年。

（2）中企华公司治理结构

中企华公司设置股东会、监事、董事会，董事会下设高级管理层，主持各事业部、分公司及子公司的具体事务，同时在高级管理层下设立继续教育委员会和质量控制委员会协助高级管理层（如图2）。



整体而言，中企华资产评估公司从2016年传承至今，公司团队稳定，发展顺利，算是评估行业一个比较成功的传承案例。

2、代际传承模式案例分析

代际传承也是民营企业普遍采用的模式，比如家电行业的方太集团、格兰仕集团；房地产行业的碧桂园；饮料行业的娃哈哈；此外，伟大如华为这样的企业传给孟晚舟似乎也是呼之欲出的事情。估价行业诞生时间仅30年时间，有行业自身特殊性，目前采用代际传承模式的不多。随着创一代逐步退休，估计会陆续有更多的机构采用这种模式。天津天元评估是代际传承的模式。

3、机构整合模式案例分析

机构整合模式是国际五大行扩张的常规模式。在我国估价行业，北京首佳、武汉国佳和浙江和诚也在机构整合模式方面做出了积极有益的探索。其他服务业如中联资产评估、立信会计师事务所、盈科律所也都是采用这类模式。

传承是一项很大的挑战，需要有完善的传承计划。传承计划应该作为估价机构的长期战略，因为它关系到估价机构的方方面面。估价机构传承到底要传承什么？传承给谁？如何传承？何时传承？这些都是传承计划要明确的问题呢。

传承计划的制定

1、传承什么？

我们谈论公司的传承，首先要弄清楚传承的是什么。

一般认为，传承主要是股权的传承、财富的传承、资产的传承，这当然非常重要，这是显性的。

而估价机构真正的资产是什么？传承什么呢？

估价机构没有也不需要太多的资本，也没有多少有形资产，公司真正的资产和竞争力在于企业文化、价值观、商业模式、人才团队、客户关系、公司机制等，这些构成了一个估价机构的基因。从某种意义上说，估价机构的传承就是机构基因的传承，是无形资产的传承。



2、传承给谁？

传承给谁，这是所有股东最为关心的问题。不同的估价机构历史、渊源、文化和股权结构，传承模式也有所不同。估价机构刚刚面临传承这个问题，仅有少部分同行完成了首次传承，传承经验还需要进一步探索。国内民营企业的传承当中，传给职业经理人的，美的非常优秀的传承案例；代际传承，新希望和方太都是优秀的案例。他们都值得学习和参考。估价机构应该根据自身的情况，选择适合的传承模式和接班人。

3、如何传承？

从长远看，传承需要靠组织完成。

新东方俞敏洪在亚布力论坛上表示：“我的目标特别简单，就是在真正优秀的董事会领导下，和股东们配合选出在新东方体系内或者说新东方体系外最优秀的管理人来继承。将来，新东方会不会出现一个新董事长、新CEO把企业做倒闭了，没有人能保证，我能做的就是在有生之年建立一套制度，尽可能保证新东方持续发展”。

如果估价机构只是在创始人的领导下，估价机构做的再好，只能说创始人很优秀。只有完成了传承，实现基业长青，才算是优秀的企业，比如海尔、希望集团、方太集团，他们都完成了企业传承，格兰仕更是传承到

了第三代，他们都是优秀的企业。

传承需要靠组织完成，只有组织才能保证传承的可持续性。一个优秀的企业必须经历过一次组织传承，而不是仅仅依靠某个人，估价机构也不例外。所有的估价机构从创立之初就在持续打造一个组织，交接的时候，也不能是只传给一个人，而是要把这个组织传给下一个团队，形成一个新的组织和团队。对于接班人而言，他必须有自己的团队来完成机构的传承。

从成功案例看，好的传承都是通过组织完成的。这也是估价机构需要提前筹划的。

4、何时传承？

股东平时忙于机构管理和业务拓展，对于“传承”考虑的相对较少，甚至觉得只有垂垂老矣时才需要。也有些机构股东偶尔考虑企业传承的问题，但是在具体传承的执行上不太重视、观望或犹豫，以至于有些股东60多岁了，还只能自己管理企业。现在有个观点，就是企业家要树立“4567”的传承方针，即40岁想、50岁动、60岁撤、70岁退。注册房地产估价师只能执业到65周岁，根据《房地产估价机构管理办法》，注册房地产估价师的股份不低于60%，也就是说非注册房地产估价师的股份不能超过40%，因此股东们需要更早一点考虑传承这个问题，而且要主动考虑传承问题，有传承意识，

尽早安排，否则等到迫在眉睫就晚了。

此外，在制定传承计划的时候需要综合考虑人才团队的稳定性，平衡各方面的关系、利益，公司组织架构、制度设计时需要考虑股东、接班人进入和退出的安排，最终要留下制度化的组织结构，以使得机构传承得以健康发展、持续下去。

传承与发展

1、在传承基础上发展

有传承，才能有发展，传承是为了更好的发展。

在做好传承计划、确定传承模式的同时，应同步完善公司治理结构，做好平稳过渡，平衡股东、团队之间的利益，稳定团队。估价机构应制定激励措施，鼓励年轻员工积极参与传承和发展工作：例如，可以为在传承和发展工作中表现优秀的员工给予奖励、晋升机会和其他福利。

此外，股东应辅助新的班子，扶上马送一程，比如方太集团的“三三制”传承模式是类似的案例，即“带三年，帮三年，看三年”。

2、用发展来传承

发展是传承的最好方法。估价机构传承接班人确定之后，如何将机构发扬光大，开创新优势？

首先，一代股东一定要逐步放权，给接班人成长的时间和机会，把接班人放到责任主体上。如果不把接班人放到责任主体上，那么企业传承的核心——信任、价值观、团队等等，他们都没有感觉。

其次，二代要守正创新。对于估价机构而言，守是守不住的，传承的一个很核心的部分是创新。接班人应该把自己变成创二代，进行第二次创业。二代要守正创新，先把“正”的东西守下来，再做新的东西。二代必须传承一代的经验和智慧，加强团队建设和人才培养，还要拓宽自己的眼界和知识宽度，拥抱变革和新科技新技术，总结经验，分析优劣势，适应环境变化，打造新优势，最终实现创新发展，引领估价机构再攀新高。

结束语

人事有代谢，往来成古今；功成身退，天之道也。

从1993年到现在，我们这第一代创业者完成了创业使命，也享受了估价行业的高速增长，如今到了即将退休的年龄了，必须重视机构传承问题。未来5-10年，预计估价机构将进入传承高峰期，传承的成功与否，直接关系到估价机构的可持续发展，也关系到估价行业的可持续发展。估价机构从起初发展至今，已经从粗放发展的阶段到了一个精细化、高质量发展的新阶段，刚好处于一个转折点。我们第一代已经完成使命，现在正是交接给二代们的时候。我们应该完善公司治理结构，依靠组织管理、制度管理等现代管理理念代替原先粗放的管理方式，给二代们搭起一个完善的组织机构，让二代们用他们的智慧、带领团队去迎接新的挑战，顺应估价新形势、新发展的要求，把估价机构和估价行业继续发扬光大，持续不断的传承下去。

我们必须清醒的认识到，传承是一项艰巨的挑战，越早制订传承计划，成功传承的可能性就越大，稳定发展的确定性就越大。而且不仅仅是创一代要认真研究和探讨估价机构传承的相关问题，行业协会也应该给以高度重视，组织相关的调研、座谈交流，给与一定的关注和辅导，促进估价行业的稳定传承和健康发展。

参考文献

[1]许军.觉醒年代——估价行业创新与合伙人制度的思考[C].北京：中国房地产估价师与房地产经纪人员学会，2021中国房地产估价年会论文集，2021：118-123

[2]中国注册会计师杂志.不忘初心 专业铸就品牌 继往开来 创新引领发展——访北京中企华资产评估有限责任公司领航人[J].中国注册会计师，2018（11）：19-22

[3]陈震等人.中国家族企业如何打破代际传承魔咒？[DB/OL]https://www.mckinsey.com.cn/%E4%B8%AD%E5%9B%BD%E5%AE%B6%E6%97%8F%E4%BC%81%E4%B8%9A%E5%A6%82%E4%BD%95%E6%89%93%E7%A0%B4%E4%BB%A3%E9%99%85%E4%BC%A0%E6%89%BF%E9%AD%94%E5%92%92%E4%BC%9F/

[4]张艳.浅析中国家族企业代际传承的相关问题[DB/OL]https://www.lunwendata.com/thesis/2015/71236.html，2016-04-23



统计局

加快构建房地产发展新模式 加大保障性住房的建设和供给

2024年，中央经济工作会议和全国两会对优化房地产政策、促进房地产市场平稳健康发展提出了明确要求，要求适应新型城镇化的发展趋势和房地产市场供求关系的变化，加快构建房地产发展新模式，加大保障性住房的建设和供给，完善商品房相关基础性制度，满足居民刚性住房需求和多样化改善性住房需求，这些政策措施的落实，将会有助于房地产市场平稳健康和高质量发展。

1-2月房地产投资下降9% 住宅销售额下降32.7%

1-2月份，全国新建商品房销售面积11369万平方米，同比下降20.5%，其中住宅销售面积下降24.8%。新建商品房销售额10566亿元，下降29.3%，其中住宅销售额下降32.7%。

中信证券预测

大城市限购政策有望进一步放宽 按揭贷款利率将持续下降

中信证券研报显示，2024年前两月房地产市场景气度下滑，多数城市房价及销售额同比大幅下降。预计全年大城市的按揭贷款利率将维持下降趋势，此外，上海、深圳等地近期对限购政策进行了小幅调整，这些调整对市场的积极影响已在数据中得到体现。随着政策的逐步实施，大城市的限购措施可能会进一步放宽。

经济日报

房地产融资协调机制加快落地

3月29日消息，针对当前房地产市场面临的资金困境，住房和城乡建设部联合国家金融监督管理总局，正指导各地建立城市房地产融资协调机制。该机制以“一项目一方案”为基础，提

出项目“白名单”，旨在公平地满足房地产企业的合理融资需求。

央行

一视同仁满足房企合理融资需求 加大对“市场+保障”供应体系支持力度

4月3日，中国人民银行货币政策委员会2024年第一季度（总第104次）例会在北京召开，会议指出，因城施策精准实施差异化住房信贷政策，更好支持刚性和改善性住房需求，一视同仁满足不同所有制房地产企业合理融资需求，促进房地产市场平稳健康发展。加大对“市场+保障”的住房供应体系的金融支持力度，着力构建房地产发展新模式。

华北 AREA

北京市启动2024年返工季惠民租房活动 首次纳入保障性租赁住房项目

2月29日，北京市启动2024年返工季惠民租房服务活动。今年除了市场租赁住房外，北京市首次将保障性租赁住房纳入活动范围。返京城市运行保障人员以及新市民、青年人群体可享受减租金、免押金等优惠。参与活动的保障性租赁住房房源户型主要为两居室、开间公寓和宿舍。

华中 AREA

湖北

全面17个市州建立城市房地产融资协调机制

湖北全面建立城市房地产融资协调机制，已收到403个申报项目，总融资需求高达1349亿元。其中42个项目成功获得新增银行融资66.49亿元，首批77个“白名单”项目预计3月底前完成落地，共需融资168亿元。此举旨在优化资金流向，促进湖北省房地产市场稳定发展。

郑州启动商品房现房销售试点 今年保交楼目标6万套

郑州市住房保障和房地产管理局于4月1日印发了2024年工作要点，设定了完成房地产开发投资1500亿元、商品房投放700万平方米、销售1200万平方米以及交付保交楼项目6万套以上的目标。同时，该市将重点推进郑东新区和惠济区两个试点地块的现房销售项目，全程跟踪服务，创新监管方式，并分期联合验收，以提升试点工作质量。此举旨在形成可复制、可推广的现房销售模式，支持郑州市房地产市场的健康发展。

华东 AREA

杭州取消二手房限购首个周末买卖咨询量明显增加

杭州于3月14日宣布取消全市二手房限购政策，首个周末市场反应热烈，房地产中介报告买卖咨询量显著增长，并吸引了周边城市的客户。新政策下，购房者无需资格审查，二手房交易增值税免征年限调整为2年。继去年10月“杭六条”后，这是又一次重大政策调整，除主城四区外，其他区域房产对有资金的买家开放。

上海

2023年GDP年增长率为5.0% 全年房地产开发投资额同比增长18.2%

3月22日，上海市统计局发布2023年国民经济和社会发展统计公报。在房地产领域，全年房地产开发投资额同比增长18.2%，其中住宅投资增长22.8%。商品房施工面积增至17215.73万平方米，竣工面积同比增长25.1%至2096.36万平方米。尽管商品房销售面积略有下降，但存量房买卖登记面积同比增长5.8%。

南京二手房3月9日成交111套 挂牌均价3.04万元/㎡

南京网上房地产统计，3月9日南京二手房市场成交111套，成交面积1.04万㎡。全市个人挂牌量71套，全市个人挂牌均价为30454元/㎡。



华南
AREA

中山

购买商品住房时无须提供个人住房证明

3月24日，中山市住房和城乡建设局及自然资源局联合发布“关于暂停提交个人住房证明”的通知。为坚持“房子是用来住的，不是用来炒的”定位，落实因城施策，进一步满足改善型住房刚性需求，促进房地产市场平稳健康发展，自发文之日起，购房人在中山市购买商品住房无须提供个人住房证明。

海南五指山

商品住房面向海南省户籍居民销售 多孩家庭允许多买一套

根据这项名为《关于优化调整房地产调控政策的通知》

的文件，五指山市将放宽商品住房的购买限制，不再仅限于本市户籍居民家庭购买。新规定允许所有海南省户籍居民家庭在五指山市购买商品住房。为了支持多子女家庭，该政策还特别提出，拥有多个孩子的家庭在购买商品住房时，可以

深圳多家房产中介违规被通报 深房中协启动整改监督

在现行政策允许的购买套数基础上额外购买一套房产。

深圳市房地产中介协会于4月3日发布通报，对德佑品牌和中原地产提出批评。2024年第一季度，深房中协依据消费者的投诉和业内的举报，共查实了22宗经纪服务存在瑕疵或侵犯消费者合法权益的行为，主要集中在德佑品牌的加盟店和中原地产代理有限公司。[1]



2024年3月份上海市

嘉定区嘉定新城板块 住宅市场调查

国策上海分公司 ©武岳

嘉定区简介

嘉定区，上世纪50年代起，嘉定被命名为“上海科学卫星城”，隶属于上海市，位于上海西北部。东与宝山、普陀两区接壤；西与

江苏省昆山市毗连；南襟吴淞江，与闵行、长宁、青浦三区相望；北依浏河，与江苏省太仓市为邻。总面积463.16平方千米。嘉定区下辖3个街道、7个镇、1个新区、1个市级工业区。截至2023年末，嘉定区常住人口188.61万人。

嘉定区全境地势平坦，水网密集，东北略高，西南稍低。市、区级河道蕰藻浜、练祁河、娄塘河横卧东西，向东流经宝山区直通长江和黄浦江；盐铁塘、横沥、新槎浦（罗蕰河）纵贯南北，与吴淞江、浏河相连。20世纪50年代起，嘉定区被命名为“上海科学卫星城”。获第五届全国未成年人思想道德建设工作先进城市（区）、第二批社会信用体系建设示范城市（区）、第二批国家农产品质量安全县、2019年全国百强区、2020年全国双拥模范城市。经济实力方面，嘉定依托上海国际汽车城（上海6大支柱产业之一），排名全市16个区中的第2名，仅次于“巨无霸”浦东新区。



图1：嘉定区位置图

嘉定新城板块介绍

（一）地理位置介绍

嘉定新城地处上海西北郊，位于嘉定中部区域，区域总面积159.5平方公里，东与宝山区接壤，西与上海国际汽车

城及F1赛车场相连，南与南翔镇，北与嘉定镇、新成路街道毗邻，拥有“千米一湖，百米一林，河湖相串，荷香满城”的生态美景。2009年，荣获“中国最佳生态宜居城市”称号。嘉定新城在老城区的南部，西起沈海高速，东临沪宜公路，南至宝安公路，北接上海绕城高速，大致东西宽3.5公里，南北长4公里的区域，也就是地铁11号线嘉定新城站和白银路站覆盖的区域。嘉定新城原本定位是上海的卫星城，地铁11号线在2009年就已开通，成为较早开通地铁的郊区。嘉定新城直线距离人民广场约25公里，距离上海虹桥国际机场约27公里，离上海浦东国际机场77公里。

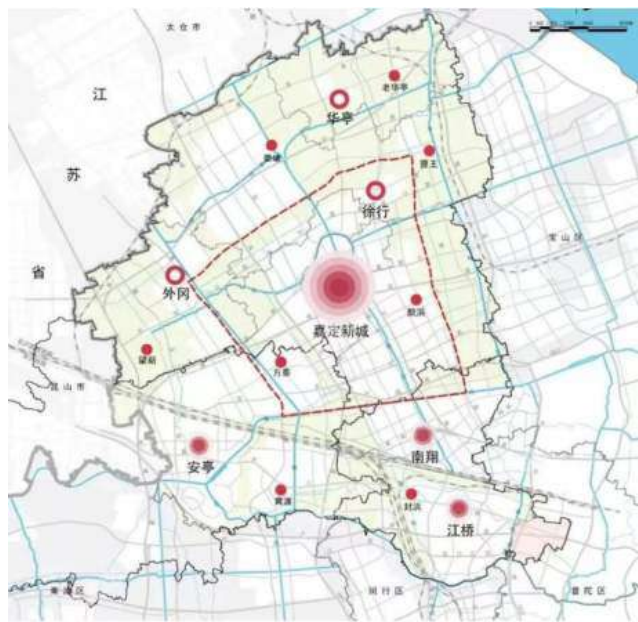


图2：嘉定区各板块区位

（二）板块优势

1、商业资源丰富

板块内商业资源丰富，嘉定新城站旁就有万达广场，马陆站还有好世商业广场，板块内还有宝龙广场、大融城、台北时尚风情街等购物中心，商务楼、酒店都一应俱全。

2、公共交通较为便利

目前对外轨交主要依靠11号线，走势为西北-东南方向，可达徐家汇、前滩、迪士尼等地，未来还可享受到嘉闵

线带来的利好，通往徐汇市区、大虹桥等方向将会更加方便。

内部交通方面，嘉定新城地铁站配有公交总站，嘉定1路、9路、15路、52路、53路等公交可能满足区域内的乘车需求。

自驾上，可以依靠沈海高速、沪翔高速、沪嘉高速等道路，快速往返市区、虹桥等地。

根据规划，未来30分钟实现内部及联系周边中心城镇出行;45分钟到达近沪城市、中心城和邻近新城;60分钟衔接浦东、虹桥两大门户枢纽。

3、配套设施齐全

医疗资源：嘉定新城核心区内有上海交通大学医学院附属瑞金医院北院，瑞金医院是全国排名前列的三甲医院，是一所综合的大型医院。另外还有妇幼保健院(二级乙等)。

教育资源：板块内教育资源也较为丰富，小学有上海市嘉定区普通小学(白银路分校)、嘉定区德富路小学、嘉定区马陆小学、嘉定区马陆小学、上海市嘉定区新城实验小学。中学有上海民办华二初级中学、嘉定区马陆育才联合中学、上海市嘉定区新城实验中学、德富路中学等。

文化设施：保利大剧院、嘉定图书馆，基本都能满足居民的精神文化需求。

4、环境宜人

远香湖是上海西区最大的人工湖，是嘉定新城2008年“四大景观”工程重点项目之一，该景观工程地处嘉定新城核心区中轴的东端。“远香湖”是嘉定区域内有统领作用的人工样板湖，也是“千米一湖”规划中的18个湖中最大的一个。

紫气东来公园是链接上海国际赛车场“上”字赛道与“海”字型远香湖的中央景观轴线。紫气东来公园长2.5公里、宽350米，占地面积65万平方米，与62公顷的远香湖及东云池等17个湖泊辉映，两大景观盛宴加起来的面积多达150万平方米，略胜浦东世纪公园一筹。

(三) 板块劣势

嘉定新城商业资源分布较为分散，目前还没有安亭和老城成熟，中心城区的商业综合体运营不够成熟，学校和医院等配套不足。嘉定新城虽处沪宁发展轴，但主城区远离铁路，又一度谢绝铁路入城。嘉定新城对外轨交主要依靠11号

线，但11号线经过昆山，拟接入太仓南站，昆山是全国百强县市冠军，太仓也不弱，号称“小德国”，GDP在全国县市中排名第7，这就导致了昆山、太仓要和嘉定新城抢资源。

区域内部分楼盘价格

(一) 主要楼盘分布



图3：嘉定新城板块住宅

(二) 嘉定新城板块部分住宅小区3月房价

2024年3月嘉定新城板块部分住宅价格

小区名称	地址	3月单价 (万元/m²)	备注
象屿路劲·都匯云境	竹笛路99弄	4.30-4.60	2023年4月开盘，预计2025年4月底交房，绿化率35%，容积率2.30，共9栋楼，户型面积95-146平，物业费4.55元/m²/月，目前一手在售，装修交付。
映翠府	双单路55弄	4.70-5.20	2023年12月28日开盘，预计2026年6月底交房，绿化率35%，容积率2.50，户型面积99-132平，目前一手在售。
金地峯汇	崇乐路158弄	4.40-4.80	2023年7月19日开盘，预计2025年9月交房，绿化率35%，容积率2.50，户型面积90-102平，物业费4.50元/m²/月，目前已售空。
金地西郊·悦章	崇福路188弄	4.50-5.10	2022年11月30日开盘，一期预计2025年6月交房，绿化率35%，容积率2.50，规划户数576户，户型面积104-136平，目前一手在售，装修交付。
星尚·观澜世嘉	招贤东路88弄	4.40-4.70	2023年7月29日开盘，预计2025年底交房，绿化率15%，容积率2.10，共8栋楼，户型面积103-129平，物业费4.30元/m²/月，目前一手在售，装修交付。

部分楼盘房型及价格分析

1、映翠府

- (1) 项目区位：位于上海市嘉定区双单路55弄。
- A、项目属于嘉定区嘉定新城板块。
- B、项目位于外环外，东至沪宜公路，南至封周路，西至德立路，北至双单路。
- C、距离最近的地铁站11号线马陆站直线距离2.1公里。
- (2) 小区一共有10栋，4栋14层，2栋22层，1栋23层，2栋25层，1栋15层，共有三种户型，其中两种都是3室2厅2卫100平，另外一种一种是4室2厅2卫131平。
- (3) 小区介绍：装修标准方面，东芝空调、中科睿赛新风、威能的地暖三大件配齐，厨房也有洗碗机配置。
- (4) 商业配套：嘉定宝安公路大融城、嘉定中信泰富万达广场、嘉定新城宝龙广场。
- (5) 医疗配套：小区附近有三甲医院瑞金医院北院、嘉定区妇幼保健院、嘉定中心医院、上海嘉定中医医院嘉定新院（在建）等优质医疗资源，满足居民日常看病就诊需求。
- (6) 教育配套：楼盘所在板块3公里内有23所幼儿园及学校，接送小朋友上学非常方便。小区临近上海吉的堡彩乐幼儿园(海上荟幼儿园)，步行距离仅有211米。小区临近嘉定新城实验第二小学，步行距离仅有近400米。
- (7) 交通条件：楼盘到市中心路程约22.1公里，小区附近3公里有多条轨交线，分别是地铁11号线，地铁嘉闵线，出行非常方便。走出小区大约走2.0公里，就能到丰茂路站,走2.0公里就能到马陆。小区周边交通很方便，1公里内有多个公交站，沪宜公路双单路站等，满足日常居民的出行需求，最近的公交站点为沪宜公路双单路站，距离小区不到200米。

(8) 楼盘照片



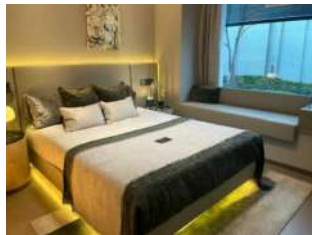
售楼处沙盘



小区入口



客厅



卧室



厨房



卫生间

(9) 小区劣势

距离11号线和嘉闵线较远，公共交通不便，自驾出行相对较便捷，2公里上嘉闵高架，1公里至沪嘉高速。位于沪宜公路旁边，噪音污染严重。

2、金地峯汇

- (1) 项目位于上海市嘉定区崇乐路158弄。
- (2) 容积率2.50，绿化率35%，车位数1216，车位比1:1。
- (3) 商业配套：商业方面，位于项目南面有大型商业南翔印象城和嘉定第一所山姆会员店，项目未来从在崇慧路上高架，开车约4km可达南翔印象城MEGA，未来从惠申路，开车约2.1km可达山姆会员店日常购物。此外，通过家门口在建中的阿克苏路，未来从项目开车直线距离约3.8km便可直达远香湖CBD。项目周边约1公里内也可达吉宝绿地缤纷城、百金汉商业广场、大融城等。
- (4) 医疗配套：三甲医院瑞金医院北院、嘉定区妇幼保健院、第十人民医院(嘉定医院)。
- (5) 教育配套：项目附近有上海市宋校嘉定实验学校，还有市重点高中育才中学。
- (6) 交通条件：自驾方面，金地峯汇周边有沪嘉高速、沪翔高速、上海绕城高速、沪崇高速等交通要道环伺，出行四通八达；轨交方面，金地峯汇地处马陆地铁站旁约460米

直线距离，沿着11号线向市区方向乘地铁，2站到南翔、4站达桃浦、7站直通真如，从南翔站还能换乘嘉闵线(在建中)，3站到虹桥商务区、7站抵闵行七宝；无论是自驾出行，还是日常打车，都非常便捷。对于上班族来说，可以快速通勤至徐家汇、陆家嘴等站点，出行条件较为良好。

(7) 楼盘照片



售楼沙盘图



外立面



客厅



厨房



卧室



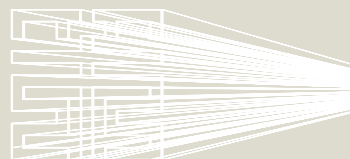
卫生间

(8) 小区优势

本项目临近地铁，交通便捷，承接市区、嘉定新城、南翔利好条件辐射；周边配套成熟，商业、医疗、教育、娱乐文化配套资源丰富；小区环境优美，安静，视野开阔，居住舒适度高；本项目房价4.4-4.8万/平，临近11号线马陆地铁站，距离马陆站一站的地铁站附近新房均价都超过了5万/平，有的甚至6万+/平，价格优势明显。

(9) 小区劣势

城市界面目前一般，周边较为荒凉，居民区夹杂着空地、厂房，环境一般。



总结

嘉定新城接下来将实施“北拓西联”扩区计划：向北，拓展至嘉定工业区北区，规划面积由122.4平方公里扩大至159.5平方公里；向西，联动安亭枢纽，以安亭北站+安亭西站为核心，形成2.2平方公里的交通枢纽功能联动区，有力带动嘉定新城空间结构和功能布局进一步优化，构建“一核一枢纽、两轴四片区”的新格局。根据相关规划，2025年初步具备独立的综合性节点城市地位，到2035年基本建成长三角城市群中的综合性节点城市，成为科技创新高地、智慧交通高地、融合发展高地、人文教化高地，成为具有较强辐射带动作用的上​​海新城样板。嘉定新城，作为嘉定未来的核心区，未来发展值得期待，对于对区位要求没有那么高的刚需及改善人群，嘉定新城仍旧是一个好的选择。严格来说，嘉定新城从2016年才开始发展，但随之而来的就进入了快车道，如今远香湖中央商务区(CBD)、网红打卡地保利大剧院、“最美图书馆”成了嘉定新城新的名片，丰富的生活配套，便利的交通设施、富有前景的区域规划，使其成为不少刚需及改善客户的首选之地。



2024年3月份重庆市

南岸区弹子石板块住宅 市场调查

国策重庆分公司 ©唐康春

南岸区简介

南岸区简称“南岸”，位于中国重庆市主城区的南岸，是重庆市辖区之一，也是城市核心区之一。南岸区地处长江与嘉陵江的

交汇处，地理位置优越，自然资源丰富，人文景观独特，是一座融合现代化与传统文化的城市。幅员面积262.43平方公里，下辖8个街道、7个镇，常住人口119.76万人，城镇化率97.8%，每10万人中有32336人拥有大学受教育水平、为全市最高。已建城镇建设用地约81.40平方公里，规划实施率约75%，至2035年规划城镇建设用地规模132.68平方公里。西部首个国家级开发区重庆经开区、中国智谷（重庆）科技园、自贸试验区南岸板块、中新合作示范项目等联动发展，荣获全国文明城区、国家卫生区、全国双拥模范城、国家科技进步示范区等众多国家级荣誉。在全市“一区两群”协调发展中，南岸地处重庆“两江四岸”核心区，作为主城都市区历史母城的重要组成部分、东部生态城的主体部分，长嘉汇、广阳岛在全市六张城市“新名片”中独占其二。

南岸区交通便利，多条地铁和公交线贯穿各地，11座长江大桥连接主城区，高铁重庆东站建设中，轨道交通运营。区内外交通便捷，15分钟至江北国际机场，20分钟可达重庆西部物流园。南岸区积极融入成渝地区双城经济圈，率先实现产业互动、公共服务共享，打造区域合作样板。生态景观丰富，承载着千年文化传承，近年来发展市规划展览馆、文物纪念馆等城市文化地标。拥有50公里长江岸线、广阳岛等独特生态资源，叠加多重政策支持，商业、会展、居住、旅游等产业蓬勃发展。



南岸区位置图



南岸区卫星图

弹子石板块介绍

（一）地理位置介绍

弹子石位于长江南岸，南岸区北部。与朝天门隔江而望，上接野猫溪，下连王家沱，东西约宽3公里，南北约长5公里的区域。与朝天门、江北嘴构成两江三岸隔江相望之态，作为重庆当时主要的水码头之一，与朝天门一起，成为重庆近代化进程的重要支点，现发展为现代化城市示范区。弹子石地块面积约为1.5平方公里。轻轨环线覆盖整个区域。地铁11号线在2009年就已开通，成为较早开通地铁的郊区。嘉定新城直线距离朝天门码头约0.8公里，距离重庆江北国际机场约14公里，距离重庆东站约12公里。预计成为国家中心城市窗口，交通便利，地理优越，历史沉淀，展示重庆发展。



南岸区弹子石街道板块区位



(二) 板块优势

1、商业资源丰富

高标准建设长嘉汇城市会客厅。精心打造弹子石-慈云寺-龙门浩8公里魅力滨江人文风景岸线，规划建设长嘉汇国际迎宾半岛，加速集聚高端产业、高端业态、高端要素。以弹子石片区为重点打造两江四岸核心区，构建“一岛一核一园、两心两带三片”的总体空间结构。板块内商业资源丰富，区域内有弹子石老街、南滨路钟楼广场，区域内还有长嘉汇等购物中心、泽科·弹子石星泽汇，商务楼、酒店都一应俱全。

2、公共交通较为便利

目前对外轨交主要依靠轨道环线和轨道6号线，走势为分别为南北、东西方向，可达渝中区，江北区等地。

内部交通方面，配有公交站，119路、197路、304路、320路、0321路、376路、385路、321路、354路、355路、373路、375路、385路、区间389路等公交能够满足区域内的乘车需求。

自驾上，可以依内环快速、南滨路、渝航大道，朝天门长江大桥、大佛寺大桥、东水门大桥、慈母山一号隧道、沪嘉高速等道路，快速往返江北区，渝中区、巴南区等地。30分钟实现内部及联系周边中心城镇出行，10分钟到达江北区，渝中区，20分钟达到重庆东站枢纽站。



3、配套设施齐全

医疗资源：2023年末，弹子石街道有各级各类医疗卫生机构3个，其中三级甲等医院1所（武警重庆总队医院），二级甲等医院1所（南岸区中西医结合医院），社区医疗卫生服务中心1个，门诊部2个；病床1030张；专业卫生人员962名，其中执业医师317人，执业助理医师30人，注册护士477人。弹子石街道医疗机构（门诊部以上）完成诊疗38.7万人次，住院手术4087台次，出院病人2.6万人次。弹子石街道重点医院有武警重庆总队医院、南岸区中西医结合医院，其中武警重庆总队医院是一所集医疗、科研、教学、预防保健、应急卫勤救援为一体的大型综合性三级甲等医院。弹子石街道法定报告传染病发病率为1109.46/10万；新型农村合作医疗参合人数7813人，参合率100%。

(三) 政策发展优势

启动实施制造业跃升发展攻坚三年行动，聚焦“智慧+”“创新+”“绿色+”，推动形成“3+2”产业发展新布局。长嘉汇金融中心、国家消费中心城市核心区等加快建设，“碳惠通”生态产品价值实现平台运行良好，广阳湾绿色产业发展基金、南山创新基金、长嘉汇创新基金、广阳湾智创生态城基金规模达70亿元。

区域内部分楼盘价格

(一) 主要楼盘分布



(二) 弹子石板块部分住宅小区3月房价

小区名称	地址	3月单价 (万元/㎡)	备注
长嘉汇	长兴路1号、长兴路3号、泰昌路（商业）	0.8-3.1	2009年4月开盘，最晚一期预计2024年9月底交房，绿化率30%，容积率4.83，当前在售户型有98平~156平的3居、4居价格220万/套到400万/套。当前在售楼栋有北区4号楼、北区5号楼、北区3号楼、南区3号楼。
十里长江华府	南岸区南滨路149号	1.6-3.3	开盘2019年10月中海开发打造，接房时间2022年3月。绿化率30%，共7栋楼，容积率1.4，车位配比1:1，已售罄
十里长江澜庭	重庆市南岸区织锦路37号、南岸区织锦路39号、南滨路158号	1.8-3.6	2023年5月16日开盘，2022年3月交房，绿化率30%，容积率2.21，户型面积88-174平，物业费3.8-4.0元/㎡/月，目前已售罄
峰墅	重庆市南岸区织锦路49号	1.60-3.40	2017年7月30日开盘，2017年10月30日交房，绿化率31%，容积率0.8，户数155户，户型面积340-609平，目前已售罄。
龙湖郾江	南岸区弹子石街道大佛段求新村4号	1.00-2.40	2010年12月1日开盘，2010年12月1日交房，绿化率35%，容积率3.2，共26栋楼，户型面积80-190平，物业费2元/㎡/月，目前已售罄

部分楼盘房型及价格分析

1、长嘉汇

(1) 项目区位：位于重庆市南岸区长兴路1号、长兴路3号、泰昌路（商业）。

A、项目属于南岸区弹子石板块。

B、项目位于内环以内，东至弹子石新街，南至呼归石花阶公园，西至南滨路，北至卫国路。

(2) 楼栋介绍

一期·汇璟，2013年建成，共9栋，2栋小高层+4栋高层+3栋超高层，物业费：2.8元/月/㎡；10号楼是2020年10月建成；其余楼栋是2013年9月-2014年10月建成。

四期·两江峯，2017年12月-2020年4月建成，共7栋，4栋高层+3栋超高层，物业费：3.2元/月/㎡。

五期·双玺与两江峯,2020-2021年建成，共4栋，2栋高层+2栋超高层，物业费：3.2元/月/㎡；注：除F1、F4叫双玺；四五六期其余均叫两江峯，三个组团是联通的，共16栋，共享大中庭景观。

六期·两江峯，2022年5月建成，共5栋，3栋高层+2栋超高层，物业费：3.2元/月/㎡。

七期·朗峯，占地约102亩，朗峯北：5栋（3栋高层+2栋超高层），朗峯南：6栋（3栋高层+3栋超高层），物业费：3.9元/月/㎡，2024年9月建成，2600余户，建面：94-147平（35楼以上可看江），横厅设计，总价区间约196-360万，车位比1：1.29，一楼为全架空，精装交付，装修标准约：3500元/㎡（无新风系统）。

(3) 小区介绍：社区内配备了如访客系统、可视对讲系统、周界防范报警系统等智能设备（具体配套设施以开发商公布为准），提升便捷度与安全性。装修标准方面，东芝空调、中科睿赛新风、威能的地暖三大件配齐，厨房也有洗碗机配置。

(4) 商业配套：周边3km（直线距离）内有24个购物中心，距离最近的长嘉汇购物公园距离项目156米，除此之外还有重庆泽科星泽汇、重庆IFS国金中心商场等。有6个百货商场，距离最近的长德新美商城距离项目1808米，除此之外还有银星商城(陕西路)、恒升商场等。有272个大型超市，距离最近的HISUPER TASTE&IDEA(长嘉汇购物公园

店)距离项目242米,除此之外还有便民超市、零点超市(群慧路店)等。周边3km(直线距离)内有13个公园,有17个休闲广场,距离最近的重庆市弹子石广场距离项目627米,除此之外还有CBD滨江公园-中心广场、弹子石广场等。方便日常散步及休闲锻炼。项目附近有多家便利店或菜市场步行可达,可满足日常简单的买菜需求。

(5) 医疗配套:周边3km(直线距离)内有8家三甲/综合医院,距离最近的武警重庆市总队医院距离项目425米,除此之外还有南岸区中西医结合医院、中国科学院大学重庆仁济医院等。有4家专科医院,有191家诊所。

(6) 教育配套:楼盘所在板块3公里内有幼儿园及学校超过100所,接送小朋友上学非常方便。小区临近弹子石小学,步行距离仅有270米。小区临近重庆市南岸区弹子石长嘉汇幼儿园,步行距离仅有近600米。周边弹子石小学、长珊瑚嘉汇小学、十一中、三十八中为教育质量较好的学校。

(7) 交通条件:公交站是南滨路长嘉汇,距离该楼盘128米,主要线路有119路、338路、373路、375路、观光巴士T001路、观光巴士T026路、观光巴士T040路、观光巴士T041、观光巴士T041路、观光巴士T072路。日常出行便捷,多条地铁线路可供选择。公交可直达。距离最近的地铁6号线江北城直线距离1.6公里,地铁环线直线距离0.7公里。周边3km(直线距离)内有6条高速公路,最近的高速路口是内环快速/包茂高速/G65入口(路口),距该楼盘1922米;有6个加油站,日常自驾车出行方便。

(8) 楼盘照片



客厅



卧室



厨房



卫生间

2、十里长江华府

(1) 项目位于重庆市南岸区南滨路149号。

(2) 容积率1.4,绿化率30%,车位数499(1:1)。精装交付,在精装体系中选择松下、大金、方太等全球家装知名品牌,以“高级灰”色系,打造整体空间。同时引入中央空调(部分户型)、地暖(部分户型)等配置,以全屋新风、厨房凉霸、卫浴暖风、直饮水等配置,打造良好的居住环境。

(3) 商业配套:商业方面,楼盘周边商业、生活配套成熟。3公里内有5个商场,如:弹子石百货商场、泽科·弹子石星泽汇、重庆IFS国金中心商场、长嘉汇购物公园、重庆来福士,1公里范围内有超市9个,最近超市为新世纪百货(弹子石店),距离楼盘直线仅585米,1公里内有菜市场2个,最近菜市场为正扬弹子石农贸市场,距离楼盘直线仅454米。

(4) 医疗配套:楼盘附近医疗资源较为丰富,3公里范围内有5个一级医院,其中武警重庆市总队医院距离楼盘直线仅209米,2公里范围内有10个诊所,其中南岸陈世平诊所离楼盘最近,直线仅355米。

(5) 教育配套:楼盘所在板块3公里内有幼儿园及学校59所,接送小朋友上学非常方便。小区临近弹子石小学,步行距离仅有270米。小区临近重庆市南岸区弹子石长嘉汇幼儿园,步行距离仅有近600米。周边弹子石小学、长珊瑚嘉汇小学、十一中、三十八中为教育质量较好的学校。

(6) 交通条件:楼盘附近1公里内有10个公交车站,20条公交线路经过。其中谦泰路口距离楼盘直线仅125米,出行十分便利。

项目交通十分方便,靠近地铁,周边1公里内共有1个地铁站分别是:弹子石(轨道交通环线内环、轨道交通环线外环),其中弹子石是地铁站名,距离楼盘直线仅797米。

(7) 楼盘照片



售楼沙盘图



小区入口



卧室

卫生间

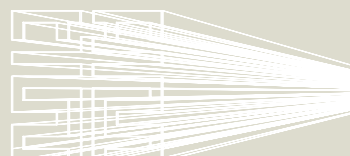
(8) 小区优势

楼栋设计都是西南朝向，最大程度地增加了每一栋楼的观景面，让每一户业主家庭都享受到最好的景观视野。内部配套的表现上也是做到了齐全完善。首先项目打入口打造酒店式社区入口，小区内部设置了一线观江平台，为了满足业主会客需要融入了一个城市会客厅。在运动配套方面设置了综合的健身场地，同时利用消防车道与绿地小道打造了500米环形跑道。



(9) 小区劣势

没能逃脱主城核心地段的高溢价。



总结

南岸区以主导功能为核心，加强重点功能片区整体谋划，重点打造长嘉汇城市会客厅、广阳岛智创生态城、重庆经开区、大南坪集聚区、重庆东站高铁枢纽商务区、南山明月山生态涵养带等主导功能片区。现在的长嘉汇已经成熟，夜晚万家灯火辉煌，节日里人潮汹涌，是很多重庆人、以及外地游客心生向往的地方。根据重庆重大城市功能定位，长嘉汇大景区划为两江四岸最核心区域，“两江四岸”核心区由长江、嘉陵江交汇区域的朝天门—解放碑片区、江北嘴片区、弹子石—龙门浩片区围合而成。来福士、江北嘴、南滨路将组成两江四岸核心区的核心，是重庆地标、灵魂和精华所在，片区发展以突出生态主题，彰显智慧特色，强化创新赋能，完善商业、公共服务等功能配套为宗旨，集聚绿色生态领域科创资源和优势力量，打造绿色发展示范展示和国际交往功能载体。



2023年广州市 房地产市场分析

国策广州分公司 ©容艳梅

地方房地产政策

2023年2月28日，广东省人民政府办公厅出具《关于印发2023年广东金融支持经济高质量发展行动方案的通知》，《通知》要求，因城施策实施好差别化住房信贷政策，合理确定商业性个人住房贷款的最低首付款比例、最低贷款利率要求，支持居民刚性和改善性住房需求。

2023年6月12日，广州市人民政府办公厅出具《关于印发广州市人才绿卡制度实施办法的通知》，绿卡持卡人符合本市住房公积金相关制度的可按规定缴存和提取住房公积金，办理住房公积金异地转移接续手续。申请住房公积金贷款时享有与本市户籍缴存职工同等待遇。非广州市户籍内地居民可享受广州市户籍居民待遇购买住房用以自住，国(境)外人员可按国家有关规定购买1套住房用以自住。可按本市有关规定享受。

2023年6月28日，广州住房公积金管理中心出具《广州住房公积金管理中心关于贯彻落实二孩及以上家庭支持政策的通知》，生育二孩及以上的家庭(至少一个子女未成年)使用住房公积金贷款购买首套自住住房的，住房公积金贷款最高额度上浮30%。其他贷款条件及要求依据我市住房公积金贷款政策执行。

2023年7月28日，广州市规划和自然资源局出具《关于印发进一步优化审批服务机制惠企利民促进经济社会发展若干措施（第三批）的通知》，（1）分用途核算土地出让金，方便企业核算开发成本和报税。（2）强化出让土地“清单式”管理的政府责任和作为，减轻企业的负担。

（3）在出让合同中明确无偿移交配建房产的接收单位和税费缴纳要求，破解企业移交难、费用高的难题。

2023年8月30日，广州市人民政府办公厅出具《广州市人民政府办公厅关于优化我市个人住房贷款中住房套数认定标准的通知》，提出：居民家庭（包括借款人、配偶及未成年子女）申请贷款购买商品住房时，家庭成员在当地名下无成套住房的，不论是否已利用贷款购买过住房，银行业金融机构均按首套住房执行住房信贷政策。

2023年9月20日，广州市人民政府办公厅出具《广州市人民政府办公厅关于优化我市房地产市场平稳健康发展政策的通知》，将本市住房限购政策调整为，在越秀、海珠、荔湾、天河、白云(不含江高镇、太和镇、人和镇、钟落潭镇)、南沙等区购买住房的，本市户籍居民家庭限购2套住房;非本市户籍居民家庭能提供购房之日前2年在本市连续缴纳个人所得税缴纳证明或社会保险证明的，限购1套住房。

2023年11月21日，广州市新挂牌出让的土地，取消地价上限，让按照价高者得原则确定竞得人。

2023年11月24日，广东省人民政府办公厅出具《广东省人民政府办公厅关于印发广东省进一步提振和扩大消费若干措施的通知》，指导银行机构落实差别化住房信贷政策，优化个人住房贷款中住房套数认定标准，支持居民合理购房需求。指导商业银行依法有序调整存量个人住房贷款利率。

土地市场分析

（一）土地供应

2023年广州供应各类土地298宗，同比增长15.1%，供应建筑面积4654.7万平方米，同比增长24.9%，供应楼面均价为3441元/㎡，同比减少28.7%。

其中，纯住宅用地57宗，供应规划建筑面积879.01万平方米，同比减少4.3%，楼面均价为14206元/㎡，同比减少7.1%；商办用地44宗，供应规划建筑面积269.13万平方米；工业用地183宗，供应规划建筑面积3456.15万平方米；其它类型用地14宗，供应规划建筑面积50.42万平方米。

2023广州整体供地较上年规模增长明显。但是整体行情仍然低迷，住宅用地供应规模持平，且受行业下行的影响，土地价格下降，加之今年产业用地的大量成交，从而整体拉低楼面均价。

规划用途	土地宗数(宗)	同比(%)	规划建筑面积(万㎡)	同比(%)	楼面均价(元/㎡)	同比(%)
住宅用地	57	-1.7	879.01	-4.3	14206	-7.1
商办用地	44	10	269.13	-31.6	7322	-2.3
工业用地	183	21.2	3456.15	47.3	414	19
其他用地	14	40	50.42	-27.8	2495	-0.3
各类用地	298	15.1	4654.7	24.9	3441	-28.7

（二）土地成交

2023年广州成交各类土地292宗，同比增长25.2%，成交建筑面积4113.58万平方米，同比增长24.9%，成交楼面均价为3352元/㎡，同比减少29.7%。

其中，纯住宅用地43宗，成交规划建筑面积596.87万平方米，同比减少27.2%，楼面均价为16976元/㎡，同比减少13.9%；商办用地44宗，成交规划建筑面积275.53万平方米；工业用地190宗，成交规划建筑面积3190.77万平方米；其它类型用地15宗，供应规划建筑面积50.42万平方米。

规划用途	土地宗数(宗)	同比(%)	规划建筑面积(万m²)	同比(%)	楼面均价(元/m²)	同比(%)	溢价率(%)	较上年同期变化(%)	土地出让金(亿元)	同比(%)
住宅用地	43	-10.4	596.87	-27.2	16976	13.9	6.9	5.2	1179.54	-3.4
商办用地	44	15.8	275.53	-28.4	8026	20.6	0.2	--	222.64	-13
工业用地	190	41.8	3190.77	57.8	410	17.1	0	--	135.52	91.3
其他用地	15	50	50.42	-15.7	2739	22.9	7.6	--	17.43	30.4
各类用地	292	27	4113.58	25.2	3352	-29.5	5.2	4	1555.13	-0.4

(三) 区域用地供求情况分析

2023年住宅用地供应集中在番禺、南沙、天河、增城4区，前4区总计供应建面556.6万㎡，占全市近6成。番禺成交建面最多，达94.67万㎡。越秀无宅地供应成交。2023年全市总计供应64宗住宅用地，分别为:成交37宗，4宗流拍，中止12宗，有11宗尚挂牌中。

供应方面，天河区和番禺区供应住宅宗数最多，各9宗;番禺区供应规模最大，约153.24万㎡;南沙区次之，供应153.03万㎡。

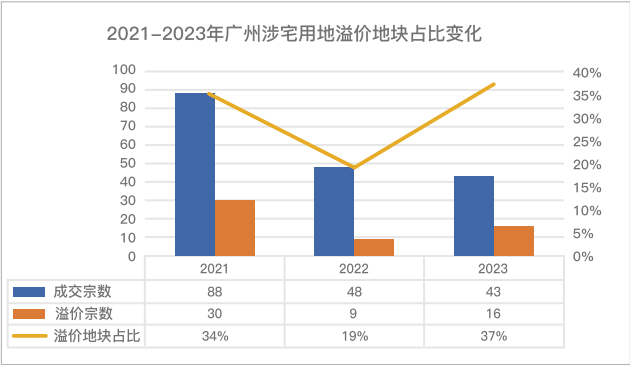
成交方面，增城区住宅地成交面积最多，总建面94.67万㎡，成交3宗;其次是天河区，成交建面93.97，共成交6宗。

广州市各区县各类用地供求情况										
区域	宗数(宗)		规划建筑面积(万平方米)				楼面均价(元/平方米)		平均溢价率(%)	
	推出	成交	推出	同比(%)	成交	同比(%)	绝对水平	同比(%)	绝对水平	较上年同期变化(百分点)
增城区	66	73	1326	106	1349	172	593	-46	0	--
黄埔区	54	53	954	43	643	-7	2519	-22	1	--
南沙区	30	28	546	-4	541	15	1413	-53	0	--
花都区	32	27	663	-1	534	-17	1207	-7	0	--
白云区	42	39	395	-1	373	13	3505	-37	3	1
番禺区	39	32	464	121	321	57	8475	104	12	--
天河区	6	8	94	-22	94	11	30041	-8	5	1
从化区	10	11	64	-56	92	-13	690	168	0	--
荔湾区	9	10	61	-67	85	-42	12810	-33	1	0
海珠区	10	11	87	-27	82	-27	23828	17	12	11

(四) 涉宅用地供求情况分析

涉宅用地方面，2023年广州涉宅用地供应64宗，供应总建面966.69万㎡，同比去年增长4%；成交43宗，成交总建面638.82万㎡，同比去年减少22%。另外，2023年广州43宗涉宅用地揽金规模1182.543亿元，同比减少3%。在成交的43宗涉宅用地中，有16宗溢价地块，其中包含了11宗摇号地块，溢价地块占比达到37%，同比去年提升18%，其中溢价地块中中心区域占56%，近郊区域占44%。是广州实行集中供地以来溢价地块占比最高的一年。楼面价与溢价率高企的背后，主要是由于多宗优质涉宅用地的撑场。

从撤牌率来看，2023年广州涉宅用地撤牌21宗，撤牌率达33%，为近三年新高。



(五) 区域涉宅用地供求情况分析

供应方面，远郊四区供地面积占全市的42%，但出让总价仅占16%，且远郊的起始楼面价为全市最低，仅为热门区域海珠天河单价的15%，可见广州土地市场明显呈现两极分化,核心区域收缩严重。

区域	2023年供应总建(万㎡)	同比变化	2022年供应总建(万㎡)
黄埔区	120.4	75%	68.61
从化区	17.75	1711%	0.98
海珠区	1.87	-28%	85.57
天河区	126.68	74%	72.92
白云区	71.02	-50%	141.14
荔湾区	63.26	-58%	150.35
番禺区	153.23	48%	103.72
南沙区	150.58	-5%	159.01
越秀区	0	0%	0
花都区	82.22	17%	70.27
增城区	119.68	59%	75.32

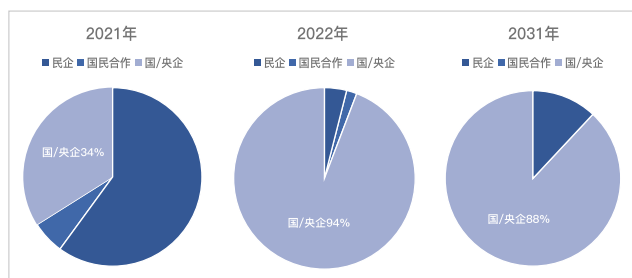
从成交方面看，广州市在2023年全年在远郊四区的宅地出让总额仅占全市的12%，且均为底价成交，远郊土地市场全年位于冰点。同时在番禺白云黄埔这近郊三区，土地成交价格也不及预期，房企对第二圈层区域的热情和出价能力都有减退。核心城区由于配套成熟、供应有限且品质较好，基本能保持原有的高投资价值的区域定位。

区域	2023年成交总建(万㎡)	2022年成交总建(万㎡)	同比变化
黄埔区	87.278	121.716	-28%
从化区	1.953	0.457	301%
海珠区	190.728	179.746	6%
天河区	326.224	229.778	42%
白云区	61.892	122.895	-50%
荔湾区	157.9	273.347	-42%
番禺区	224.193	78.855	-184%
南沙区	48.669	125.32	-61%
越秀区	0	0	0%
花都区	42.983	44.826	-4%
增城区	40.722	44.456	-28%

（六）拿地企业情况分析

在全年成交43宗涉宅地块中，有38块由国/央企获得，占9成。拿地榜单前十名几乎全部为国央企或城投公司，可见广州土地市场的活力来源仍然重度倚靠国资，民营房企无论是从自身造血能力的恢复还是对行业预期的回调都远没有达到这一波地产行业快速下行之前的水准。且没有摘得新地也不利于民企于流动性风险中自救，对于明年这些民企的参拍意愿和出价能力亦有减损。

拿地企业	拿地金额 (万元)	拿地宗数 (宗)	计容 建筑 面积(m²)	建设 用地 面积(m²)	成交楼面 面积 (元/m²)	溢价率 (%)
华润	2,119,357	3	768,509	249,426	27,578	11.45
保利发展	1,998,781	7	827,859	214,416	24,144	1.76
长隆集团	1,668,880	2	571,171	195,743	29,219	15
越秀	1,574,214	4	602,088	192,984	26,146	11.16
中海	1,478,193	2	452,451	120,530	32,671	12.72
广州城投	894,389	2	475,920	109,522	18,793	0
中铁建	597,862	1	142,416	47,341	41,980	15
广州南沙交投	450,477	1	197,338	53,682	22,828	0
广州市天河投资管理有限公司	428,841	1	146,964	48,988	29,180	0
广州高新技术产业集团	428,841	1	146,964	48,988	29,180	0



总的来说，2023年在楼市承压背景下，广州涉宅用地成交建面连续两年环比下降，为提振房企投资信心，广州增加优质地块供应，带动全年整体溢价率上升，房企投资决策总体维持谨慎基调，全市共约3成挂牌地块遭流拍。今年11月，广州成为取消地价上限的首个一线城市，地块“价高者得”。市场仍然以实力央企、国企、城投企业为拿地为主，民企拿地较少。回顾广州集中土拍情况，市场的反应表现出民企心力不足，国资成为主力，区域分化依旧明显。

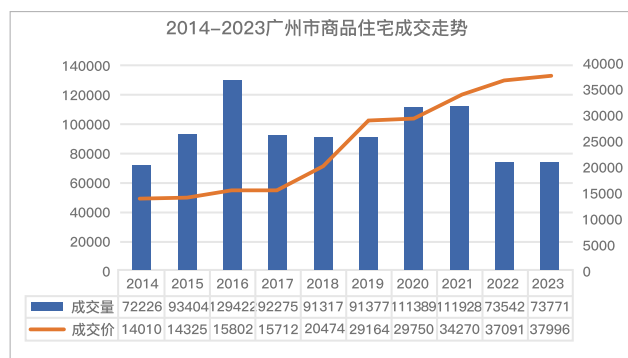
房地产市场分析

（一）住宅市场分析

1、广州市商品住宅月度供求分析

2023年，广州商品住宅成交面积为829.4万㎡，同比

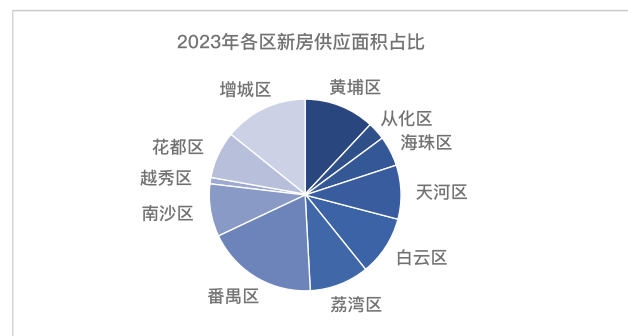
增长5.2%；商品住宅供应套数为64378套，同比下降28.66%，商品住宅成交套数为75757套，同比增长3.4%。广州商品住宅月均新批上市面积为58.55万㎡，同比下降26.1%。



2、商品住宅区域供求分析

增城区、番禺区、黄埔区等区域为广州商品住宅成交主力区域，共成交393.57万㎡，占城市成交面积的47.5%。其中，成交面积同比增长的区域有天河区、南沙区、花都区等，同比分别增长60.6%、45.4%、32.2%；成交面积同比下降的区域有越秀区、黄埔区、从化区等，同比分别下降40.8%、18.2%、9.9%。

增城作为远郊，在承接部分黄埔外溢客源后虽能有客观的成交量，但是区位优势不足，存在明显的价格短板。黄埔花都由于区内成熟板块均有长红盘持续供应，成交套数位居全市前列，番禺则是有国央企大盘持续加推，补足货量，推高成交套数。中心四区受限于土地供应，成交套数不多，但撑起全市32%的成交金额，板块价值认可度较高。

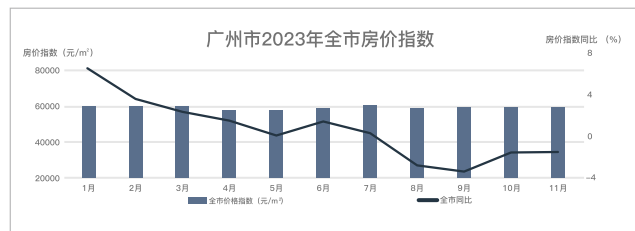


3、广州市商品住宅成交价格走势分析

2023年，广州新建住宅价格累计上涨0.10%，涨幅较去年同期收窄1.20个百分点。海珠区、天河区、越秀区等



区域为广州商品住宅成交均价最高区域。其中，成交均价同比上涨的区域有天河区、海珠区、番禺区等，同比分别上涨 8.1%、6.8%、1.3%；成交均价同比下跌的区域有越秀区、从化区、白云区等，同比分别下跌 17.2%、14.9%、10.0%。对新房而言，新政的刺激似乎并没有那么见效。9月、10月仅比全年平均水平高了一点点。



4、二手房供求走势分析

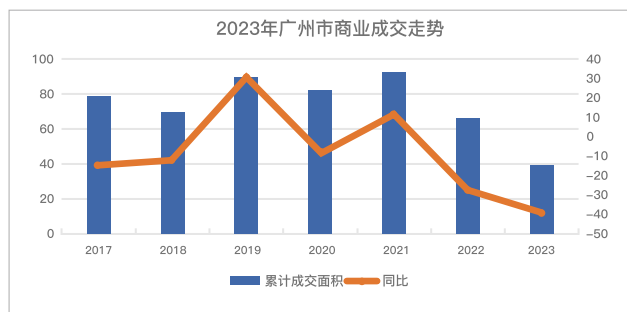
2023年，广州二手房供应套数突破18万套，二手房的挂牌量足足上涨了50%。二手住宅成交面积为770.2万m²，同比增长7.4%；二手住宅成交套数为82929套，同比增长7.2%。各种原因与广州“920”新政刺激、业主置换改善需求倍增等因素离不开关系。

(二) 新建商业房地产市场分析

1、广州市商业市场供应与成交走势分析

2023年共成交商铺40.00万m²，成交面积同比下降

39.3%；成交均价为29221元/m²，同比下跌26.9%。2023年商业新货供应面积为42.1万m²，同比下降23.7%。整体来看，零售物业市场新增供应减少了近一半，但市场净吸纳量却翻倍增长从2023年第二季度开始，广州零售物业市场的空置率持续下降，按年下调了2.9个百分点至年末的8.3%。相比于过去的12%、13%，这是一个显著的改善。市场需求明显回升，让整个行业看到了复苏的曙光。



2、广州市商业市场区域成交分析

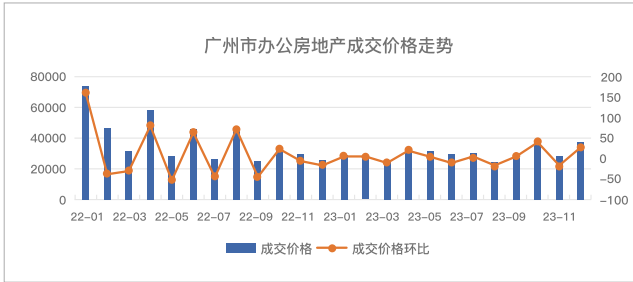
2023年增城区、南沙区、黄埔区等区域为广州商业成交主力区域，共成交22.46万m²，占城市成交面积的56.2%。其中，成交面积同比增长的区域有越秀区、白云区、从化区等，同比分别增长1743.5%、158.8%、133.1%；成交面积同比下降的区域有海珠区、荔湾区、番禺区等，同比分别下降81.8%、71.7%、58.5%。

区域	1-12月成交面积(万㎡)	占比(%)	同比(%)	12月成交面积(万㎡)	占比(%)	同比(%)	环比(%)
增城区	10.03	25.1	-50.4	0.51	14.8	-8.7	-1.3
南沙区	7.08	17.7	-17.3	0.95	27.3	-16.3	134.8
黄埔区	5.35	13.4	-53.7	0.14	4.1	-91.7	-48.8
番禺区	4.5	11.3	-58.5	0.63	18.3	64.2	0
从化区	3.85	9.6	133.1	0.39	11.3	5.9	-84.5
花都区	2.74	6.8	-1.9	0.32	9.3	-40.6	2055.3
白云区	2.42	6	158.8	0.2	5.8	193.9	-70.2
越秀区	1.51	3.8	1743.5	--	--	--	--
天河区	0.92	2.3	-50.1	0.11	3.1	-36.4	-44
海珠区	0.91	2.3	-81.8	0.11	3.3	-74.9	-32.9
荔湾区	0.67	1.7	-71.7	0.1	2.8	-24.8	3.7

(三) 新建办公房地产市场分析

1、广州市办公房地产市场供应与成交走势分析

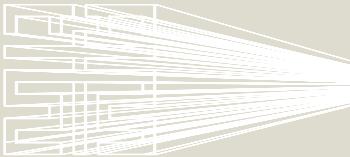
2023年写字楼市场供应下降，成交量涨价跌。2023年共成交写字楼94.9万㎡，成交面积同比增长58.2%；2023年写字楼成交均价为29892元/㎡，同比提升27.4%；供应方面，2023年新批上市67.7万㎡，同比下降52.1%。



2、广州市办公市场区域成交分析

2023年番禺区、南沙区、海珠区等区域为广州办公成交主力区域，共成交42.41万㎡，占城市成交面积的44.7%。其中，成交面积同比增长的区域有从化区、白云区、越秀区等，同比分别增长702.2%、677.2%、443.2%；成交面积同比下降的区域有天河区、花都区等，同比分别下降34.0%、4.9%。

区域	1-12月成交面积(万㎡)	占比(%)	同比(%)	12月成交面积(万㎡)	占比(%)	同比(%)	环比(%)
番禺区	14.67	15.5	138.4	1.89	24	71.5	95
南沙区	14.23	15	25.8	1.36	17.3	-73.7	255.9
海珠区	13.51	14.2	71	0.81	10.3	22.1	4
增城区	11.77	12.4	341.1	0.53	6.7	33	152.3
黄埔区	10.58	11.1	7	0.28	3.5	-89	51.7
天河区	10.45	11	-34	1.09	13.9	36.9	156.1
白云区	7.11	7.5	677.2	0.46	5.9	208.7	-54.3
荔湾区	3.65	3.8	214.2	0.36	4.6	155.4	37
从化区	3.34	3.5	702.2	0.77	9.7	758.1	-29.9
花都区	3.1	3.3	-4.9	0.22	2.7	-81.7	61.5
越秀区	2.48	2.6	443.2	0.1	1.3	242.9	-68.8



总结与展望

总结：2023年全年房地产市场低迷，受大环境影响，新房全年成交803万㎡，为历年最低，市场进入平稳阶段，为进一步稳地价、稳房价、稳预期，广州在“因城施策”中，走在了一线城市的前面。涉及多区放松限购的“920新政”落地后，市场反应迅速，但持续时间不长，购房者需求疲弱和预期转弱的情况还没改变。

展望：2023年下半年开始，全国楼市已经开启“救市”模式，目前的成效虽然一般，但官方的态度还是很明显的，接下来可能会有更大力度的政策出台。2023年广州楼面单价地王再次产生，预计未来市场将进一步分化，中心区整体上房价保持平稳，外围郊区将仍处于去库存阶段。



2023年深圳市 房地产市场分析

国策深圳分公司 © 饶冬元

土地市场

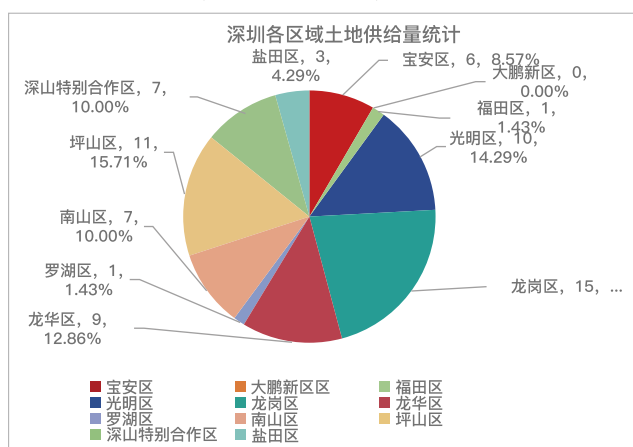
据统计，2023年全年全市供地共70宗（包括深汕特别合作区），成交共70宗，成交土地面积共478.24万平方米，成交金额426.87亿元。

从供地区域分布看，原关内地区成功出让12宗土地，其中福

田1宗、南山7宗、罗湖1宗、盐田3宗，剩余58宗成交地块均位于原关外地区及深汕合作区。

从供地面积看，深汕合作区成交面积占比最高，土地成交面积为168.2万平方米，从成交金额看，南山区成交金额占比最高，土地成交金额为142.86亿元。

而从供地的类型看，依然是工业用地占大比例，共成交33宗，数量占比47%，土地面积占比61%；其次是新型产业用地成交13宗，数量占比19%，土地面积占比15%。



土地市场

(一) 一手住宅市场

1、供给量

根据国策易评数据平台监测，2023年全年深圳累计新增一手住宅预售面积517.88万平方米，相较2022年403.7万平方米全年上涨28.28%；预售套数为51,697套，相较于2022年40,132套全年上涨29.09%。

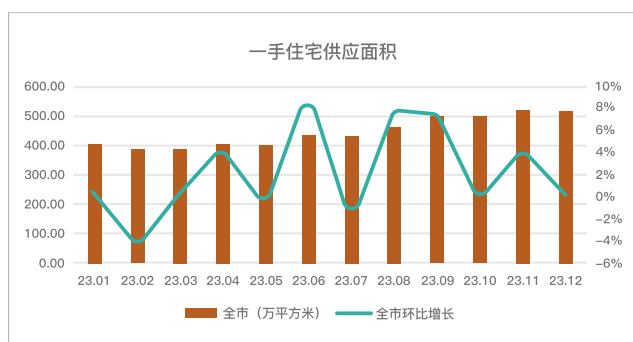


图1：2023年1月-2023年12月一手住宅供应面积走势图

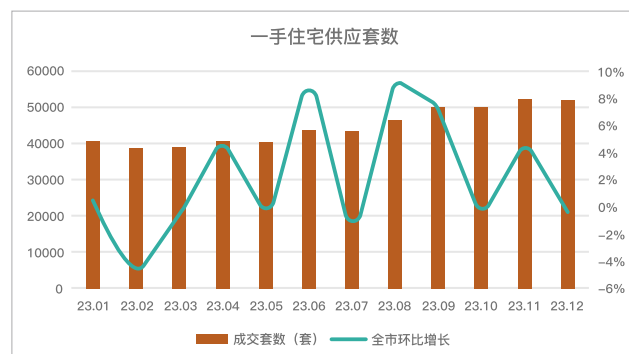


图2：2023年1月-2023年12月一手住宅供应套数走势图

2、成交量

2023年全年深圳一手住宅成交31,621套，相较2022一手成交34,441套年下跌9.65%；共计成交面积321.35万平方米，相较2022一手成交355.66万平方米年下跌8.19%。

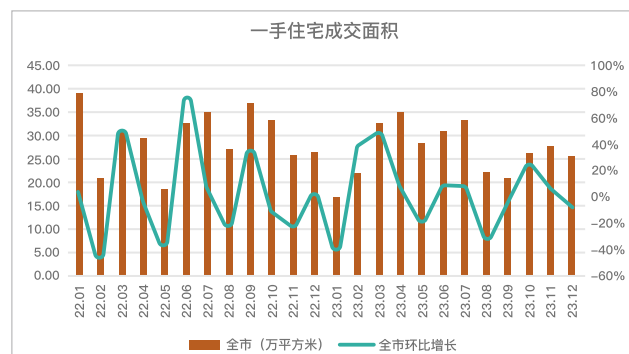


图3：2022年1月-2023年12月一手住宅成交面积走势图

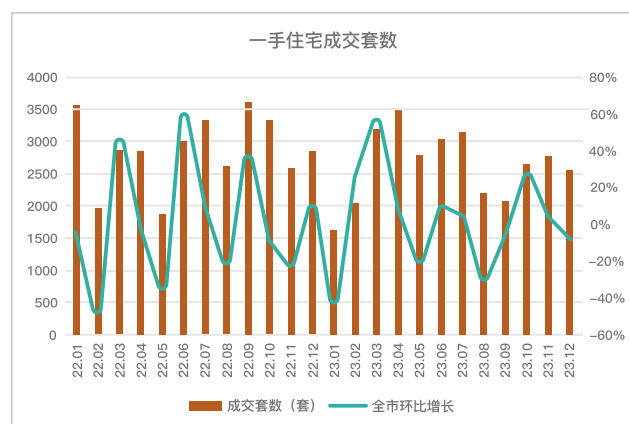


图4：2022年1月-2023年12月一手住宅成交套数走势图

3、销售价格

2023年全年一手住宅售价逐月呈小幅度下降趋势，销

售均价约为5.3万元/平方米。

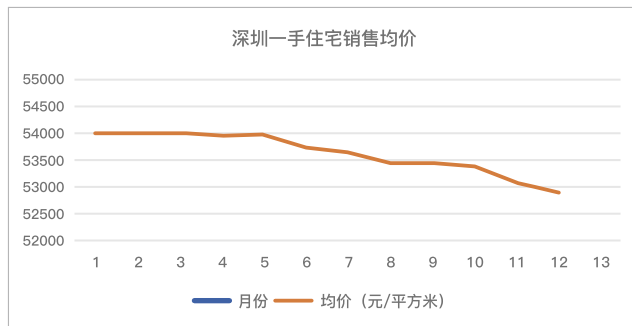


图5：2023年1月-12月一手住宅销售均价走势图

4、去化周期

2023年全年房地产市场依旧低迷，购买者多为观望态度，去化情况不乐观。全市库存住宅517.88万平方米，去化周期19.41月，第四季度入市量上升至全年最高点。

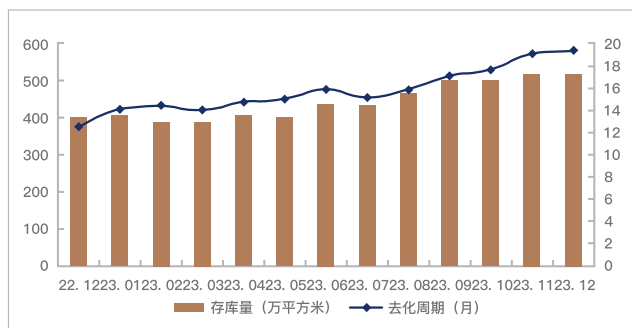


图6：2022年12月-2023年12月住宅去化周期走势图

(二) 二手住宅市场

2023年全年深圳二手住宅成交32,768套，相较于2022年21,701套上涨51%；共计成交面积313.78万平方米，相较于2022年207.03万平方米上涨51.56%。自新冠疫情结束后，政府大力“稳房价、稳市场、稳预期”，二手房市场稳步回暖，市场活跃度较好，市场逐渐恢复基本平稳。

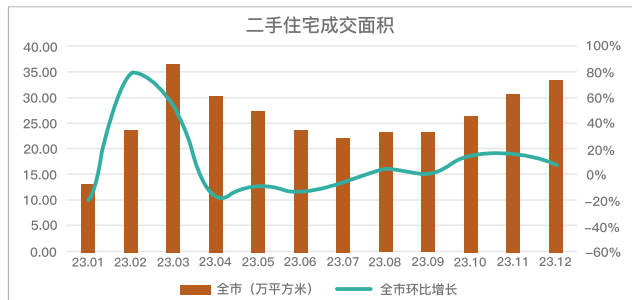


图7：2023年1月-12月二手住宅成交面积走势图

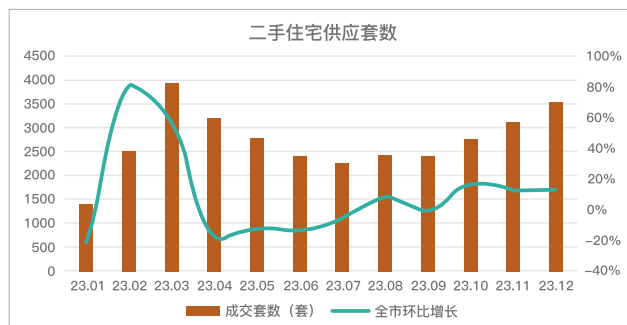


图8：2023年1月-12月二手住宅成交套数走势图

(三) 小结

2023年深圳共售出64,389套一二手住宅，同比上涨15%。新房市场呈现“供应增加，成交下滑”的分化趋势，全年成交31,621套一手住宅，创下近5年最低点。二手房市场重回主导地位，过户及网签量同比涨幅均超50%，其中过户量32,768套，走出“历史低点阴霾”。

今年房地产市场风险防范是当前的重点。当前房地产市场供求关系发生重大变化，要因城施策，支持刚性和改善性住房需求，旨在平稳发展房地产市场。“稳支柱”“促需求”“防风险”是2023年房地产行业的政策主题。预计明年政策方向将继续以稳定市场为主，以免影响市场预期，各地政府可能会持续执行现有政策，以确保房地产市场的平稳运行。另外对于城中村改造以及保障房建设将积极推进。

商业市场

(一) 一手商业市场

根据国策易评数据库的数据显示，2023年累计成交一手商业面积49.47万平方米，相较于2022年度成交面积下跌23.78%，累计成交一手商业套数6,419套，相较于2022年度成交套数9,643套下跌33.48%。

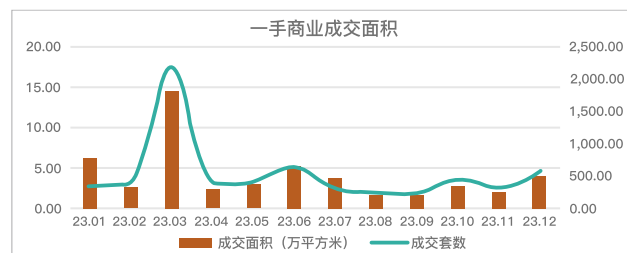


图10：2023年一手商业市场成交面积及套数走势图



(二) 二手商业市场

根据国策易评数据库的数据显示，2023年深圳二手商业成交面积27.48万平方米，相较于2022年19.24万平上涨42.83%；成交套数3,596套，相较于2022年2,552套上涨40.91%。

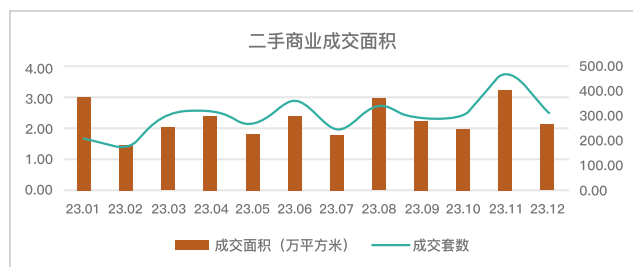


图11：2023年01月-12月二手商业市场成交面积及套数走势图

(三) 小结

2023年不管从商业套数还是面积较之于2022年有较大幅度涨幅，主要是近一年来开发商资金回笼需求大，对商业产品的折扣力度较大，一手商业成交价格下滑，商业的性价比上升使得成交量上涨，预计明年政策方向将继续以稳定市场为主，商业市场将持续稳定。

写字楼市场

(一) 一手写字楼市场

根据国策易评数据库的数据显示，2023年深圳市一手办公成交面积42.68万平方米，相较2022年37.94万平方米

上涨10.3%；成交套数3,009套，相较于2022年度下跌1.05%。

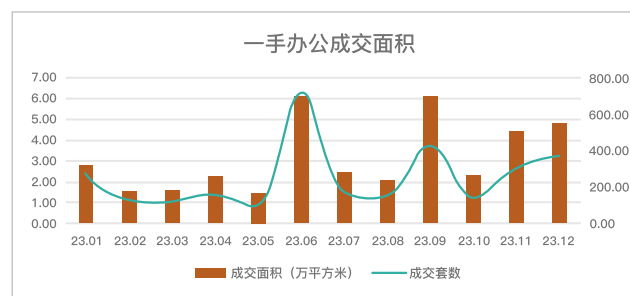


图12：2023年一手办公市场成交面积及套数走势图

(二) 二手写字楼市场

根据国策易评数据库的数据显示，2023年深圳市二手写字楼成交11.71万平方米，相较于2022年10.88万平方米上涨7.63%；成交套数1,118套，相较2022年950套上涨17.68%。

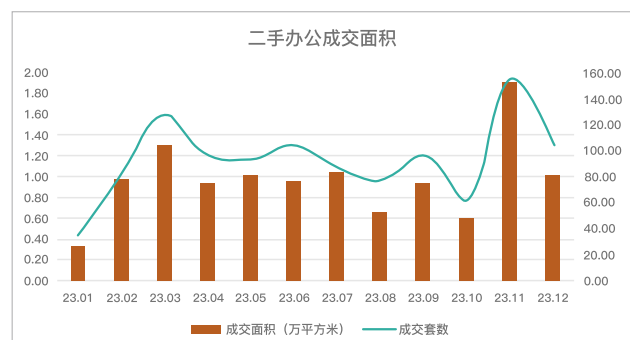


图13：2023年二手写字楼成交面积及套数走势图

(三) 甲级写字楼租金及空置率分析

2023年，受新增供应及市场竞争激烈影响，甲方以价走量，租金承压下行，降至188.9元/㎡，同比下跌约6.76%。

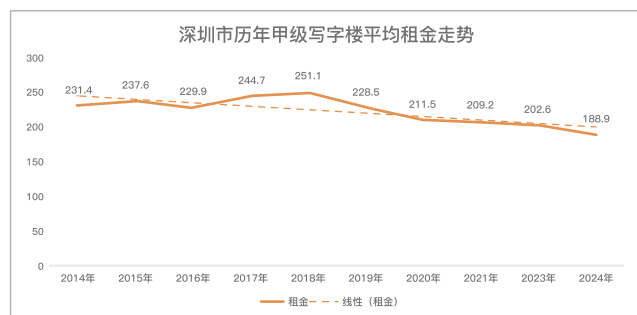


图14：深圳历年甲级写字楼平均租金走势图

近年来，深圳甲级写字楼空置率呈现上升趋势，今年受大量新增供应影响，上升至25.7%，同比去年扩大3.4个百分点。

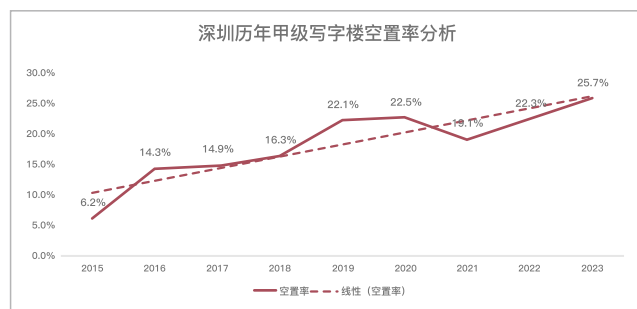


图15：深圳历年甲级写字楼空置率走势图

(四) 小结

2023 年一手办公批售面积共计 30.5 万平，同比下滑 64.6%，一手办公供应量也达近十年最低。一手办公成交 2,463 套，同比下降 18.1%；成交面积 42.7 万平，同比上升 12.5%。二手办公成交 1,118 套，同比上升 17.7%；成交面积 11.7 万平，同比上升 7.7%。2023 年一手商办供应低迷，皆为近几年低位，导致一手商办成交不理想。但二手商办成交皆上升，整体市场表现不佳背景下，商办市场的高租金回报愈加受到市场关注，成为不错的投资选择。

总结与展望

2023年，面对严峻复杂的外部形势、艰巨繁重的改革发展稳定任务，深圳房地产市场继续调整。中央对深圳土地管理放权，这使得深圳土地供应拥有更大自主权，土地供应得到保障。2024年继续维持十四五规划中的高供应态势，预计能较好实现“稳地价、稳房价、稳预期”目标。

展望2024年，稳中求进将是宏观政策的总基调，政策端必然会继续发力，信贷上保持宽松，利率仍有下行空间，以刺激刚需改善入市，成交量也有望继续保持增长态势。



2023年天津市 商品住宅市场分析

—
国策天津分公司 © 刘 萍

房地产市场政策

我市进一步调整优化房地产政策支持刚性和改善性住房需求，市住房城乡建设委等4部门印发《关于进一步调整优化房地产政策更好满足居民刚性和改善性住房需求的通知》，适应房地产市场供求关系发生重大变化的新形势，因区施策，精准调控，进一步调整优化房地产政策，更好满足居民刚性和改善性住房需求。《通知》主要包括五方面内容。

1、支持刚性住房需求。继续实施促进房地产业良性循环和健康发展一揽子政策措施，促进住房供需精准对接，非本市户籍大学毕业生在本市住房限购区域无住房的，可凭劳动合同或企业注册证明和毕业证购买一套住房。

2、优化区域限购措施。本市住房限购区域调整为市内六区，居民在住房限购区域内购买新建商品住房或二手住房的，仍然执行本市住房限购套数及资格政策。

3、完善住房信贷政策。在本市非住房限购区域内，居民家庭购房办理商业性个人住房贷款的，按照不实施限购措施城市的差别化住房信贷政策执行。

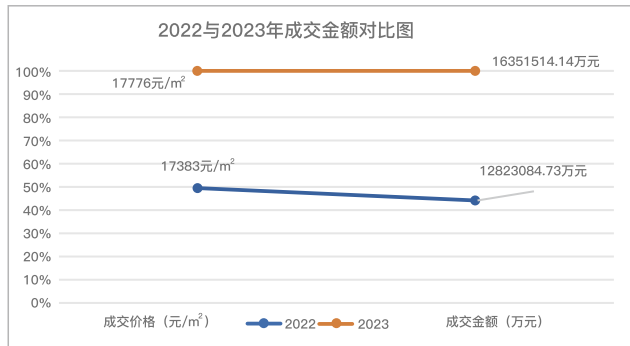
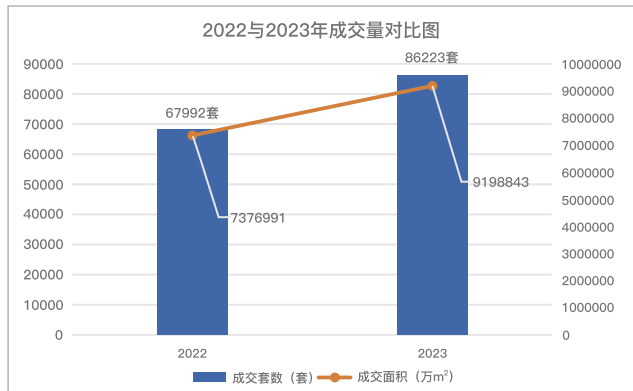
4、鼓励发放购房补贴。鼓励各区人民政府向在本区购买新建商品住房的购房人发放一定补贴，减轻购房负担。

5、营造良好舆论环境。加强房地产市场正面宣传和舆论引导，及时发布房地产市场运行情况及政策信息，稳定住房消费预期。

新建商品住宅市场分析

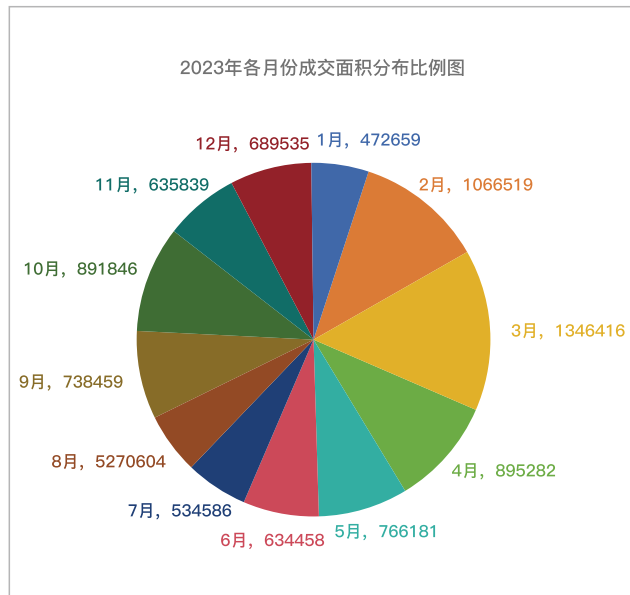
(一) 2023年新建商品房成交数据分析

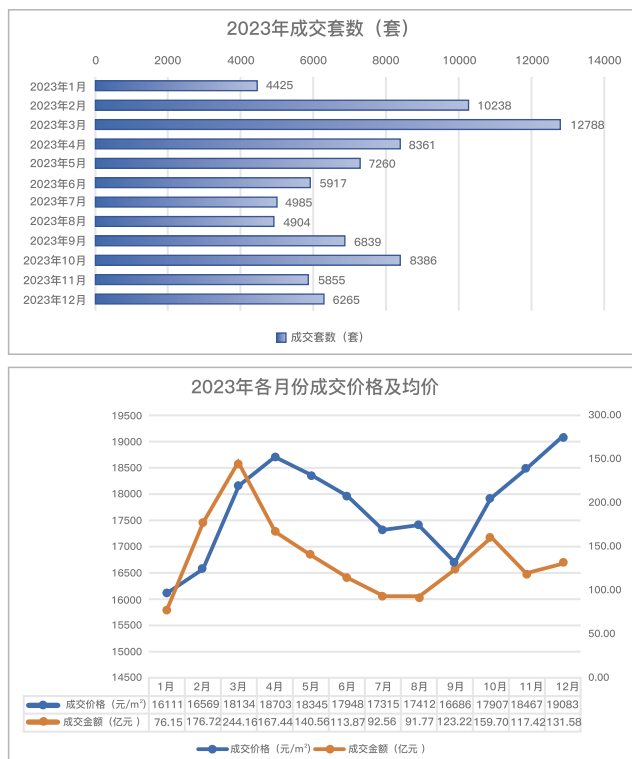
2023年天津市新建商品住宅共成交86223套，成交面积合计9198843 m^2 ，成交均价为17776元/平方米，成交总金额16351514.14万元。通过数据对比及下列示意图可以清晰的看出2023年天津市新建商品房市场较2022年有了很大程度的增长，成交量和成交总金额增长率多高于20%，成交均价变化幅度微弱，但仍高于2022年，随着2022年疫情的放开，2023年天津房地产市场迎来了疫情后的春天。



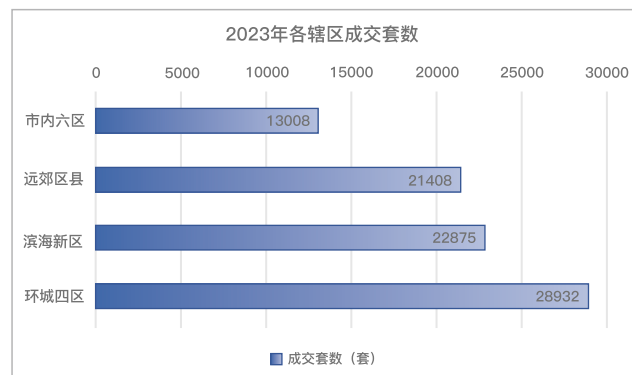
(二) 2023年商品房成交数据分析

从2023年各月度住宅成交量及成交金额情况总体看来变化波动较大。1月恰逢元旦和春节两个重要节日，各方面成交指标很低，均为全年触底的冰点，自进入2月和3月后，成交量突飞猛进的增长，3月份不论成交量还是成交金额都达到了2023年全年的峰值，过了这波高峰期后从4月开始直至8月成交量和成交总金额持续下降，甚至于8月份的成交量激进于冰点，在8月9月份随着天津市各项利民的房地产政策落地，终于激起了浪花在金九银十的月份成交量有了一定的反弹，但并未突破新高，到年底11月12月，成交量和总金额明显下降，不过自9月开始天津市整体成交均价持续处于上涨状态，在年底12月份成交均价为全年度最高值。详见下图所示：





21408套占比24.83%，滨海新区及开发区成交套数22875套占比26.53%。



通过2023年各区域的住宅成交量及成交套数情况可以看出，环城四区、滨海新区和远郊区县成交量远高于市内六区，我们可以看出需求者对于房屋选择的重点由中心城区逐步转移到环外区域，人们侧重于对于中心城区的选择性思想正在逐渐发生改变。

2、2023年天津市商品住宅整体成交均价及成交总金额

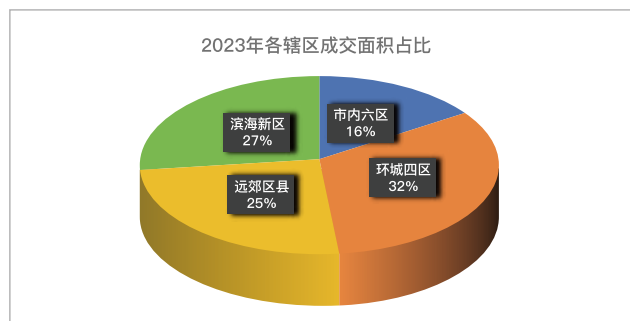
2023年天津市商品住宅整体成交均价为17776元/平方米，其中市内六区成交均价为35024元/平方米，环城四区成交均价为16323元/平方米，远郊区县成交均价为11722元/平方米，滨海新区及开发区成交均价为14967元/平方米；

2023年天津市商品住宅整体成交总金额为1635.15亿元，其中市内六区成交总金额510.51亿元占比31.22%，环城四区成交总金额为488.13亿元占比29.85%，远郊区县成交总金额为269.2亿元占比16.46%，滨海新区及开发区成交总金额为367.3亿元占比22.46%。

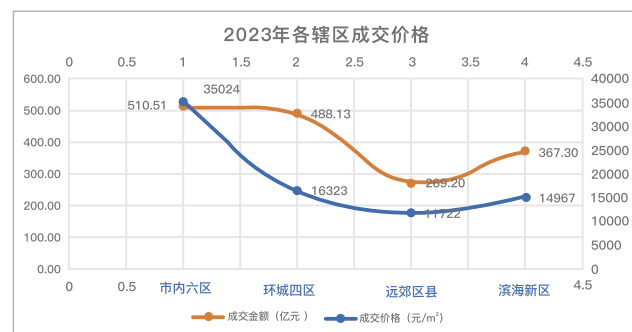
（三）2023年各区域新建商品住宅市场分析

1、2023年天津市商品住宅整体成交面积及成交套数

2023年天津市商品住宅成交面积共计9198843m²，市内六区成交面积共计1457602m²占比15.85%，环城四区成交面积共计2990507m²占比32.51%，远郊区县成交面积共计2296626m²占比24.97%，滨海新区及开发区成交面积共计2454107m²占比26.68%。



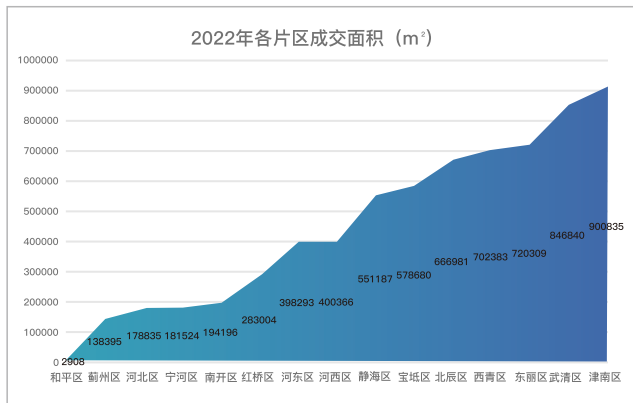
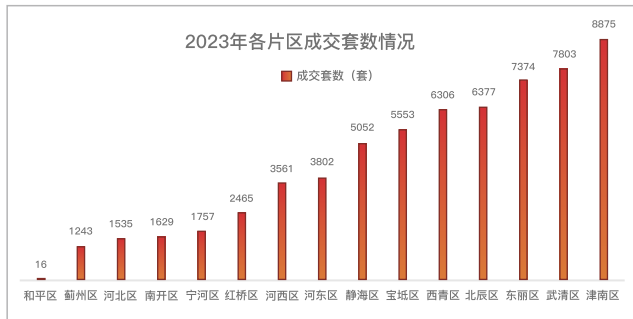
2023年天津市商品住宅成交套数共计86223套，市内六区成交套数合计13008套占比15.09%，环城四区成交套数合计28932套占比33.55%，远郊区县成交套数合计



通过2023年各区域的住宅成交均价及成交金额可以看出，市内六区成交均价远高于其他各区域价格，成交总金额也是最多，远郊区县成交价格和成交量最低。

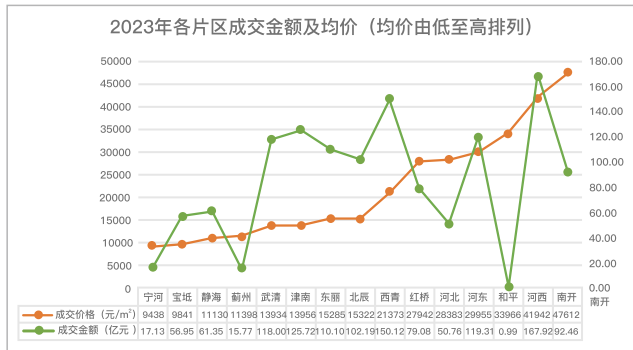
3、2023年天津市商品住宅各片区成交情况分析

从全市（滨海新区以外）成交面积与成交套数来看主要成交区域在环城四区和远郊区县。津南区的成交总面积和总金额为全年度全市区域内最高，武清区紧随其后。



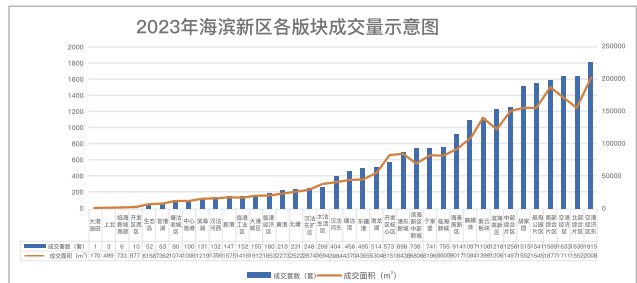
从整体（滨海新区以外）成交金额来看，河西区和西青区成交金额是全市中成交最高者，成交金额全部超150亿元。河西区总成交金额167.9亿元，达到了全市总成交金额最高，为2023年做出了突出贡献。

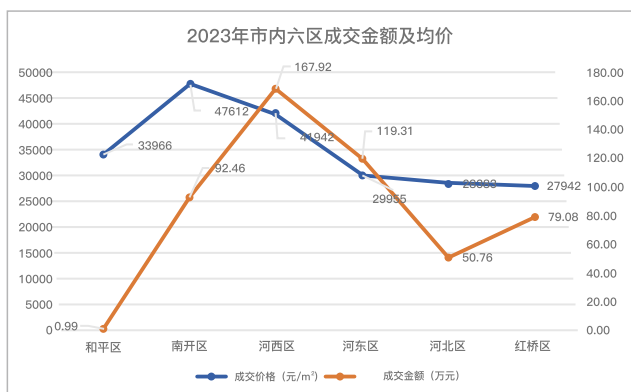
从成交均价（滨海新区以外）来看，市内六区成交均价整体水平较高且远超于全市成交均价，环城四区和远郊区县成交均价较低，除西青区成交均价为21373元/m²外其余区县均未达到全市均价。



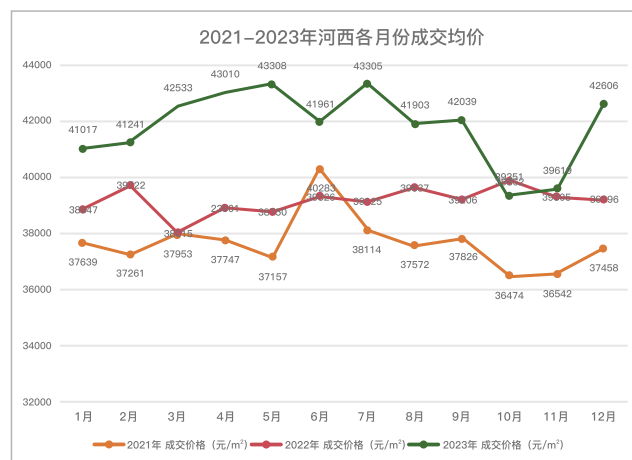
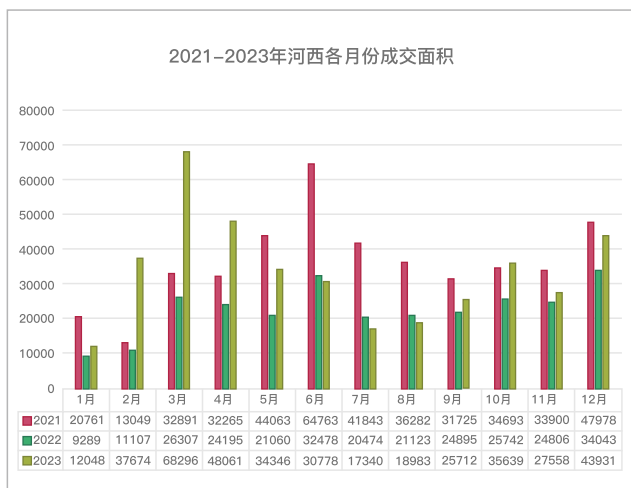
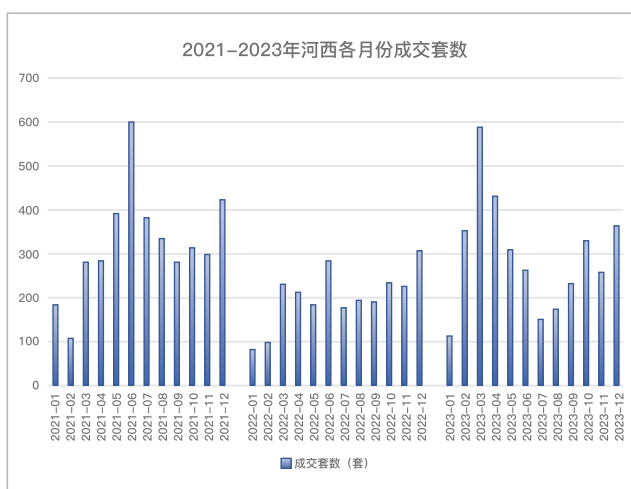
4、2023年滨海新区商品住宅各板块成交情况分析

从滨海新区成交面积与成交套数来看主要成交板块为塘沽老城区板块及开发区核心区、滨海旅游区为中心生态城，随着落户政策的放宽，更多人群选择落户在生态城区域，因此近几年来生态城内的房地产价格及成交数量持续增长。2023年全年来看空港经济区东的成交总量、成交总金额在滨海新区内均为最高。

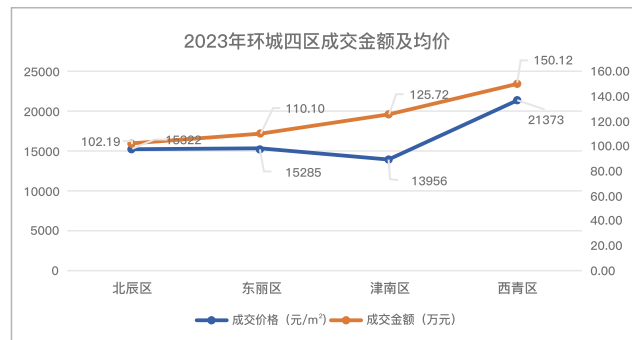
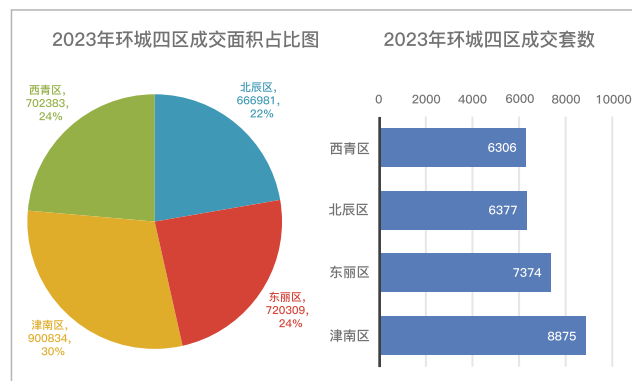




纵观河西区自2021-2023年三年的成交量可以看出，2022年在受疫情严重影响下全年度成交量明显低于其他年度成交量，而成交均价并未受之影响，逐年增长，2023年的成交均价已突破40000元/m²。



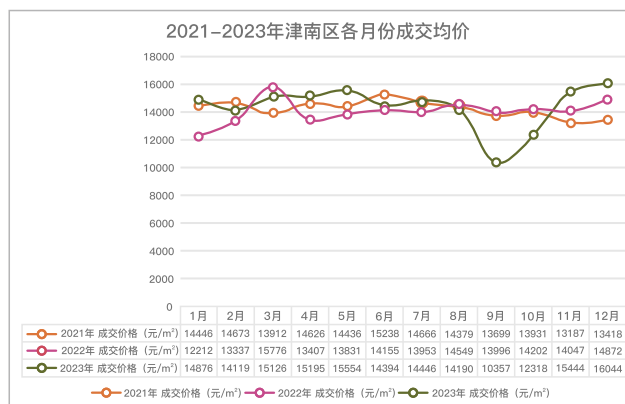
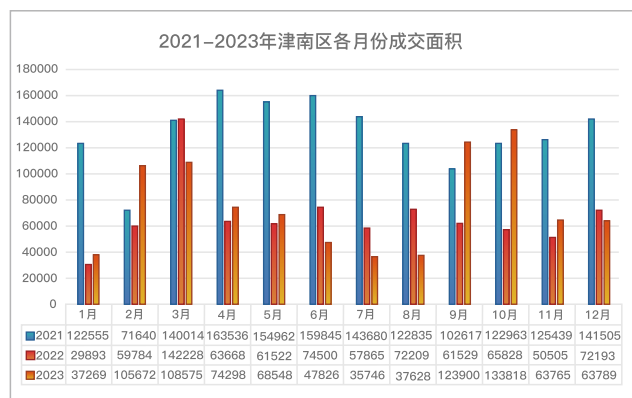
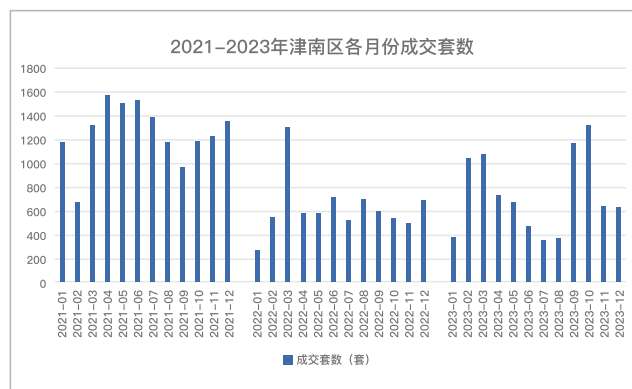
从环城四区成交情况来看，津南区成交量最高；成交面积共计900834m²，占环城四区总面积30%，成交套数8875套，占环城四区总套数30.68%；西青区成交总金额最高达150.12亿元，成交均价也是环城四区中最高为21373元/m²。



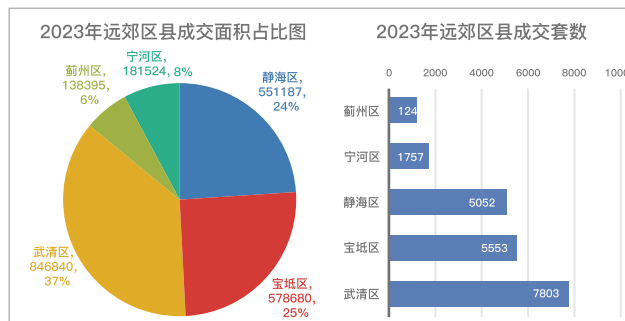
纵观津南区自2021-2023年三年的成交量可以看出，2021年成交量远远高于2022和2023年，在2023年全年中上半年二三月份成交量较高，后年中一段时间成交量都较低，直到9月份新政策落地后迎来了两个月的成交小高峰，

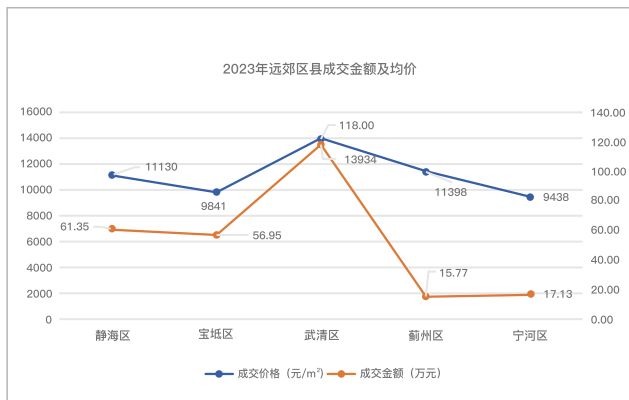


随后进入11月便明显回落；成交均价从2021至2023年上半年基本稳定，到了2023年下半年先抑后扬波动较大。

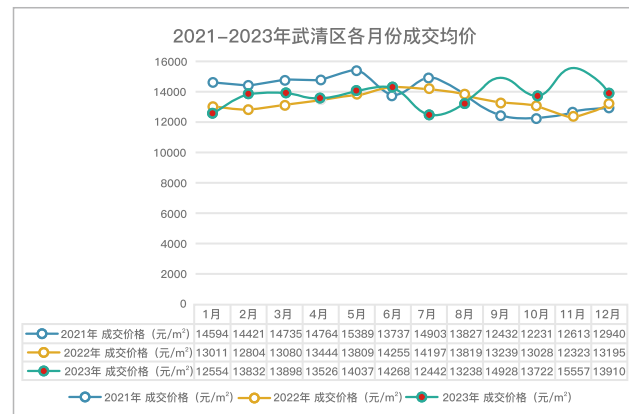
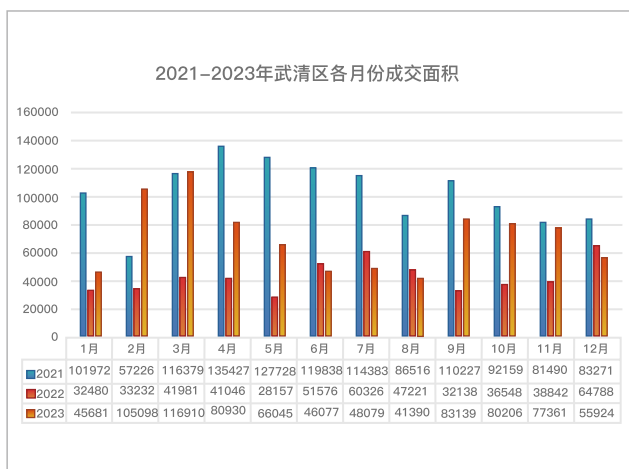
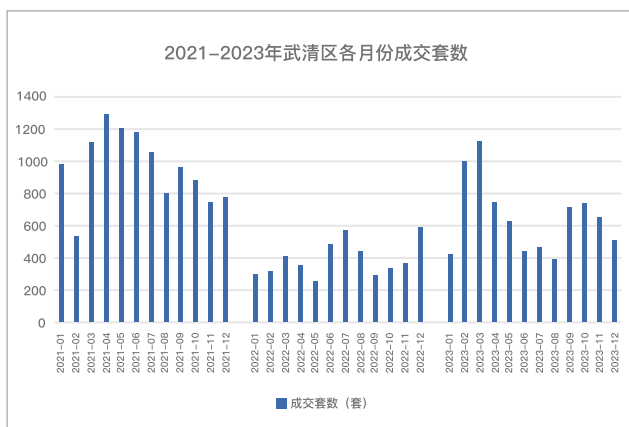


从远郊区县成交情况来看，武清区成交量最高；成交面积共计846840m²，占远郊区县总面积37%，成交套数7803套，占远郊区县总套数36.45%；武清区成交总金额最高达118亿元，成交均价也是远郊区县中最高为13934元/m²。



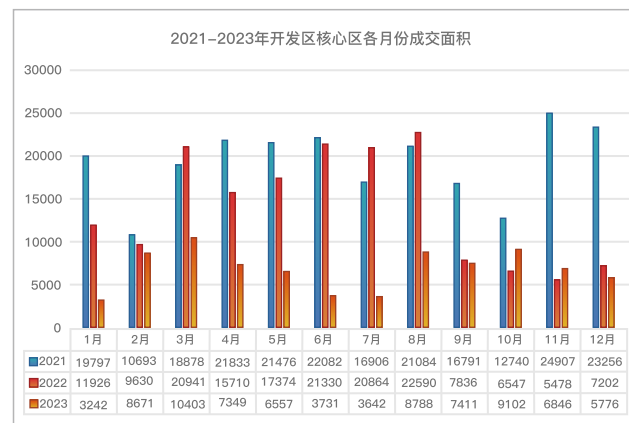
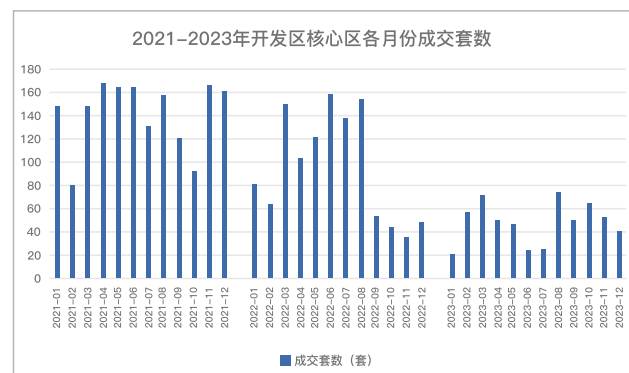


纵观武清区自2021-2023年三年的成交量可以看出，2021年成交量远远高于2022和2023年，在2023年全年中上半年二三月份成交量较高达到全年峰值，进入4月份后成交量明显下降；成交均价从2021至2023年上半年基本稳定，到了2023年下半年波动较大。

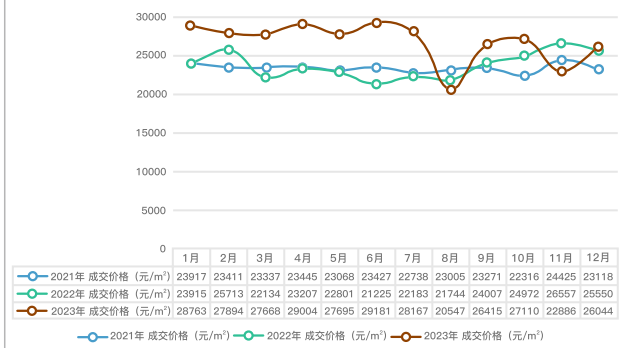


从滨海新区及开发区成交情况来看，开发区核心区域做出了较大贡献，成交面积共计81518m²，占滨海新区及开发区总面积3.32%，成交套数573套，占滨海新区及开发区总套数2.5%，成交金额达21.59亿元，占滨海新区及开发区总套数5.88%，成交均价26781元/m²。

纵观开发区核心区自2021-2023年三年的成交量可以看出，2023年成交量远远低于2021和2022年，而成交均价明显高于2021和2022年。



2021-2023年开发区核心区各月份成交均价

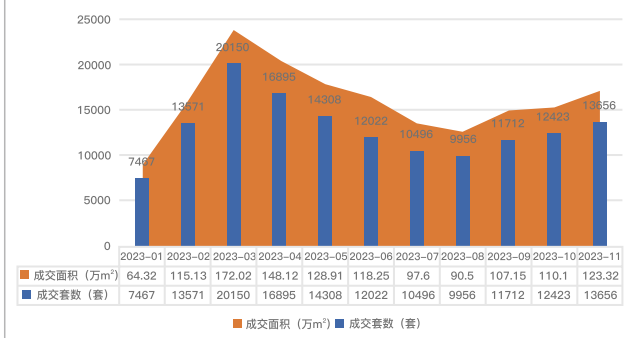


(五) 2023年1-11月天津市二手房成交方面

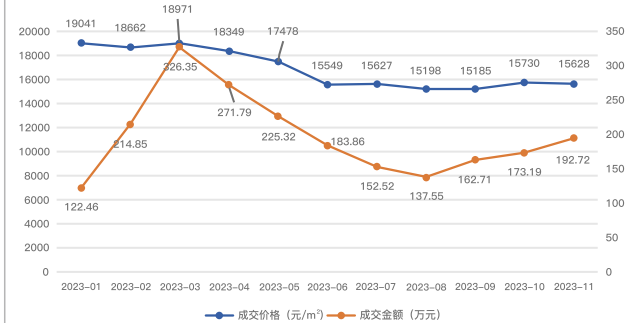
2023年1-11月天津市住宅二手房共成交142656套，成交总面积为1275.42万m²，成交总金额为2163.32亿元，成交均价为16961元/平方米。

通过2023年1-11月二手房成交情况对比情况可以看出目前选择二手房的人群较多，全年二手房的成交量算是平稳，除1月跨年期成交量较少，2-11月成交量均逼近10000套/月，成交总金额和成交面积也基本同步变化着；成交均价全年整体处于下滑状态。

2023年1-11月二手房成交量示意图



2023年1-11月二手房成交金额、均价示意图



小结与展望

2023年天津市新建商品住宅成交量较2022年有较大幅度上涨，且2023年各个月份市场波动感强烈。最近几年更多的人群将选择放在环城四区、武清区、滨海新区等周边地区，这些地区房价也随之在不断的起伏波动中，因受到政策、利率调整等影响，房地产市场的稳健运行关系着宏观经济稳定。秉承着“房子是用来住的，不是用来炒的”主干线保持房地产市场稳健运行，避免房价大起大落，既是保持宏观经济稳定的重要基础，也是经济韧性的重要体现。

从根本上说，“房住不炒”既是我国房地产调控基本方向，也是对房地产市场长效机制的科学注脚，而楼市理性则是落实“房住不炒”的根本支柱。随着利民政策的不断出台，经济的发展以及信贷资源结构性调整等各方面因素的变化，房地产市场会达到均衡发展，预判2024年天津市商品住宅成交量及成交价格方面走势会稳中有升，具体发展形势还需观望。



绿色发展下房地产估价业务的拓展与挑战

—

国策长沙分公司

◎张 慧

■

摘要

2020年9月我国明确提出2030年“碳达峰”与2060年“碳中和”目标，“双碳”战略倡导绿色发展，绿色发展是在传统发展基础上的一种模式创新，是建立在生态环境容量和资源承载力的约束条件下，将环境保护作为实现可持续发展重要支柱的一种新型发展模式。绿色发展是以效率、和谐、持续为目标的经济增长和社会发展方式，实现社会可持续发展。绿色发展背景下，房地产估价业务也悄然发生变化，房地产估价机构应抓住绿色机遇，迎接挑战。

关键词：绿色发展；房地产估价业务；拓展 挑战

传统房地产估价业务的现状

传统房地产估价业务包括房地产买卖、拍卖、咨询、保险、课税，以及房地产征用、征收、补偿、房地产的纠纷等。涉及到估价业务种类虽多，但房地产估价机构不论是业务量还是从收益来看，主要以抵押、征收、司法拍卖评估的业务为主。

随着大数据时代的到来，金融机构以及司法拍卖部分项目采用大数据来替代评估，通常只有大型及复合型的房地产评估项目才需要房地产估价机构评估，这使得房地产估价机构的业务不仅量变少且难度加大。

2021年8月30日，住房和城乡建设部发布《关于在实施城市更新行动中防止大拆大建问题的通知》，《通知》明确提出以内涵集约、绿色低碳发展为路径，转变城市开发建设方式，坚持留改拆并举、以保留利用提升为主，注重提升功能，推行小规模、渐进式有机更新和微改造。城市更新不再是搞大拆大建，而是将建设重点转向存量提质改造。拆迁不再是城市改造的主要方式，而是转向城市更新，征收评估业务则呈现缩减的趋势。

传统估价业务的压缩，房地产估价机构需要转型，寻求其他评估业务渠道。

绿色发展下房地产估价业务的拓展

绿色发展下，各行各业都将面临绿色转型，也会产生新型的估价业务需求，房地产机构需要审时度势，拓展新的估价业务渠道。

（一）城市体检

1、城市体检的发展

目前，城市体检评估工作已全面开展。2018年住房和城乡建设部会同北京市率先开展北京城市体检评估工作；2019年住房和城乡建设部选取了11座城市开展体检试点工作；2020年扩大到36座样本城市，突出城市“防疫情、补

短板、扩内需”的体检主题；2021年又将样本城市扩大至59座，覆盖全国所有省（区、市）。

2022年7月住房和城乡建设部办公厅印发通知，决定在历年城市体检工作基础上，继续选取北京等59个城市（包括直辖市、计划单列市、省会城市和部分设区城市，以下简称“样本城市”），开展2022年城市体检工作。

根据通知，此次将采取城市自体检、第三方体检和社会满意度调查相结合的方式开展城市体检，从生态宜居、健康舒适、安全韧性、交通便捷、风貌特色、整洁有序、多元包容、创新活力8个方面建立城市体检指标体系。样本城市可以结合新冠肺炎疫情防控、自建房安全专项整治、老旧管网改造和地下综合管廊建设等工作需要，适当增加城市体检内容。

城市体检是围绕各项体检指标，综合利用空间大数据、新技术等手段，统筹各部门的统计数据和第三方机构现场调查情况，对城市更新片区（单元）进行客观评价；并结合社会居民满意度调查等方式进行主观评价。通过分析地区各要素建设状况、开展居民意愿调查、梳理现状问题及实际需求，提出城市更新实施范围、城市更新的模式和更新要求清单等意见。最后形成体检报告。

2021年8月30日，住房和城乡建设部印发的《关于在实施城市更新行动中防止大拆大建问题的通知》中明确，在开展城市更新工作时应加强工作统筹，坚持体检评估先行。推进城市体检评估工作有助于各城市政府有序梳理城市建设年度计划，特别是在制定城市更新行动中具有重要意义。

城市体检体现的就是城市绿色发展，通过城市体检评估，了解城市的“绿色状况”。

2、房地产估价机构参与城市体检的相关工作

城市体检工作流程为摸底调查、评估分析、成果编制、报告评审、建档入库等程序。

城市体检需要第三方体检，房地产估价机构可以参与进来。房地产估价机构发挥专业所长，配合相关单位来承接城市体检项目评估。

（二）城市更新

1、城市更新的发展

2021年11月4日，住房和城乡建设部办公厅发布《关于开展第一批城市更新试点工作的通知》，决定在全国



21个城市（区）开展第一批城市更新试点工作。旨在全国形成可复制、可推广的城市更新经验做法。

城市更新试点的内容：

（1）探索城市更新统筹谋划机制。加强工作统筹，建立健全政府统筹、条块协作、部门联动、分层落实的工作机制。坚持城市体检评估先行，合理确定城市更新重点，加快制定城市更新规划和年度实施计划，划定城市更新单元，建立项目库，明确城市更新目标任务、重点项目和实施时序。鼓励出台地方性法规、规章等，为城市更新提供法治保障。

（2）探索城市更新可持续模式。探索建立政府引导、市场运作、公众参与的可持续实施模式。坚持“留改拆”并举，以保留利用提升为主，开展既有建筑调查评估，建立存量资源统筹协调机制。构建多元化资金保障机制，加大各级财政资金投入，加强各类金融机构信贷支持，完善社会资本参与机制，健全公众参与机制。

（3）探索建立城市更新配套制度政策。创新土地、规划、建设、园林绿化、消防、不动产、产业、财税、金融等

相关配套政策。深化工程建设项目审批制度改革，优化城市更新项目审批流程，提高审批效率。探索建立城市更新规划、建设、管理、运行、拆除等全生命周期管理制度。分类探索更新改造技术方法和实施路径，鼓励制定适用于存量更新改造的标准规范。

城市更新又为绿色城市更新，绿色城市更新的理念是通过转变生产和生活方式提高城市的资源环境效率，将绿色低碳、可持续发展作为未来更新的共同目标和价值取向，不断加强城市更新与智慧、绿色和健康技术的融合。

2、房地产估价机构参与城市更新的相关业务

城市更新发展的背景下，房地产估价机构可以积极参与与城市更新的各个环节，面向多主体、提供全方面高质量的专业服务。

顾问咨询。城市更新周期长，房地产估价机构可以参与全流程顾问服务、前期定位分析与策划、可行性研究分析、政策咨询顾问、拆迁补偿方案咨询等。

征拆测算。城市更新会涉及片区保留、改造、拆迁、

补偿、新建等方面，房地产估价机构可以提供征拆成本测算、经济平衡测算与分析等。

社会稳定风险评估。城市更新中征拆涉及的利益较多，为有效规避、预防征收实施过程中可能产生的社会稳定风险，需要进行社会稳定风险评估。目前已有多家房地产估价机构参与社会稳定风险评估。

(三) 绿色地产项目评估

绿色低碳发展下，房地产业需要向绿色地产转型。绿色地产就是指开发商以盈利为目的，在符合建筑美学的前提下，以保障生态系统的良性循环为原则、以循环经济为基础、和谐社会为内涵、节能环保技术为支撑，按照绿色建筑标准建立起来的住宅小区、公寓和办公建筑等商业地产项目。绿色地产是绿色建筑与地产形式结合的新型健康地产，是国家提倡的地产发展方向。

绿色地产最大的特点是在资源方面，要实现最大限度的节约，包括节地、节能、节水、节约建材、保护自然环境、尽可能降低污染，让建筑本身与自然能够融为一体，和谐共生。在绿色地产项目设计时，要考虑其项目与自然是否和谐，使用的材料是不是环保节能型的，施工过程要尽可能不产生污染物、粉尘和噪音。

绿色地产项目是否符合相关绿色标准，从而需要绿色地产项目评估，确保绿色地产实现低碳、环保、可持续发展。房地产估价机构可以参与进来，承接该类项目评估。

绿色发展下对房地产估价机构的挑战

(一) 行业领域的破界

绿色发展下衍生的城市体检、城市更新、绿色地产项目不同于以往传统单项的评估业务，会涉猎到各个领域各个行业，并且流程多内容广项目杂，故要求评估机构携手各个

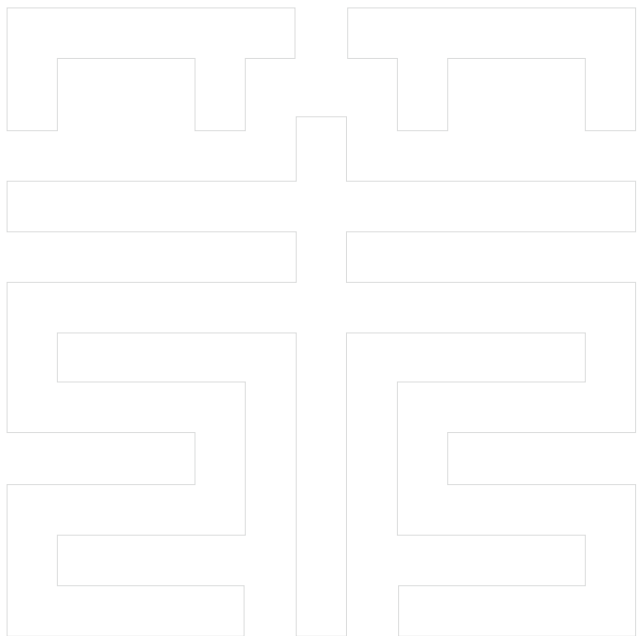
领域专家共同参与进来，同时还需了解最新的政策与相关部门保持紧密的沟通，保证提供的专业服务能满足相关要求。

(二) 专业能力的突破

城市体检、城市更新、绿色地产等项目的评估，不是像传统估价业务掌握的估价技术知识就能承接，对房地产估价机构专业胜任能力提出了挑战，房地产估价机构需与时俱进，学习先进经验以及相关专业知识，积极组织培训，提升专业能力。

(三) 应变能力的提升

绿色发展下将来还会有更多估价业务的需求，估价机构需要保持灵敏的嗅觉，善于发现当中的机遇，以及承接复杂项目的能力，这就要求房地产估价机构提升应变能力，适应绿色转型。





浅谈船舶资产评估方法的应用

国策杭州分公司 商 晨

引言

随着新冠疫情的平息，全球经济日渐复兴，全球船运行业发展越来越兴隆。根据中国船舶工业协会数据显示，船舶的购置需求和更新需求也在逐年增加。对此船舶相关的资产评估业务也是一片欣欣向荣。在此背景下本文主要对船舶资产评估方法进行简单分析，众所周知目前常规的评估方法有成本法、收益法和市场法。由于收益法需要依靠资产依托的未来现金流来确定资产价值，但是一般来说船舶是企业或者个人产

生收益的手段，其自身是无法单独产生收益的。从事海运交通的企业通过运输货物产生收益，但其中的料工费、人力资源、港口的起重机甚至是水手的专业技术和船长的能力都共同为这单生意做出了贡献。其中的船舶的占比很难进行合理的剥离。同理西湖边的船夫们辛苦划了一天船的收入既包含了船舶的运输贡献，也包含了船夫们辛苦劳动的贡献，甚至西湖的山水也在无形之中对收入产生了巨大的影响，因此船夫们的手划船依然无法从船夫一天的收入中合理的剥离出属于它的价值。渔船、邮轮、作业船都是同理。因此在船舶评估中，我们大多采用成本法和市场法，很难采用收益法对船舶进行准确的评估。接下来我们主要通过对成本法和市场法进行详细论述，来谈谈船舶资产评估方法的应用。

市场法在船舶评估中的应用

市场法是指通过比较被评估资产与最近售出类似资产的异同，并将类似的市场价格进行调整，从而确定被评估资产价值的一种资产评估方法。对于船舶评估来说，我们可以通过一些船舶交易网站找取同类型船舶交易案例，然后对比被评估船舶与交易船舶直接的交易情况、航线情况、船舶运行区域情况、船舶自身因素（船长、船宽、船高、总吨、净吨、满载排水量、空载排水量、载重吨）、完工日期、交易日期等因素对船舶的交易价格进行修正，从而确定被评估船舶的一个参考价值。具体公式如下:待估船舶测算值 = 交易实例船舶价格×交易情况修正系数×航线区域因素修正系数×载重吨因素修正系数×完工日期修正系数×交易时间修正系数。再找多个案例后根据算术平均或加权平均得出被评估船舶价值。我们对市场法的测算过程进行拆分。首先是同类型船舶交易案例，我们可以通过天天船舶网、中华船舶交易网、中华航运网、中国船舶网、当地船事法庭例如宁波海事法庭、司法拍卖等平台进行询价，询价的目标主要是类型相同，船舶自身因素相近，航线情况和船舶运行区域情况类似、交易近期的案例。再者我们船舶进行修正，主要的修正内容中航线情况和船舶运行区域情况可以通过船讯网进行查询，对于船舶自身因素的修正，先对几个名词进行一个解释。1.载重吨：船舶真正的重量单位，表示船舶可装载货物

数量的多少(实际还包括油水和它船舶常数)，是租赁船舶或计算运费的基本依据。一般我们日常中所说的万吨巨轮中的万吨指的便是载重吨。载重吨一般指的是总载重吨，总载重吨=载重量+空船重量。2.总吨：船舱内及甲板上所有关闭的场所的内部空间(或体积)的总和，是以100立方英尺或2.83立方米为一吨折合所得的商数。是容积单位也是船舶计量登记费或表示船舶大小的数据。3.净吨：从容积总吨中扣除不供营业用的空间里所剩余的吨位，也就是船舶可以用来装载货物的容积折合成的吨数。净吨主要用于船舶的报关结关，是船舶向港口交纳的各种税收和费用的依据也是船舶通过运河时交纳运河费的依据。对于我们可以将船长、船宽、船高作为第一类似标准，将总吨、净吨作为第二类似标准。第一类似标准相较于第二类似标准需要更为接近。再次基础上我们将可比交易案例的载重吨与船舶自身的载重吨进行对比，从而确定出船舶自身因素修正系数。对于交易日期等因素的修正可以参考可比案例和被评估船舶各自日期的船舶价格指数，将交易日的船舶价格指数与评估基准日的船舶价格指数做一个对比，从而测算出交易时间修正系数。最后我们将找寻到的案例通过系数调整后的价值进行求取平均值，算术平均适用于有较多同类型案例的船舶加权平均适用于可比案例较少的船舶，近似程度越高的船舶其权重就越大，具体操作合理即可。例如在船型上有可比案例但是在船大小上交易案例存在一定差异的，由于上述修正公式对船舶自身因素的修正是以近似大小的船舶作为参考标准修正载重吨差异。故我们在最终求取平均值时可以通过多个修正后的可比案例船舶的船长、船宽、船高、总吨、净吨、满载排水量、空载排水量、载重吨与被评估单位对应的数据进行一个离散程度分析，离散程度越大的船舶其权重越小，继而求解出我们最终的评估值。

市场法优缺点分析

市场法是基于市场上实际发生的交易数据作为案例，更能直接和客观、简便的确定出船舶价值。对于存在大量交易案例的船舶来说，通过市场上可比交易案例进行修正即可反应其当前市场背景下的合理价值。市场法的缺点首先由于价



格存在随价值进行上下波动的特点，市场的弊端可能存在炒作或者是恶性竞争导致的船舶短期内价格无法反应其实际价值的情况。再者由于船舶交易属于大宗资产交易金额巨大且涉及船舶交易的公司类型较为单一，部分类型或型号的船舶可能存在交易案例较少或无法完全找到交易案例的情况甚至一些特种船舶无法找到可修正的交易案例。如多功能作业类的船舶特种船舶或者是吨位巨大的油轮或者散货船，我们可能很难找到可比的案例或者即使有修正起来单项的修正数值巨大。根据单项资产评估技术规范的要求市场法单项修正不超过20%，综合修正不超过30%。故对于交易案例少的船舶无法采用市场法评估。这时候我们可以考虑通过构建船舶重置成本来进行船舶成本法评估。

成本法在船舶评估中的应用

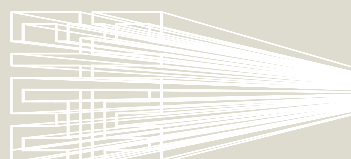
船舶成本法的测算，同市场法一样我们首先需要取得船舶的各项证书例如船舶所有权等级证书、船舶国籍证书、

海上船舶检验证书簿等各项证书种有船舶的基本数据也包括主机设备、舾装设备、电气设备使用的名称和型号。船舶成本法的基本测算公式为待估船舶测算值=船舶重置成本×综合成新率。船舶重置成本的测算，我们可以取得船舶的建造合同或是设计图纸以及竣工结算等存在工程量明细的文件，根据对应用钢用料情况进行对应材料市场询价后确定重置成本。对于无法取得工程量清单的船舶来说，我们需要构建出船舶的各种材料人工设备的用量。具体包括船舶的主要船舶制造的材料费如钢材、焊接材料、涂装材料、电缆、辅料及其他材料等。船舶设备费包括必要的主机设备、舾装设备、电气设备等，人工费，生产专用费及管理费，船厂的合理利润及税金和开发资本成本。对于材料费来说，如何根据船舶的基本数据确定材料费，这边推荐由黄浩主编的《船舶工艺手册》，里面详细描述了将钢材、焊接材料、涂装材料、电缆等材料根据船舶基本的数据转换出具体的需求量。再根据需求量找市场价值询价。对于船舶的设备，我们需要在船舶检验证书簿中将设备列出清单，同时现场查看时认真盘点是否有盘盈设备并与委托方详细核对设备清单，再将设备通过

网上询价和船厂询价的方式一一了解确认。人工费即造船人员的工资，具体公式为人工费=造船工时×造船人员的工资，工资可以通过船讯网实时了解。工时的确定较为有难度，目前常用的方法为专业资产评估师总结的按载重吨推算工时的方法，即建造总工时=0.18×（载重吨）^{0.628}万小时。管理及生产专用费包括设计费、生产准备费、专用设施使用费、船舶备品属具费，这类费用可以按比例进行确认，具体可参考《船舶生产专用费取费表》。船舶生产涉及的税金主要为增值税及附加税以及印花税，按相应税率确定即可。对于利润来说如果船舶设计与建造于一体的船舶生产，我们可以采用上市公司的船厂合理的成本收益率确定。对于仅进行建造而设计部分利润已经在生产专用费中考虑的情况，我们可以参考建筑包工行业的成本利润率确定。针对船舶的成新率，我们可以参考《资产（价格）评估常用技术指标和参数大全》中规定的各类船舶经济使用年限来确定年限成新率。根据现场查勘情况确定船舶查勘成新率从而确定出船舶综合成新率。

成本法优缺点分析

成本法的主要优点就是只要初步资料收集齐全即可估算出船舶的当前评估值，其不受市场是否存在案例的影响其价值主要受到船舶自身基础参数和工程量的影响。成本法的主要缺点即与市场情况存在一定的割裂。虽然考虑的材料费设备费人工费以及建造方利润都是评估基准日当前的数值，但是各方数据的汇总更偏向于缝合而非是自然而然的交易。因此我们可以考虑在成本法评估价值的最后进行一次市场因素的修正。即各类缝合的因素价格指数变动与船舶价格指数变动的幅度差异修正。



结论

船舶评估相较于一般的单项资产评估而言难度较大，一方面这类评估的项目数量占整体项目的比重较低，评估人员日常接触的较少。另一方面体现在被评估的船舶市场交易案例充分性和产权持有企业提供资料充分性以及我们在现有能收集到资料的基础上构建的价值的合理性上。因此我们只有靠在不停的学习了解船舶评估操作方法，并通过船舶评估项目测算从实践中检验认识，从而完善和修正当前的评估操作思路。



2024年中央一号文件 自然资源工作梳理

|||||

—

国策成都分公司 王 玉

■

2024年2月3日，《中共中央 国务院关于学习运用“千村示范、万村整治”工程经验有力有效推进乡村全面振兴的意见》，即2024年中央一号文件发布。文件包括“确保国家粮食安全、确保不发生规模性返贫、提升乡村产业发展水平、提升乡村建设水平、提升乡村治理水平、加强党对“三农”工作的全面领导”六个部分，为有力有效推进乡村全面振兴描绘了“路线图”。

本文对2024年中央一号文件相关自然资源工作进行梳理，有助于了解行业工作落脚点和自然资源工作的方向。包括农用地（耕地）保护、乡村产业融合发展、盘活农村资源资产增加农民收入、优化城乡空间布局、保障乡村发展用地、水资源合理利用

及保护、林草生态保护、优化县域产业结构和空间布局、农村产权制度改革和资金支持共10项内容。

加强农用地(耕地)保护战略 支撑粮食安全目标

“耕地”、“粮食”成为2024年中央一号文件高频词汇，在正文分别出现18、16次。再次体现出耕地保护是粮食安全的基础，土地整治则是落实耕地保护和实现乡村发展的积极措施。

党的十八大以来，以习近平同志为核心的党中央高度重视“三农”工作，习近平总书记从全局和战略的高度，对粮食安全作出全面深入的论述，指出“中国人的饭碗任何时候都要牢牢端在自己手中”。当前，在面对复杂的国际整治、市场环境下，耕地保护是关系我国经济和社会可持续发展的全局性战略问题。“十分珍惜、合理利用土地和切实保护耕地”是必须长期坚持的一项基本国策。耕地保护是事关国计民生的战略问题。

2024年中央一号文件在耕地保护规划目标落实、耕地”以定占补“限制、补充耕地质量、退化耕地治理、深远海养殖、森林食品开发、大棚房整治、非粮化整改、撂荒地利用等方面做了具体论述：

1、健全耕地数量、质量、生态“三位一体”保护制度体系，落实新一轮国土空间规划明确的耕地和永久基本农田保护任务。

2、改革完善耕地占补平衡制度坚持“以补定占”，将省内稳定利用耕地净增加量作为下年度非农建设允许占用耕地规模上限。健全补充耕地质量验收制度，完善后续管护和再评价机制。

3、加强退化耕地治理，加大黑土地保护工程推进力度，实施耕地有机质提升行动。支持深远海养殖开发森林食品。

4、严厉打击非法占用农用地犯罪和耕地非法取土。持续整治大棚房”。分类稳妥开展违规占用耕地整改复耕，细化明确耕地“非粮化”整改范围，合理安排恢复时序。

5、因地制宜推进撂荒地利用，宜粮则粮、宜经则经，对确无人耕种的支持农村集体经济组织多途径种好用好。分

区分类开“以种展盐碱耕地治理改良，适地”同“以地适种”相结合，支持盐碱地综合利用试点。

实施乡村文旅融合发展

实施乡村文旅深度融合工程，推进乡村旅游集聚区建设，培育生态旅游森林康养、休闲露营等新业态，推进乡村民宿规范发展、提升品质。

如何突出利用自然资源本底优势，挖掘乡村文化，并结合康养休闲等新业态在乡村发展，刺激都市人群为了感受不一样的农家生活体验、回归自然生态、追寻古朴民风民俗，打造环境要乡野但不脏乱差、设施要精致但不要城市的高大上、食材要健康但不要单一化、体验要丰富但不要乐园化的和美乡村，这对自然资源规划专业人员提出了更高要求。

壮大家庭经营项目， 盘活农村资源资产增加农民收入

实施农民增收促进行动，持续壮大乡村富民产业，支持农户发展特色种养、手工作坊、林下经济等家庭经营项目（庭院经济是指以家庭小院内外的资源和劳力为基础发展起来的经济形式，涵盖种养农作物、园艺、手工业及民宿等产业）。乡村家庭可借助电商平台，销售当地特色农产品，如有机蔬菜、水果、粮食等；利用家庭土地或租赁土地建设家庭农场：发展种植业、畜牧业，如绿色有机蔬菜、养殖鸡鸭等；制作传统手工艺品，如刺绣、编织等，开展线上销售；开设农家乐、民宿，吸引城市游客前来度假。

鼓励以出租、合作开发、入股经营等方式盘活利用农村资源资产，增加农民财产性收入。得益于土地的集中流转和统一管理，既能提高土地利用价值，又便于日常管理和品质保障，更有助于新技术新品种的应用和推广。

强化国土空间规划管控 优化城乡空间布局

适应乡村人口变化趋势，优化村庄布局、产业结构、

公共服务配置。强化县域国土空间规划对城镇、村庄、产业园区等空间布局的统筹。

分类编制村庄规划，可单独编制，也可以乡镇或若干村庄为单元编制，不需要编制的可在县乡级国土空间规划中明确通则式管理规定。加强村庄规划编制实效性、可操作性和执行约束力，强化乡村空间设计和风貌管控。在随后引发的《自然资源部 中央农村工作领导小组办公室关于学习运用“千万工程”经验提高村庄规划编制质量和实效的通知》（自然资发〔2024〕1号）中已进一步明确。

挖掘乡村存量建设用地资源，保障乡村发展用地需求

乡村发展用地难问题普遍存在，在有的地方已经成为乡村发展的最大障碍，迫切需要健全乡村发展用地保障机制，统筹乡村各类建设活动。一方面，规划安排与乡村发展、红线守护缺乏统筹。另一方面，新增建设用地指标不足，结构性矛盾突出。同时，存量土地盘活难度较大，利用效率不高。

在耕地总量不减少、永久基本农田布局基本稳定的前提下综合运用增减挂钩和占补平衡政策，稳妥有序开展以乡镇为基本单元的全域土地综合整治，整合盘活农村零散闲置土地，保障乡村基础设施和产业发展用地。可以预见全域土地综合整治工程会不断推广逐步实施落地，集体经营性建设用地入市等举措将会得到更多推广。

水资源合理利用及保护

加快推进长江中上游坡耕地水土流失治理，扎实推进黄河流域深度节水控水。推进水系连通、水源涵养、水土保持，复苏河湖生态环境，强化地下水超采治理。加强荒漠化综合防治，探索“草光互补”模式。

继续实施林草生态保护

为实现全力打好“三北”工程攻坚战，鼓励通过多种方

式组织农民群众参与项目建设。优化草原生态保护补奖政策，健全对超载过牧的约束机制。加强森林草原防灭火。实施古树名木抢救保护行动。助力2030年前碳达峰及2060年前碳中和的目标实现。

优化县域产业结构和空间布局，扩大县域就业

统筹新型城镇化和乡村全面振兴，提升县城综合承载能力和治理能力，促进县乡村功能衔接互补、资源要素优化配置。优化县域产业结构和空间布局，构建以县城为枢纽、以小城镇为节点的县域经济体系，扩大县域就业容量。

稳慎推进农村产权制度改革，增加农民收入

稳慎推进农村宅基地制度改革。深化农村集体产权制度改革，促进新型农村集体经济健康发展，严格控制农村集体经营风险。持续深化集体林权制度改革、农业水价综合改革、农垦改革和供销合作社综合改革。

资金保障支持乡村振兴

落实土地出让收入支农政策规范用好地方政府专项债券等政策工具，支持乡村振兴重大工程项目建设。

POLICY INTERPRETATION

政策
解读

2023年度北京市 房地产市场政策总结

—
国策北京分公司 ● 王晓飞



房地产市场政策环境概况

2023年北京房地产市场调控政策呈现逐步放松趋势，表现在：（1）地块分类型进行定价，便于房地产开发企业精细测算，土地价格或出现上涨趋势；（2）从首付比例、房贷利率、普通住宅标准等方面实施组合拳，调控政策大力放松；（3）认房不认贷政策实施，预计将带动市场活跃度回升。

部分重点房地产行业相关政策

楼市调控政策	3月份	1、启动存量住房“带押过户”模式。
	7月份	1、优化公积金购房贷款政策：调高缴存基数。
	9月份	1、认房不认贷、取消二手房指导价，海淀区调整29个小区的二手房交易指导参考价。
	10月份	1、公积金执行标准微调，认房开始只认北京，认贷仍是全国认贷。
	12月份	1、普通住宅标准提高：容积率在1.0以上，单套建筑面积144平以下，5环内房价 85000元/平以下、 5-6环房价65000元/平以下、 6环外房价45000元/平以下。 2、降低首付款比例：首套降至30%，二套城六区降至50%，其他区域降至40%。 3、房贷年限延长至30年。 4、降低房贷利率：城六区首套、二套利率降至LPR+10BP、 LPR+60BP；非城六区降至LPR、LPR+55BP。 5、将商品房预售资金监管主体由商业银行调整为政府。
土地市场调控政策	2月份	1、北京公布了23宗首批商品住宅土地清单，出让面积103.48万平。 2、北京2023年度供地计划发布，住宅用地供应量与去年基本持平。
	3月份	1、集体土地上房屋搬迁应与土地征收同步实施。 2、《北京市征收集体土地房屋补偿管理办法》面向社会公开征求意见。
	4月份	1、禁马甲升级，同一集团成员企业不得同时报名竞买同一宗地；联合竞买的，同一集团成员企业仅可组成一个联合体参与同一宗地竞买。
	12月份	1、将分用途明确商品住宅土地出让价款，确定土地成交价款中溢价部分住宅用途、公建用途所占比例；将在出让合同中分别明确住宅用途、公建用途各自的土地成交价款等。
住房保障政策	1月份	1、北京市租住保障性租赁住房的家庭可以申请提取住房公积金，可直接冲抵房租。
	2月份	1、 建设筹集保障性租赁住房8万套，竣工各类保障性住房9万套。
	3月份	1、今年将建设筹集保障性租赁住房8万套，推进老旧小区综合整治。
	4月份	1、 危旧楼房改建，按“一楼一策”实施。
	6月份	1、新申请租房提取公积金全部按月提取，额度每月增至2000元。
	7月份	1、大力支持和更好满足居民刚性和改善性住房需求。
	10月份	1、公积金执行“认房不认商贷”，提高疏解到雄安新区人员公积金最高可贷额度以及降首付。
城市发展政策	1月份	1、发改委：2025年北京通州与北三县一体化发展管理体制机制建立。
	3月份	1、平谷线累计完成22.5%，城市副中心与北三县将实现最快9分钟通达。 2、北京今年将建100项基础设施项目，包含12条地铁和6条铁路。 3、北京丽泽金融商务区发布三年行动方案，将打造资产管理集聚区。
人才引进政策	2月份	1、平谷发布“人才十条”：突出贡献人才奖励100万元+150平米住房。
	4月份	1、房山区正式发布《房山区实施“聚源计划”引才聚才支持办法》。“房山聚源计划”集成了市、区多项优质服务资源，推出“房山聚源计划”引才聚才十一条。
	12月份	1、印发《北京市加快推进养老服务人才队伍建设行动计划（2023年-2025 年）》通知，包括完善养老服务人才引进及积分落户相关政策。

重点政策解析

（一）北京实施认房不认贷政策，预计将带动市场活跃度回升。

9月1日，北京宣布坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，为更好满足居民刚性和改善性住房需求，优化个人住房贷款中住房套数的认定标准：居民家庭(包括借款人、配偶及未成年子女)申请贷款购买商品住房时，家庭成员在北京市名下无成套住房的，不论是否已利用贷款购买过住房，银行业金融机构均按首套住房执行住房信贷政策。

此政策一出，有益于：1、在京无房，但曾在外地有过购房信贷记录人群，此类人群在旧标准下，被认定为二套住房，必须支付6成（普通住宅）或8成（非普通住宅）首付，新政后此类群体将被认定为首套置业群体，可获得实质性的信贷支持；2、“卖一买一”改善置换房屋的群体，在既往信贷认定条件下，在卖出已有住房并还清贷款后，此类群体由于存在贷款记录，依然会被算作二套购房群体，但新政下，同类情况群体可被认定为首套购房者，首付和贷款压力降低。

北京无房有贷款记录的购房家庭首付比例和房贷利率降低，购房门槛和购房成本明显下降，或将明显促进无房有贷款记录以及卖一买一购房需求入市。预计短期内，北京市市场活跃度将提升，带动新房及二手房销售恢复。

（二）北京楼市调控政策大力放松，从首付比例、房贷利率、普宅标准、贷款年限等方面实施组合拳。

12月14日，北京出台房地产新政，在首付比、贷款利率和普通住宅认定标准等方面做出调整。首套住房个人贷款最低首付比统一下调至30%、二套最低首付比下调为城六区50%、非城六区40%；下调新发放房贷利率政策下限，城六区首套和二套利率政策下限分别不低于相应期限LPR加10个基点和加60个基点，非城六区首套和二套利率政策下限分别不低于相应期限LPR加0个基点和加55个基点；房贷年限由最长25年恢复至 30年；普通住宅认定方面，调高了成交价格标准，五环内由前期的3.96万/平方米上调至8.5万/平方米（其他环线位置一次上调），同时调高了面积积标



准，单套面积调整至小于等于144平方米。

首付比例下调直接缓解购房首付金额压力，特别是非普通住宅二套首付比最高下降40%，改善性群体购房门槛明显降低。该政策一定程度上缓解不同购房群体的首付压力，更多有益于非普通住宅改善型住房需求人群，进一步释放改善型住房购买力。

房贷利率降低带来利息优惠，房贷期限延长降低购房压力。此次政策调整后，北京城六区首套和二套房利率下限分别为4.3%、4.8%，将切实减轻新购房的利息负担，降低还贷压力。

普通住宅范围扩大有利于更多家庭减轻住房转让时税费负担。此次政策调整前，北京的普通住宅认定标准的价格约束条件沿用近10年未更新。此次新政，北京放宽了普通住宅的认定标准，北京提高了成交价格认定标准，大幅提升了普通住宅占比，这将有效降低住宅交易产生的增值税等，减少二手房交易成本，有助于提升二手房市场成交流动性。

（三）地块分类型进行定价，便于房企精细测算，土地价格或出现上涨趋势。

12月19日，北京市规划自然资源委发布《关于明确商品住宅用地项目相关土地价款有关事项的通知》，对土地拍卖规则进行调整，涉及的内容主要是规定“不同土地用途明确土地出让价款”，未提及取消限价的内容。新规对三方面内容进行修订：一是对于新发布出让公告的住宅用地搭配公建用地出让的项目，将在公告（预申请公告）中分别明确住宅用途、公建用途的起始价，并按照各自用途起始价占项目起始总价的比例，确定土地成交价款中溢价部分住宅用途、公建用途所占比例。将在出让合同中分别明确住宅用途、公建用途各自的土地成交价款，将在出让合同补充协议中分别明确地下车库用途、仓储用途等各自的土地价款。二是对于新发布出让公告的纯住宅用地项目，将在出让合同补充协议中分别明确地下车库用途、仓储用途等各自的土地价款。三是对于正在公告及2021年以来已成交且尚未全部办理完成

网签手续的项目，按上述原则执行。

此次土地供应政策优化后将更有利于企业据实核算不同用途土地开发成本，提高投资决策的精准度，有利于企业精细化管理。另外，该政策保持按土地价值进行成本分摊，这样更加合理，有利于房企综合统筹各种税收。另外，土地拍卖新规修订与“取消地价上限”的逻辑有其一致性，将促进房地产市场的健康发展，预计未来核心城市的土地价格出现整体上涨的趋势。

(四) 北京银保监局等联合发文，启动存量住房交易“带押过户”模式。

2023年3月31日，北京银保监局、人民银行营业管理部、北京市规划和自然资源委员会、北京市住房和城乡建设委员会联合发布《关于推进个人存量住房交易“带押过户”有关工作的通知》，明确规定住房交易双方可以在原抵押权不解除的情况下办理住房所有权转移登记，有效克服了传统方式下交易成本高、时间长、流程复杂等问题，切实提升本市居民住房交易、登记和金融服务水平。

“带押过户”的优势：一是兼容跨行贷款，购房人可以选择售房人房贷所在银行办理贷款，也可以选择其他开办此项业务的银行办理贷款，还可以不用贷款、直接全款购买贷款未结清的住房，便利居民更加灵活地选择购房方式；二是最大程度降低交易成本，无须第三方机构提供担保或其他服务，银行不得因办理“带押过户”向客户收取额外担保费或服务费；三是多部门协同提升交易便利度，北京市不动产登记中心可实现住房转移登记和抵押权变更登记“一个入口、两笔业务、合并受理、同时登簿”，买卖双方所需共性材料不必重复提交，实现一站式办理。

“带押过户”通过降低交易成本，提高交易便利度，加速存量市场的流通，预计将进一步刺激存量市场的交易，也有助于改善地产市场预期。

(五) 禁马甲政策收紧，其他交易规则出现放松。

2023年4月14日，北京市规划和自然资源委员会发布土拍新规，将挂牌文件中对竞买人资格的要求由“同一企业及其控股的各个公司不得参加同一宗地的竞买”，调整为“同一

集团成员企业不得同时报名竞买同一宗地；联合竞买的，同一集团成员企业仅可组成一个联合体参与同一宗地竞买。”

禁马甲政策升级，有利于增加市场多元化主体参与的积极性。随着土拍市场进入“二八行情”，热点地块竞争会更加激烈，出台禁绝“马甲”参拍政策，有利于维护市场公平。但是，未来预计土拍政策会是“一地一策”，可能会对热点地块采取此类措施，非热点地块暂时未必采取此措施。

配建政策出现放松，2023年土拍政策与2022年对比来看，配建政策出现放松，保障房、共有产权房等配建规则取消，同时70/90政策全面取消，有利于改善产品供应，同时摇号规则进行了简化，降低房企拿地价格。

(六) 2024年北京建设用地供应计划与2023年相比增加了30公顷。

2024年1月17日，北京规自委、北京发改委联合发布《北京市2024年度建设用地供应计划》，2024年计划安排建设用地供应总量3240至3660公顷，较2023年增加30公顷，住宅用地安排1060公顷，与去年持平。

此次建设用地供应计划可以看出：在空间布局上，持续强化“一核一主一副、两轴多点一区”圈层协同的城市空间结构，着力推进中心城区功能疏解提升、平原新城梯次承接，构建起北京新的城市发展格局，土地供应向重点功能区、轨道站点周边、南部地区等重点发展空间倾斜。从用地结构上，2024年安排产业用地510-530公顷（研发用地80公顷，工业用地200公顷，仓储用地100公顷，商服用地80公顷，乡村产业用地50-70公顷）；住宅用地1060公顷，其中安排商品住宅用地供应不低于300公顷，安排保障性住房用地460公顷。

中心城区（含核心区）土地供应规模约占全市土地供应总量25%，对比过去五年，2024年中心城区供地占比是近年最高水平（2022、2023年分别为23%和20%），预计2024年北京土地市场供应宗地素质将有望进一步提升；2024年产业用地供应布局倾向的重点功能区中去掉了现代服务业聚集区，这也意味着城市副中心运河商务区和文化旅游、新首都高端产业综合服务区、丽泽金融商务区、南苑-大红门地区等服务业聚集区的产业用地供应将减少或者告一段落。



(七) 新申请租房提取公积金全部按月提取，额度每月增至2000元。

中央国家机关住房资金管理中心8月16日发布《关于优化住房公积金提取政策进一步规范提取行为的通知》，加大北京市行政区域内租房消费支持力度。新规明确新申请的租房提取公积金实行便捷的按月提取，对于无须提供租房发票、直接申请租房提取的，每人每月提取额度由1500元上调至2000元。对于二孩及以上家庭的，提供租房发票可以按照实际花费的月租金来提取公积金，不受公积金月缴存额的限制。

	提取方式
无发票租房提取	申请人身份证原件，每月提取限额2000元。
租住商品房提取	申请人身份证原件+房租租赁合同备案编号+租房发票原件，每月提取限额采取月租金和月缴存额双限规则。
多子女家庭租住商品房提取	申请人身份证原件+房租租赁合同备案编号+租房发票原件+两个或以上子女的《出生医学证明》原件，每月提取限额。
租住公租房提取	申请人身份证原件+房租租赁合同备案编号，每月提取限额采取实际月租金。
租住保租房提取	申请人身份证原件+房租租赁合同备案编号，每月提取限额采取实际月租金。

(八) 拟出台新规促进共有产权住房良性循环。

北京市住房和城乡建设委员会6月7日发布《关于加强已购共有产权住房管理有关工作的通知(征求意见稿)》提出，已购共有产权住房家庭取得不动产权证未满5年的，不允许转让房屋产权份额。已购共有产权住房家庭取得不动产权证满5年的，可按市场价格转让所购房屋产权份额。

明确回购条件及方式：已购共有产权住房家庭取得不动产权证未满5年的，不允许转让房屋产权份额；

细化上市交易细则：已购共有产权住房家庭取得不动产权证满5年的，可按市场价格转让所购房屋产权份额。新购房人获得房屋产权性质仍为“共有产权住房”，所占房屋产权份额比例不变。

规范变更不动产权证相关工作：共有产权住房购房家庭办理不动产权证后，因离婚等原因家庭结构发生变化的，可申请变更不动产权证所有权人。

明确变更签约主体路径：共有产权住房购房家庭签约后、取得不动产权证前，因离异、死亡、结婚等原因家庭结构发生变化的，可以变更合同签约主体，家庭成员应协商一致，共同向区住房行政管理部门提出购房合同变更申请，并提交相关材料。



POLICY INTERPRETATION

政策 解读

2023年楼市新政 对福州房地产市场的影响分析

—
国策福州分公司 ◎林燕

57



房地产行业政策方面工作基调

(一) 中央政府房地产政策基调的公布

2023年3月5日，第十四届全国人民代表大会政府工作报告重点提出：坚持房子是用来住的，不是用来炒的定位！稳地价、稳房价、稳预期！

2023年房地产工作基调为“加强住房保障体系建设，支持刚性和改善性住房需求，解决好新市民、青年人等住房问题。有效防范化解优质头部房企风险，改善资产负债状况，防止无序扩张，促进房地产业平稳发展。”

2023年7月24日召开的中共中央政治局会议指出，要切实防范化解重点领域风险，适应我国房地产市场供求关系发生重大变化的新形势，适时调整优化房地产政策，因城施策用好政策工具箱，更好满足居民刚性和改善性住房需求，促进房地产市场平稳健康发展。要加大保障性住房建设和供给，积极推动城中村改造和“平急两用”公共基础设施建设，盘活改造各类闲置房产。

（二）中央出台“认房不用认贷”政策

2023年8月下旬，住房和城乡建设部、中国人民银行、金融监管总局联合印发《关于优化个人住房贷款中住房套数认定标准的通知》，推动落实购买首套房贷款“认房不用认贷”政策措施。

（三）福州市解除限购限售 房地产政策“组合拳”

1、福州五城区取消住房限购、限售政策

2023年9月11日起，福州市调整房地产政策，五城区取消限购政策，不再审核购房人资格。

（1）优化购房服务流程。在本市鼓楼区、台江区、仓山区、晋安区、马尾区范围内购买商品住房（含二手住房），不再审核购房人资格。

（2）优化住房上市条件。在本市鼓楼区、台江区、仓山区、晋安区、马尾区范围内的商品住房（含二手住房）取得不动产权证后可上市交易。

为更好满足居民刚性和改善性住房需求，促进房地产市场平稳健康发展，福州市对当前房地产调控政策措施进行调整：取消五城区范围内购房限制；同时，商品住房取得《不动产权证书》后即可上市交易。

2、实行“认房不认贷”政策

2023年9月13日，福州市住房保障和房产管理局、央行福建省分行、金管总局福建监管局联合发布《关于优化个人住房贷款中住房套数认定标准的通知》，从2023年9月

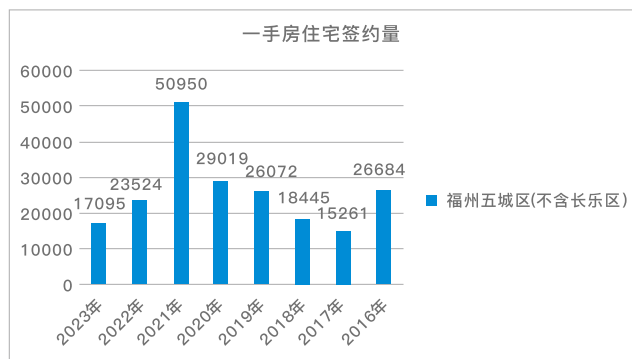
14日起，实施“认房不认贷”政策。居民家庭(包括借款人、配偶及未成年子女)在本市申请贷款购买商品住房时，家庭成员在当地名下无成套住房的，不论是否已利用贷款购买过住房，银行业金融机构均按首套住房执行住房贷款政策。家庭住房情况由不动产登记部门根据居民家庭申请或授权，提供查询服务并出具查询结果。

3、闽侯取消住房限售

2023年9月20日，福州市闽侯县住房和城乡建设局发布楼市新政，调整优化房地产政策。凡在闽侯县（不含高新区）范围内的商品住房（含二手住房）取得不动产权证后可上市交易。

政策之下的2023年福州房地产市场状况

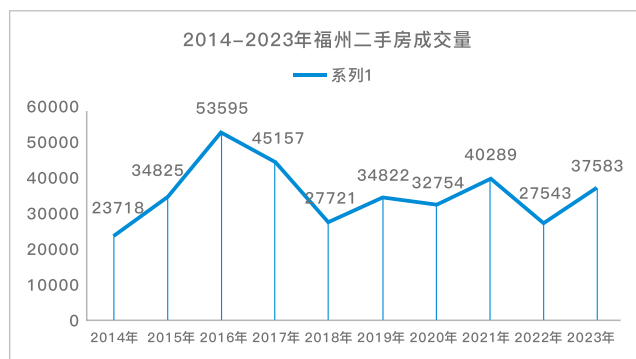
2023年福州整体供求规模均双双下探，创近十年历史新低，成交均价在市区优质高价盘支撑下稳中上涨。2023年，福州五城区（不含长乐区）一手房住宅签约量为17095套，面积1708316平方米，同比2022年下跌27.32%和22.95%；月均签约1424.58套，面积142359.66平方米。2023年全年，福州所辖七县（市）区住宅签约量为29777套，面积3149124平方米，同比2022年上升34.09%和33.15%；月均签约2481.41套，面积262427平方米。



2023年福州二手房累计成交达37583套，总成交面积2842961.92平方米，表现相当出色，仅次于楼市火爆的2016年、2017年，以及2021年的市场反弹，更是福州近

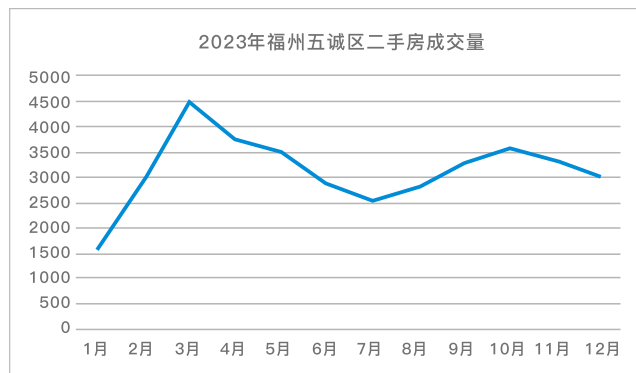


六年内的次高，略低于2021年的40289万套。



2023年超3.7万套的二手房成交量，更是福州近六年内的次高，略低于2021年的40289万套。

2023年福州二手房市场的成交表现，第一季度稳定上升外，第二季度持续低迷，第三季度触底反弹。10月份则继续保持上升态势，直至年底，已连续四个月成交量突破了3000套。12月份二手房成交量回落至3010套，较11月份减少326套。12月份较11月256063.26平方米的成交面积，减少21129.08平米。



取消限购、限售，执行“认房不认贷”政策的影响及分析

2016年福州房地产市场持续高温态势，房价保持高位，这给广大居民的住房难题增加了巨大压力。为了遏制房价过快上涨，打击投机炒房。2016年10月，福州五城区出台限购政策，为了控制房价持续上涨，限制政策一波又一波的出台，银行按揭利率从4.7直接提升到了5.2，同时为了控制房产投资行为，还特别增加了限售政策，房屋购买后2年内不允许上市交易。限购、限贷政策通过设定购房人数限制、购房面积限制等方式，以减少购房者的投机行为，稳定市场，限制买房时的贷款额度，强化差别化住房信贷政策。限售主要通过购买房产取得产权证后的年限来限制二手房交易，提高炒房资金年限和炒房成本，以落实住户当是用来住的不是炒的政策。

然而，2021年下半年随着全国行情转淡，福州楼市也步入下行期，整体成交节节败退，降价促销、分销带客层出不穷，2022年以来叠加新冠疫情等影响使得本就低迷的楼市行情更加雪上加霜，限购政策已经失去了原有的意义和作用。

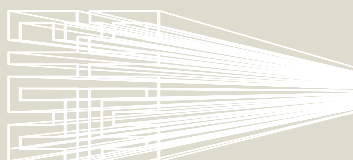
取消限购将释放被抑制的需求，推动房地产市场的交易活动，促进经济的增长。按照福州此前的房地产政策，福州市户籍居民在限购区域内限购2套建筑面积144平米及以下的商品住房，取消限购，降低购房门槛，意味着原本不具备资格的购房者重新获得入市资格，将会释放一批购房需求，使得更多人有机会购买房产，提高交易活跃度，对于去库存和拉动市场活力作用明显，增加开发商的信心和投资意愿，推动房地产行业的发展。同时购房者将投入更多资金用

于家具、装修和家电等相关消费品，带动相关产业的发展，从而刺激消费市场的增长。

取消限售后，房子可以随时自由买卖了，不受之前的2年限售政策限制了。对于二手房来说，买卖双方过完户，即取得房产证，取得房产证紧接着就可以卖，无需等待时间。取消限售，将会加快房屋在市场的流通速度，同时对改善换房时间限制进行了大幅度的松绑，有利于改善需求的释放，提高市场活跃度。房子的最终价值还是在于流动性。如果房子有价无市，那么购房者多少会心存疑虑。担心房子砸在自己的手里。现在取消了限售之后，房子随时可以变现，购房者也随时可以离场，取消限售政策有利于增加购房者的信心，提高购房者的积极性，从而促进房地产市场的稳定发展。

认房不用认贷，降低买房的门槛，不考虑购房者的贷款记录，而只以购房者名下房产数量来定义首套房，如果购房者名下没有任何房产，无论其是否有过贷款记录，只要能证明名下无房，就可以按照首套房认定来享受相关政策优惠。政策将使更多购房人能够享受首套房贷款的首付比例和利率优惠，对于一些筹集首付有压力的客户来说，能够有效减少前期的压力，有助于降低居民购房成本，更好满足刚性和改善性住房需求。

2023年福州楼市销售表现为“前高中低后稳”格局：一季度销售迎来“小阳春”，在后疫情时期需求集中释放下快速冲高。二季度在供应收缩、需求退潮下市场热度下滑。三四季度虽然有一系列利好政策，从政策落地后的市场反应来看，特别是限购/限售放开后市场逐渐活跃，看房量增加了，促使成交量有所回升。福州市不动产存量房交易服务平台公布数据显示，9月福州市五区二手房源成交3247套，时隔三个月之后，单月成交量重新突破三千套大关。尽管二手房市场在年末经历了短暂的回暖，但从结构上看，新房市场仍然显得较为疲软，这也反映出当前房地产市场的复苏仍然不均衡，可以说二手房市场的回暖趋势要比新房市场明显很多。但是销售数据增长归增长，实际上二手房的价格却开始回落，量增价涨的情况并没有出现。主要是由于目前福州房地产市场处于供需失衡状态时，市场低迷，房价下行，经济下行和疫情反复的双重压力，让绝大部分人的收入出现较大波动，现在不只是打工族的日子艰难，中小企业老板更是夹缝中求生存，我国居民的消费动机普遍减弱，多数人仍采取观望态度。



结论

房地产市场的稳健发展，关乎千家万户的居住问题，也是经济平稳运行的重要保障。

2023年全国住房城乡建设工作会议指出在坚持“房住不炒”的定位下，明确两件事：一是稳定房地产市场，二是构建房地产新发展模式。中央经济工作会议，强调积极稳妥化解房地产风险，一视同仁满足不同所有制房地产企业的合理融资需求，促进房地产市场平稳健康发展。完善相关基础性制度，加快构建房地产发展新模式。两个大会议的共性在于三个方面，即稳市场、化风险、构建房地产发展新模式。

预计福州市政府将继续实施宽松的房地产政策，房贷利率也有望进一步下降，金融支持政策继续发力，以鼓励刚需购房的家庭进入市场，加快推进保障性住宅建设及城中村改造，有利于解决人民群众在住房、居住这些方面急难愁盼的问题，同时也会带动房地产相关投资消费，推动房地产市场健康发展。同时，加大对房地产企业的监管，大幅减少房地产企业破产、债务违约和烂尾楼的发生，重建市场对房地产的信心，以保证房地产市场平稳健康发展。因此，预计到2024年房地产市场将保持稳定。



国策 动态

1

国策评估助力全国首单“乡村振兴”CMBS项目成功发行

热烈祝贺

国元-中金-安徽农垦集团第一期乡村振兴资产支持专项计划成功发行

项目简称	发行规模	产品期限	信用评级	发行利率
国元-中金-安徽农垦集团第一期乡村振兴资产支持专项计划	4.54亿元	18年	AA+	2.95%

项目牵头

国元-中金-安徽农垦集团第一期乡村振兴资产支持专项计划

全国首单“乡村振兴”CMBS项目，创AA+主体CMBS历史最低利率！

原始权益人	增信机构	资产服务机构	计划管理人/销售机构
安徽农垦集团	安徽农垦集团	国元证券	国元证券
销售机构	法律顾问	评级机构	现金流预测/评估机构
CICC 中金公司	国元证券	联合评级	国元证券

特别鸣谢

农业银行 邮储银行 ICBC 中国工商银行 交通银行

“国元-中金-安徽农垦集团第一期乡村振兴资产支持专项计划”已于2024年3月26日成功发行，这也标志着全国首单“乡村振兴”CMBS项目实现落地。

该CMBS发行规模为4.54亿元，期限18年，发行利率2.95%。项目为全国首单“乡村振兴”CMBS，创AA+主体CMBS历史最低利率。

本次项目中，国策评估秉承“专业服务创造价值”的理念，为客户提供了项目底层资产的估值和现金流预测服务，成功助力了“国元-中金-安徽农垦集团第一期乡村振兴资产支持专项计划”的顺利发行。



国策机构2024年度经营管理工作会议

2

2024年2月26-27日，国策机构召开2024年度经营管理工作会议。围绕以客户为中心，全面提升专业服务能力，16家分支机构展开对经营目标的分解、计划措施，组织建设工作的重点分析；5大功能中心重点汇报2024年度工作计划和做对各公司反馈问题的响应。

国策机构对2023年工作优异的公司和个人进行表彰嘉奖。

会上开展了技术支持中心协调多家分公司做八大产品的分享、成都分公司总经理梁国平做营销团队建设主题分享讨论会、北京分公司总经理蔡庄宝做平台拓展与维护主题分享讨论会、广州分公司总经理占青协同深圳分公司总经理赵亮做招投标工作主题分享讨论会。

国策总经理肖燕对公司一年来的发展情况做全面总结，对2024年国策机构经营管理工作进行部署。

最后，国策机构董事长骆晓红做总结讲话，首先感谢16家分公司所有员工一年的辛苦付出；对2024年以客户为中心，全面提升专业服务能力的战略导向提出期望。

2024年，我们携手向前，面向希望！





3



国策评估应东莞银行总行邀请举行专题分享会

2024年3月28日下午，应东莞银行总行邀请，在东莞银行总行举行了《评估视角下的押品风险管理知识分享》的专题分享会。本次分享由国策机构东莞分公司总经理王建平和技术部经理刘洪担当分享嘉宾，东莞银行参与的部门有总行风险管理部、授信审批部、公司业务部、国际业务部、普惠金融部、直销银行事业部、信贷管理部、总行营业部，各地分行风险经理、授信经理通过视频参与了分享会。王建平先生从商业银行押品管理指引、房地产抵押评估关键知识点、变现能力分析、押品选择建议、押品风险分析等四个方面进行了押品风险管理知识分享。

本次分享交流会议获得东莞银行各部门人员的积极响应，分享时长长达三小时，双方就一些项目实操进行了交流，夯实了理论基础，提升了风险管理意识。此次专题分享会议，国策的服务意识、服务质量和水准再次得到了银行的认可，促进国策与东莞银行今后更好的合作与交流。



4

中国中信金融资产管理股份有限公司 湖南省分公司风险管理部领导莅临指导工作



2024年3月中国中信金融资产管理股份有限公司湖南省分公司风险管理部到访长沙分公司，探讨交流大资管时代下的业务发展新模式、新业务以及合作新契机。双方就不良资产盘活，投后管理等主题展开讨论，议程中介绍了我司助力的成功案例，此次交流活动双方受益匪浅，为日后评估服务与创新创造更多可能。

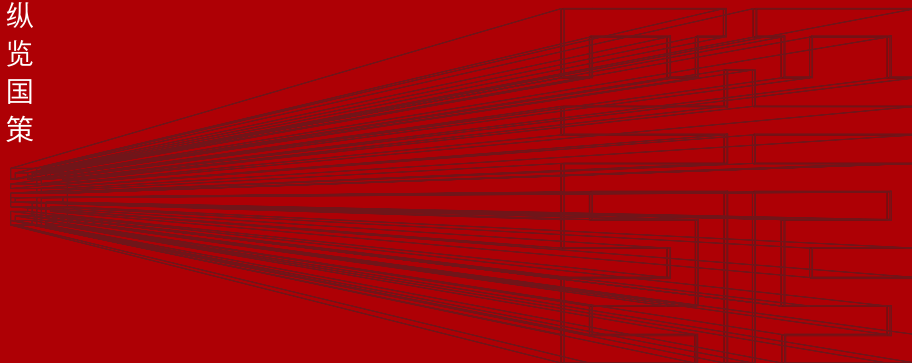


5



致力于成为中国领先的、
最具诚信度和
社会影响力的
专业估值及
咨询服务机构。

在这里 纵览国策



深圳市国策房地产土地资产评估有限公司 深圳市国策资产评估有限公司

深圳

地址：深圳市福田区新闻路59号深茂商业中心16楼ABCDH座
电话：0755-82949642

北京

地址：北京市朝阳区东四环中路62号楼远洋国际中心D座2705、2706室
电话：010-85911588

上海

地址：上海市虹口区四川北路1666号2801A
电话：021-66976892

广州

地址：广州市越秀区东风中路437号越秀城市广场南塔2201室
电话：020-83552700

杭州

地址：浙江省杭州市上城区鸿泰路128号4幢9层901室
电话：0571-85083703

成都

地址：成都市锦江区人民东路6号SAC东原中心15楼5号
电话：028-86751780

南京

地址：南京市建邺区康缘智汇港A栋1507室
电话：025-52205650

重庆

地址：重庆市渝中区五一一路平安国际金融中心1102
电话：023-67094339

天津

地址：天津市南开区南京路309号环球置地广场2401室、2402室
电话：022-87878236

长沙

地址：长沙市开福区中山路589号万达广场C1座1101室
电话：0731-85188959

福州

地址：福建省福州市鼓楼区鼓东街道五四路158号环球广场21层01室
电话：0591-83658893

佛山

地址：佛山市禅城区祖庙街道城门头西路1号1707、1708
电话：0757-82030195

东莞

地址：广东省东莞市南城街道元美西路8号华凯广场2栋511室
电话：0769-26980825

珠海

地址：珠海市香洲区紫荆路93号铭泰城市广场1栋2403房
电话：0756-2513231

中山

地址：中山市东区博爱五路21号大东裕商业大厦1307-1308室
电话：0760-88666991

河源

地址：河源市新市区大同路东边建设大道北边中心壹号第8层801号房
电话：0762-3893200