

GUOCE

APPRAISAL

國策

2023.03 VOL.123

主办：国策评估

专业服务

01

创造价值



www.guocedc.com

高质量经济发展背景下的评估工作

2023年3月上海市宝山区顾村板块住宅市场调查

北京市房地产市场政策环境分析

浅析商品房一房一价合理定价





01
2023.03 VOL.123

www.guocedc.com



主办单位

国策评估

总编

技术支持中心

编委

肖燕 杜康 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 张济生 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 Repoert

03

市场研究 Market Research

2022年东莞市房地产市场分析	06
2023年3月上海市宝山区顾村板块住宅市场调查	16
2022年度天津商品房市场分析	21
2022年长沙市土地市场分析	32

政策解读 Policy Interpretation

北京市房地产市场政策环境分析	38
关于《广州市住房和城乡建设局关于支持专业化规模化住房租赁企业提升“城中村”租赁住房品质的指导意见》的解读与思考	42

技术专栏 Technical Column

行业发展状况分析在企业价值评估中应用的重要性	46
浅析商品房一房一价合理定价	50
新时代下的评估行业	55
保障性租赁住房发展中的问题及促进其发展的政策建议	58

国策动态 Guoce Developments

62

刊

P R E F A C E

首

高质量经济发展背景下的评估工作

Feng
Zhita



冯智涛

中山分公司

我国经济经历了快速发展，经济体量增幅迅猛，现进入到另外一个阶段，从量变转为质变。想起小时候一块两枚硬币厚度不到的牛肉，烹饪的生硬焦糊装进素白色碟子里，旁边放着并不锋利稍显年份的刀叉即称之为牛排。因为我们乡里人没见过世面，为了一品潮流，这份不正宗的餐食也有不错的销量。到现在乡里人见识多了，知道牛排有好多种类，不同种类的烹饪方法也有讲究。从此，再也没见过以上不堪的“牛排”。我们餐桌上的已是实至名归，名副其实的牛排。相同的实例在我们经济高速发展，到高质量发展的进程中数不胜数。为了适应客户更优的品质需求，能够持续发展的商家无不走出舒适区，对原来单一粗放的产品服务进行改良提升。

近年来我们的评估工作也是如此。传统对结果精度要求较低、与其他专业领域衔接需求不高的评估业务在不断减少甚至消失。例如曾经量大价优容易处理的银行商品房抵押评估，从以前足以凭单一业务支撑一家评估公司发家致富，到现在单笔业务收费很低。但终端客户真实评估需求、高参考价值的评估需求在增多，非专业人员难以准确估值的评估业务在增多、非专业人员难以得出有用结论的咨询业务在增多。评估工作者面对市场变化，也研发出不

少高附加值的产品。

在当前高质量发展的要求下，评估应做到承上启下，能够新旧衔接。传统业务更“传统”，把我们在传统业务中未做得太好的客户需求完善。新型业务适时而变，需要更快的感知，以专业人员解题能力协助客户处理问题。

传统业务以传统为本适度创新，持续发展

抵押、司法、拆迁、课税等是我们理解的传统评估业务。其中的抵押评估业务曾经有很高的市场占有率。从而成为了很多评估机构最主要的收入来源。近年政策的变化，还有自动估价系统的冲击，原本评估精度要求较低的抵押评估业务数量在减少，收费在降低。有不少评估从业者应该在想以后抵押评估业务是否还会存在。

抵押评估业务相信还会继续存在。因为即便是简单的商品房抵押评估除了对抵押物估值以外，实地查勘了解抵押物实际情况是抵押评估工作中不可或缺的环节。实地查勘可发现抵押物实物因素瑕疵，避免风险。所以抵押评估业务在近期还是会继续存在。只是其价低量少就需要我们思考如何能盈利。

“独立、客观、公正”这是越坚持越有业务的基本原则。坚持这个基本原则，抵押评估才有存在的意义。应对



价格低数量少的业务，需要把数量做起来，有规模才能降低平均成本获得效益。把数量做起来可以通过稳定评估精度的同时提高处理效率。这可以梳理工作流程，利用自动化评估系统，减少工作人员和工作节点，加快产品的生产。我司自推行使用自动化评估系统后，处理效率明显提升，特别是人均处理效率。传统业务并不是不能做，只是不再可以粗放式赚钱，需要更精细的管理。

加快感知新型业务，以不变应万变

在商业地产证券化评估、投后管理、社会稳定风险评估等未普及到大多数评估机构可以承接的时候，更加新的评估业务已经产生，例如知识产权证券化评估。经济有高质量发展的需求，评估有了新的业务机会。以前的项目立项，可能是几个公司决策者商议即可，现在面临更加复杂的市场环境，企事业单位反而更加愿意引入专业的第三方机构协助其进行决策。曾经没想到的评估对象，由于新的经济行为需求就出现了，像以上所说的知识产权证券化评估。我们应该更主动地去接触市场，了解客户新的需求，为其提供定制化评估服务或者咨询服务。

这些客户的需求未必是很具体化的对某个对象的评

估，可能是一个抽象的需求。例如客户有一处老旧物业，他需要怎么运营能获得较大的利益。以前可能用假设开发法，设定一些假设前提就得出结论提供给客户。现在这种做法是满足不到客户需求的，客户愿意花钱，我们需要做加法为客户提供更多有参考意义的意见。需要对法律法规下的可实施路径进行分析，需要调查现状规划情况与可能实现调整的城市设计确定改造后建设指标，需要对运营时间计划进行合理编排，需要调查准确每项成本，需要评估出物业现状市场价值用于与后续运营方案的效益做对比等等。

也需要跟客户保持良好沟通，能够听得懂客户的话，伴随客户一步一步地明确他的真实需求，让客户知道他到底想咨询什么；能够说得明白，需要把我们难懂的专业术语和技术流程翻译成客户能听得懂的话，向其汇报清楚。这需要我们评估咨询工作者不断学习，完善自己的知识储备，勤于思考，在自己专业范畴内培养出应对不同客户需求的解题能力。也需要培养出可以简单明了向不同人阐述清楚结论的能力。以不变的技术底蕴沉淀要求，寻找以及应对往后新的业务可能。■



国策报道

Guoce Report



国家统计局 房地产市场有望逐步企稳

房地产企业到位资金、开工投资方面也在改善。总的来看，目前房地产市场还是处在调整阶段，后期随着整体经济逐步改善，市场预期转好，房地产市场有望逐步企稳。

央行 深化货币政策操作、金融风险防范等领域审计

人民银行各级内审部门要准确把握内部审计的职责定位，深化货币政策操作、金融风险防范、金融管理与服务等领域的审计，促进完善机制、规范管理、深化改革。

国家统计局 首席统计师解读2023年3月份商品住宅销售价格变动情况统计数据

2023年3月份，70个大中城市中商品住宅销售价格环比上涨城市个数继续增加，各线城市商品住宅销售价格环比总体上涨，一线城市商品住宅销售价格同比上涨、二三线城市同比降幅收窄。

央行 宣布降准0.25个百分点 或推动LPR进一步下行

中国人民银行发布公告称，为推动经济实现质的有效提升和量的合理增长，决定于2023年3月27日降低金融机构存款准备金率0.25个百分点（不含已执行5%存款准备金率的金融机构）。本次下调后，金融机构加权平均存款准备金率约为7.6%。

央行、银保监会

《意见》围绕住房租赁供给侧结构性改革方向，重点支持自持物业的专业化、规模化住房租赁企业发展，为租赁住房的投资、开发、运营和管理提供多元化、多层次、全周期的金融产品和金融服务体系，内容涉及加强住房租赁信贷产品和服务模式创新、拓宽住房租赁市场多元化投融资渠道，以及加强和完善住房租赁金融管理等重要内容。

3月LPR报价公布

1年期和5年期均维持不变

中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布，2023年3月20日贷款市场报价利率（LPR）为：1年期LPR为3.65%，5年期以上LPR为4.3%，均与上期一致。

北京

拟进一步优化租房提取公积金业务

申请人租住北京市商品住房，每人每月提取金额不超过2000元。如申请人为多子女家庭，提供北京市“住房租赁管理服务平台”的租房备案编号、子女的出生医学证编号、租房发票原件，可每月按照实际月租金全额提取。

郑州

2月商品房市场回暖 销售12583套

3月12日，据郑州市住房保障和房地产管理局消息，随着一系列利好政策和购房节等活动的推动，郑州商品房市场逐渐回暖。2月郑州全市商品住房销售12583套，135.71万平方米，环比增长118.25%，同比增长120.31%。

华东

AREA

无锡

发布促进住房消费新政“锡十条”

一是支持新市民、新就业、外来人才在锡刚性购房需求。二是精准支持符合条件的常住人口家庭改善性购房需求。三是优化住房限购范围，适当调整限购区域。四是根据国家和省要求，优化调整商品房预售资金监管政策，在保障商品房预售资金使用安全和项目正常交付的前提下，合理释放监管额度内的资金，促进房地产企业加快资金回笼。五是建立首套住房贷款利率动态调整机制。六是优化商品房价格备案制度。七是支持改善性产品供应，八是完善征收拆迁安置补偿方式。九是认真落实居民个人换购住房个人所得税政策。十是支持房地产业合理融资需求。

上海

2023年首批供地19宗 总起始价483.4亿元

3月16日，上海土地市场官网发布上海市国有建设用地使用权出让公告，今年上海首批将推出浦东新区、徐汇区、静安区、普陀区、闵行区、宝山区、嘉定区、松江区、青浦区、奉贤区、金山区11个地区共计19宗涉宅地块，起始总价约483.4亿元。

华中

AREA

江西吉安

双缴存职工在中心城区购房最高可贷80万元

从2023年3月20日至2024年3月31日，在吉安市中心城区购房的，夫妻双方均缴存住房公积金的职工家



庭，住房公积金贷款最高额度由70万元提高至80万元；本地单缴存职工和异地缴存职工家庭，住房公积金贷款最高额度由60万元提高至70万元。

华南
AREA
▼

广州 2023年计划建设用地供应总量为3203公顷

3月7日，广东省广州市规划和自然资源局发布《广州市2023年建设用地供应计划》。该供应计划自印发之日起施行，跨年度执行至下一年度计划公布之日。据计划，广州今年建设用地供应总量为3203公顷，包含住宅、商服、工矿仓储、其他用地等用途。

广西 2023年重点抓好四件事， 努力推动房地产市场平稳健康发展

大力支持刚性和改善性住房需求；大力推进保交楼、保民生、保稳定工作；努力提高住房建设标准和住房品质；规范整治房地产市场秩序。

西南
AREA
▼

成都

**支持银行业金融机构执行好差别化住房信贷政策，
满足新市民合理购房信贷需求**

支持银行业金融机构执行好差别化住房信贷政策，充分运用信息技术手段，多维度科学审慎评估新市民信用水平，对符合购房政策要求且具备购房能力、收入相对稳定的新市民，合理满足其购房信贷需求。

东北
AREA
▼

辽宁 1~2月份房地产开发投资同比下降16.6%

3月20日，据辽宁省统计局获悉，1~2月份，辽宁全省经济运行呈现企稳回升态势，全省固定资产投资同比增长5.1%。其中，建设项目投资增长16.2%，房地产开发投资下降16.6%。



2022年东莞市
房地产市场分析

国策东莞分公司 ◎刘洪

宏观经济分析

2022年全年东莞市地区生产总值为11200.32亿元，环比增长3.18%。复杂严峻的国际环境和国内疫情散发、频发等多重挑战，GDP增速有所减缓，稳增长宏观政策落地，但总体复苏动能依然偏弱，仍需进一步扩大内需，提振市场信心。

统计指标	单位	2022年	增速 (%)
地区生产总值(2022年)	亿元	11200.32	0.6
规模以上工业增加值	亿元	5267.39	-1.3
社会消费品零售总额	亿元	4254.87	0.4
居民消费价格总指数	%	102.7	2.7
固定资产投资总额	亿元	--	0.8
市一般公共预算收入	亿元	766.04	-0.5
市一般公共预算支出	亿元	863.58	-1.2
进出口总额	亿元	13926.6	-8.7



2022年东莞努力克服超预期因素的影响，稳住经济大盘，取得积极成效。同时，国内外经济形势依然复杂多变，影响经济稳定增长的不确定因素仍然存在。下阶段，聚焦“科技创新+先进制造”城市定位，坚持制造业当家，狠抓稳增长政策落地见效，实现质的有效提升和量的合理增长，奋力推动东莞在“双万”新起点上加快高质量发展。

房地产政策分析

(一) 现行政策

1、限购政策

2021年8月2日，①严格购地主体资格审查。非房地产开发企业不得参加住宅用地（含商住用地）竞买，企业联合体参加竞买的，房地产开发企业出资比例不得不低于50%。②暂停向个体工商户销售商品住房。③企业事业单位、社会组织以及自然人通过司法拍卖途径购买本市商品住房的，须符合本市住房限购政策要求。

2022年7月4日，东莞市住房限购区域调整为莞城街道、东城街道、南城街道、万江街道、松山湖高新技术产业开发区。除上述5个镇（区）以外，东莞其他镇

(区)正式解除限购。

2022年12月26日，暂停东莞市莞城街道、东城街道、南城街道、万江街道、松山湖高新技术产业开发区的楼房限购。

2、限贷政策

2020年6月1日，东莞市住房公积金供收比规定比例从60%调整为50%。2020年7月25日，调整住房公积金贷款政策，对于异地缴存住房公积金的职工，在我市购房申请住房公积金贷款的，职工本人或其配偶须为本市户籍。9月23日，①首套房最高贷款额度由120万元降至90万元，二套房最高贷款额度由80万降至50万元；②增加购买外市二手房申请提取公积金的条件，购买外市二手房应办出不动产权证满6个月方可申请提取；③将停止受理物业管理费提取。

2022年1月东莞市住房公积金个贷率为84.50%，下降至75%<个贷率<85%新区间，且近三个月资金净流量连续为正数，资金流动性风险预警解除。根据《东莞市住房公积金个人住房贷款管理办法》和《关于调整流动性调节系数工作机制的通知》，从2022年3月起住房公积金贷款流动性系数调整为1。

2022年10月1日起，下调首套个人住房公积金贷款利率0.15个百分点，5年以下（含5年）和5年以上利率分别调整为2.6%和3.1%。第二套个人住房公积金贷款利率政策保持不变，即5年以下（含5年）和5年以上利率分别不低于3.025%和3.575%。

2022年4月16日，购买政府认定的绿色建筑商品住宅申请住房公积金贷款可依规上浮20%的额度。

2022年7月4日，广东市场利率定价自律机制发文《关于调整东莞原限购片区差别化住房信贷政策执行标准的决议》（1）东莞市除莞城街道、东城街道、南城街道、万江街道、松山湖高新技术产业开发区以外的区域，恢复执行非限购区域住房信贷政策。①对贷款购买首套普通住房（无房屋登记信息、且无购房贷款记录）的居民家庭，贷款最低首付款比例为20%，购买非普通住房首付款比例不低于30%，具体由金融机构根据风险



情况自主确定；②对拥有1套住房或有一次购房贷款记录的居民家庭，为改善居住条件再次申请商业性个人住房贷款购买普通商品住房，最低首付款比例不低于30%；原购房贷款未结清的，购买非普通住房最低首付款比例不低于60%；③对拥有2套及以上住房或购房贷款记录并已结清相应购房贷款的家庭，又申请贷款购买住房，银行业金融机构应根据借款人偿付能力、信用状况等因素审慎把握并具体确定首付款比例和贷款利率水平。（2）在东莞市莞城街道、东城街道、南城街道、万江街道、松山湖高新技术产业开发区仍执行原差别化住房信贷政策。

2022年8月26日，①对贷款购买首套非普通住房（无房屋登记信息、且无购房贷款记录）的居民家庭，最低首付款比例由40%调整为30%；②对拥有1套住房和有一次购房贷款记录的居民家庭，为改善居住条件再次申请商业性个人住房贷款购买普通商品住房，原购房贷款已结清的，最低首付款比例由40%调整为30%；原

购房贷款未结清的，最低首付款比例由50%调整为40%。

3、限售政策

2022年12月26日，莞城街道、东城街道、南城街道、万江街道、松山湖高新技术产业开发区的新建商品住房和二手商品住房，须自商品房买卖合同（或房地产买卖合同）网签备案之日起满3年或取得不动产权证满2年方可上市交易；其他区域的新建商品住房须自商品房买卖合同网签备案之日起满3年方可上市交易，二手商品住房暂停实行限售政策。

4、住房限价政策

2022年11月9日，开发企业根据产品定位、建造品质、综合成本、市场供需等合理制定新建商品住房销售价格，并在申请办理预售许可或现售备案前向市住房城乡建设局申报备案。如新建商品住房项目同时具有多高层住宅（地上建筑层数超过4层）和低层住宅（地上建筑层数4层以下）的，可分别申报销售均价，并根据不同楼

栋及房屋具体情况，对各批次预（现）售房屋自行定价。①项目累计申请办理预（现）售批次的首次申报平均价格不得高于经备案的同类型住宅申报均价（含），且不低于该申报均价的90%（含）。②开发企业应严格按照申报价格明码标价进行销售，网签销售价格不得高于房屋申报价格，且比申报价格下浮不超过15%（含）。③已办理预（现）售但未售出的新建商品住房需调整销售价格的，自取得预售许可证（或现售备案证书）之日起满360天方可上浮调整，上浮幅度不超过5%（含），满180天方可下浮调整，下浮幅度不限。已办理预（现）售项目符合间隔时间要求的，企业可自行在系统上按规定幅度对未售出房屋申报价格进行调整。

5、税费政策

2021年11月1日，①个人转让二手住宅的个人所得税核定征收率调整为1%，个人转让二手非住宅的个人所得税核定征收率调整为1.5%。对拍卖等特殊情形转让的，按相关税收政策规定执行。②个人转让二手非住宅的土地增值税核定征收率调整为5%。

2022年5月14日，将个人住房转让增值税征免年限由5年调整为2年。

6、其他相关政策

①银行利率：2022年以来，首套房利率从年初5.65%降到4.1%，二套利率从5.85%降到4.9%。②市场规范：a、2022年4月11日发布第二版“东莞房价地图”，主要显示近期有代表性新建商品住房项目的成交价格区间，可为区域楼盘的房屋挂牌交易、银行贷款申请等提供评估参考；b、2022年12月28日，中介放盘恢复真实放盘价，不再显示二手住房交易指导价；③土地政策：取消集中供地制度，拟出让时间段原则上不少于3个月，给市场主体充足的时间预期预判。

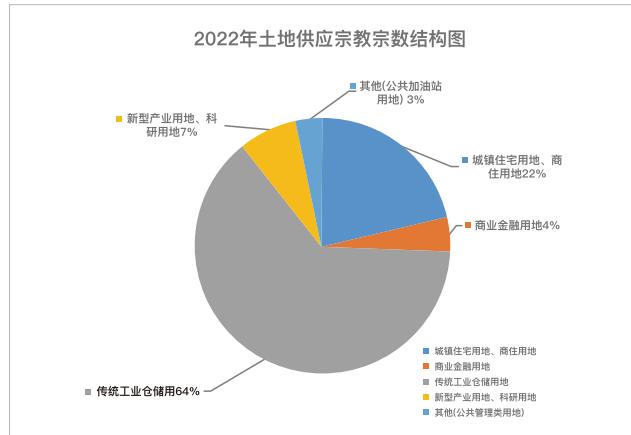
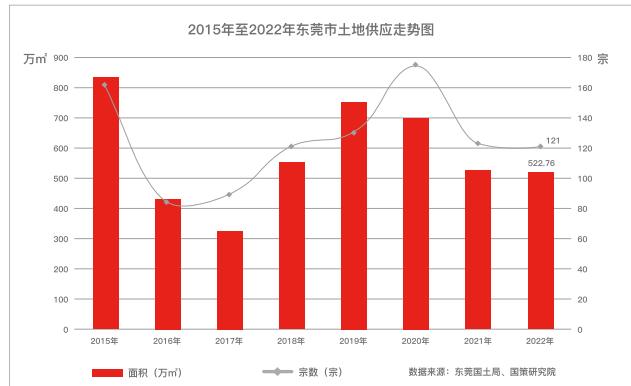
小结：东莞房地产政策持续放松，救市力度不断加大。2022年，楼市新政频繁出炉，从“3.24新政”“4.28新政”“莞七条”“7.4新政”“11.9新政”到“12月全面放开限购”，政策面涉及了土拍、新房认购、限购限售、房企融资、房贷利率等多个层面。为刺激楼市回暖，促

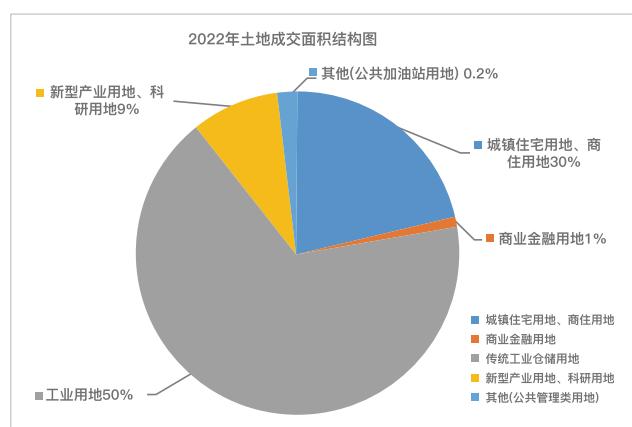
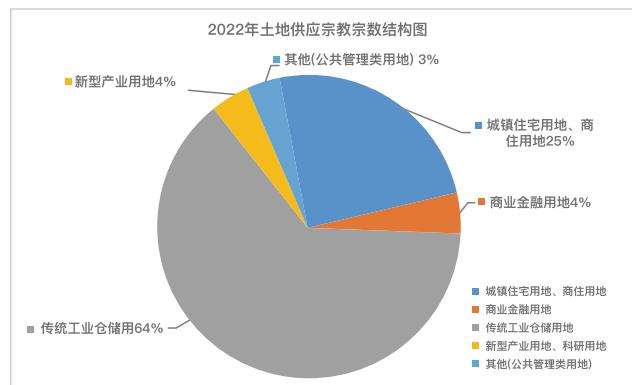
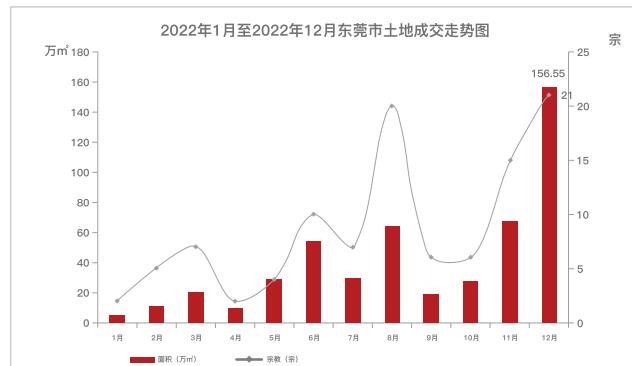
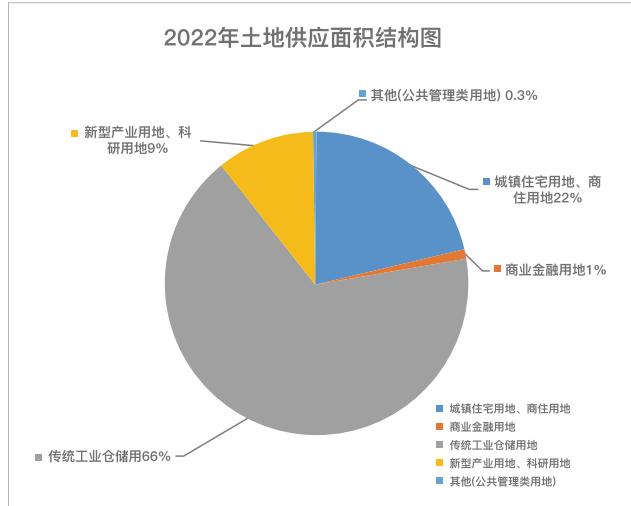
进平稳健康发展，东莞楼市宽松政策从“小步低频、循序渐进”到“应出尽出”，但多番调控松绑下成效不彰。

土地市场分析

（一）土地供应分析

从供应来看，2022年全年，东莞土地市场供应121宗，较2021年减少2宗，占地面积达522.76万平方米，同比下降1%。集中供地2022年土地供应面积居近五年低位水平，不及19、20年火热。从用途分类来看，其中26宗城镇住宅用地，占地面积118万平方米；77宗传统工业仓储用地，占地面积343.11万平方米；9宗新型产业用地、科研用地，占地面积45.95万平方米；5宗商业金融用地，占地面积5.35万平方米；4宗其他公共管理类用地，占地面积10.04万平方米；供应结构仍以工矿仓储用地、城镇住宅用地占主力地位。





(二) 土地成交分析

2022年，东莞土地成交105宗，较2021年减少21宗；土地市场年度成交量为493.83万平方米，同比下降12%。2022年度商住土地市场除6宗土地提前终止，其余均已成交。从土地成交面积来看，其中73宗传统工业仓储用地占主导，合计占地面积343.33万平方米，占总成交量的70%，土地地面地价区间500–1900元/m²，揽金37.90亿元；其次26宗城镇住宅用地，四批集中供地累计成交20宗，合计占地面积94.73万平方米，占总成交量的19%，土地整体楼面地价约14712元/m²（未剔除配建面积），揽金372.18亿元；5宗新型工业用地，占地面积41.47万平方米，占总成交量的8%，土地地面地价区间1800–2400元/m²；5宗商业金融用地，占地面积5.35万平方米，占总成交量的1%，土地整体楼面地价约5218元/m²（未剔除配建面积），揽金4.21亿元；2022年全年土拍总成交金额约425.11亿元，金额较去年高位下浮35%。从各区域的土地成交量来看，松山湖片区高居2022年首位。

(三) 土地市场小结

在整体市场下行期下，房企拿地更趋谨慎，政府从土地端持续放松政策，从新房限价取消，到取消配建，降低土地缴纳金，释放更多利润空间，以期刺激房企拿地信心。加大中心区域、优质地段的供地力度，从区域分布来看，松山湖片区商住用地的成交宗数达9宗，为今年成交主力。从具体镇区来看，全市成交还是以郊区为主，但中心区（限购镇区）的商住用地明显增加，由去年的4宗增加到7宗，而水乡新城、东部产业园及临深三大片区降幅明显，由去年的13宗降低至今年零成交。供应规模缩减，土地成交同比锐减五成，底价成交14宗，占比70%，整体比去年土拍市场仍显寒意，但不乏一些热点地块表现出房企竞争激烈，稻花村地块，终次报价中海以折合可售楼面价约25875元/m²拍下，刷新南城楼面价纪录，整体分化持续。2022年国央企仍为东莞土市拿地主力，占比55%。国央企仍为拿地主力，民企积极入场，华润斥资最高，万科拿地最多。

2022年东莞楼市进入新的调整期，循序渐进的“调控放松”方式成为主基调，进而促进房地产良性循环和健康发展。

住宅房地产市场分析

(一) 一手住宅市场分析

1、供应分析

东莞市2022年商品房新增71529套，同比下降28.61%，新增供应面积476.04万平方米，同比下降31.28%。其中住宅新增30623套，同比下降35.21%，新增住宅面积348.54万平方米，同比下降33.28%。对比去年，东莞住宅供应断崖式下滑。从各月供应情况来看，除2-4月，加强限购叠加春节返乡影响，处全年供应低位，5-6月受宽松调控政策力度加大影响，房企增大推量，其余各月市场供应表现一般。从各片区供应走势来看，各大片区供应均下滑，松山湖、

滨海片区成交面积在50万m²以上，为供应主力区域。



2、成交分析

2022年东莞商品房成交58020套，成交面积439.29万平方米，同比下降28.15%。其中住宅成交28429套，同比下降35.37%，住宅成交面积333.82万平方米，同比下降34.53%，2022年全年住宅网签均价约27756元/m²（含别墅），同比上涨3.69%，涨幅收窄。

2022年度东莞住宅商品房市场供应量大幅缩减，对市场成交形成制约，叠加当前经济环境不景气，手上现金收紧，购房置业信心不足，市场需求大幅萎缩，住宅成交同比大幅度下滑。价格方面，由于今年各项目普遍打折促销，对价格上涨形成抑制，整体走势趋稳。市场供需关系延续去年供大于求态势。从各月成交情况来看，上半年受去年从紧政策、加上不景气的经济，上半年成交量低迷。二季度东莞楼市政策持续放宽，7月全市28镇区解除限购、首付比例下调，7-9月释放一批购房需求拉动当月成交大幅回升，月成交量在3000套以上外，其余各月住宅市场表现持续平淡，成交量全年维持低位徘徊。





2022年各镇街新建商品住宅成交总量、总面积及全年成交均价统计如下表所示：

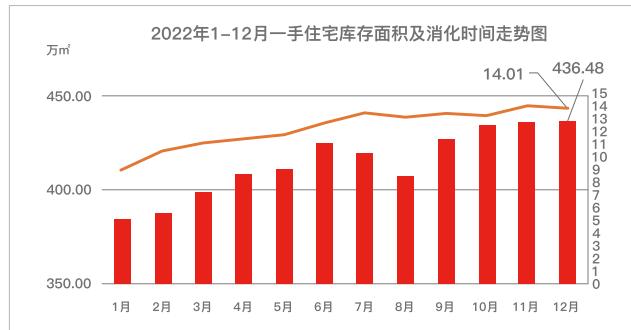
镇街	套数(套)	面积(万平方米)	均价(元/平方米)
城区片区	莞城街道	26	0.32
	东城街道	218	6.51
	万江街道	872	9.85
	南城街道	1739	23.76
	高埗镇	863	11.65
	石碣镇	850	8.75
松山湖片区	松山湖	880	16.19
	茶山镇	1604	19.85
	石龙镇	340	3.61
	石排镇	115	1.68
	寮步镇	1634	17.91
	大岭山镇	641	8.08
滨海片区	大朗镇	535	5.72
	虎门镇	2193	24.44
	长安镇	521	7.14
	沙田镇	1012	11.54
水乡新城片区	厚街镇	3120	36.68
	中堂镇	430	4.67
	望牛墩镇	350	3.45
	麻涌镇	852	9.55
	道滘镇	778	8.58
东南临深片区	洪梅镇	315	2.97
	清溪镇	791	8.32
	梅林头镇	328	3.71
	凤岗镇	1578	15.59
	塘厦镇	1333	17.01
东部产业片区	黄江镇	409	4.61
	谢岗镇	962	9.67
	常平镇	1277	13.46
	桥头镇	383	4.20
	横沥镇	1502	14.76
	东坑镇	339	3.24
	企石镇	277	2.69

2022年新建商品住宅成交面积位于前五的镇街为厚街镇、虎门镇、南城区、茶山镇、寮步镇，其中厚街镇以36.68万m²的成交面积位于首位，其次为虎门镇（24.44万m²），南城区成交面积紧追其后，为23.76万m²位居第三。区域分化明显，前5镇街占市场份额36%。东莞市新建商品住宅成交面积超过19万m²的镇街有4个。从片区成交量来看，位于前三的片区为滨海片区（79.80万m²）、松山湖片区（73.04万m²）、城区片区（60.84万m²）。受大环境影响，投资热情不高，各片

区成交量均有不同程度的下滑。总体开盘、加推去化率偏低，市场明显降温，非热点片区去货难。2022年新建商品住宅年成交均价大于2万元/平方米镇街达27个，占总数近八成，其中住宅年成交均价突破3.5万元/平方米镇街达5个，为东城区、松山湖、南城区、长安镇、大朗镇。2022年整体走势趋稳。

2022年，东莞市住宅楼市供需双双下降，一手市场快速降温，成交量大幅下滑。刚需购房出现明显收缩，130 m²以下的刚需及微改善产品成交面积占比约64%。高端客户购买力则仍相对强劲，160 m²以上大户型及别墅产品合计成交面积占比超两成，有所增长。

2022年东莞住宅供应量（348.54万平方米）略超需求量（333.82万平方米），住宅供求比为0.75，整体呈现供过于求态势。截止至2022年12月31日，东莞住宅存量面积约436.48万平方米，同比去年上升12.07%，各片区住宅存量及消化周期整体处于上行趋势，以近十二月的消化速度计算，目前存量的消化周期拉长至为14个月。临深及水乡片区，由于去化持续走低，且区域市场长期处在供过于求状态，消化周期已经长达2年以上，库存去化压力最大。



(二) 二手住宅市场分析

2022年东莞二手房签约面积为217.73万m²，与2021年的242.11万m²相比下降10.07%。2022年东莞二手房签约套数为20714套，与2021年的21878套相比下降5.32%。2022年东莞二手房成交均价上涨至20323元/平方米，与2021年的17944元/平方米同比增幅13.26%。二手房市场整体量缩价涨。



2021年楼市政策收紧，二手房市场跌入冰点。

2022年上半年延续冷淡行情，随着东莞政策持续调控优化，增值税5改2，限售3改2，全面解除限购，首付比例下调，利率下降，楼市环境大幅放宽，拉动成交量上涨有一定成效，下半年成交量有所缓和。价格方面，则主要是次新房源的集中入市，叠加主城区、松山湖等核心区域成交放量，拉动成交均价出现结构性拉升，随着房源结构趋于稳定，近期市场成交均价整体走势趋于平稳。

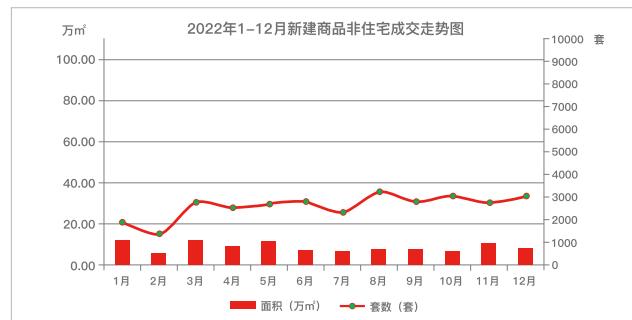
片区成交套数以城区以4887套，50.68m²居首位，水乡片区二手房成交量最少；镇街常平镇成交面积最多，松山湖成交价最高。

2022年各镇街二手住宅成交总量、总面积及全年成交均价统计如下表所示：

镇街	二手住宅		
	套数 (套)	面积 (万平方米)	均价 (元/平方米)
城区片区	莞城街道	738	6.57
	东城街道	1261	15.13
	万江街道	586	5.87
	南城街道	1741	17.43
	高埗镇	123	1.53
	石碣镇	438	4.15
松山湖片区	松山湖	504	6.53
	茶山镇	176	2.13
	石龙镇	502	4.70
	石排镇	199	2.18
	寮步镇	1174	10.69
	大岭山镇	551	6.35
	大朗镇	597	6.49
滨海片区	虎门镇	1279	15.20
	长安镇	404	4.67
	沙田镇	381	4.60
	厚街镇	854	10.06
	中堂镇	241	3.69
水乡新城片区	望牛墩镇	88	0.90
	麻涌镇	410	4.44
	道滘镇	332	3.97
	洪梅镇	65	0.72
	清溪镇	406	4.41
东南临深片区	樟木头镇	1198	11.48
	凤岗镇	823	8.99
	塘厦镇	930	11.11
	黄江镇	649	7.22
	谢岗镇	46	0.62
东部产业园片区	常平镇	1911	17.78
	桥头镇	258	3.35
	横沥镇	440	4.12
	东坑镇	185	1.99
	企石镇	143	1.53

非住宅房地产市场分析

东莞市2022年商品房新增71529套，同比下降28.61%，新增供应面积476.04万平方米，同比下降31.28%。其中非住宅新增40906套，同比下降22.73%，新增非住宅面积127.50万平方米，同比下降25.15%。



2022年东莞商品房成交58020套，成交面积439.29万平方米，同比下降28.15%。其中非住宅成交套数29591套，同比下降25.80%，非住宅成交面积约105.47万平方米，同比下降10.11%。受经济下行影响，非住宅市场投资氛围进一步减弱，2022年全年成交量低位运行，成交量处今年低位水平。

(一) 商业市场分析

2022年商铺共计供应27.02万m²，同比下降32.01%，创近年新低；共计成交24.32万m²，同比上涨15.81%，成交量和供应量差不多持平。商铺成交均价约17832元/m²。在现有存量难以消化，以及未来商铺持



续供应，且电商盛行的情况下，整体商铺市场销售环境差，商铺去货压力大。2022年受经济下行影响，商业投资遇冷。现状大部分商铺项目主要成交的是临街或人流量大的社区项目及商业中心。东莞各镇街间商业发展水平差异明显。



2022年商铺项目网签面积排行中，莞城区和长安镇、虎门镇成交热度最高，本年度商铺成交面积排行首位的是卓越中寰，共成交1.82万平米（129套）。

楼盘名称	镇区	成交套数	成交面积(万m²)
卓越中寰	莞城区	129	1.82
龙光江南大境	长安镇	113	0.53
南部湾万科城5期	虎门镇	110	0.5
华堂城市星光	东城区	81	0.37
石排国际公馆	石排镇	78	0.43

（二）写字楼市场分析

2022年写字楼总供应约38.07万m²，同比下降41.96%。写字楼供应萎缩，年内仍出现有三个月断供和少量供应现象。受经济下行影响，写字楼需求同样表现低迷。2022年写字楼总成交约41万m²，同比下降6.87%，跌幅一般。商办物业投资氛围低迷。办公去库存压力巨大，受疫情影响，许多公司迎来发展的困难期，直接影响到写字楼的需求，造成商务综合体、商务写字楼的需求下滑，使得东莞写字楼空置率上升、租金下行压力增大等现状冲击写字楼市场，为应对需求下滑的情况，降低租赁成本成了首要解决方法。预测2023年

经济恢复以及行业发展将促进甲级办公楼需求。



2022年写字楼市场方面，办公网签面积排行中，南城区项目成交热度最高，本年度办公成交面积排行首位的是华润万象府，共计成交2.18万平米（310套）。

楼盘名称	镇区	成交套数	成交面积(万m²)
华润万象府	南城区	310	2.18
碧桂园湾区国际	南城区	165	2.82
万科金色城品	南城区	120	1.77
寰宇汇金中心	南城区	101	1.85
领商大厦	大岭山镇	92	1.06

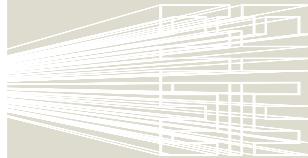
（三）公寓市场分析

2022年公寓供应约17.28万m²，住宅市场低迷，开发商为回笼资金加大力度推售总价较低的公寓产品，2022年商务公寓总成交约32.37万m²，成2022年商业市场成交主力。50–80m²及以上户型成交量增长，原因是公寓不限购，城区个别楼盘从户型上着手，推出多套组合产品，有利于公寓的去化，公寓总价低于高住宅房价的优势尽显。但公寓去库存压力仍大，消化周期较长。

2022年公寓市场方面，网签面积排行中首位的是寮步镇的保利卓越中环广场，共计成交3.39万平米（816套）。

楼盘名称	镇区	成交套数	成交面积(万m²)
保利卓越中环广场	寮步镇	816	3.39
保利欢乐大都汇	南城区	810	3.08
湖景12	厚街镇	770	2.7
碧桂园莞佳云麓半山	塘厦镇	400	1.49
美的招商东樾	石碣镇	283	1.09

总结 与展望



政策：多重利好政策层出，楼市进入试探宽松期

楼市政策方面，2022年开始优化调控，放宽限购、放宽限贷、放宽限价、全面解除限购。信贷环境，东莞主流商业银行房贷利率一降再降，降低首付比例，二手房推行带押过户模式，为购房者贷款买房提供了很多便利。利好政策对于重塑市场信心至关重要，开发企业会抓住窗口期积极融资，避免风险蔓延和稳定运营，多项利好政策效果不及预期，需随着商品销售筑底回升才能走出困境。

供求：供应大幅减少，成交去化不理想，库存累积明显，供过于求成常态

土地市场：2022年土拍商住用地供需连续两年下降，在市场转冷情况下，政府推行“两集中”新政，在新房限售价取消、配建要求降低、土地保证金要求大幅下调等拿地门槛上出现明显放宽，成交有所好转，但热度分化依然明显，销售下行市场行情持续，房企投资信心不足，房企拿地态度更加谨慎。

商品房市场：经济下行大环境下，家庭钱袋收紧，购买力下降，虽楼市利好政策和利好信贷环境加行，但重塑市场信心需商品销售筑底回升。预计整体成交量维持在正常水平以下，后期缓慢回升；库存累积明显，去化压力大，市场供过于求成常态。市场回归自住、回归价值。市场成交分化进一步加剧，表现在价格上、区域上、项目上将出现更为明显的分化；市场需求结构上，自住需求仍占主导，刚需出现明显收缩，改善需求比例进一步上升，投资需求持续受到平抑；区域市场上，区域分化加剧，热点区域价格趋稳；物业细分市场上，住宅市场仍是市场主导，洋房放量下跌，公寓缩量下跌，别墅缩量上涨；非住宅市场交投持续低位，车位成交放量明显。

二手房市场：全面解除限购、放宽限售、房贷政策利好、带押过户政策推行，进一步有助二手房的复苏，换房需求的刺激下，预计二手房将缓慢复苏。■



2023年3月上海市

宝山区顾村板块住宅市场调查

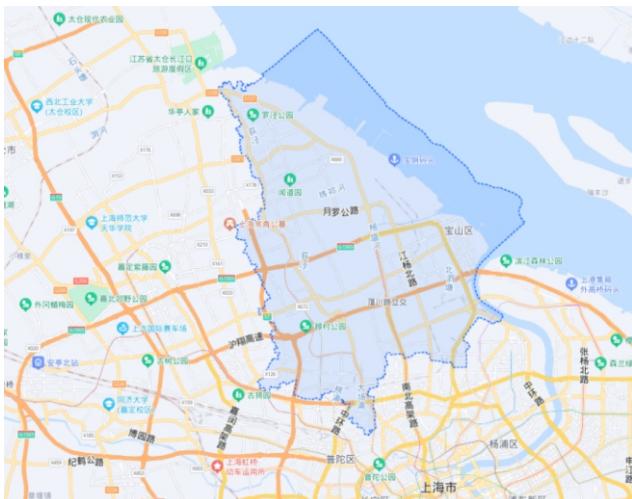
国策上海分公司 ◎李珉洁

宝山区简介

宝山区位于上海市北部，东北濒长江，东临黄浦江，南与杨浦、虹口、静安、普陀4区毗连，西与嘉定区交界，西北隅与江苏省苏州市太仓市为邻，横贯中部的蕰藻浜将全区分成南北两部，吴淞大桥、江杨路大桥、蕰川路大桥、康宁路大桥、沪太路大桥横跨其上。区域总面积365.3平方千米，其中陆域总面积302.3平方千米，全区常住人口为223.5万人。位于上海市北部，距虹桥国际机场、浦东国际机场均在半

小时车程以内。

近年来，宝山区持续打响“科创宝山”品牌，全力构筑创新主体活跃、创新人才集聚、创新功能突出、创新生态优良的上海科创中心主阵地。加快建设南大吴淞核心承载区，大力发展战略性新兴产业创新发展、产城融合创新发展，谱写全面建设更高质量人民城市的新篇章。



宝山区位置图



宝山区各板块区位

顾村板块介绍

(一) 地理位置介绍

顾村镇地处宝山区中西部，东邻杨行镇，南濒蕰藻浜，与大场镇南北相望，西接嘉定区马陆镇，北连罗店镇。镇人民政府距宝山区人民政府5.1千米，顾村镇域总面积41.66平方公里。顾村镇地处长江三角洲冲积平原，地势西北高、东南低，呈缓坡状倾斜，海拔5米左右。顾村镇属亚热带季风气候，受季风环流支配并受冷热空气交替影响，四季分明。顾村版块分为七大区域：新顾城产城融合社区、刘行产城服务社区、生态功能融合发展区、泰和生态文化发展区、老镇品质住区、潘泾现代化产业社区及生态功能融合发展区。距离上海虹桥国际机场32公里，离上海浦东国际机场45公里。

(二) 板块优势

1、商业商圈发展中

更具规划将建设顾村、罗店、杨行、逸仙路沿线以及上大周边等五个地区级商业商务功能区，合理布局购物中心、百货店、大型综合超市等大型业态，打造代表上海北部地区都市形象。目前顾村已经建成的商业有正大缤纷城、龙湖天街、绿地北郊广场、沃尔玛广场；龙湖地产的入驻，对顾村板块来说，是一次商业配套的完善。从品牌餐饮到五星级影院、KTV，潮流专柜、主题式娱乐等坚持商业自有，这对周围的消费群体来说无疑是最大的便利。绿地正大缤纷城设计独特，以商业街形态分布，通过连廊相连接，通过下沉街道，可直接进入轨道交通7号线顾村公园站。

2、公共交通较为便利

公共交通方面，顾村板块受到1、7、15、18号线多轨辐射，出行通达，弥补了地处外环外的劣势。顾村现在有7/15两条地铁线直达静安寺和仙霞古北，15号线北起顾村公园站，南至紫竹高新区站，沿线可换乘10条

地铁线路，东边的共富新村片区有1号线直达人民广场，在建的18号线也有站点辐射到了顾村板块边缘的居住区域。从地铁能级而言，还是相当高的。如果在地铁附近居住，能很方便地前往市区上班。且顾村镇有S106、S322、S20、外环高速公路、沪太路主干道过境。

3、配套设施齐全

医疗资源：顾村板块有知名的三甲医院—华山医院（北院），也是整个宝山区的最佳配置。

教育资源：顾村板块有宝山民办华二实验学校、宝山世界外国语学校、顾村中学，总体而言，顾村板块的教育还是相对不错的。愈发完善的基础公共设施，加上越来越成熟的商业、商办配套，还有超大型公共绿地的顾村公园，未来的顾村板块更值得期待。

(三) 板块劣势

目前顾村老镇的次新片区，基本都不通地铁。顾村是外郊环距离最近的板块之一，去外环和郊环都很方便。但要进市区，却需要走沪太路。而沪太路是地面道路，在上下班高峰期会非常堵。但在规划中，沪太路上面是要修建高架的，等到高架落地了，交通状况就会有很大改善。

区域内部分楼盘价格

(一) 主要楼盘分布



顾村板块住宅

(二) 顾村板块部分住宅小区3月房价

小区名称	地址	3月单价(万元/m ²)	备注
建发熙和府	联杨路2088弄	4.75	2022年12月开盘，绿化率35%，容积率2.00，共12栋楼860户，户型面积89-119平，目前已售空，小区内部配套设施齐全，周边商业、教育、医疗资源丰富。
中企光华雅境	宝正路108弄	4.70	2021年12月02日开盘，预计2023年7月交房，绿化率35%，容积率2.00，车位配比1:1.1，户型面积90-126平，目前已售空。
上实海上菁英	宝正路99弄	4.75	2020年12月10日开盘，绿化率35%，容积率2.5，规划户数476户，户型面积78-98平，目前已售空。
中建·熙江岳	黄海路997弄	4.80	2020年12月08日开盘，预计2025年6月交房，绿化率35%，容积率2.20，共12栋楼，户型面积89-125平，目前一手在售。
大华锦绣四季·澜悦	电台南路126弄	5.00	2022年12月15日开盘，预计2024年交房，绿化率35%，容积率1.80，共23栋楼，户型面积99-125平，目前一手在售。

部分楼盘房型及价格分析

(一) 中企光华雅境

(1) 项目区位：位于上海市宝山区宝正路108弄。

A、项目属于宝山区顾村板块。

B、项目位于外环外，东至联杨路，南至沪联路，西至宝正路，北至福双路。可1站至顾村公园站换乘15号线。

C、距离最近的地铁站7号线刘行站直线距离1.2公里。

(2) 小区一共有7栋16-18层共468套住宅，共有三种户型，4室2厅2卫127平、3室2厅2卫98平及91平。

(3) 小区介绍：项目外立面1-2层有部分石材和真石漆组合，高层部分则全部采用涂料，装修标准方面，日立中央空调，海尔的厨具，日本INAX卫浴。

(4) 商业配套：昊元生活广场、易买购生活购物中心（联杨路店）、龙湖宝山天街、永辉超市（龙湖宝山天街店）、联华超市（龙湖宝山天街店）、龙湖北城天街商场等。

(5) 医疗配套：广福门诊、门诊大楼、上海爱馨宠物医院、上海宠斯宠物医院

(6) 教育配套：聪硕教育、童画森林国际儿童艺术中心上海宝山龙湖天街中心、上海鸿文国际职业高级中



学、贝贝佳欧莱幼儿园、驿鑫教育、上海市宝山区鹿鸣学校。

(7) 交通条件：刘行、刘行地铁站-1口、刘行地铁站-2口、潘广路、刘行地铁站-3口、潘广路地铁站-2口、刘行地铁站-4口、潘广路地铁站-3口、刘行地铁站-出入口、刘行地铁站-出入口，出行条件较为良好。

(8) 楼盘照片



售楼处沙盘



小区入口



客厅



卧室1



卧室2



厨房



卫生间



小区环境

(9) 小区劣势

小区由于地块限制本项目还是会预留近百个地上车位，小区没有做到人车分流，对小区后续的物业要求较高，小区配套设施不够齐全。

(二) 中建·熙江岳

(1) 项目位于上海市宝山区黄海路997弄。

(2) 容积率2.20，绿化率35%，地上车位数109，地下车位数978。

(3) 商业配套：正大乐城、昊元生活广场、易买购生活购物中心(联杨路店)、龙湖宝山天街、绿地公园广场、宝山天街购物中心、龙湖北城天街商场。

(4) 医疗配套：上海翼康中医门诊部、雅悦齿科(顾村公园门诊)、上海爱馨宠物医院、上海宠斯宠物医院、上海玉医堂中医门诊部、复旦大学附属华山医院北院。

(5) 教育配套：玛歌瑞特国际幼儿学校(顾村校区)、上海市宝山区馨家园学校、上海精麒跆拳道教育(顾村店)、新王牌培优高中教育(顾村)、聪硕教育、贝贝佳欧莱幼儿园、合勤教育儿童成长中心。

(6) 交通条件：刘行地铁站、顾村公园地铁站、潘

广路地铁站、顾村公园出行条件较为良好。

(7) 楼盘照片



售楼沙盘图



外立面



客厅



厨房



卧室1



卧室2



卫生间



小区环境

(8) 小区优势

本项目两大优点价格和通勤，4.75万的价格，89平的起步的三房，上车门槛控制在400万出头，距离七号线刘行站只有800米左右，到静安寺15站，通行时间大概是在40多分钟，项目距龙湖宝山天街直线距离约800米，还有吴元生活广场、正大乐城等商业，无论是购物、餐饮还是休闲活动等，都能得到很好地满足。

(9) 小区劣势

楼间距略小、地面车位多。

总结

宝山区“十三五”规划建设“新顾城”，未来顾村的配套设施将更成熟完善。根据宝山区“十三五”规划文件，在未来五年中，区内将全面启动顾村老集镇改造，综合整治旧住房，探索和规划老旧小区电梯建设。还将建设顾村拓展区（新顾城）、罗店大型居住社区、杨行3个地区级体育中心，完善教育配套和养老机构设置等。在目前顾村已经较为成熟的配套基础上眺望，顾村是难得的既亲民，距离市区又不远的外环外板块，且相比很多板块，这里的新房数量还算供应稳定。预算有限，在北区或者静安工作，顾村是很值得关注的板块。■



2022年天津市 商品住宅市场分析

国策天津分公司 ◎刘萍

房地产政策汇总

(一) 天津市房地产市场政策

为贯彻落实党中央、国务院关于促进房地产市场平稳健康发展的决策部署，坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，支持刚性和改善性住房需求，经市人民政府同意，有关政策通知如下：

1、保障刚性住房需求

(1) 扩大保障性租赁住房供给，解决符合条件的新市民、青年人等群体的住房困难问题。用好国家奖补政策，支持新建、改建、盘活租赁住房，落实本市关于保障性租赁住房土地、金融、财税、公共服务等配套支持政策，加强年度用地计划和建设计划管理，加快保障性租赁住房建设，加强监督管理，促进供需适配。大力发展战略租房市场，引导住房租赁企业结合市场需求扩大房源供给，稳定住房租金水平，满足多元化的住房需求。

(2) 支持新市民合理购房需求。非本市户籍且在本市就业的新市民、大学毕业生，持连续缴纳6个月及以上的社会保险或个人所得税证明可在本市购买1套住房，滨海新区仍执行原购房套数政策。

2、支持改善性住房需求

(1) 对有60岁及以上成员的居民家庭和生育二孩及以上的多子女居民家庭，可凭居民家庭户口簿在本市原住房限购政策基础上再购买1套住房。

(2) 居民家庭将自有的1套住房通过本市保障性租赁住房发展平台筹集用作保障性租赁住房，且租期不少于5年的，可在原住房限购政策基础上再购买1套住房。

(3) 居民家庭在本市住房限购区域内持有住房达到限购套数后，将其中1套住房出售的，可再购买1套住房，但家庭住房总套数不得超过2套。

(4) 居民家庭房屋因城市重大基础设施等项目建设被区级以上人民政府征收的，可凭征收协议购买住房。新购房屋价款不超过房屋补偿款的，免征契税；新购房屋价款超过房屋补偿款的，对超出部分征收契税。

3、完善住房信贷政策

(1) 优化住房贷款首付比例。无个人购房贷款记录且在本市无房的居民家庭，申请商业性个人住房贷款购买首套住房的，首付款比例最低为30%。已结清购房贷款且在本市无房的居民家庭，申请商业性个人住房贷款购买住房的，按首套房贷款政策执行。居民家庭申请商业性个人住房贷款购买第二套住房的，首付款比例最低为40%。

(2) 落实国家房贷利率优惠政策。对于贷款购买普

通住房的居民家庭，首套住房商业性个人住房贷款利率下限执行不低于相应期限贷款市场报价利率减20个基点，二套住房商业性个人住房贷款利率下限执行不低于相应期限贷款市场报价利率加60个基点。国家另有规定的，按照最新政策执行。

4、促进房地产业健康发展

(1) 优化新增供地商业服务业设施建筑面积比例，按照上位规划及专项规划要求，在保证公益性配套设施的前提下，结合市场情况，落实好国家及本市关于新建社区商业和综合服务设施面积占社区总建筑面积比例的相关政策规定。

(2) 实施阶段性土地出让支持政策，凡在2023年12月31日前新出让的经营性房地产用地，土地出让合同签订后一个月内缴纳土地出让价款的50%，余款可按合同约定分期缴纳，缴款期限最长不超过一年。

(3) 完善金融政策，商业银行要积极满足居民合理的住房信贷需求，依法支持存量非住宅项目盘活。准确把握和执行房地产金融审慎管理政策，金融机构保持房地产开发贷款平稳有序投放，支持房地产项目和参建企业、材料供应商合理融资需求，保持房地产上下游企业融资连续稳定，确保项目建设。银行机构要加强对按揭合作项目施工进度和建设形象部位的尽职调查，确保相关项目条件符合国家管理要求，依法依规发放个人住房按揭贷款。

(4) 加大税收支持，降低房地产开发经营企业销售未完工开发产品的计税毛利率，开发项目属于经济适用房、限价房和危改房的，计税毛利率按3%确定；其他开发项目，计税毛利率按15%执行。

5、关于调整租房提取住房公积金和个人住房公积金贷款有关政策

(1) 职工申请提取住房公积金支付房租，符合提取条件的，提取资金按月划转至职工的银行储蓄账户。

(2) 养育未成年二孩及以上多子女的本市缴存职工，符合租房提取住房公积金条件的，可按照实际房租支出提取住房公积金；申请个人住房公积金贷款购买家



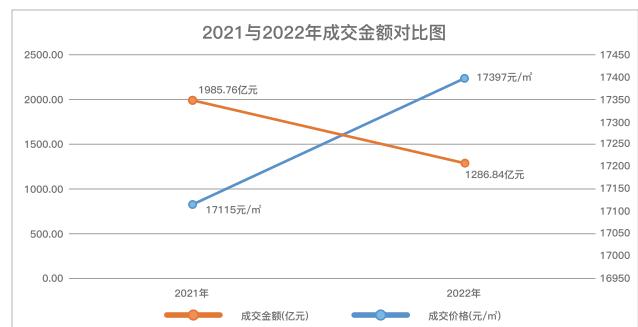
庭首套住房的，贷款最高限额以本市统一贷款限额为基础上浮20%。养育未成年二孩及以上多子女，是指养育两个及以上子女且至少一个子女未成年。

(3) 本市缴存职工申请个人住房公积金贷款购买家庭第二套住房的，应支付不低于住房交易价格40%的首付款。

(4) 租房提取住房公积金、个人住房公积金贷款其他政策保持不变，与本通知不一致的，以本通知为准。

(5) 本通知自2022年12月26日起施行，2027年12月25日废止。贷款受理日期在2022年12月26日之前的，按本通知施行前的政策执行；2022年12月26日（含当日）之后受理的，按本通知执行。贷款受理日期为贷款银行向市住房公积金管理中心提交职工贷款申请之日。

2021年下降36.25%；成交总金额为1286.84亿元，同比2021年下降35.2%；成交均价为17397元/平方米，同比2021年上涨1.65%；就同比2021年整体成交量及成交金额来看，2022年因受疫情影响，成交量及总成交金额都有了大幅度的下滑，基本下滑幅度在35%左右，而成交均价2022年整体来看有微微上浮。



新建商品住宅市场分析

（一）2022年新建商品房成交数据分析（与2021年同期对比）

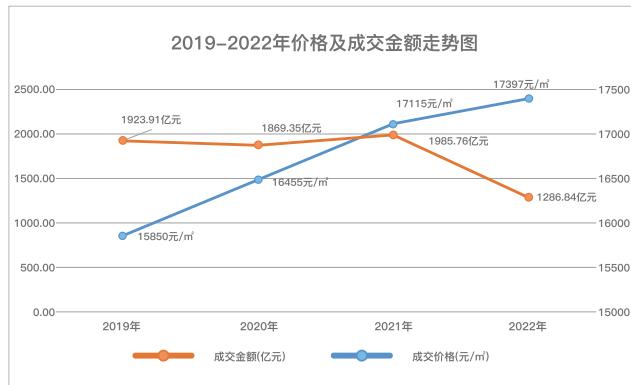
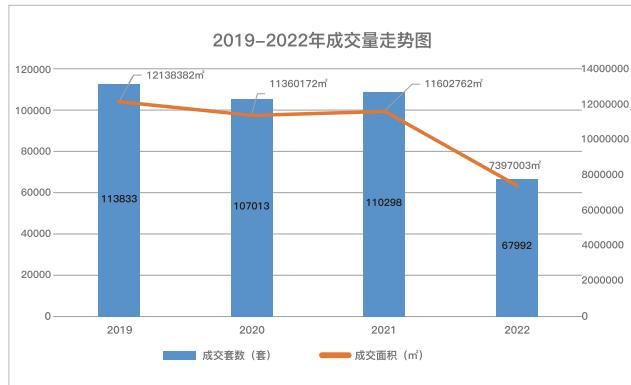
2022年天津市新建商品住宅共成交67992套，同比2021年下降38.36%；成交总面积为739.70万m²，同比

(二) 对2019—2022年商品房成交数据进行分析

自2019年疫情暴发至2022年底疫情放开来的4年里，天津市房地产市场因受其影响不论在成交价格还是成交量方面都比疫情前下降。在疫情期间，自2019年疫情暴发开始后至2022年年底期间成交均价始终呈上涨状态。

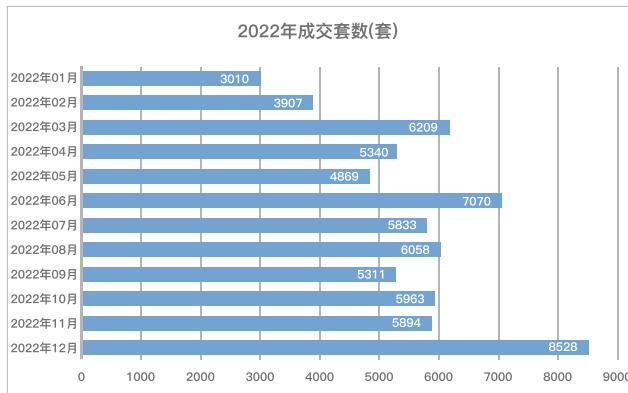
通过对近四年商品住宅成交均价走势具体分析，2019年至2020年期间疫情初期，天津市商品房成交量和成交金额都有小幅度的下滑，进入到2021年疫情稳定期后有微微上涨，自进入2022年疫情后期至“疫情放开”这一年成交量和成交金额急速下滑，达到了近四年内的低谷，而成交均价却为这几年中最高为17397元/m²，与2019年的最低均价15850元/m²相对比上涨幅度9.76%。

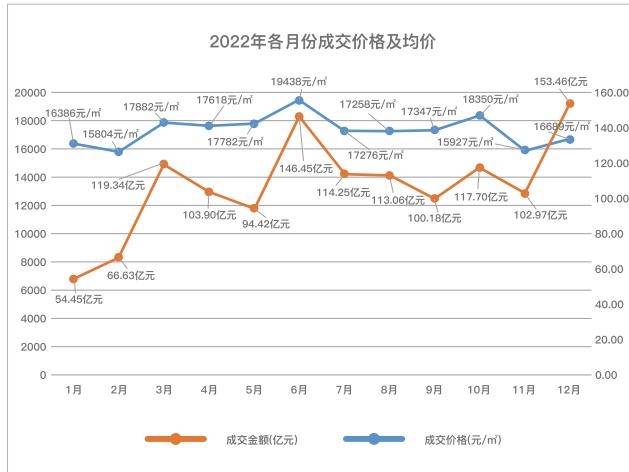
2019—2022年近六年商品房成交数据				
年度	成交面积(万m ²)	成交套数(套)	成交均价(元/m ²)	成交金额(亿元)
2019年	1213.84	113833	15850	1923.91
2020年	1136.02	107013	16455	1869.35
2021年	1160.28	110298	17115	1985.76
2022年	739.70	67992	17397	1286.84



(三) 2022年商品房成交数据分析

从2022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—2月是跨年期，并且遇上疫情严重津南区域整体封控，房地产市场进入了“冷淡期”，成交量及成交金额处于全年低谷；进入3月份春暖花开之际疫情短暂消散，我市房地产市场也踏入“小阳春”成交方面明显涨幅，由图中可以清晰看出成交量及成交金额开始大幅度增长；4—5月疫情反弹，市场迅速降温，成交量和成交价格都急速下降，成交均价相对稳定没有明显波动；6月成交量和成交金额大幅度增长，成交均价为19438元/平方米达到全年峰值，高出全年总成交均价11.73%；下半年7月—11月各月份成交量及成交金额、成交均价相对平稳；进入12月成交量和成交金额大幅度上涨，成交均价平稳。详见下图所示：



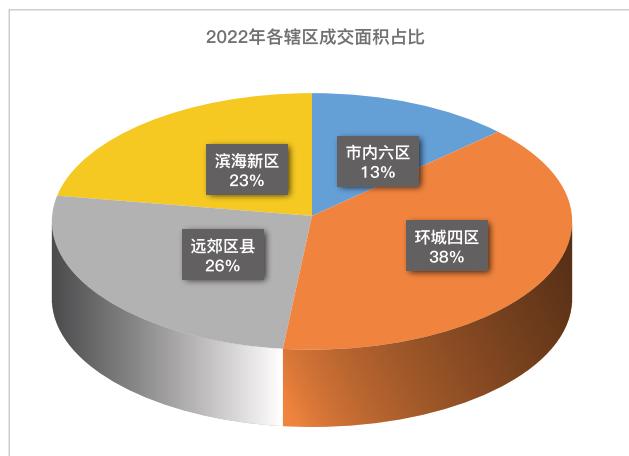


通过从2022年各月度住宅成交量及成交金额情况总体看来变化波动较大，成交均价整体来说围绕着全市整年平均交易价格上下波动，1—2月、6月、11—12月偏离度较大。

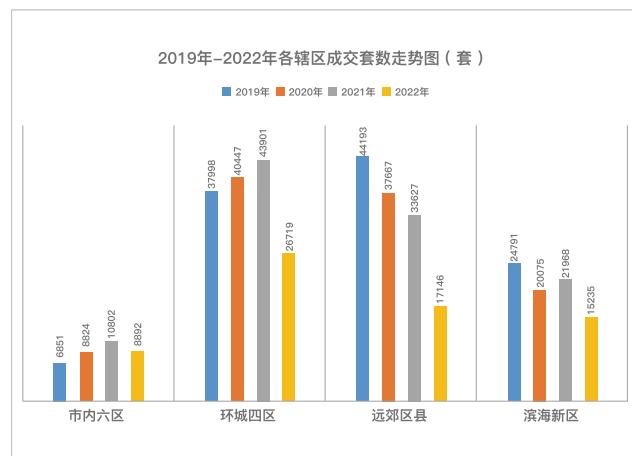
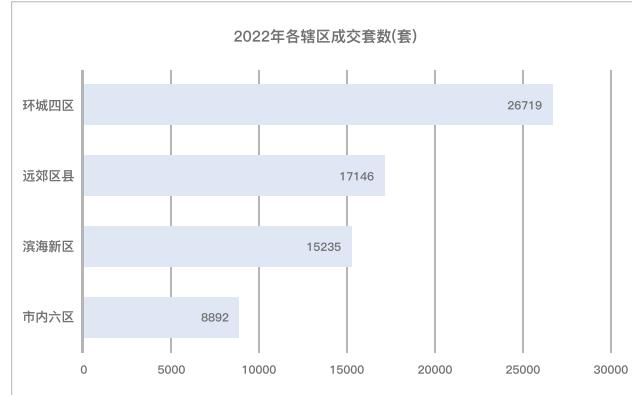
(四) 2022年各区域新建商品住宅市场分析

1、2022年天津市商品住宅整体成交面积及成交套数和各辖区四年成交示意图

①2022年天津市商品住宅成交面积共计739.70万m²，市内六区成交面积共计99万m²占比13.39%，环城四区成交面积共计284.1万m²占比38.41%，远郊区县成交面积共计188.23万m²占比25.45%，滨海新区及开发区成交面积共计168.37万m²占比22.75%。



②2022年天津市商品住宅成交套数共计67992套，市内六区成交套数合计8892套占比13.08%，环城四区成交套数合计26719套占比39.3%，远郊区县成交套数合计17146套占比25.22%，滨海新区及开发区成交套数15235套占比22.4%。





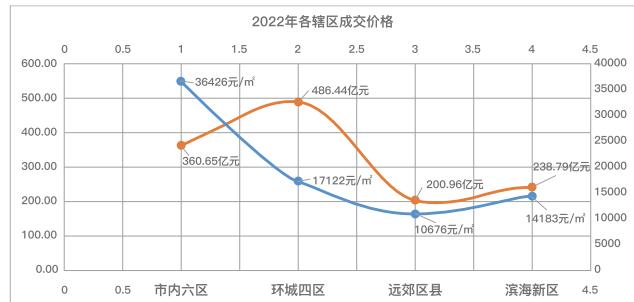
通过2022年各区域的住宅成交量及成交套数和四年
来成交情况可以看出，环城四区和远郊区县成交量远高
于市内六区和滨海新区及开发区，我们可以看出需求者
对于房屋选择的重点由中心城区逐步转移到环城四区及
远郊区县，人们侧重于对于中心城区的选择性思想正在
逐渐发生改变。

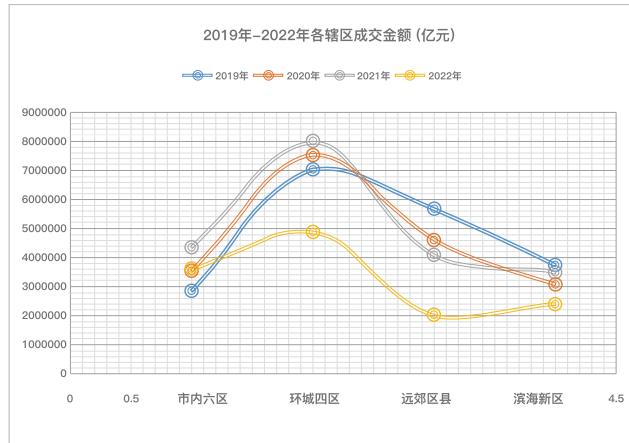
2、2022年天津市商品住宅整体成交均价及成交总 金额

2022年天津市商品住宅整体成交均价为17397元/
平方米，其中市内六区成交均价为36426元/平方米，
环城四区成交均价为17122元/平方米，远郊区县成交均
价为10676元/平方米，滨海新区及开发区成交均价为
14183元/平方米；

2022年天津市商品住宅整体成交总金额为
1286.84亿元，其中市内六区成交总金额360.65亿元占
比28.02%，环城四区成交总金额为486.44亿元占比
37.8%，远郊区县成交总金额为200.96亿元占比

15.62%，滨海新区及开发区成交总金额为238.79亿元
占比18.56%。

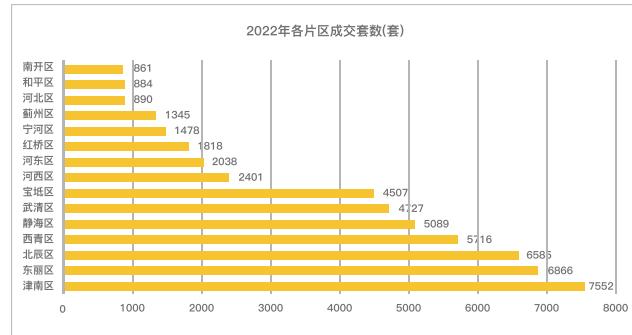
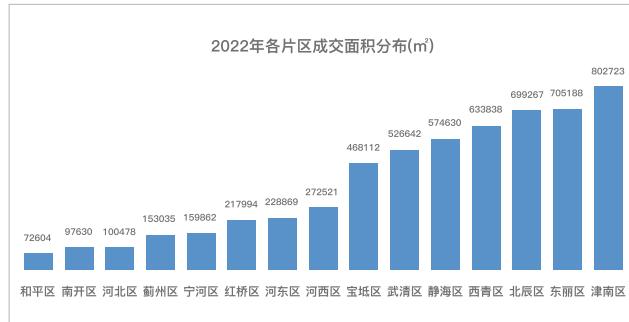




通过2022年各区域的住宅成交均价及成交金额和四年成交情况可以看出，市内六区成交均价远高于其他各区域价格，导致需求者承载能力下降，将更多选择放在其他区域，因此市内六区的总成交金额反而低于其他区域；由于环城四区地理位置环绕市内六区并且商品房价格远低于中心城区，加大了更多需求者倾向于选择在环城四区内购置房屋，因此环城四区商品房成交总金额最高，占总成交金额37.8%；由于近年来天津市的限购限贷政策、人才引进及受政策影响等因素，远郊区县及滨海新区开发区也受到很多购房者的大力追捧，成交价格也处于逐步增长状态。

3、2022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再次为全年度全市区域内最高，东丽区紧随其后。



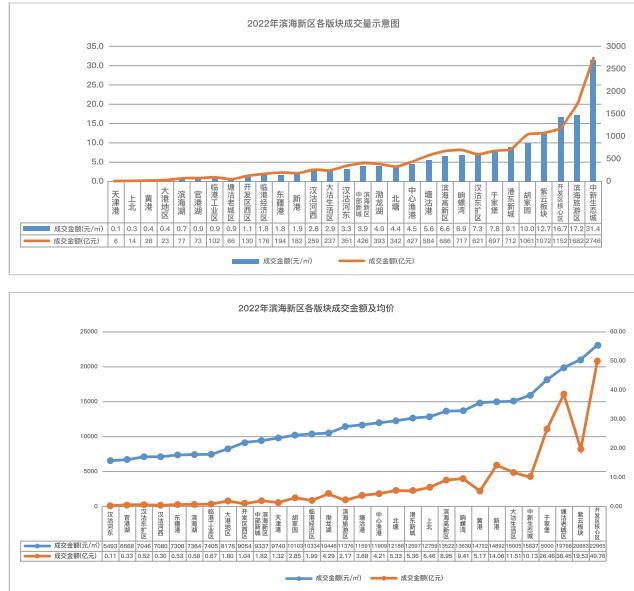
从整体（滨海新区以外）成交金额来看，津南区、北辰区、西青区和东丽区成交金额是全市中成交最高者，成交金额全部超100亿元。西青区总成交金额143.2亿元，达到了全市总成交金额最高，为2022年作出了突出贡献。市区内的河北区和远郊区县的宁河区、蓟州总成交金额较低，成交金额不足30亿元；

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，东丽区的成交均价贴合全市的成交均价，远郊区县成交均价较低全部未达到全市均价。



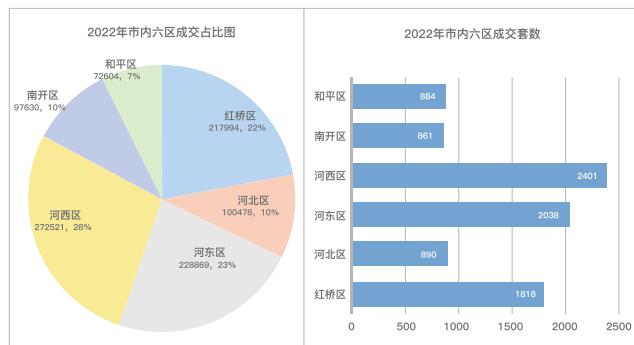
4、2022年滨海新区商品住宅各板块成交情况分析

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、滨海旅游区和中心生态城，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量持续增长。2022年全年来看中新生态城的成交量、成交总金额及成交均价在滨海新区内均为最高。



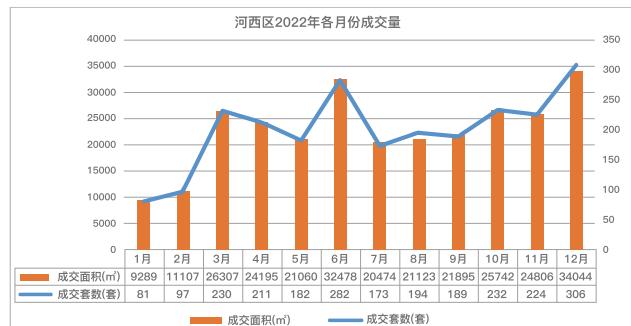
(五) 2022年热门区域商品住宅市场分析

1、从市内六区成交情况来看，河西区在成交面积和成交总金额方面最高；成交面积共计 272521m^2 ，占市内六区总面积28%，成交套数3401套，占六区总套数27%，成交金额达106.69亿元，成交均价 $39149\text{元}/\text{m}^2$ 。

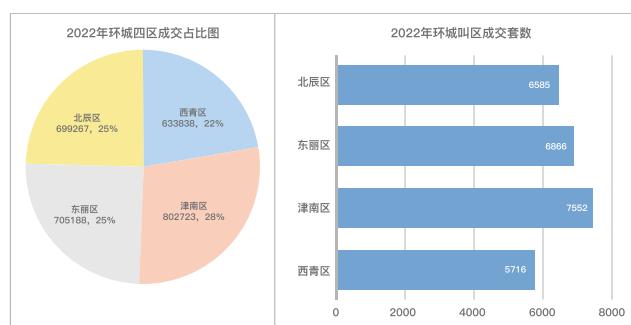


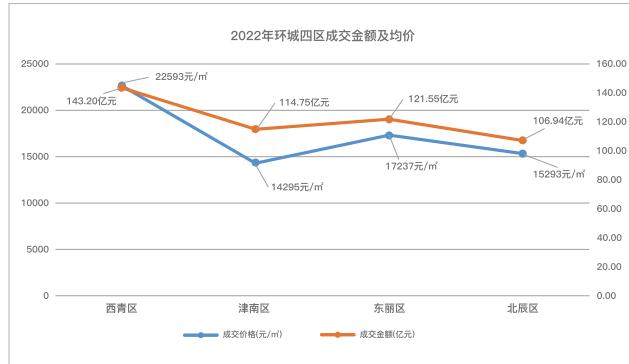
从2022年1-12月河西区住宅成交情况看，整体处于上涨状态，随着疫情的影响各月份变化波动相对较大，到下半年基本处于平稳上涨状态。

河西区隶属天津市核心区域，人口较多，整体收入水平也比较客观，不论生活配套还是医疗教育等方面都很全面，故而有大批量的人们选择安家在河西区，影响河西区的房价近年来一直居高不下，虽2022年因疫情及各种市场政策、利率调整等因素影响天津市整体房地产价格有一定的波动，但河西区房价仍然高于其他区域。

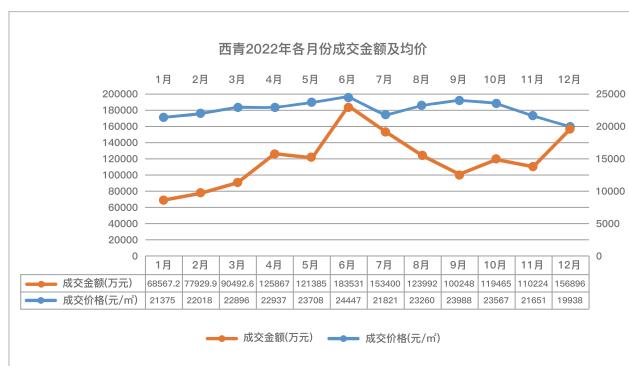


2、从环城四区成交情况来看，津南区成交量最高；成交面积共计 802723 m^2 ，占环城四区总面积28%，成交套数7552套，占环城四区总套数28.26%；西青区成交总金额最高达143.2亿元，成交均价也是环城四区中最高为 $22593\text{元}/\text{m}^2$ 。



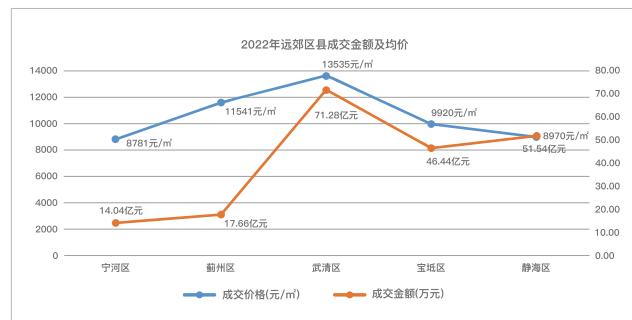
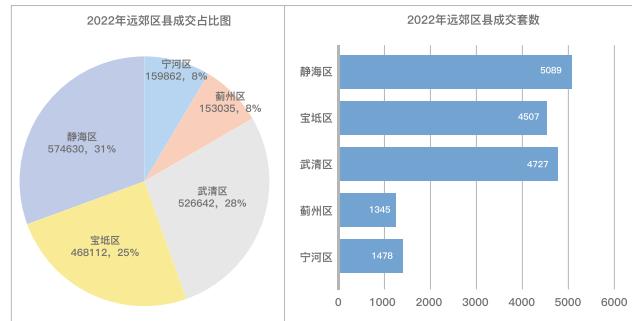


从2022年1-12月西青区住宅成交情况看，分为两个不同阶段。第一阶段1-4月和10-11月，这期间成交量和成交金额都比较平稳，没有大幅度变化；第二阶段5-9月和12月份，这几个月中成交量和成交金额波动很大，5-6月间迅猛增长，至进入7月后到9月又快速下滑，自进入12月后又有了一定程度的增长；而成交均价方面，全年处于稳中有降，降落幅度并不大。



3、从远郊区县成交情况来看，静海区成交量最高；成交面积共计574630 m²，占远郊区县总面积

31%，成交套数5089套，占远郊区县总套数29.68%；武清区成交总金额最高达71.28亿元，成交均价也是远郊区县中最高为13535元/m²。



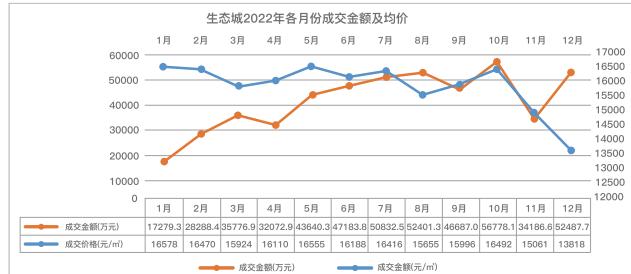
从2022年1-12月武清区住宅成交状况看，分为两个不同阶段。第一阶段1-4月和10-11月，这期间成交量和成交金额都比较平稳，没有大幅度变化；第二阶段5-9月和12月份，这几个月中成交量和成交金额波动很大，4-7月间迅猛增长，至进入8月后到9月又快速下滑，自进入12月后又有了一定程度的增长；而成交均价方面，全年处于稳中有降，降落幅度并不大。





4、从滨海新区及开发区成交情况来看，中心生态城做出了较大贡献，成交面积共计803638m²，占滨海新区及开发区总面积29.82%，成交套数7630套，占滨海新区及开发区总套数29.89%，成交金额达118.06亿元，成交均价14691元/m²。

从2022年1-12月中新生态城住宅成交状况看，中新生态城全年成交量和成交金额整体处于稳中有升的状态，全年除11月没有过大的波动；成交均价整体走势呈下滑状态，1-10月下滑幅度较小，11-12月成交均价急剧下滑且12月成交均价达全年低谷。



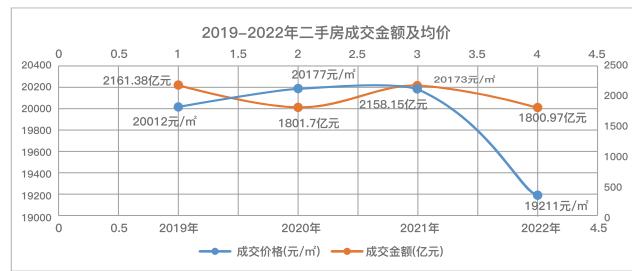
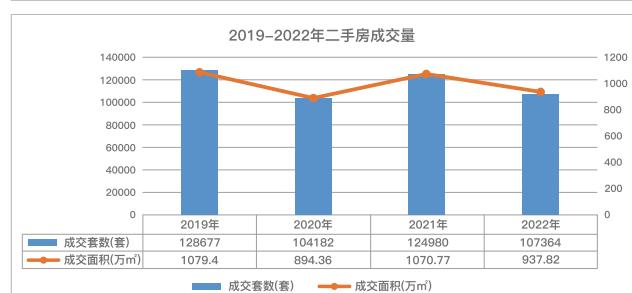
(六) 2022年1-12月天津市二手房成交方面

2022年1-12月天津市住宅二手房共成交107364套，成交总面积为937.82万m²，成交总金额为1800.97亿元，成交均价为19211元/平方米。

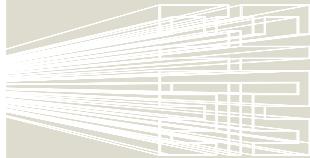
通过2022年1-12月二手房和四年来的成交情况对比

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2月跨年期成交量较少，3-12月成交量均突破8000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，仅进入11月份后有明显的反弹，到12月份又有小幅度下滑。

整体还是平稳的状态，没有出现太大的波动变化。随着现在政府的管控，信贷政策的不断调整，已有更多的选择者逐步将偏好投入二手房市场当中。



总结 与展望



2022年是特殊的一年，全国房地产市场先后经历了政策调控，利率调整等政府干预，直接影响着天津市房地产市场状况，天津房地产市场也在随之变化。在严苛的政策调控作用下，遏制了投机炒房的行为，住宅成交价格逐步回归理性。秉承着中央提出的“房子是用来住的，不是用来炒的”的主线，使市场进一步得到了冷却。

2022年天津市新建商品住宅成交量较2021年有较大幅度下降，且2022年各个月份市场波动感强烈。因上半年疫情的反复和跨年的影响，各月份成交量及成交金额不稳定，1、2、4、5月成交情况不乐观，3月出现短暂的市场“小阳春”，6月份成交量和成交金额大幅度增长，并且成交均价达到全年峰值；进入下半年后基本各月份处于稳定的状态，但进入12月份后随着疫情管理的放开市场出现了明显的回暖，成交量和成交金额大幅度上涨，纵观全年来看成交均价还是趋于平稳状态。

最近几年更多的人群将选择放在环城四区、武清区、中心生态城等周边地区，这些地区房价也随之在不断地起伏波动中，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。随着政策的出台，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。经过疫情几年的市场低迷及2022年底疫情的放开，预判2023年天津市商品住宅成交量及成交价格方面走势会有明显的增长趋势。



2022年长沙市
土地市场分析报告

国策长沙分公司 ◎刘丝雨

经济运行情况

据长沙市统计局发布的数据，初步核算，2022年，全市实现地区生产总值13966.11亿元，比上年增长4.5%。其中，第一产业实现增加值451.30亿元，增长3.6%；第二产业实现增加值5589.58亿元，增长6.2%；第三产业实现增加值7925.24亿元，增长3.4%。

2022年，全市实现农林牧渔业总产值776.0亿元，比上年增长3.8%。

2022年，全市规模以上工业增加值比上年增长8.3%。

2022年，全市固定资产投资比上年增长5.1%。

2022年，全市社会消费品零售总额5235.56亿元，比上年增长2.4%。按行业分组，批发业实现零售额640.34亿元，增长4.1%；零售业实现零售额4113.13亿元，增长2.4%；住宿业实现零售额51.87亿元，下降0.2%；餐饮业实现零售额430.22亿元，增长0.6%。

主要的土地政策解读

1、2022年5月23日，湖南省自然资源厅、省住建厅联合印发了《关于落实房地产市场调控目标优化房地产用地审批的通知》。通知明确提出，对政府收回需重新招拍挂出让的地块，转为品质改善性、低碳绿色创新性项目，允许在制定土地出让底价时在10%的幅度内适度支持，力争改变“高负债”“高杠杆”“高库存”房地产开发经营方式，为房地产经济转向高质量动态平衡发展提供有力保障。

2、2022年8月2日，长沙市自然资源和规划局印发了《关于土地价款委托评估相关工作的意见》的通知，通知指出根据全省“交房即交证”改革要求，进一步优化修改土地出让合同程序，在符合国土空间规划要求的前提下，对于分期开发的项目，允许先期验收的项目不进行指标核算不办理修改出让合同，直接按程序办理不动产登记。一次性开发完成的项目或分期开发项目最后一期，应在竣工验收阶段开展不动产指标核算经不动产指标核算需修改出让合同且经审批部门核实可以完善手续的，按要求补缴土地价款且修改土地出让合同后再核发竣工验收合格证。

土地市场状况

(一) 土地供应结构分析

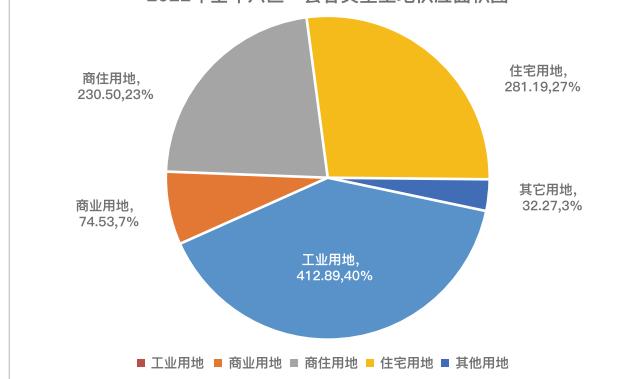
根据长沙市国土资源局的数据显示，2022年长沙市六区一县（注：六区一县指芙蓉区、天心区、开福区、雨花区、岳麓区、望城区及长沙县覆盖范围，下同）土地共供应228宗，供应土地面积约1,031.38万m²，同比下降约39%，可建设的建筑面积约2,376.02万m²，同比下降约42%。2022年供应土地不限价地块占比增加，由限地价到根据开发品质等因素进行价格监制，全年14宗地块为价格监制，16宗地块为根据开发品质等因素进行价格监制，限价逐步放松。

从供应的类型来看，工业供应面积最大，供应面积约412.89万m²，占比40%，其次是住宅用地，供应面积约281.19万m²，占比27%，商住用地供应面积约230.50万m²，占比22%，商业用地供应面积约74.53万m²，占比7%，其他用地供应面积最少，供应面积约32.27万m²，占比3%。工业用地和住宅用地约占全市供应总量的67%，商住用地供应面积同比下降63%，商业用地供应面积同比下降58%。

2022年全年六区一县各类型土地供应情况表

土地类型	供应宗数	供应土地面积(万m ²)	规划建筑面积(万m ²)
工业用地	93	412.89	838.67
商业用地	38	74.53	198.81
商住用地	36	230.50	629.97
住宅用地	49	281.19	661.99
其他用地	12	32.27	46.58
合计	228	1,031.38	2,376.02

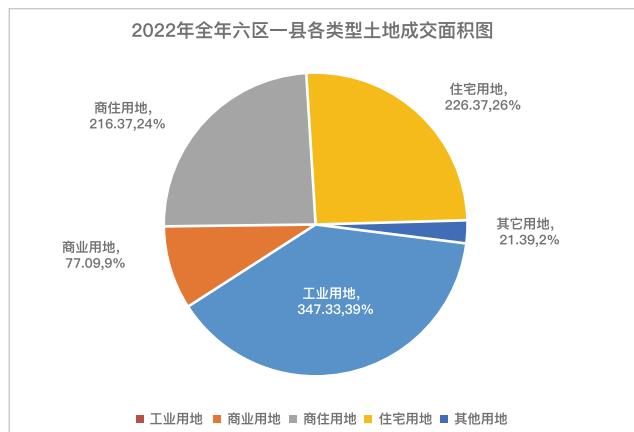
2022年全年六区一县各类型土地供应面积图



(二) 土地交易整体分析

2022年长沙市成交土地200宗，成交土地总面积约888.55万m²，成交总金额约575.32亿元人民币。土地成交总面积同比下降约41%，成交总金额同比下降约41%。

从土地成交面积来看，2022年长沙市六区一县土地成交总面积888.55万m²，其中，成交面积最大的仍是工业用地，占比39%，成交平均地面均价851元/m²；其次是住宅用地、商住用地各占比26%，成交平均楼面价分别为4,147和4,455元/m²；商业用地成交占总面积的9%，平均楼面价2,717元/m²，其他用地成交占总面积的2%，成交平均地面价1,518元/m²。

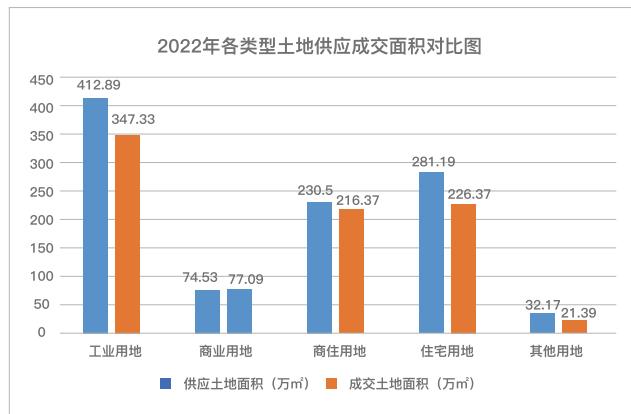


从成交金额来看，商住、住宅、商业用地等经营性用地成交金额占比达94%，其中商住用地成交总金额最高，为263.96亿元，占比46%。工业用地由于价格低，全年成交金额为29.55亿元，占比仅5%。

2022年全年六区一县各类型土地成交情况表					
土地类型	成交宗数	土地面积 (万m²)	规划建筑面积 (万m²)	成交金额 (亿元)	平均地面/楼面均价 (元/m²)
工业用地	86	347.33	689.51	29.55	851
商业用地	33	77.09	210.69	57.24	2,717
商住用地	32	216.37	592.51	263.96	4,455
住宅用地	40	226.37	533.71	221.34	4,147
其他用地	9	21.39	33.16	3.25	1,518
合计	200	888.55	2,059.58	575.32	/

2022年整体土地市场持续低位运行态势，成交率约88%，较2021年下降6%，溢价率约1%，较2021年

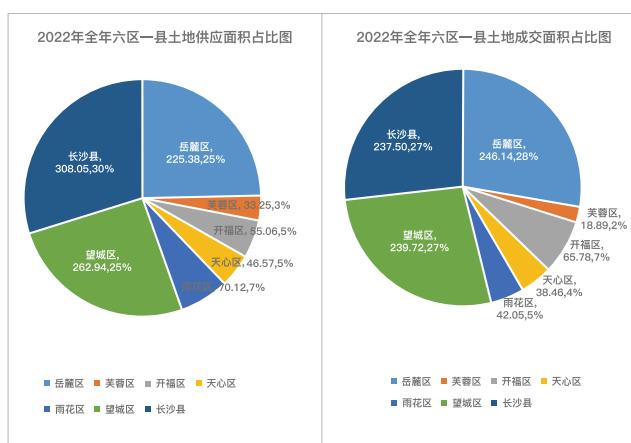
下降3%，大部分以底价交易为主。



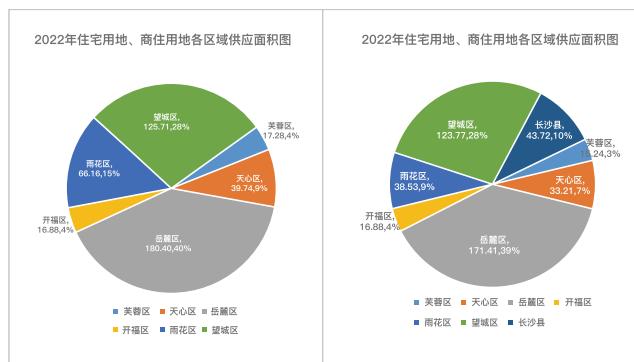
但2022年也有单宗土地成交楼面单价创历史新高。4月14日，长沙中海融城房地产开发有限公司以31.77亿元竞得[2022]长沙市014号地块，宗地位于天心区湘江大道以东、殷家冲路以南，土地面积93,953.19m²，成交楼面高达12,299元/m²。

(三) 各区域土地供求分析

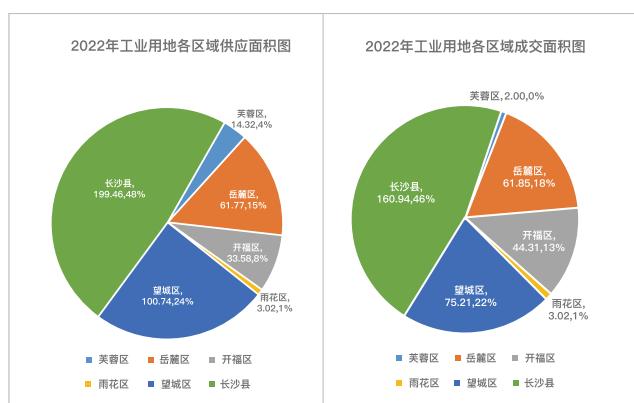
根据长沙市公共资源交易中心的数据显示，2022年长沙市土地交易主要集中在岳麓区、长沙县、望城区，其中成交岳麓区排行第一，长沙县供应排行第一。岳麓区一直以来是土地成交金额最大区，岳麓区几大热点板块土地市场火热，主要板块有梅溪湖板块、岳麓区市府中心板块、滨江新城板块、洋湖板块等。



2022年住宅用地、商住用地全年共供应511.69万 m^2 ，其中岳麓区供应土地面积最多，供应土地面积180.40万 m^2 ，占比40%；望城区供应土地面积125.71万 m^2 ，占比28%。住宅用地、商住用地全年成交土地面积442.74万 m^2 ，其中岳麓区成交土地面积171.41万 m^2 ，占比39%；望城区成交土地面积123.77万 m^2 ，占比28%。

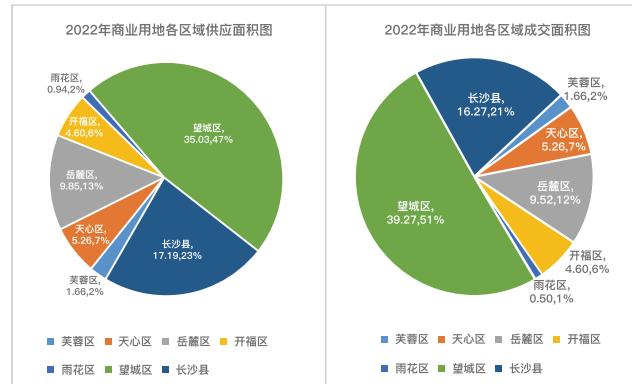


2022年工业用地全年共供应412.89万 m^2 ，其中长沙县供应土地面积最多，供应土地面积199.46万 m^2 ，占比48%；望城区供应土地面积100.74万 m^2 ，占比24%；天心区供应面积为0 m^2 。工业用地全年成交土地面积347.33万 m^2 ，长沙县成交土地面积160.94万 m^2 ，占比46%，望城区成交土地面积75.21万 m^2 ，占比22%。



2022年商业用地全年共供应412.89万 m^2 ，其中望城区供应土地面积最多，供应土地面积35.03万 m^2 ，占比47%；长沙县供应土地面积17.19万 m^2 ，占比23%；

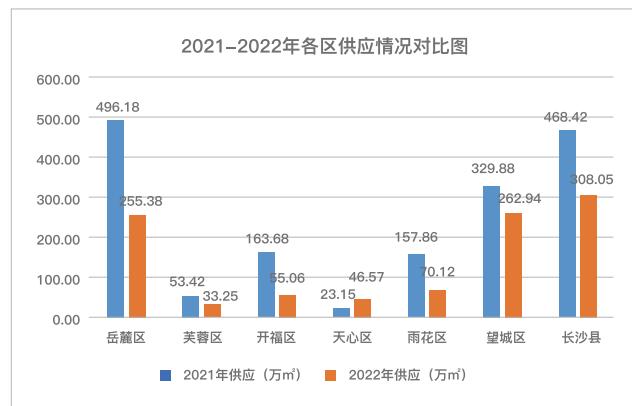
商业用地全年成交面积77.09万 m^2 ，望城区成交土地面积39.27万 m^2 ，占比51%，长沙县成交土地面积16.27万 m^2 ，占比21%。

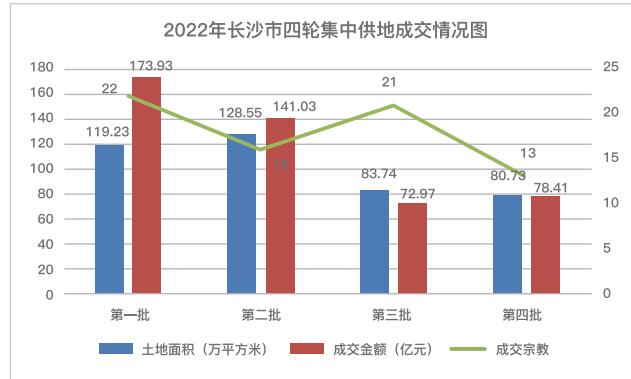
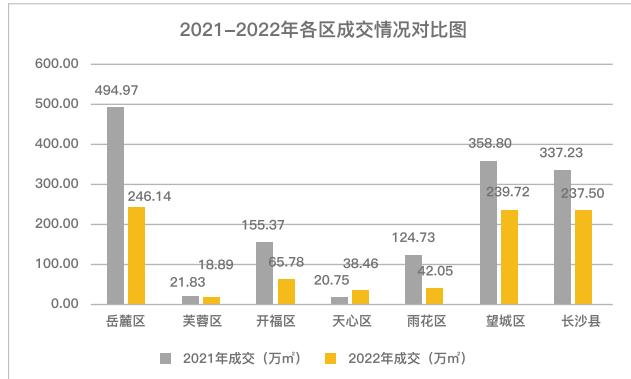


2022年，除天心区外各区土地供应与成交均呈下降趋势，各区供应土地面积下降约20%—66%，各区成交土地面积下降约13%—66%。

其中岳麓区和雨花区下降比较明显，岳麓区共供应土地面积255.38万 m^2 ，同比下降49%，其中商业用地同比下降70%、工业用地同比下降76%，成交土地面积246.14万 m^2 ，同比下降50%。2022年雨花区供应土地面积70.12万 m^2 ，同比下降56%。雨花区土地开发程度高，商住用地、住宅用地土地稀缺，供应同比下降41%。成交土地面积42.05万 m^2 ，同比下降66%。

2022年天心区供应土地供应面积46.57万 m^2 ，同比上涨101%。其主要原因因为住宅、商住用地供应同比上涨77%，全年未供应工业用地。成交土地面积38.46万 m^2 ，同比上涨85%。





(四) 集中出让用地情况

2022年长沙市集中供地共分为四批，从供应规模来看，四轮供应共供应土地76宗，较去年下降16%，供应土地面积432.19万m²，较去年下降41%，供应建筑面积1096.91万m²。



从成交方面来看，四轮集中供地共成交土地72宗，流拍1宗，终止3宗，成交率95%，成交土地面积412.25万m²，较去年下降20%，成交建筑面积1,039.84万m²，较去年下降25%，成交金额466.34亿元，较去年下降24%，成交楼面均价4,484元/m²。溢价土地共7宗，平均溢价率约11%，较2021年下降5%。

从拿地企业来看，拿地企业仍都是以央国企、地方平台为主，拿地企业六成是央国企，三成是各区政府平台。

总结与展望

2022年长沙土地市场持续低位运行，底价成交为主流，表现为供求规模明显缩量，供求量均创近4年新低，接近腰斩。拿地企业以国企央企为主，城投平台托底，本地中小房企活跃度有所上升。

从供应来看，本年度供应的主城区优质地块采取品质定价比例上升，适应当下市场增加的改善性需求；同时城市外围板块供地量占比持续上升，市场进一步外扩。

预计2023年房地产政策以稳市场为主，出现强力刺激性政策的概率不大，房地产市场需求基本面不会有明显变化，延伸到土地市场预计仍将持续低温态势。

POLICY INTERPRETATION

政策
解读

北京市房地产市场政策环境分析

国策北京分公司 ◎王晓飞

2022年全国房地产市场政策进入宽松期，需求端政策一直保持优化。一定程度上全国房地产政策是在不断优化改善，但北京在政策层面并未出现实质性放松，仅仅是局部定向微调，保持了政策的延续性和稳定性。整体来看，北京政策优化力度有限。本文就北京出台的房地产市场调控政策做一个简单的梳理，了解其带来的市场变化及探讨在这些新政策下北京房地产市场的发展趋势。

2022年北京房地产市场相关调控政策

住房保障方面：2022年一季度定调租赁房、保障房建设规模；二季度鼓励商办转租赁、旧房改造、增加共有产权房；三季度发布城乡建设白皮书、住房保障计划；四季度购房限购政策出现优化。

土地市场方面：2022年上半年发布全年供地计划，土地拍卖政策仍相对较严，

继续实施限地价、控房价、竞品质，增加摇号、竞现房销售，进行预挂牌；下半年土地拍卖政策逐步进行优化，供地次数增加至5次，减少住宅用地供应规模，增加核心区优质地块供应，以竞现房加摇号为主，70/90限制政策取消。

(一) 一季度房地产市场相关调控政策明细

政策	内容
调控政策	1、北京十五大五次会议：坚持“房住不炒”，保持房地产调控政策连续稳定性。 2、北京货币信贷工作会议：延续审慎放贷，加大租赁金融支持。 3、北京银保监局：坚持房住不炒、坚持三稳机制。
住房保障	1、北京十五大五次会议：2022租赁住房建15万套，保障房8万套。 2、北京住建委：限制共有产权代持机构参与房地产开发。 3、保障性租赁住房方案：十四五期间建设40万套，占比达到40%。
土地市场	1、首批集中土地拍卖：继续实施限地价、控房价、竞品质，增加摇号、竞现房销售，进行预挂牌。 2、供地计划：计划供应住宅用地1000公顷，供应下限300公顷，供地重心向城市副中心和多点地区倾斜，供应比例大于60%。

(二) 二季度房地产市场相关调控政策明细

政策	内容
调控政策	1、房贷利率：下调贷款市场报价利率15个BP，首套房贷利率降至5.0%。
稳定经济	1、北京市：鼓励金融机构对受疫情影响的个人住房延期还本付息，不影响征信记录，要求出台存量用地盘活利用、功能混改刺激政策；对危旧楼改造规模增加，推动企业将存量商办转化为人才租赁住房。
城市更新	1、住建局：坚持“留改拆”并举，以保留利用提升为主，全面推进老旧小区改造。 2、住建局：发布城市更新条例，老旧小区可以通过扩建增加便民服务、停车位、电梯等措施。

(三) 三季度房地产市场相关调控政策明细

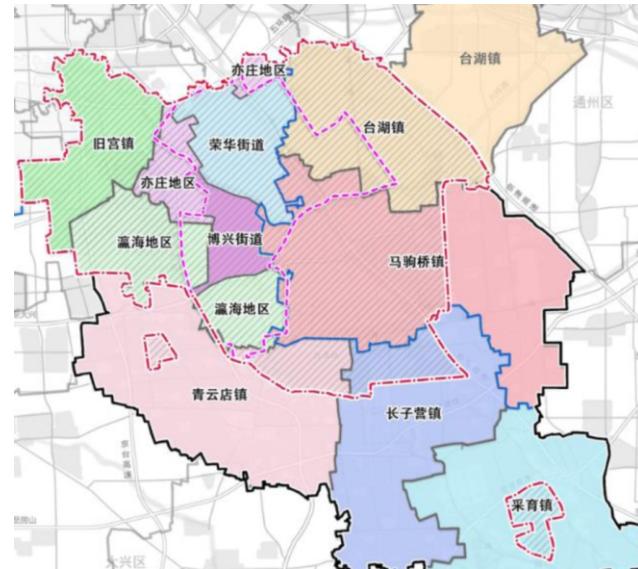
政策	内容
调控政策	1、住建：允许商品住宅按栋办理预售许可。 2、房贷利率：LPR下调15个BP，首套房贷利率降至4.85%。 3、定向支持：三项目试点老人无房且无贷款，按首套执行。 4、公积金贷款利率：公积金贷款利率下调15个BP，降至3.1%。 5、连环单：存量房交易“连环单”业务并行办理。 6、减税费：1年内换购住房，享受个人所得税退税优惠。
住房保障	1、城乡建设白皮书：坚持“三稳”目标，加快构建公租房保障体系。 2、住房保障计划：十四五期间将筹建保障性住房40万套。
土地市场	1、集中土地供应：减少供应规模，增加优质地块供应，以竞现房+摇号为主。 2、存量盘活：通过8项支持，在重点区及地铁改建保障性租赁用房。

(四) 四季度房地产市场相关调控政策明细

政策	内容
调控政策	1、限购优化：通州台湖、马驹桥地区取消“双限”要求，只采取北京单限措施。 2、北京十三届二次全会：完善多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房保障体系。 3、拿地即开工：北京逐步开始推行拿地即开工、交房即交证服务，改善交付风险。
土地市场	1、集中土地供应：集中供地次数增加至5次，供地规模明显下滑，70/90政策取消。
疫情管控	1、12月开始，进出小区、公共、餐饮等场所，不再查验核酸阴性证明。

重点政策解读

(一) 北京经济技术开发区管理的台湖、马驹桥地区取消“双限”政策，执行北京经济技术开发区商品住房政策。



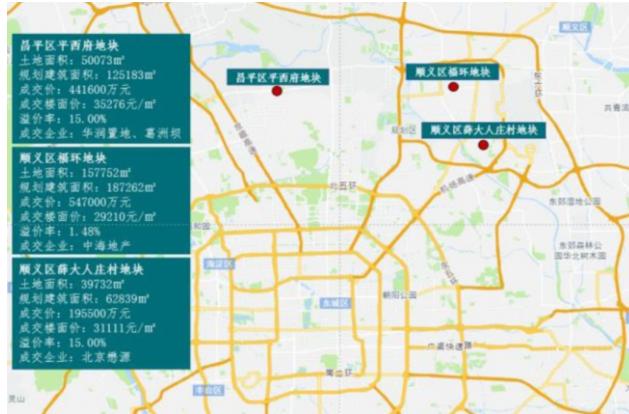
11月8日，北京市住建委、北京经济技术开发区管委、通州区政府联合发布《关于加强亦庄新城台马地区商品住房管理的通知》。北京经济技术开发区管理的台湖、马驹桥地区不再执行通州“双限”政策，仅执行北京其他区域的购房政策。

亦庄新城台马地区限购放松，意在优化通州限购政策范围。本次政策调整后，或将优化和改善两地住房供需关系，促进职住平衡，并将有效释放合理购房需求，带动区域内房地产市场整体活跃度的提升。

(二) 北京公布三个试点项目支持老年家庭养老购房，最低35%首付，子女可作共同借款人。

内容
对中心城区老年家庭（60周岁及以上）购买上述试点项目，并把户口迁至试点项目所在地的，均给予一定的支持政策。

8月4日，北京住建委官方微博发布信息，在2022年的第二批次供地时，昌平区西府、顺义区福环、顺义区薛大人庄等三宗地被列为全龄友好住宅项目试点。



上述三个试点项目，是以落实新一版城市总体规划、促进中心城区人口疏解和发展平原新城战略为引领，按照中央关于因城施策支持刚性和改善性住房需求的精神，在保持房地产从严调控的基础上，精准实施的一项解决老年家庭养老购房困难的举措。本次政策释放了北京房地产调控政策优化的积极信号，预计下一步，将在总结试点经验基础上，进一步扩大全龄友好项目建设，同时研究对多孩家庭、职住平衡购房等需求的配套支持政策。

(三) 发布《北京市关于加快发展保障性租赁住房的实施方案》，明确“十四五”期间争取建设筹集保障性租赁住房40万套。

3月18日，北京市人民政府办公厅印发《北京市关于加快发展保障性租赁住房的实施方案》。提出“十四五”期间争取建设筹集保障性租赁住房40万套，占新增住房供应总量的比例达到40%，新市民、青年人等群体住房困难问题得到有效缓解，促进实现全市人民住有所居。

《方案》中多渠道建设保障性租赁住房主要内容	
加大利用集体经营性建设用地建设保障性租赁住房的力度	进一步增加集体经营性建设用地供应，支持用于建设保障性租赁住房；鼓励集体产业用地优先用于建设保障性租赁住房。
鼓励利用非居住存量房屋改建保障性租赁住房	闲置和低效利用的商业办公、旅馆、厂房、仓储、科研教育等非居住存量房屋，在符合规划原则等前提下，经区政府同意，可将其改建为宿舍型（含公寓型）保障性租赁住房。
统筹利用产业园区配套用地建设保障性租赁住房	在确保安全的前提下，可将产业园区中工业项目配套建设行政办公及生活服务设施的用地面积占项目总用地面积的比例上限7%提高到15%。
稳妥利用企事业单位自有土地建设保障性租赁住房	结合规划要求和住房需求，在新建普通商品住房、安置房项目中可配建一定比例的保障性租赁住房；在商业办公项目中可增加一定比例的宿舍型（含公寓型）保障性租赁住房。
支持将存量住房改造、转化为保障性租赁住房	保障性住房剩余房源或其他政府闲置住房可转化为保障性租赁住房。

近年来，我国保障性租赁住房体系和制度建设步伐

明显加快。2022年北京市政府工作报告中提出，继续保障好群众住房需求。坚持“房住不炒”，探索新的发展模式，坚持租购并举，加快发展长租房市场，推进保障性住房建设。《方案》坚持规划引领，依据规划在集中建设区、产业园区及周边、轨道交通站点周边、配套比较完善地区等区域建设保障性租赁住房，促进职住平衡。坚持供需匹配，摸清保障性租赁住房需求和存量土地、房屋资源情况，通过新建、改建、改造、转化、租赁补贴等多种方式，保障租赁住房供给，缓解新市民、青年人等群体住房困难问题。

(四) 发布《北京市城更新专项规划（“十四五”时期）》，确定“一核一主一副、两轴多点一区”的城市更新空间结构，严控大拆建，聚焦民生保障。

5月18日，发布《北京市城更新专项规划（“十四五”时期）》，严控大拆建，采取小规模、渐进式、可持续的更新，依托新版《北京城市总规》确定的“一核一主一副、两轴多点一区”的城市空间结构，分圈层差异化明确更新方向，将首都功能核心区和城市副中心作为更新重点；划定近期178个城市更新重点街区，到2025年，将完成全市2000年底前建成需改造的1.6亿平方米老旧小区改造任务。

一核：区内可更新建筑约0.42亿平方米，强调保护更新，实现人居环境和谐共融；
一主：区内可更新建筑量大约1.24亿平方米，突出减量提质，推动功能完善品质提升；
一副：区内更新建筑约0.13亿平方米，承接功能疏解，塑造城市建设特色标杆；
两轴：优化首都功能，提升国际城市文化形象；
多点：区内可更新建筑约0.54亿平方米，全面承接疏解，推动平原新城发展建设；
一区：区内可更新建筑约0.12亿平方米，探索绿色发展，优化涵养地区生态环境；

《北京市城市更新专项规划》要求健全完善多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度和住房体系，增加保障性住房和共有产权住房供给；要塑造“两轴”沿线公共空间。

(五) 发布《北京市城市更新条例》意见稿，明确采用“留改拆”并举，拆迁比例不得超过20%，提升中心城区承载力，北京过渡到城市更新时代。

6月7日，发布《北京市城市更新条例》意见稿，为北京城市更新落实提供了法律依据，明确城市更新需坚持“留改拆”并举、以保留利用提升为主；要全面推进老旧小区更新改造；将老旧楼宇纳入城市更新范围；指出目前北京等待城市更新的建筑面积高达2.45亿平方米，其中“东西城+中心城区”接近1.7亿平方米。

北京发布《北京市城市更新条例》意见稿，为北京城市更新的落实提供了法律依据。首先，推进了北京大规模的城市更新；其次，大力改善老城区的城市界面和居住品质，提升中心城区承载力；另外，有效疏解中心城区的居住人口。此举意味着北京从过去“大拆大建”过渡到了“大规模城市更新”时代。

(六) 北京市住建委和北京市规自委印发《关于试行存量房交易“连环单”业务并行办理的通知》，明确试行存量房“连环单”并行办理。

8月，北京市住建委和北京市规自委印发《关于试行存量房交易“连环单”业务并行办理的通知》，将二手房交易“连环单”由过去的串联办理调整为并联办理，缩短办理时间，方便购房群众。

二手房交易“连环单”由串联办理调整为并联办理，优化了购房资格核验操作，可以有效缩短北京二手房“连环单”的交易周期，促进购房者改善性住房需求进一步释放。

(七) 北京市住建委官网发布《北京市住房和城乡建设委员会关于进一步优化商品住房销售管理的通知》，北京预售许可证最低可按楼栋办理。



POLICY INTERPRETATION

政策
解读

关于《广州市住房和城乡建设局关于支持专业化规模化住房租赁企业提升“城中村”租赁住房品质的指导意见》的解读与思考

国策广州分公司 ◎关水琴

摘要

为扶持专业化规模化住房租赁企业发展、提升居民住房品质和住房体验，2022年10月20日，广州市住房和城乡建设局发布了《广州市住房和城乡建设局关于支持专业化规模化住房租赁企业提升“城中村”租赁住房品质的指导意见》（穗建规字〔2022〕11号，以下简称《指导意见》）。本文结合广州市“城中村”租赁住房现状及改造的意义对《指导意见》进行解读思考。

关键词：“城中村”租赁住房；品质化提升；管理

《指导意见》出台的背景分析

(一) 市区租金居高不下，城乡结合部用房的需求扩大

近年来，广州房价保持平稳增长之势，一定程度上带动了房租的上涨。根据广州市住房和建设局官网上发布的广州市11个行政区2022年房屋租金参考价，广州市区住宅租金单价每平方米高于100元的不在少数，人们为了节省租金成本，往往会选择居住在更为经济划算的城乡结合部地段，俗称“城中村”，其广义的概念是指在城市高速发展的进程中，滞后于时代发展步伐、游离于现代城市管理之外、生活水平低下的居民区。

(二) “城中村”租赁住房问题突出，亟待整改

广州市租赁住房中“城中村”房源占比大，“城中村”普遍存在环境“脏乱差”、治安不安全、公建配套设施缺乏、消防设施和消防通道不足、社会管理难度大等问题，引入专业化规模化企业统筹管理势在必行。基于现状，政府大力支持专业化规模化住房租赁企业参与“城中村”房源整租运营。经专业化规模化企业统一管理后，相信治安方面能得到有效改善，周边配套设施更加健全，租赁住房得到品质化提升。

(三) 旧城改造盛行，白云区试行回收返租模式

随着广州市旧城更新改造的快速发展，出现了一种新的租赁管理模式，由专业化规模化的住房租赁企业统一打包回收村集体零散物业，对其进行二次装修，打造新型人才公寓，翻新后再以更高的价格回租给村民。

在此例举一二，白云区望岗村旧村改造项目就是典型的例子，嘉禾街望岗村位于白云新城重要地带，其规划总占地面积202.4公顷。根据白云区《关于开展“重点村”综合整治工作的通知》要求，嘉禾街望岗村被列为四条“重点村”之一，特组织开展“广州市白云区望岗旧村控制性详细规划调整与更新改造实施方案”项目编制工

作。改造后嘉禾街望岗村将在环境改善方面大步提升，配套资源将得到进一步完善，建立包括居民生活区、教育科研室、生态廊道、运动场所、中小学、金融商业街等功能区。

同一模式下，广州白云城市运营管理有限公司计划在龙归街道园夏村利用现有旧房建设青年公寓，通过优化房屋户型、提高装修档次、加购家具家电、完善设施配套、丰富休闲娱乐设施等措施，让旧屋焕然一新。企业对于旧房后期不同阶段的发展有一个长远的规划，如拟改造案例一，位于碑记街28号，临龙归街道园夏村碑记街主街，为了更好地展示超大城市社会治理精细化品质化和出租屋集约化统租管理效果，吸引更多优质青年白领群体，企业拟将该物业打造成园夏村首个统租示范样板间，其中一楼拟设立集娱乐、共享、休闲为一体的青年共享空间，示范展示期半年，之后根据实际情况调整为临街商铺出租使用；二、三楼提升为三房两厅一厨一卫的青年社区公寓。第一年主要以示范展示及完善设施配套为主，经过改造和装修并配置全新的家居提升房屋出租条件，租金参考周边市场租金定价。第二年起拟调整公寓运营模式，打造酒店式服务青年公寓，提供租务处理、Wifi、专业驻场维修、代收快递等酒店式管家托管服务，并定期组织社群活动，以此增加租赁溢价。

(四) 国家政策大力支持，推动保障性租赁住房向前发展

在国家大力发展战略性新兴产业的政策下，广州市住房和城乡建设局此次发布的《指导意见》其实是对其2021年9月公布的《关于进一步加强住房保障工作的意见》（穗府办〔2021〕6号，下文简称《意见》）的进一步补充完善。《意见》指出，要出台专业化规模化住房租赁企业提升城中村租赁住房品质指导性文件，支持专业化规模化住房租赁企业整租未纳入全面改造计划的城中村，以及整治类城中村住房，按照保障性租赁住房标准进行品质化提升后统一运营，提高租住品质。一年之后，《指导意见》出台，提出要坚持政府引导、村民



自愿、企业运营、社会资本参与，引导专业化规模化住房租赁企业整租运营。“城中村”房源作为保障性租赁住房，探索形成“城中村”租赁房源品质提升特色机制。

《指导意见》的重要举措

(一) 支持专业化规模化住房租赁企业参与“城中村”房源整租运营

包括以下三个要点：

- 1.支持村集体经济组织、村民自主成立专业化规模化住房租赁企业运营租赁房源；
- 2.支持村集体经济组织、村民以入股的形式与专业化规模化住房租赁企业合作运营租赁房源；
- 3.支持引导村集体经济组织、村民将租赁房源委托专业化规模化住房租赁企业运营。

(二) 明确“城中村”租赁住房品质化提升的范围

具有不动产权证、房地产权证等权属证明，宅基地证或其他房屋合法来源资料；以及在保证合法性基础上，经区保障性租赁住房工作领导小组审议同意的。

(三) 规范“城中村”租赁住房品质化提升的流程

1.制定方案报批

“城中村”租赁住房品质化提升（含既有项目）前要制定品质化提升方案。镇人民政府、街道办事处结合属地租赁住房情况对提升方案进行指导。

2.分步骤按要求办理各项手续

(1) 新选定的品质化提升项目涉及房屋建筑工程施工的，应根据广州市工程建设项目审批制度的要求，办理施工许可手续；

(2) 符合限额以下小型工程的项目，可以按有关规

定到所在镇人民政府、街道办事处办理开工信息录入手续；

(3) 物业服务区域内业主、物业使用人对房屋室内进行装饰装修的，应当在装饰装修工程开工前告知物业服务人。

(4) 涉及村集体非居住存量房屋改建为租赁用房的，应当符合非居住存量房屋改建为保障性租赁住房的相关规定。

3.品质化提升项目房屋投入使用前要确保安全，取得房屋安全可靠性材料。

(四) 明确支持政策

1.给予财政金融支持。凡认定为保障性租赁住房的项目，享受中央预算内投资、中央财政城镇保障性安居工程专项资金等中央、省资金支持，金融机构提供长期低息贷款。

2.减轻企业运营负担。取得非居住存量房屋改造租赁住房项目认定书或保障性租赁住房项目认定书的，用水、用电、用气价格按照居民标准执行。品质化提升项目依规享受住房租赁增值税、房产税等税收优惠政策，属保障性租赁住房的，依规免征城市基础设施配套费。

3.加大公共服务支持。品质化提升后已形成相对统一管理模式的“城中村”，可由交通主管部门根据人流规模按照规定优化设置公交站点；由城管部门协调提供垃圾转运站清运服务。住建、来穗、公安部门可以优先与开展“城中村”租赁住房品质化提升项目的企业进行系统对接，优化房源发布等服务。

实施改造后的意义

最后从不同角度浅谈一下改造后对各方利益主体的积极意义。

对政府来说，城中村租赁住房统一集中管理，有利于改变目前存在的脏乱差现状，像2022年疫情防控中广州市多次出现城中村暴动，这也暴露出城中村住房租赁没有提前做好入住人员登记入册的问题。实施改造后这一问题能够得到很好的解决，管理企业会吸取经验，统一安排管理人员做好租客的信息登记工作，有利于政府后期各项工作的开展。

对企业而言，该政策扶持了专业化规模化住房租赁企业发展。尽管广州50%以上的租赁住房供应都集中在城中村，但多年来都未出台对于企业进入城中村整租运营的政策，违建问题、税收问题等顾虑都使得很多规模化的企业对进入“城中村”望而却步，公司投资大量资金所打造的品质公寓难以形成有效溢价。作为广州保障性租赁住房的重要来源，初步为租赁企业（房东）的进入提供了一个指引，也有利于更多“城中村”租赁房源被纳入到保障性租赁住房体系中去。如果政府对保障性租赁住房的资金支持落实到位，那么这类企业所承担的经济压力能得到极大程度的缓解。

对承租方而言，多花一点钱，却住得更加舒心，能大大提升居民的幸福感。通过引导村社集体物业适当改建、提高治安管理水平、补齐公建配套短板，并引入专业化住房租赁企业整租运营村社集体物业，推进“城中村”环境更新，人居环境改善。

对村民而言，以前基本是分散性自行招租，要面临无法按时收到租金或承租人随时退租的风险，改造后开辟了另一个更为稳定的收入途径，并且提高了收入水平。



行业发展状况分析在企业价值评估中应用的重要性

国策成都分公司 ◎李青

摘要

基本面分析包括宏观环境分析、行业发展状况分析、企业发展状况分析。在对企业价值评估时，不仅要关注企业发展状况，还需要对宏观环境和行业发展状况引起重视。而行业环境分析恰恰是一座连接宏观环境分析与企业生产发展状况分析之间的一座桥梁，是基本面分析过程中重要的环节。

行业发展状况分析在企业价值评估中体现的意义

在整个基本面分析里，行业发展状况分析为中观层面的分析，在其中起着承上启下的重要作用。其目的主要用于定位某行业所处的发展阶段和所在国民经济中的行业地位，分析未来影响该行业生存发展变化的其他各种风险因素及其它们对该行业生存的长期影响力，揭示未来行业短期投资风险。

在企业价值的评估过程中，企业目前所处行业的行业历史、行业现状特征与整个行业总体发展战略前景均会对其当前企业价值产生影响。行业与企业同样存在生命周期，都会经历由初创到衰退的过程。当该企业目前所处的行业整体不景气且预计其整体发展空间前景又不太能乐观时，该企业的未来获利成长能力仍会相应受到一定限制；若当前某一行业已经处于衰退阶段，即使其企业仍然处于成长发展阶段，其整体发展成长空间也仍可能会因此受到相应限制。行业特定的成长发展阶段也可用以成为判断这家企业的未来发展前景至关重要的考虑因素。

企业价值评估中行业发展状况分析的主要内容

(一) 行业经济特性

行业经济特性是指通过综合分析影响某行业发展的主要宏观经济变量，可以做到对某行业整体情况进行准确详细直观的特性描述。主要经济变量如下图表所示：

主要经济变量	表现形式
市场规模	产品的年需求量或销售总量的绝对值
市场增长率	市场增长率= (当年市场需求量 - 上年市场需求量) / 上年市场需求量 × 100%
生命周期阶段	初创、成长、成熟及衰退四个阶段
竞争范围	全球性、国际性、全国性及地方性
竞争状况	竞争规模、竞争力等
消费者状况	消费数量、消费能力

各行业之间在其特点和组成结构等均有很大的差别，在对企业所处的行业进行分析评价时应首先确定要注意从其整体角度上正确把握其中主要特点的行业经济变量。因为每一个细分行业特有的规模经济特性和全球竞争经济环境也决定了该细分行业的未来经济利润前景。

(二) 行业市场结构

行业市场结构分为完全垄断市场、寡头垄断市场、垄断竞争市场和完全竞争市场。在四种市场结构类型里面，竞争程度逐渐降低。市场竞争程度越强，那么企业的获利难度就越大，因为在竞争程度很强的行业中，很难会有一家企业能获得较高的收益；在竞争程度比较缓和的行业中，各企业都会获得较高的收益。因此，属于完全垄断竞争市场结构的企业是可以获得超额经济利润。在对企业价值评估时，可以从一个企业所属行业的市场类型，分析其在市场中的势力，进而判断该企业的获利能力。

(三) 行业生命周期

一个行业的生命周期被分为如下四个阶段，分别为：初创阶段、成长阶段、成熟阶段和衰退的阶段。行业的经济会受到技术性、消费观念等因素的影响，随着时间的推移而呈现出周期性的波动。现金流预测的关键财务数据在生命周期的不同阶段中存在着显著的差异，基于行业的生命周期，对未来现金流的预测具有重要作用。

周期	生命周期不同阶段的财务分析				
	经营活动产生的现金流量	投资活动产生的现金流量	筹资活动产生的现金流量	盈利能力	营运能力
初创阶段	负	负	正	弱	很弱
成长阶段	正	负	正	很强	弱
成熟阶段	正	负	负	最大但利润率降低	很好
衰退阶段	负	正	负	出现亏损	很好

(四) 行业景气程度

行业景气程度也叫行业景气指数，主要是通过对行业统计数据进行分析处理，编制出综合反映行业经济状况的一组指数。景气指数一般以100为临界值，范围在

0—200点之间，景气指数高于100，表示经济状态趋于上升，处于景气状态；景气指数低于100，表明经济状况处于下降趋势，处于不景气状态。

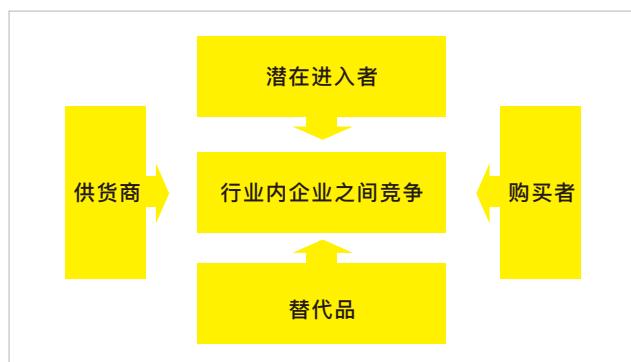
通过对行业景气的分析，可以将经济周期、上下游产业链的供应需求变动等，与被评估企业所处行业的波动状况相结合，为被评估企业未来收支预测提供支撑依据。

企业价值评估中行业发展状况分析的具体方法

企业价值评估中对行业发展状况分析主要有三种方法，分别是五力模型法、波士顿矩阵分析法和SWOT分析法。

（一）五力模型法

企业价值评估实践中使用比较广泛和采纳比较多的一种行业分析基本模型框架是由美国哈佛商学院的教授迈克尔波特提出来的五力模型，五力分别是指供应商的讨价还价能力、购买者的讨价还价能力、潜在竞争者进入的能力、替代品的竞争能力、行业内竞争者现有的竞争能力。



从静态角度看，这五种市场竞争力构成的优劣状况及其市场综合竞争力度决定着该行业的竞争程度，同时也决定着该行业的企业能够获得的最大利润程度。从

动态角度看，这五种竞争力量所抗衡的竞争结果往往共同决定和影响着各行业竞争的最终发展方向。

（二）波士顿矩阵分析法

波士顿矩阵分析法是一种产品结构分析方法，这种方法是把企业生产经营的全部产品或业务的组合作为一个整体进行分析。在企业价值评估项目中，评估人员可以通过采用波士顿矩阵分析法来对各个被纳入评估中的相关业务数据进行评估分析，从而深入了解和客观认识每个企业在所属行业市场中所处的地位，有效预测企业其整体未来可能的价值收益情况。



波士顿矩阵可以分为上下左右四个方格，每个方格里又分别代表着明星业务、问题业务、现金牛业务和瘦狗业务。问题业务是指高市场增长率、低市场份额的公司业务，大多数市场业务的发展其实都是从问题业务着手开始的，问题业务如果做得成功将会变成一项明星业务。明星业务是指从具有高市场增长率的中小公司业务中脱颖而出的市场领导者，当市场增长率降低到一定水平且甚至还可以继续长期保持在较大范围里的市场份额时，明星业务就又变成一个现金牛业务。瘦狗业务通常是指市场增长率相对极低，市场份额相对来讲也比较低的公司业务。评估专业人员通过使用波士顿矩阵来对企业进行综合分析，不仅可以充分了解潜在竞争对手的未来业务发展策略方向，而且还有助于合理预测评估其自身产品未来战略发展和趋势。



(三) SWOT分析法

SWOT分析法实际上也是近年来在对企业的竞争分析研究方法中较被常用到的一种企业战略评估分析的技术框架，通过战略分析对被评估企业方面的优势因素 (strengths)、劣势因素 (weaknesses)、机会因素 (opportunities) 和潜在战略竞争威胁 (threats) 进行综合评估。SWOT分析一般分为将企业的优势因素和企业的机会因素相匹配组成的SO战略、劣势因素和机会因素相匹配组成的WO战略、优势因素和竞争威胁相匹配组成的ST战略以及将企业的劣势因素和企业的竞争威胁相匹配组成的WT战略这四种主要类型的战略。

由于目标企业具有结构复杂性和自身优势来源渠道的相对广泛性，评估人员在进行企业价值的评估分析时，需注重与其他竞争对手存在的优势和劣势进行较详细且系统的客观对比，还要通过和其他企业管理层合作，明确被评估企业自身未来竞争战略及其定位，清晰全面地了解到被评估企业具有的竞争优势和潜在劣势以及它们未来会面临的各种机会与市场挑战，从而对企业及其未来利润增长空间情况等做出比较合理的预测。



在进行企业价值评估时，企业所处行业的现状和前景分析，是确定其未来发展空间的重要参数之一。评估人员在对企业所处行业的发展状况要进行合理的分析，把握企业所处行业的发展趋势，明确行业环境和基本面，为进一步分析企业的竞争能力提供基础，以支持最终的评估结论。



浅析商品房一房一价合理定价

国策杭州分公司 ◎胡林海

前言

价格是商品的交换价值在流通过程中所取得的转化形式，是一项以货币为表现形式，为商品、服务及资产所订立的价值数字。价格可以成为较好的销售控制工具，贯彻整个销售策略意图中，可以快速应对出清库存、市场竞争、调节供需。

一房一价的含义

根据国家发改委《商品房销售明码标价规定》，自2011年5月1日起，商品房销售实行一套一标价，并明确公示代收代办收费和物业服务收费，商品房经营者不得在标价之外加收任何未标明的费用。该政策要求商品房经营者应当在商品房交易场所的醒目位置，公布楼盘基本信息、房源价格信息、已登记房源信息和收费项目信息。采取上述多种方式明码标价的，保证标价内容应当保持一致。当前，国家针对部分地区、部分房地产项目做了一房一价的规定。这更有利于购房者的利益，使更多的购房者得到实惠，从中受益。

价格的构成

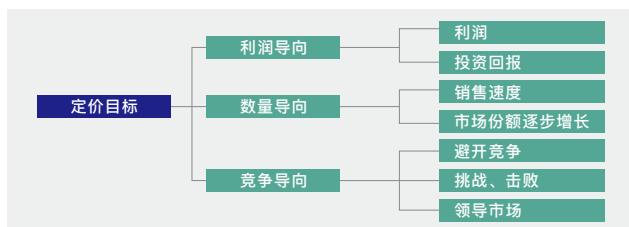
一房一价价格表主要由三部分组成，分别为整个项目或者该期产品的项目均价、项目水平差和项目楼层差。通过这三部分修正得出一房一价备案价格，有时候也会根据项目的实际需要考虑营销折扣来进行备案价格调整。

项目均价的确定

项目均价的确定是整个项目定价的核心，反映了开发商对整体销售额的预期，是项目成功与否的关键，所以在确定项目均价的时候需要考虑的因素也是综合性的。

(一) 均价确定的导向

根据公司的经营目标要求和项目产品情况选择好整个项目或者该期产品的定价目标。



(二) 市场情况的调研

根据公司的经营目标要求和项目产品具体情况选择好整个项目或者该期产品的定价目标。

1、确定市场调查的范围和重点

- ①宏观经济预期（主要依据宏观政策及当地楼市价格走势）；
- ②区域市场走势（依据区域在售项目推盘价格走势）；
- ③销售阶段调整（分期房、准现房、现房、尾房，现房为价格最高点）；
- ④比准楼盘的选择；
- ⑤比准楼盘相关资料收集分析。

2、比准楼盘的选择原则

- ①区域板块竞争；
- ②同品质竞争；
- ③同等定位竞争；
- ④核心卖点竞争；
- ⑤目标客户竞争。

3、对影响项目均价的各因素进行修正

影响项目均价的因素主要有四大类，分别为区位因素、规划设计因素、建筑设计因素及项目运作因素，不同类型物业的价格，影响因素不同；不同阶段、同一类型的各个价格影响因素权重不同，可以在调研的时候与销售人员，尤其是在同一区域的销售人员现场问询。

1、区位因素

①位置

根据房地产距所在城市中心或片区中心的远近程度来判断其位置好坏，距离越近，评分越高。

②周边自然环境

根据房地产周围的自然环境、是否有环境污染来判断其环境的优劣程度，自然环境越优，环境污染越少，评分越高。

③周边社会环境

根据房地产所在区域的文化历史、声誉、居民特

征、治安状况来判断其社会环境的优劣程度，社会环境越优，评分越高。

④交通状况

根据进出该房地产的方便程度—通达性来判断其优劣程度，某些房地产因受单行道、道路隔离带、立交桥、交通出入口方位等的影响，其进来与出去的方便程度是不同的，进出通达性越高，评分越高。

⑤噪音环境

根据房地产周边环境的嘈杂程度来判决其噪音环境的优劣程度，噪音环境是日常居住生活中常见的污染，它对人们的居住生活质量有不良的影响，周边环境越安静，评分越高。

⑥区位升值空间

与区域内未来规划密切相关，区域内在建或未来规划建设的公共配套越完善，升值空间越大，其评分越高。

II、规划设计

①社区景观

社区景观为小区内部景观，根据社区景观的优劣程度来评分，社区景观越优，评分越高。

②社区规模

社区规模的大小，跟社区配套完善程度，小区环境的优劣有一定关系，社区规模越大，小区配套越完善，环境越好，评分越高。

③建筑密度

建筑密度的大小，关系到建筑物的采光、小区配套，建筑密度越大，楼间距越小，采光越差，小区配套占用的建设用地越少，建筑密度越小，评分越高。

III、建筑设计

①建筑外观

建筑外观是对一个小区的直观感受，建筑外观可以展示一个小区的品质、档次，根据建筑外观的优劣程度来评分，建筑外观越优，评分越高。

②户型面积段

主要是衡量市场热销户型面积段，市场的供需情况

做户型面积上的评分，改善型需要越多，大三房、四房越优评分越高，刚需需求越多，小三居评分会更高。

③朝向/采光/通风

朝向、采光及通风密切相关，可以根据项目的朝向、户型结构来判断评分高低，朝向越优、户型结构越优，评分越高。

④公共部分装修

根据公共部分装修情况的优劣程度来判断其分数的高低，公共装修越好，档次越高，评分会越高。

IV、项目运作

①工程进度

根据项目的工程进度情况来判断，工程进度越高评分越高。

②现场形象

根据项目的现场实际来判断其优劣程度，现场形象越好评分越高。

③销售情况

根据项目的销售进度来判断，进度越高评分越高。

④开发商品牌

根据开发商品品牌形象来判断，开发商品牌经营得越好评分越高。

4、折扣体系的确定

I、根据目标客户设计相适应的付款方式，并确定主要的付款方式。

II、设计折扣率时注意，超过设计折扣范围的一般情况下慎用，除非有特殊情况。

III、根据各付款方式的估算比例和折扣率，计算出综合折扣。

项目参考价格权值评分表

编号	评价要素	权重	项目1				项目2				项目3				项目4				本季				环比权重的综合权重			
			权重	理论均价	权重	理论均价	权重	理论均价	权重	理论均价	权重	理论均价	权重													
1	位置	10	8	6	6	6	9																			
2	周边自然环境	5	4	4	4	4	4																			
3	周边社会环境	5	4	4	4	4	4																			
4	周边公共配套	10	8	6	6	6	7																			
5	道路交通状况	5	4	4	4	4	4																			
6	绿地面积	5	3	3	3	3	2																			
7	区位升值空间	5	4	3	3	3	3																			
8	社区景观	5	3	3	3	3	3																			
9	社区规模	5	4	4	4	4	4																			
10	建筑密度	5	3	3	3	3	3																			
11	建筑设计	25																								
12	建筑外观	5	4	4	3	3	4																			
13	户型面积段	5	4	4	3	4	4																			
14	朝向/采光/通风	5	4	3	3	3	4																			
15	工程进度	15																								
16	现场形象	3	2	2	3	2	1																			
17	销售情况	4	3	4	3	3	0																			
18	开发商品牌	5	4	4	4	4	4																			
19	折扣合计	100	76	72	71	71	70																			

$$\begin{aligned}
 & P = \sum_{i=1}^4 w_i \cdot \frac{V_i}{V} \\
 & V = \sum_{i=1}^4 w_i \cdot V_i \\
 & V = \sum_{i=1}^4 w_i \cdot \left(\frac{P_i - P_{\text{理论}}}{P_i} \right) \cdot V_i \\
 & P = \sum_{i=1}^4 w_i \cdot \left(\frac{V_i - V_{\text{理论}}}{V_i} \right) \cdot P_i \\
 & P = \sum_{i=1}^4 w_i \cdot \left(\frac{V_i - V_{\text{理论}}}{V_i} \right) \cdot \left(\frac{P_i - P_{\text{理论}}}{P_i} \right) \cdot V_i \\
 & P = \sum_{i=1}^4 w_i \cdot \left(\frac{V_i - V_{\text{理论}}}{V_i} \right) \cdot \left(\frac{P_i - P_{\text{理论}}}{P_i} \right) \cdot \left(\frac{V_i - V_{\text{理论}}}{V_i} \right) \cdot V_i \\
 & P = \sum_{i=1}^4 w_i \cdot \left(\frac{V_i - V_{\text{理论}}}{V_i} \right)^2 \cdot \left(\frac{P_i - P_{\text{理论}}}{P_i} \right) \cdot V_i
 \end{aligned}$$

(三) 客户的价格预期

- I、首开项目需要诚意客户价格预期情况来确定，如单价、总价预期等；
- II、后期加推项目可以根据前期成交客户的价格情况及后期诚意客户价格预期情况来确定。

(四) 项目均价的确定

经过区位因素、规划设计因素、建筑设计因素及项目运作因素调整过的市场同类产品平均价格，再根据意向客户平均心理价格分别赋予权重得出修正后的均价，再次通过宏观经济预期、区域市场走势、销售阶段调整等因素的修正得出整个项目的均价。

基价综合修正

整体均价		参考因素	权重	数据	修正后数据	备注
类别	序号					
主项	1	市场同类产品平均价格(70%)	24490	80%	19592.3077	24392.3077
	2	意向客户平均心理价格(20%)	24000	20%	4800	
修正因素	1	宏观经济预期(正负2.5%)	24392	-243.9230769		主要依据宏观政策及**楼市价格走势(下降3%)
	2	区域市场走势(正负2.5%)	24148	-724.4515385		依据区域在售项目开盘价格走势(下降3%)
	3	销售阶段调整(正负1.6%)	23424	702.7179923		分期房、准现房、现房、尾房，现房为价格最高点(降3%)
修正后均价		24127	24968			另预留1%营销风险调整空间

水平差的制定

影响水平差的因素主要有七种，分别为户型因素、朝向因素、景观因素、面积因素、通风采光因素及噪音因素，其中户型和朝向因素是最重要的：

(一) 户型因素

户型因素既要分析本户型的实用性（功能、得房率），也要与市场上相同或相似户型来做对比判断其优劣，房地产会由于形态不同会出现较大差价，户型越优，评分越高。

(二) 朝向因素

参考整幢朝向，是否南北通透，朝南、朝东、朝西、朝北，评分依次递减，同时此项修正鉴于南北方差异，受朝向影响的变动幅度也会加大。

(三) 景观因素

这类差异主要集中在海景、江景房及临湖而居这类景观住宅上，此项修正可以通过景观视野来评分，视野越优，评分越高。

(四) 面积因素

此项修正针对项目中主力户型面积区间与其他户型面积区间作对比来做评分，依据实际调研情况，市场需求高的面积区间，评分越高。

(五) 通风采光因素

通风和采光通常密不可分，也可分别评分，其中采光除了楼幢采光和房间的窗墙占比之外，也要兼顾楼幢的户型整体布局。

(六) 噪音因素

此项修正可以根据房地产项目的具体情况分析，一般情况下修正因素往往涉及嫌恶设施，如临高架、加油站、飞机场、工业厂房等其他关联性因素。

楼栋	房号	套内面积	公摊面积	建筑面积	户型优势	朝向方位	视野景观	面积区间	通风采光	噪音影响	临街道路	系数之和	对比如系数	系数合计	户型均价		
															100%	100%	
** 号	1	85.33	15.41	100.74	23%	20%	15%	12%	15%	5%	-3%	87%	99.7135%	80361%	24200	106.5903%	97713%
** 号	2	98.22	17.74	115.96	23%	20%	13%	12%	13%	5%	-3%	83%	95.2898%	88249%	23087	106.5903%	95315%
** 号	3	98.22	17.74	115.96	23%	20%	12%	12%	12%	5%	-3%	81%	92.8367%	86123%	22531	106.5903%	92311%
** 号	4	85.33	15.41	100.74	23%	20%	14%	12%	14%	5%	-3%	85%	97.4212%	78514%	23643	106.5903%	97421%
0.146447		445.75														3638448	
** 号	1	78.80	13.52	92.32	21%	20%	6%	9%	6%	8%	70%	80.229%	7407%	19471	85.5999%	9842%	
** 号	2	98.14	16.84	114.98	23%	20%	6%	12%	15%	6%	74%	84.8138%	9752%	20583	106.5903%	98413%	
** 号	3	98.22	16.30	114.52	23%	20%	15%	12%	15%	8%	89%	102.0057%	94506%	24756	106.5903%	95315%	
** 号	4	98.22	16.30	114.52	23%	20%	12%	12%	12%	8%	87%	99.7135%	91338%	24200	106.5903%	97713%	
** 号	5	98.22	16.86	115.08	23%	20%	12%	12%	12%	8%	-1%	86%	98.5673%	91348%	23921	106.5903%	98567%
** 号	6	98.22	16.86	115.08	23%	20%	14%	12%	14%	7%	-2%	88%	100.8598%	81236%	24478	106.5903%	98567%
0.146447		665.5														371686%	
** 号	1	98.22	16.28	114.5	23%	20%	6%	12%	6%	8%	75%	85.5999%	9842%	20862	85.5999%	9842%	
** 号	2	85.33	15.28	100.61	23%	20%	15%	12%	15%	8%	93%	106.5903%	85792%	25868	106.5903%	85792%	
** 号	3	98.22	17.59	115.81	23%	20%	13%	12%	13%	8%	89%	102.0057%	94506%	24756	106.5903%	95315%	
** 号	4	98.22	16.30	114.52	23%	20%	12%	12%	12%	8%	87%	99.7135%	91338%	24200	106.5903%	97713%	
** 号	5	98.22	16.28	114.5	23%	20%	12%	12%	12%	8%	85%	97.4212%	83235%	23643	106.5903%	97421%	
** 号	6	98.22	17.59	115.81	23%	20%	10%	12%	10%	8%	83%	99.7135%	80325%	24200	106.5903%	97713%	
** 号	7	85.33	15.28	100.61	23%	20%	14%	12%	14%	7%	90%	103.1519%	83095%	25034	106.5903%	83095%	
0.146447		675.73														530722%	
** 号	1	78.80	13.52	92.32	21%	20%	6%	9%	6%	8%	70%	80.229%	7407%	19471	80.229%	7407%	
** 号	2	98.14	16.84	114.98	23%	20%	6%	12%	7%	6%	74%	84.8138%	9752%	20583	84.8138%	9752%	
** 号	3	98.22	16.30	114.52	23%	20%	15%	12%	15%	8%	93%	106.5903%	97645%	25868	106.5903%	97645%	
** 号	4	98.22	16.30	114.52	23%	20%	13%	12%	13%	8%	89%	102.0057%	94506%	24756	102.0057%	94506%	
** 号	5	98.22	16.86	115.08	23%	20%	12%	12%	12%	8%	87%	99.7135%	91338%	24200	106.5903%	97713%	
** 号	6	98.22	16.86	115.08	23%	20%	14%	12%	14%	7%	90%	103.1519%	83095%	25034	103.1519%	83095%	
0.146447		665.5														371686%	
** 号	1	109.70	16.83	126.53	25%	20%	15%	12%	15%	9%	96%	110.0287%	111375%	26703	110.0287%	111375%	
** 号	2	109.70	16.83	126.53	25%	20%	13%	12%	13%	9%	92%	105.4441%	106735%	25590	105.4441%	106735%	
** 号	3	109.70	16.83	126.53	25%	20%	12%	12%	12%	9%	90%	103.1519%	104414%	25034	103.1519%	104414%	
** 号	4	109.70	16.83	126.53	25%	20%	14%	12%	14%	9%	94%	107.7364%	109055%	26147	107.7364%	109055%	
0.152968		506.12														431580%	

楼层差的确定

目前市场上常见的楼层差价制定策略，有棱形定价

策略和倒三角形定价策略。

梭形定价策略：高层、底层定价低，中间楼层定价较高，这种定价方式有利于高楼层、底楼层去化，但是由于中间楼层定价较高，相对于竞争楼盘来说，不利于去化，客户会认为价格过高；

倒三角形定价策略：楼层越高价格越贵，这种定价模式是目前市场上主流定价方式，客户接受程度高，有利于项目去化；同时相对于那些对价格比较敏感的目标群体来说，高楼层的去化速度会相对缓慢。

具体方式：

①分段楼层差：相邻的几层不设层差，在一定程度上可以避免客户由于楼层上下价格差距影响成交的情况，但是这种定价方式不能完全反映每层的实际价格，也会造成其价格高于市场上同品质同楼层的价格；

②每层楼层差：这种定价方式可以真实地反映出每层的真实价格，但会产生意向客户对意向房源上下层价格差距的犹豫，进而会对成交造成影响；

③额外调差：特殊楼层调差4/14/18/24层/顶层等会在原来的层差基础上额外调减，数字吉利的楼层会在原来的楼层差的基础上额外增价。

	房号	1	2	3	4
楼层	户型	3-2-2	3-2-2	3-2-2	3-2-2
	建筑面积	100.74	115.96	115.96	100.74
	套内面积	85.33	98.22	98.22	85.33
8层	总价	2,175,935	2,375,660	2,311,151	2,119,893
	单价	21,600	20,487	19,931	21,043
7层	总价	2,478,155	2,723,540	2,659,031	2,422,113
	单价	24,600	23,487	22,931	24,043
6层	总价	2,458,007	2,700,348	2,635,839	2,401,965
	单价	24,400	23,287	22,731	23,843
5层	总价	2,437,859	2,677,156	2,612,647	2,381,817
	单价	24,200	23,087	22,531	23,643
4层	总价	2,417,711	2,653,964	2,589,455	2,361,669
	单价	24,000	22,887	22,331	23,443
3层	总价	2,387,489	2,619,176	2,554,667	2,331,447
	单价	23,700	22,587	22,031	23,143
2层	总价	2,186,009	2,387,256	2,322,747	2,129,967
	单价	21,700	20,587	20,031	21,143
1层	总价	1,984,529	2,155,336	2,090,827	1,928,487
	单价	19,700	18,587	18,031	19,143

房地产项目的楼层差体系并非固定的、一成不变的，其定价规律仍是可循的。有时楼幢前后排由于视野不同，可能也会出现价格较大幅度变动；在某些层之间容易形成噪音混合点，甚至比低楼层噪音更大；此外扬灰层、腰线层、设备层等需要注意额外调差。

房地产项目在经过项目均价的确定、水平差的确定和楼层差的确定后基本上可以得出项目价格的一房一价表，用于房管局备案。但是在实际的销售过程中，会给予客户不同折扣优惠，也可以根据实际需要综合考虑备案价格是否含有优惠因素。



房地产项目定价是一门实践性很强的学科。价格是价值决定，需要客观地分析，同时定价也是主观的体现。定价过程中涉及消费行为、心理、艺术、经济学、房地产市场的需求和供给有关市场调研与统计分析等各方面的知识，所以这是一个不断积累经验、不断总结和引领消费的应用性非常强的学科，需要在量价中不断寻找平衡点的过程。



新时代下的评估行业

国策深圳分公司 ◎李宣志

摘要

自从2000年房地产评估机构脱钩改制后，评估机构几乎遍地开花。目前，在传统评估领域，评估行业存在着巨大的竞争压力。同时，也由于各种原因导致一部分客户对评估机构存在偏见，认为评估工作就是卖纸、卖章，没有专业技术，存在着很多问题，所以客户不仅不愿承担合理的评估费，还刻意压缩评估工作所需的正常工作时间。在这样的行业环境里，就要求评估从业人员在产品质量与工作效率上同步提高，才能在行业内外获得良好的口碑。

关键词：评估；服务；专业

当今社会，随着市场经济的不断发展，改革开放的不断深入，可以说在不同领域的不同环节都存在着对房地产估价的需求。作为第三方中介机构，在房地产交易中扮演着给出专业意见、促进产权交易顺利进行的重要角色。不可否认，资产评估行业在经济发展中起到了不可替代的作用，因此，资产评估行业已成为与注册会计师、律师并列的三大服务行业之一，是我国社会主义经济体系的重要组成部分。

“质量”“效率”看起来是互相矛盾的两个概念，其实不然，只要合理统筹，二者也可以相得益彰。那如何才能在实际工作中给到客户高效率、高质量的服务呢？如何才能真正地体现出第三方中介机构的专业性呢？

培养思考意识，提升专业能力

目前，多数评估从业者甚至评估机构实际上陷入了错误的工作模式，如：在个人抵押贷款评估中，由于业务数量多，工作量大，很多评估机构采用软件系统来辅助撰写估价报告。

这样的模式虽然确实在很大程度上减轻了估价作业人员的工作负担，但出来的产品几乎千篇一律，软件化的工作方式也会导致工作中忽略物业自身的特点。

由于大多数评估人员过分依赖软件、报告模板以及完全流水化的工作，导致个人专业技术没有提升，当遇到一些比较特殊，就缺乏处理经验，这样反而是工作效率的下降。

这里，个人并不是不赞同采用软件或者其他有利于促进效率提升的工作方式，只是从长远来看，作为估价机构或从业人员都应该从根本上去解决效率问题。作为从业人员，始终都要记住，估价师才是估价工作的主导者，而不是软件。如果自身价值被评估软件代替了，那么客户认为评估机构卖纸、卖章也就是理所当然的事了。只有当抛开模板化的东西，才能真正认识这个工作和行业，有了思考，专业能力才能提升。

注重经验积累，数据收集与更新

经验积累与数据收集都是一个长期的过程，这需要我们在工作中不断去完善。作为一个合格的估价从业人员，应该掌握足够的项目经验与数据信息。

首先需要说明一个认识上的误区。与同行朋友的交流中，经常会听到一种抱怨，那就是没有接触项目的机会。不可否认，目前在整个评估行业中，分工非常细化，作为机构来说这样是为了效率最大化，但是作为从业人员，是否真的没有接触项目的机会呢？

这里又要谈到思考的问题了，估价项目并不固定属于哪个固定的从业人员，别人的项目拿过来，就变成了自己的项目。只需要项目构思出来，也能成为自己的项目，再经过同行、同事之间的导论交流后，这些就变成了自己的经验。

另一个认识上的误区就是“经验判断”。估价工作中有一个概念就是“经验判断”，虽然说这并不能成为评估师的工作依据，但是能帮助评估师们快速地判断物业价值以及估价工作要选择的技术思路，这对于提升工作效率来说非常有用，并且当实际情况符合日常的“经验判断”时，能提高从业人员的信心。评估师要敢于去判断物业的价值，当市场状况与判断结果不符时，才知道我们缺少了什么，这也成为评估过程中的经验，所以，经验并不是必须在实际工作中才能获取，只是看我们想不想要获取。

另一方面是数据的收集与更新。在估价工作中，经常要用到的一些数据如：基准地价、市场信息、税费政策等等，需要评估师随时关注，因为这些数据是我们随时需要用到的，如果没有这方面的数据，则需要在工作中将要花费大量的时间去获取。

从目前估价行业来看，各大机构比较重视数据信息的收集，但在数据信息更新上就没有那么乐观了。首先是目前国内各种政策类数据信息闭塞、不公开，如基准地价修正体系、房地产交易备案价格等，其次是市场信息虽然有各大数据公司在进行收集整理，但是也存在不

公开，数据信息质量较差等因素。

对于机构内部来说，个人认为应该由不同的人负责收集、更新不同的数据信息并纳入绩效考核，再由专人负责数据信息汇总，搭建数据信息平台。数据信息收集是一个庞大的工程，需要从业人员都参与其中，才能真正使数据平台发挥最大的作用，促使工作效率最大化。

高效沟通，相互协调

沟通往往在促进工作开展中发挥着很大的作用，沟通如果存在障碍，那么效率就无从谈起。个人认为对外沟通的主要目的就是在自己原则范围内帮助对方解决问题，或者是用自己的专业能力说服对方，从而促进工作开展。

沟通时，首先要明白本次的目的是什么，才能从不同的角度和立场去进行有效沟通。就对内沟通而言，直接目的实际就是促使工作更有效率，沟通双方都应该站在对方的立场去思考问题，而不是站在对立面。

质量管理

这里所说的质量并不仅仅指的是产品质量，还有服务质量。这需要从业人员不仅仅要有专业技术，同时还需要有较高的服务意识。在质量管理上个人认为需要做到以下几点：统一技术标准、统一审核标准、统一服务标准。

1、统一技术标准：机构内部估价人员应该统一技术标准，由于估价工作既是一门技术，也是一门艺术，个人认为技术成分大于艺术成分，统一技术标准非常必要。从估价的技术思路、方法选取到因素修正、参数选取，都应该采用相同标准，统一口径。标准规范可以通过内部讨论，达成一致，这样不仅能减少工作中的失误，同时也能减少作业人员与审核人员的工作量，达到

效率和质量同时提高。

2、统一审核标准：目前多数机构都存在三审制度，一方面控制了风险，另一方面也保证了产品质量。但由于从业人员的水平能力、主观因素等影响，导致报告审核依然存在一些问题。不论是审核人员的个人意见差异，还是审核人员的主观因素，都会造成不同程度的重复工作。所以，有必要统一审核标准，审核人员也需要减少主观因素意见。遇到特殊项目时，估价作业人员可以与审核人员进行事前沟通，尽量避免无效工作。

3、统一服务标准：在现在行业竞争压力大、传统业务量缩减的环境下，业务获取难度增加，业务成功率减少，服务质量成为各家机构竞争中必不可少的一个环节。例如：某机构获取了某银行的抵押贷款评估业务的同时，提供房地产市场信息、房地产行业动态等增值服务，或许就能增强竞争力。而作为评估人员来说，保持一种服务的态度是非常重要的，我们要做到让客户认为评估服务是在为他解决问题，而不是打字员。

评估行业作为高端服务行业，市场经济是以价值为中枢的现代经济，而评估正是为资产市场、资本运营、资产管理、价值管理提供市场价值尺度的专业工具，它的独立性、客观性、专业性形成了市场经济所需的公正性。



保障性租赁住房发展中的问题及促进其发展的政策建议

国策深圳分公司 ◎张晓红

摘要

当前保障性租赁住房供需仍然存在着规划布局不合理、租赁住房产品分类标准不清晰、交通及外部配套设施的建设相对滞后以及建设和配套质量问题、分类标准和信息缺少社会监督缺乏有效的公开机制、租赁住房运营缺乏可依的立法等等。建议现阶段为缓解保障新群体多元化需求与供给严重不足的矛盾冲突，应加大财政资金专项用于发放租赁补贴力度，以保障新群体充分利用市场配置资源的有效供给作用；其次在规划城市建设未来发展规划时，保障性租赁住房建设逐渐细分化和层次化，保证产品及租金的区域化、阶梯化、规范化的配给；建立更加立体的政策制度细则及管理办法，制约在闲置用房更新改造或新项目建设时，必须同步交通及公共配套建设；同时针对保障性租赁住房在运营管理上的漏洞，出台保障性租赁住房运营监管立法，加快城市闲置可供租赁保障性用房信息平台的建设。

关键词：保障性租赁住房；新市民和青年人群体；发展的问题；促进发展的政策建议

2021年7月2日国务院办公厅印发《关于加快发展保障性租赁住房的意见》（下称《意见》）明确指出，保障新市民和青年人群体，以小户型为主，且租金低于同地段同品质市场租赁住房租金，关注大城市当中的新市民、青年人等群体的住房问题，解决这个群体的阶段性住房困难。但是目前的租赁市场两极分化，要不就是高租金的商品住房、长租公寓，单价高、总价也高，要不就是体验感较差的老旧小区。而新城市群体多数以年轻人为主，他们是对租赁住房需求最迫切，需求潜力最大的群体。在各地政府大力推进保障性住房的发展进程中，出现了很多亟待解决和完善的问题。

保障性租赁住房发展的问题

（一）规划布局不合理、租赁住房产品分类标准不清晰的问题

1、地方保障性租赁住房规划布局有待改善

由于土地资源短缺，地方保障性租赁住房项目大多选在离城市中心较远的地方，配套设施没能同步建设，建成后迟迟不能入住，或是入住了但生活不方便，给这类人群带来极大的不便，反而增加了他们的生活成本，违背了保障性住房的初衷，更是容易造成公共资源配置效率低下、阻碍社会代际流动和增加社会冲突风险等问题。

2、租赁住房产品分类标准不清晰

扩大保障性租赁住房供给将驱动行业向标准化、精细化、规范化、高品质化发展转轨，这一进程中规划、设计、建设、监管须首先要解决的，就是租赁住房产品分类标准不清晰的问题。既有的商业办公类物业改造出租房，在采光、通风、消防、建筑面积、容积率等方面缺乏相应标准。保障性租赁房供给的标准化，在实际操作和建设中，反映出施工、监理、验收质量把关不严，特别是个别工程还使用不合格的建筑材料，严重存在质量安全隐患；建设设计内部空间结构不合理，设计、租赁房保障能力没有充分发挥，影响了使用功能，租赁房

使用效率低。当前供需层面仍然存在着“户型错配、价格错配、位置错配”等方面问题，提供有效的标准供给是缓解新市民、青年人住房困难的途径之一。

（二）交通及外部配套设施的建设相对滞后的问题

保障性租赁住房的外部配套设施的建设，需要规划、建设、消防、环评、园林等多个部门审批验收，政府缺乏相应环节公开信息透明，衔接环节不明确，流程审批缺少时限，导致相对滞后的问题。

（三）设计建设分类的标准化供给与新群体需求多元化差异带来租赁关系的矛盾

1、针对当前保障性租赁住房供给存在的结构性过剩和短缺问题，现有规划的保障性租赁住房无法提供有效供给。

从供需结构看，租房需求主要来自新市民、年轻人，对居住品质仍有一定要求，而供应的租赁房屋多为老旧小区改造，或公共配套不完善，或交通不通达的分散房源，房源供需不够匹配。年轻新群体无论是单身化还是家庭结构小型化的流动方式变化，都导致住房需求不再满足于传统的有屋可居，而是对居住品质等方面有更高的要求，面对以房价为代表的生活成本以及社会财富分化加大的现实，更希望在保障性租赁住房的供给上，给予工作生活的配套和品质的完善，而受租赁房区域化、规范化、标准化的影响，必然出现的保障性租赁住房的供需矛盾加大。特别是大城市中心城区人口集聚、配套设施齐全，使得中心城区租赁房需求大，而开发区或产业园区距离中心城区较远，医院、学校、商场等配套不完善，使得有保障性租赁房需求群体，宁愿在中心城区租房而不愿申请位置较远的租房，导致开发区或产业园区租赁房得不到充分利用。

2、城市新市民群体保障性租房供给标准化与需求差异化的矛盾

（1）对租赁住房产品供给标准与空间更加追求品质功能高质量的需求矛盾。从人群分类上，不同收入人

群对租赁住房的产品呈现多元化差异需求，与供给标准化的区位错配、户型错配、价格错配呈现了尖锐化的矛盾。随着城市新租赁群体观念革新、个人收入增加以及租赁消费升级的大势所趋，租赁住房的需求将从基本刚需到品质升级，对于租住空间品质的要求更高，新市民群体对居所安全需求、隐私需求、社交需求等逐渐衍生，居住安全性、舒适度、住所的设施及环境、公共空间设计、交通配套完善度等，都形成影响租赁房的重要因素。

(2) 运营标准化的配套与需求更专业化租赁服务的矛盾。新城市群体对租赁的专业化服务需求增加。体现在维修保洁服务的及时性、邻里社交的群体同质性、居住空间的安全性、活动组织的拓展性以及管家服务周到性，这些都是影响新城市群体选择租赁房源的关键因素，也决定了入住后的租住体验和到期后的续租率。

(3) 租赁房权利保障制度不完善使新群体无法获得的稳定感与租购同权均等化的公共资源需求的矛盾。

从权利保障上没有有力的法律保障，削减了稳定性，放大了漂泊感。新城市群体需要更加长期、稳定的租赁关系，其居住的基本权利应当得到保障。

(四) 保障性租赁住房的信息缺乏有效的公开机制和社会监督

租赁保障房制度实行以来，由于缺乏有效的公开机制和社会监督，信息的不对称十分严重。一是政府部门与公众之间的信息不对称。二是政府和申请保障房的人员之间的信息不对称。

(五) 保障性租赁房的修缮权责不清及保障性租赁房运营监管缺乏专门立法

1、保障性租赁房的修缮权责不清，问责机制不健全制度的缺失，导致保障性租赁房的修缮权责不清。保障性租赁住房与市场租房不同，部分房源是依靠回购闲置用房改造的，在交房后保修期内，施工单位和产权

单位并没有依照市场经济规则建立经济关系，发生修缮问题后，从租户保修到维修人员到现场解决问题，需要很长时间，且修缮材料因为审批流程的复杂性，也造成无法及时履行修缮责任的推诿。问责机制不健全，对违反规定的处罚措施也无政策相关细则。

2、在建设、租赁及监管过程中，国家对保障性租赁用房的建设和监管还没有制定专门的法律，由于缺乏有效的公开机制和社会监督，信息的不对称严重，一是政府部门与公众之间的信息不对称；二是政府和申请保障性租赁住房的信息不对称。由于职能部门执法力和数据库信息处理不到位，缺乏完善有效的动态监测和严格的执法措施。在大量租赁房逐渐交付使用后，保障性租赁住房后期管理和数据处理的力量不足，对保障性租赁群体人条件发生变化不再符合居用条件和违规使用租房问题发现不及时，导致转租、转借、空置、违规享受保障待遇等问题日益突出，租赁房使用效率低，租赁房保障能力没有得到充分发挥。

促进发展的政策建议

(一) 城市发展规划布局以项目选址应统筹企业集中、交通便利、配套完善等因素，避免闲置空置和资源浪费

针对当前保障性租赁住房规划布局不合理，供给存在的结构性过剩和短缺的问题，应通过盘活存量，加快政府回笼资金用于补偿其他区域的租房供给短板；同时，在保障性租赁房源布局方面，可以探索商品房配建、盘活社会和市场房源、根据不同区域的新群体分布，合理确定利用闲置用房建设租赁住房的总量、布局，引导租赁住房需求量大的中心城区商业、办公密集区域、大型产业园区、高校集中区域建设集体宿舍型、公寓型租赁住房，而在区域轨道交通站点周边、基础设施完备、公共设施配套齐全的区域，开展收购盘活闲置用房进行更新改造，发展保障性租赁住房，增加房源供

给。需要关注的是，在保障性租赁住房设计和分配区域上，既要考虑城市新群体多元化的差异需求，也要考虑租赁产品及租金的梯阶配置。

（二）提高现有保障性租赁房周转效率

应强化保障性租赁住房的有效性，在存量租房运营方面加强信息化技术和监管人员，增强流动性，提高现有的周转效率。通过智能化信息管理等方式加强租赁住房使用管理，加大对违规入住、转租、转借、空置等违规行为的清理整治力度，确保租房资源物以善用。健全常态化退出管理机制，实行租房流程的动态管理，对不再符合保障条件的，要在规定期限内清退。

（三）按区域辐射级别设定梯阶租赁补贴保障准入政策，充分发挥市场配置资源的作用

《意见》出台后，保障性租赁住房进入加速跑的阶段，但规划建设需要时间，租赁需求增长，供给严重不足，现阶段建议，加大财政资金投入专项用于发放保障性租赁住房补贴，政府可以按区域分级、交付标准、交通公共配套完善度等划分梯度，限制上下限梯阶定价，设定配套梯阶租赁补贴保障准入政策，制定补贴标准细则，新市民群体根据自身条件选择市场上租房，充分发挥市场配置资源的作用，以解决满足租赁住房多元化消费需求的燃眉之急。按保障租赁的区域补贴租赁商品房的方式可以根据入住人经济状况增加或降低补贴，直至取消补贴，既可以解决租房分配不公平、租房转出租的情况；也可以照顾低收入群体，不会让他们因租住保障性住房而增大漂泊感。

（四）政府尽快出台保障性租赁用房运营监督管理立法

1、出台保障性租赁用房履行修缮责任的立法细则，维护其正常良性发展。

2、针对租赁市场缺乏立法，建议以保障性租赁住

房租金多元定价机制，对保障性租赁住房项目租金实施监控，定期公开周边市场租金参考价，加强保障性租赁住房的后期的租住管理、资金管理、住房清退、维修养护等方面，制定相应管理规范细则，以保障其流转的良性发展。政府可以统一定价，监管房屋交易和房屋空置，限制房屋交易和房屋空置，每年设置配额红线。

（五）加快城市闲置可供租赁保障性用房的信息平台的建设

建议加快城市闲置可供保障性租赁住房管理信息服务平台的建设，政府管理机构、产权人、运营主体、租赁人可以信息共享，所有闲置保障性租赁住房纳入名录库统筹监管，商业、办公、旅馆、厂房、仓储、科研教育等非居住既有建筑改建为保障性租赁住房的，租赁方可以将闲置租赁住房在租赁信息的平台上申请发布，落实各方主体责任。

综上，租赁需求的多样性、运营管理的复杂性、租赁市场的波动性等制约保障房租赁用房的发展。政府要制定租赁法律规则，强化监管机制和能力，通过财税金融政策为租赁企业赋能，助推租赁机构化运营，合力构建一个具备高品质的租住空间、专业化租赁服务、合理的居住保障和均等化公共权利的租赁市场。■

国策
动态

1

热烈祝贺国策机构
再获全国土地评估机构A级资信评价

2022年12月23日，中国土地估价师与土地登记代理人协会官网公布了2023年度A级资信名单，国策机构继续荣获A级资信评价！我司已连续十四年获此殊荣

关于印发2023年度土地估价机构评价（A级资信）结果的通知

来源：日期：2022-12-23 13:37:01

中估协发〔2022〕45号

各土地估价机构：

根据《土地估价机构资质评价办法》及评估行业相关自律管理规定，由会籍与信用评价工作委员会、技术标准专业委员会组织的专家评审，并经中国土地估价师与土地登记代理人协会第五届第七次常务理事会审议，现将2023年度土地估价机构信用评价结果向社会公布，并履行管理监督备案。

信用评价证书将于近期发放，同时可登录协会综合服务平台下载电子证书，有效期为2023年1月1日至2023年12月31日。

附件：

1.2023年度土地估价机构信用评价A级名单

2.2023年度土地估价机构信用评价准A级名单

中国土地估价师与土地登记代理人协会

2022年12月23日

全国A级资信是中国土地估价行业的最高等级资信，是中国土地估价行业协会根据协会章程和有关规定，开展行业自律、构建行业信用体系，对会员机构执业能力和企业信用进行等级评定的活动。

2023年度土地估价机构信用评价A级名单		
机构名称	法定代表人	地址
陕西华地房地产评估咨询有限公司	胡金生	西安市经济技术开发区未央路170号精英广场3号楼27层
江苏省宁达房地产评估咨询有限公司	张增峰	南京市鼓楼区江东中路88号3401室
广西省皓天土地资产评估有限公司	刘陶陶	南宁市青秀区东葛路21号广西国际大厦1号座1618室
广西省皓天土地资产评估有限公司	谭世明	武汉市武昌区友谊大道363号武汉东湖国际B1-1栋23楼
广系土地评估有限公司	钟玉海	广州市海珠区石榴岗大马路6062号6062-1号铺一层一至四层
北京中地华策土地评估有限公司	张红	北京市西城区菜市口大街1号光安融中心2号楼5A
广东卓越土地评估有限公司	陈智华	广州市天河区天河北路219号长庆大厦A座1503室
北京卓信房地产评估有限公司	王洪泽	北京市西城区金融街83号新华联丽景大厦401室
湖南万源土地评估有限公司	吴鹏	长沙市芙蓉区荷花池街道荷花路412号荷花小区20栋
北京中益利企咨询有限公司	董静	北京市丰台区丰管路1号美域国际丽园4号别墅
上海卓信土地评估有限公司	夏明	浦东新区陆家嘴环路201号1004室
四川中成威信土地评估有限公司	李涛	成都市高新区天府大道北段1700号环球中心E1区11楼1705号
北京卓源土地评估有限公司	司峰	北京市丰台区牛街北路18号新C座601室
陕西卓达土地评估有限公司	申维春	陕西省西安市雁塔区翠华路1855号金地国际A座1603室
上海卓信土地评估有限公司	王建华	上海市普陀区西航路1号新嘉广场10层
深圳市国策土地评估有限公司	胡晓红	深圳市南山区粤海街道科技园南区中海国际13A座
深圳国策土地评估有限公司	胡晓红	深圳市南山区粤海街道科技园南区中海国际13A座
山东中地土地评估有限公司	胡晓红	山东省济南市历城区华龙路1025号华泰国际商务楼10层1001室
山东中地土地评估有限公司	胡晓红	济南市历城区华龙路1025号华泰国际商务楼10层1001室
长沙卓信土地评估有限公司	刘明伟	长沙市雨花区劳动东路238号长沙海通国际A座12楼1205
深圳国策土地评估有限公司	胡晓红	深圳市福田区福华路与福强路交界处深南大道3009号时代金融中心14层1401室
山东中地土地评估有限公司	李晶	济南市历下区奥体西路1550号舜泰广场10层
山东中地土地评估有限公司	李晶	济南市历下区奥体西路1550号舜泰广场10层
国众联资产评估有限公司	黄西蔚	深圳市罗湖区清水河街道清水河社区清水河三路7号中海碧水豪庭1003室

连续十四年获得全国A级资信土地评估机构评级，体现了我司作为一家综合性评估机构在全国范围内的良好资信形象，在社会公信力、专业能力、职业操守等综合资信评价方面得到行业协会肯定和客户的认可。

国策评估综合排名全国第五
连续十四年全国十强





3



国策党支部举办“关爱健康 抗击疫情”主题活动

曾经的画卷，在砥砺前行中铺展！当今的华章，在接续奋斗中书写！针对病毒频繁变异，抗疫形势不断演变！2023年1月4日下午国策党支部（深圳）组织全体党员及公司部分干部、员工，举办“关爱健康 抗击疫情”主题党日活动（发放疫情防控用品）。深圳国策机构董事长骆晓红先生亲临现场祝贺我们的党日活动，发表了热情洋溢、激情四射新年贺词！并与我们大家一起认真学习：国家最新疫情防控政策及方法；深情回顾：三年来党和国家用心守护14亿多人民健康福祉；深刻领会：针对现今新冠病毒变异株致病力明显减弱的特点，我国近期又进一步优化新冠病毒疫情防控措施，不断提高防控科学精准水平，最大程度保护人民生命安全和身体健康，是世界疫情面前的“中国选择”、“中国行动”！

4



国策机构成都分公司 受招商银行成都分行邀请举行专题讲座

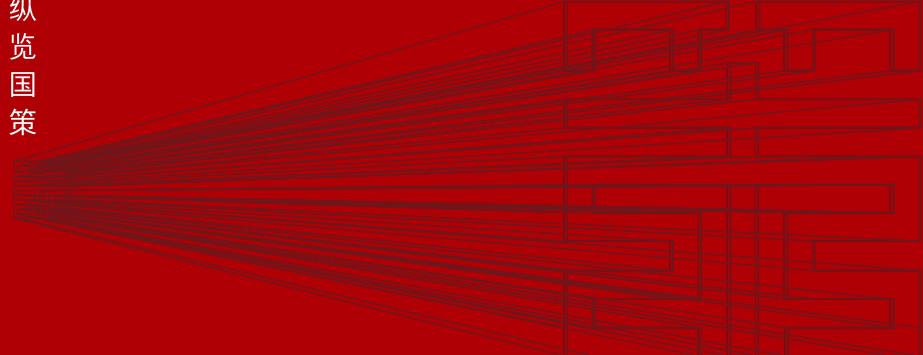
2022年12月28日，国策成都分公司受招商银行成都分行的邀请，在招商银行成都分行会议室开展了《房地产价格的影响因素》的专题讲座。招商银行成都分行零售信审部相关领导及审批参加了此次讲座。

受邀参加此次专题讲座的讲师为国策成都分公司个贷事业部副经理刘久先生。刘久先生对房地产价格影响因素概念进行简单介绍，从价格影响因素的分类和如何影响价格进行了阐述，分享了快速判断押品风险与价值的方法，结合实际案例以及成都市当前的房地产区域板块划分进行分享。

在招商银行成都分行的大力支持下，本次专题讲座取得了圆满成功，感谢招商银行成都分行对国策机构的信任。作为专业的评估咨询机构，我司将致力于为客户提供专业优质的服务。同时，期待日后与更多金融机构开展多样化的业务合作与学习交流。

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结构。

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

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

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

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

上海 地址：上海市虹口区四川北路1666号高宝新时代广场2401室
电话：021-66976892

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

杭州 地址：浙江省杭州市上城区鸿泰路128号彭埠街道环翼城4幢5楼507
电话：0571-85083703

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

佛山 地址：佛山市禅城区城门头路18号ICC2106单元
电话：0757-82030195

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

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

重庆 地址：重庆市渝中区华盛路7号企业天地7号楼第26层4单元
电话：023-67094339

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

南京 地址：南京市建邺区康缘智汇港A栋1507室
电话：025-52205650

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：珠海市香洲区吉大九洲大道东1346号（华润银行大厦）1506房
电话：0756-2513231