

伴家+1

宅家居住观念悄然变化

伴随复工复产步伐加快，沪上楼市也逐渐复苏，土拍市场将于5月31日起恢复土拍交易活动，第二批次新盘供应也将开启。回顾宅家，期间也催生了一些居住观念的改变——更大的厨房、更充足的储物空间、独立的书房或健身空间……鉴于此，新闻晨报·地产新空开启全新专栏《伴家+》，旨在聚焦宅家居住观念的变化，将通过网友投稿、业内人士专访等系列推送形式和大家见面。

《伴家+》第1期，针对宅家对人们居住观念的影响，我们诚挚邀请您参与！

(点击下图二维码，预计耗时1min)。最后，欢迎您和我们分享您宅家心得、复工复产路上的小故事，来稿请发送邮件至邮箱：liuyin2067@qq.com



稳步推进，二批次供应亟待上新

文 孙鑫

即将进入6月，伴随复工复产步伐加快，沪上楼市也稳步推进各项工作。事实上，自2022年首批新盘官宣后，目前第一批仍有3盘暂未公示认购，分别是宝山的远洋红星·宝山天铂、奉贤的奉发宝龙广场、青浦的葛洲坝玉兰花园。与此同时，沪上已有众多楼盘纷纷开启线上认筹，积极为二批次新盘入市做足准备，上海楼市也将迎来复苏。复产复工后，沪上楼市将有哪些板块、哪些新盘提出？本期为您一一呈现。

宅家居住观念变化



长按图片扫码

中小户型，内环内集中放量

年初，上海公示了2022年上海首批集中土拍的地块信息，共计40幅宅地出让，总起拍价超过850亿元的40幅宅地中，位于内环的仅有3个地块，分别位于普陀、徐汇、杨浦。加之封控期人们对于高品质住宅的向往，可以预见今年内环新房扎堆上新，后市或将迎来一波内环改善、品质住宅的热潮。

从板块来看，在静安内环有即将入市的天汇世纪玺，该项目由融信、保利、招商三家开发商联手打造，从名字来看，用了保利的“天汇系”、融信的“世纪系”以及招商的“玺系”，均为最高产品系命名，该项目作为二批次、静安板块的代表项目备受瞩目。据了解，该项目将推建面约89-131平方米的高层，约166平方米的联排别墅。从价格上看，少量小面积两房让天汇世纪玺的总价门槛定在1000万左右，这在静安内环还是很有市场号召力的，对于二套或者低积分非常友好。

北外滩板块也将迎来全新供应，据悉，招商虹玺可能最快第二批入市，将推80-107平方米的2-3房，320套房源，将成为今年内环稀缺小户型的代表。项目紧邻和平公园，周边各种商业配套极为丰富，交通出行也都很便捷，是值得期待的热门项目。

在近两年大热的杨浦内环内核心板块，网红楼盘“仁恒海上源”三期也将继续上新，项目将推出建面80-271平方米的2-4房，房源共计372套，总价1000万左右起即可上车，预计市场反响依旧火热；而在苏州河沿线，一改之前整体户型面积较大的特质，华发仁恒苏河世纪将推出中小户型，预计首开300套，建面约106平方米左右的3房。可见，即将复苏的上海楼市，内环沿线新盘将主打中小户型，为更多买家提供改善居住环境，入住内环的机会。

500万预算，五个新城供应充沛

从2022年第一批次新盘供应来看，刚需上车项目并不是很多，主要集中在宝山罗店、松江九亭等板块。复产复工后，上海楼市即将迎来第二批次集中供应，浦东浦西各板块均有优质项目。

从浦西来看，宝山淞南板块将迎来全新项目——碧桂园·柏悦江湾，作为新江湾稀缺宅地，项目将推出建面约98平方米洋房和131-147平方米叠加产品，因其稀缺性，市场期待较高；闵行将持续推出新供应，多为老盘新开，像颛桥紫薇花园和华发四季半岛；而浦东则延续了供应大区的放量态势，二批次陆续仍将有众多优质项目登场，值得期待的像位于曹路的招商璀璨城市、位于森兰板块的招商璀璨公馆两个项目，作为招商2022年全新打造的“璀璨系”新品，这两个项目主要针对年轻群体需求，价格适中且品质精良，年轻买家可关注。

此外，五个新城也有颇多看点。作为品牌房企开发作品，嘉定新城板块的金地·嘉源将推出建面约96平方米的高层、建面约155-183平方米的叠加，目前正在验资中；而松江的金地丰盛道将推出四期房源，建面约90-100平方米精装三房和138-160平方米叠墅，目前三期可线上认购；在青浦，位于徐泾板块的全新盘虹桥璀璨公馆已开启验资，将首批推出600余套房源；值得注意的是，临港片区预计将有8个项目集中推出，刚需买家可迎来充沛选择，其中可重点关注龙光·天曜，项目位于临港主城区102文教生活片区，近50万方期间综合体礼献临港，作为临港片区标杆项目，颇受市场关注，此次推售主要含建面约85-117平方米的阔景高层，约117-133平方米的叠墅，目前线上验资启动、加推在即。

业绩表现不及预期，部分房企调降销售目标

2022年至今，行业下行压力持续，规模房企对全年销售规模的预期更为谨慎。截至目前，仅有十余家上市房企公开披露了全年业绩目标，数量较往年40家左右的水平锐减。且在公开披露年度业绩目标的房企中，多数企业的销售目标均有不同程度的回落。

1-4月业绩表现不及预期 目标完成率低于去年同期

从规模房企2022年业绩目标情况来看，截至目前，仅有十余家上市房企公开披露了全年业绩目标，数量较往年40家左右的水平锐减。具体来看，在未被披露年度目标的规模上市房企中，一部分是出于自身经营原因尚未披露年报及召开业绩会。同时，也有另一部分企业近年来首次选择不公开披露年度业绩目标，如华润置地、新城、旭辉、金科、中梁等。究其原因，一方面是去年规模房企整体的目标完成情况远不及历史同期，平均目标完成率不到90%，且有逾8成企业未完成全年业绩目标。另一方面，今年初以来市场低迷、下行压力持续。在市场未有明显回暖迹象的情况下，规模房企对全年销售规模的预期相应的也更谨慎。

从1-4月规模房企的业绩同比和目标完成率来看，大部分企业的业绩完成情况不容乐观，目前销售去化压力仍然较大。据克而瑞数据显示，1-4月，百强房企累计业绩规模同比大幅降低50.2%，且一季度以来降幅呈扩大趋势。有逾9成的百强房企累计业绩同比降低，其中近半数企业的降幅高于50%。具体来看，在公开披露业绩目标的规模上市房企中，多数企业截至4月末的目标完成率不足25%，有近半数企业甚至不足20%。具体来看，越秀、绿城、保利置业2022年的业绩目标较2021年均有所提升；招商蛇口销售目标则较去年基本持平，表现了对业绩规模稳定的预期，而远洋、美的置业2022年的目标较2021年都有3%-7%左右的降低。

改善流动性、稳健经营 提升经营效益是关键

整体来看，2022年以来市场和企业整体业绩表现低迷。对企业而言，目前多数企业流动性压力持续，且在“三道红线”下企业投资和规模扩张动能相应降低，业绩增长承压。短期来看，2022年企业发展应以稳健为主，提升自己造血能力是关键。抓销售回款、优化债务结构，保证现金流和经营安全。特别是对于一些已经出现流动性风险的房企而言，存货去化、销售回款的重要性远高于规模增长。

从中长期来看，企业经营逻辑将加速转变，不再追求高杠杆发展及高规模增长，而是更注重维持利润率稳定、提升经营效益。未来企业也将更注重发展经营性业务，坚持长期主义、提升综合实力。在商业、酒店、物管等多元业务领域择优发展，提升资产质量和经营效益。

值得注意的是，部分房企已计划调降业绩目标。据克而瑞数据显示，如中粮大悦城、建业、时代2022年的年度目标较2021年目标的降幅均高于20%。其中，建业和时代2022年的目标较2021年实际完成业绩的降幅分别达到了11.8%和32%。值得注意的是，这三家企业2021年的业绩目标完成度都较低，中粮大悦城和建业集团的目标完成度不足80%，故今年都相应调低了销售目标。

从年内可售货值及货值目标去化率的角度来看，一类房企如招商、越秀、金茂、绿城、华润置地等，2022年全年的预期总可售货值都高于2021年水平。其中，越秀2022年的货值目标去化率（年度目标销售规模/年内预期总可售货值）较去年有明显降低，旨在通过增加全年货量供应来实现年度业绩目标。此外，2022年也有不少规模房企主动降速，如旭辉、宝龙、中梁、合景泰富、建业等，全年总可售货值较去年降低较为明显，降幅在10%-30%范围。



图片来源/视觉中国