



秦朔：楼市长期向好的逻辑是什么？





“病去如抽丝”

上半年的房地产行业有多惨，重拾对房地产的信心就有多难。

中指研究院数据显示，2022年上半年，受各地疫情反复、需求预期偏弱等不利因素影响，房企销售业绩呈现负增长。其中，TOP100 房企销售额均值 356.4 亿元，同比下降 48.6%，整体业绩腰斩。

被腰斩的不仅仅是冷冰冰的销售数据，更是整个市场的信心。今年上半年全国各地优化市场调控的政策近 500 次，创历史同期新高，行业政策环境进入宽松周期，但仍是难掩各地地产的颓势，5 月份之后疫情缓解，虽然一线城市销量有所回升，但市场观望情绪明显。

一方面是城市分化明显，北京、上海等核心城市触底反弹，避险价值明显的豪宅升温，但大多二三线城市仍在横盘磨底，售楼部门可罗雀。

另一方面，整体经济环境的压力，以及居民收入预期走弱等因素对居民购房心理产生了较大的负面影响，对刚需置业群体的影响更加明显，购房者观望情绪更重，特别是房价较高的热点一二线城市，低总价段产品的刚需客户买房意愿下降明显，需求释放动力不足。

招商证券研报认为，劳动力市场前景恶化，使得居民部门的经济行为趋于保守，消费和购房需求疲弱，预防性储蓄倾向上升，资产负债表开始收缩。

统计局和央行数据显示，去年下半年以来，居民储蓄倾向大幅上升，消费信心陡峭下降。5月份，在金融机构五花八门的加大贷款投放力度的大背景下，居民新增贷款仍然史无前例地连续7个月同比负增长。另一方面，居民新增储蓄则连续四个月同比大增，央行6月29日公布的二季度城镇储户调查问卷结果显示，居民储蓄倾向，创有统计记录以来的最高水平。

企业部门的表现与居民部门类似，受疫情和政策不确定性双重冲击，企业新增中长期贷款自去年7月份以来仅2个月实现了小幅同比正增长(今年1月和3月)，企业不愿意借钱了，降杠杆的目的达到了，但也反应出企业投资和扩张意愿不足。

从当前经济整体情况来看，现在是“一头热”（政府），“两头冷”（企

业和家庭)，房地产行业如今的情况表现得更加明显，政府急着要卖地，但企业不敢再买地，也没有钱买地，导致土地市场流拍和撤牌不断。

根据中指数据，2022年上半年，全国流拍和撤牌数量合计1995宗，流拍撤牌率达23.4%，较去年同期提升5.1个百分点，仅靠国资开发商已经没有办法完全消化这么多土地了，毕竟保利、华润和中海这样的国企把地拍了去，也是要建房子的。

“病来如山倒，病去如抽丝”，房地产救市注定是一场拉锯战。

无“人”为力

如果要用一个字来概括当前的房地产市场，那一定是“急”——急着卖地，急着卖房，急着维权。

为了恢复楼市信心，各地救市政策五花八门。

从媒体的报道中，我们看到地方政府不遗余力，郑州就出台了拆迁补偿房票制度，继续加大棚改力度。公务员卖房早已经不是新鲜事，青岛市西海岸新区薛家岛街道发文称，将宣传发动当地居民购买商品房列为政府工作人员的考核；广西玉林市政府年初召开了一个大会，定下了2022年全市各层级部门需完成推荐村民购房8000套的任务，公务员下沉到村推荐农民进城购房；今年5月，广州增城区住建局也发函，由政府牵头对接房企和大企业，开展团体购房活动。

政府这么给力，企业当然也没闲着，让农民进城买房，已经是这一轮

促销中的共识。除了传统的打折促销，不少企业制订了针对农民的促销方案。比如河南建业地产针对河南地区农村客户推出小麦、大蒜抵部分房款营销活动，新城控股旗下的南京云漾滨江楼盘推出“西瓜换房”活动，江苏无锡弘阳·悦阳九玺项目也推出“水蜜桃我来收，您安家我助力”活动。

从效果来看，无论是买房送车位、买房送汽车、买房送土猪，还是当前的“瓜果梨桃救楼市”，都是房企的让利行为，在促销语境下，都值得鼓励。但如果将问题放到更大的全国范围来看，我们还需要看到促销背后的商业逻辑。

首先，销售是众多开发商手中唯一能挽救当前颓势的救命稻草。去年下半年以来，不少房企债务违约，项目停工，连国资的绿地控股旗下多处楼盘遭到业主投诉反映，存在项目停工，交付时间遥遥无期等现象。

而对大多的民营房企来说，通过资本市场融资、发债更是难如登天，5月初监管部门推出包括碧桂园、美的置业、龙湖在内的5家房企作为示范房企，公开发行人民币债券，但市场上数万家房企，如果示范房企扩容的速度赶不上房企违约的速度，房地产市场仍将是哀鸿遍野。

所以卖房自救是当前房企唯一能主动把握的事，同策研究院就曾表示，“从信用债的融资缺口来看，未来2~3年内都存在融资缺口，只能靠项目销售回款来偿债”。无论是公务员卖房还是房企花式营销，都是这场自救中的一环而已。

其次，这场房地产危机将更多的社会问题展现了出来。前面我们也说了，房企和政府都努力将营销的主角放到农民身上，城市里的接盘侠不够用了，这也反映出中国人口整体的迁移。比如河南郑州是过去几年抢人大战中启动较早、成效也较为显著的，这导致河南的其他县市人口流失严重。做大省会城市的首位度，必然会牺牲周边县市，而周边县市也要卖地，也要土地财政，它们又有多少可选项？

放在全国视角下看，河南的人口流失同样严重。很多人纳闷杭州今年上半年为啥仍能实现卖地收入 1500 多亿，再次领跑全国，原因就在于它的人口虹吸能力。其中，来自河南的人口流入占了很大的比重。一项统计显示，在杭州 1220.4 万常住人口中，河南籍的人口总量达到了 192.3 万人，占比 15.8%，仅比杭州本地籍贯 17.8% 低了两个百分点。这就是杭州楼市繁荣背后的人口密码。

河南已然算经济大省，对于那些不发达的中西部省份来说，人口流失更为严重，上面我们提到的公务员下乡卖房的广西玉林市，其常住人口 581.58 万人，“七普”数据显示，玉林市户籍外出人口达 136 万人，其中

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_43882

