

# 楼事汇 周刊



## 租房季“拍了拍”2020

### 租金下降服务升级 人才房为毕业生提供更多选择

□青岛财经日报/青岛财经网/商周刊记者 赵彭

数据显示,今年在青高校应届毕业生生有10.8万人,创历史新高。如果说就业是2020届毕业生的第一次社会大考,那么租房绝对是一场比拼综合能力的加试。

不过,对于今年的毕业生来说,青岛租房市场与往年已经有些大不同。疫情之下,毕业生的看房方式、对房源类型的要求已经有了明显改变。受疫情与房地产市场转向的影响,“租房季”似乎也并没有如往年同期一样火爆。而在需求端,城市配套的人才公寓、人才引进住房也在吸引着毕业生的眼光。

#### 供需已经转向

刘梅是2002年青岛大学的毕业生。那年5月份她除了找工作,就是和室友一起看房子。那时候,媒体和互联网都不发达,租房子主要靠自己跑中介,看一些中介发布的小广告。

“那个时候,人多房少、信息不顺畅。来来回回看房子花了近一个月,直到临近毕业,才最终选定了永嘉路附近的一处房子。但因为毕业租房市场需求旺盛,租金要比台东附近贵出200元/月。”刘梅说。

“2020年房屋租赁市场已经转向。现有的租赁市场不考虑区域不平衡的情况的话在总量上是供大于求的。另一方面,租客的个体需求也在改变。”青岛房客通总经理张斌说。

据国家统计局近日发布的物价数据,2020年3月和4月CPI涨幅在3%以上。而据伟房租金指数,房租CPI同比分别下降0.2%和0.3%,创下有数据以来最低水平。5月除厦门市外,一二线城市租金均持续下降。

值得注意的是,自2000年至今,即便是经历了全球金融危机的2008年,这还是首次出现全国房租同比负增长的情况,何况5月是毕业生的租房旺季。

“由于市场普遍存在区域不均衡性和资源错配的情况,所以租金指数虽然不能全面反映住宅租赁市场的情况,但能从侧面印证供应过剩的现状。”张斌认为,“随着居民存量住宅以及存量住宅空置率的提高,租赁市场的租金水平是在下降的。”

CREIS中指研究院二手房系统数据显示,2020年5月青岛市二手房租金为29元/平方米,环比下降3%;套均租金为2482元/套,环比下降2%。

贝壳找房网青岛站数据也显示,2016年至今,青岛主城、近郊租赁均价整体稳中有降。租金方面,自2017年达到35元/平方米的顶峰后,青岛市租金市场也已经连续三年走低,截至2020年6月,已经降至31元/平方米。

“我这边房子2016年租金全年上涨了200元/月,之后没有调整,今年疫情后重签合同的时候,就直接给租客降了300元/月。一方面,今年大家收入都不好,租客肯定也困难。另一方面,我楼上楼下都还有房子没租出去,而且房租一直比咱的低。”在八大湖小区,一位冯姓房东表示,以前八大湖这边的房子是供不应求的,这两年,周边租不出去的房子也多了起来。她认为,“房子越来越多,而地铁开通之后,使得城市交通愈发便利,租客的选择也就更多。再加上小区老旧等因素,租金下跌也是形势使然。”

#### 终端需求变化

据了解,2020年毕业租房季,延续了毕业生更喜欢在校园周边或者工作单位附近租房子的传统。另一方面,由于交通便利性的提高,一些毕业生也开始围绕通勤要素选择租房地点。青岛某高校应届毕业生曲文全就表示:“最看重的就是交通和价格。”

可见,虽然租金下跌,但是价格依然是毕业生关注的焦点。

这与疫情期间,短期面临的薪酬压力有关系。

不过,据贝壳研究院数据,北上广深4个一线城市和杭州的平均房租收入比均在30%以上,其中深圳、北京、上海的平均房租收入比更是在40%以上,而排在全国第8位的青

岛,在“幸福分割线”30%的房租收入比之下。

“近期毕业生租房需求与去年同期相比,有较明显增加,这在一定程度上反映了应届毕业生的留青意愿。”贝壳找房青岛站高级编辑刘晨说,“从城市发展潜力和生活成本上讲,上合青岛峰会之后的青岛已经凸显了性价比。”

贝壳研究院调研数据还显示,有近七成毕业青年可接受的租金水平在2000元以下,且无论是一线城市还是新一线城市,1000-2000元均是毕业青年可接受月房租占比最多的价格区间。

不过,在城市维度上,毕业青年可接受租金水平存在明显差异,在2000-3000元月租金价格区间,一线城市的占比水平要明显高于其他城市;在学历维度上,在月租金2001元及以上价格范围,学历越高,可接受的受访者占比越高。

以青岛为例,近日,智联招聘发布的《2020年春季青岛雇主需求与白领人才供给报告》显示,青岛平均薪酬为7738元/月,在全国38个主要城市中排名第29位。按房租的“幸福分割线”30%计算,一个月可承受的平均房租价格在2321.4元左右,按青岛市平均租金31元/平方米来算,至少可以租到75平方米左右的套房。

另据青岛市发布的有关政策,在租房方面,留青各类毕业生可以享受每月500-1200元的住房租赁补贴。这对于应届毕业生来说,负担上不仅小于一线城市,在新一线、二线城市中,青岛的租赁成本也属于较低的水平。

除此之外,受疫情影响,“整租”突然成为了2020届毕业生在需求端的一个新变化。

之前贝壳找房发布的《2019年租客居住报告》交易数据来看,以往租赁业务中,合租比例远大于整租比例。其中,合租占比高主要原因就是为了分摊房租压力。

“疫情之下,虽然收入有降低的可能,但对于居住安全性和便利性的思考再次占了大多数。其次,新生代的毕业生个性和独立意识更强,在需求上更偏向整租。最后,房租水平持续下降也是整租需求抬头的一个动力源。”张斌说,“按比例换算,普通合租单间的价格比往年下降了100-200元/月,整租房源的价格则下降了200-300元/月,这对于从合租转到整租的人们来说,租金相差幅度相对变小,也更容易接受。”

#### 线上能效升级

尽管无法避免一些灰色现象,但围绕着“减少接触”,线上看房依然是2020年租赁市场的核心关键词,线上平台也的确正在发挥更大的能效。

来自石家庄的2018届毕业生顾婷婷曾经通过在房天下APP在金家岭金融中心附近寻找合适的房屋。顾婷婷说:“因为疫情限制,我主要通过线上带着,通过VR全面了解房屋情况,通过线上视频了解小区物业管理情况。让我比较在意的是,新房源的及时推送。这些房源对需求都是比较符合的,大数据的需求画像大大节省了我的时间。”

不难看出,依托互联网线上平台,“无接触看房”在疫情的催化之下,成为了发展迅速的看房模式。而VR看房、线上签约,甚至实现线上金融服务则成为了营销在技术层面的新突破。

尤其在目前仍需要严格保持社交距离的情况下,线上看房成为了租客寻找房源、选择房源的高效选择。房天下二手房青岛公司(含租赁业务)总经理马振元指出,信息和数字数字化是居住产业互联网的关键要素,平台一方面将数字空间与物理空间实现连接和重塑,拉近远场与近场的距离。另一方面通过大数据、人工智能画像为承租人带来了更便捷、精准的服务。

不过,通过线上视频、照片或VR等形式看房虽然方便快捷,但成交量仍不及线下签约。“很多人线上看房选中后,还是需要到现场带看确定。但今年已经是线上看房方式利用率、签约率最高的一年。”马振元说。

#### 租房不是单选

在2020年租房季中,毕业生的眼光已经不仅关注租房,也还有不少心系购房的期待。

为吸引和留住人才在青就业创新,自2012年以来青岛市政府出台了一系列人才安居办法,通过共有产权房、人才公寓、公共租赁住房、购房补贴和租赁补贴等形式,解决人才住房问题。

张斌认为,租房已经不再是毕业季的唯一选择。他说,部分的毕业生已经具备一定的个人能力和经济实力,刚性需求意识前置也比较明显,通过父母筹集等方式获得首付,购买政府提供的人才房、产权式人才公寓的数量也在逐年增长。

据青岛市印发的《关于加强人才住房建设和管理的实施意见》,2020年青岛市计划建设和筹集人才住房不少于10万套。

“租房每个月的支出成本也不低,如果首付合适的话,每个月用计划租房的租金去还房贷,不失为一种上佳的选择。”2019年毕业来青岛就业的侯成亮说:“合租两个月后,我详细了解了人才引进政策,以我的学历可以享受购买人才公寓的优惠,而其他更好的学历甚至可以享受安家费和更多的补贴,今年城阳区又开放了人才共有产权政策,这连首付都省下了。”

“越来越多的利好政策,正在改变租房季的进程。”马振元表示,以往每年有2月-3月和5月-6月两个租房高峰,分别由春节后异地到达、返回工作地和毕业季来推动。2020年,在市场供需、技术层级和城市政策服务等因素影响之下,租房季在内容上已经与往年有了大不同。

是最大的租赁痛点,其次是安全隐患及工作不稳定导致的更换住处。

线上看房是现在比较流行的方式,但一些中介的“套路”也在进化。有不少以房东名义发布房源的联系方式其实都是中介,这似乎也是全国租赁市场仍然存在的一种通病。

对此,刘晨表示,市场上仍然存在一些不良现象,例如利用虚假的低价房源作为营销手段来吸引租客。她说:“一些不良网站会发布与市场实际不相称的虚假房源信息来吸引客户前来询问,进而对客户形成深度沟通的机会。但这种方式存在过度诱导,具有一定的欺骗性。”

#### 观察

### 我围观了一下“网红学区房”

6月26日,一则“12平方米的房子成交价84万”的消息刷屏朋友圈。有人为7万元/平方米的单价咋舌,也有人感叹这套房子“便宜”。

20天之内完成买房落户,六七波客户同时排队看房、能落户的地下室报价130万元、11平方米的小单间以110万元成交……

说到底,家长们追逐的不是那一间小小的十几平方米的房子,而是房屋与优质教育资源挂钩的属性。

这种景象在全国具有普遍性。比如,近期成交量出现大幅下跌的北京楼市,家长们却因为学区房的事变得焦躁不安。

6月21日,北京市幼升小信息采集日期的最后一天,东直门北小街8号院的部分家长被学校告知,自家孩子没有机会派位到学区房对应的景山学校。

学校给出的解释是,该小学学位已满员,只能看本学区其他学校学位的剩余情况。换言之,花了大价钱买来的学区房,并不能保证孩子一定能入读名校。

对于学区的变动,有家长表示:“有时候也会后悔,为什么不能早点买房呢?赶在2019年1月1日之前买房就什么麻烦都没有了。”

话里话外间,透露出的是后悔没有早买学区房。

无独有偶,南京的家长最近也在为学区房发愁。

6月5日,南京宣布,今年该市将全面实行公办、民办学校同步招生——想要就读好学校,要么摇号看运气,要么买学区房就近入学。

尽管政策6月才公布,但坊间对此早有传闻。从3月中旬至今,南京学区房的成交量一直在增大,家长们大多急着给孩子落

户,所以成交速度普遍很快。在家长们一头热给孩子买学区房的时候,房东也在明晃晃地涨价。

有人表示,学区房就是一场炒作,家长们投资近千万元购买学区房,给自家孩子博得一个念名校的机会,等到孩子念完了,再转手卖出去,还能再赚一笔,是稳赚不赔的投资。

虽然学区房受热捧,有普遍性刚需支撑,但归根到底也是击鼓传花的游戏。有人愿意接盘,这游戏就能玩下去。

回过头来再看青岛的“网红”学区房。今年5月25日,青岛市住房和城乡建设局、市教育局、市公安局等九部门联合出台《关于进一步促进住房租赁市场平稳健康有序发展的通知》,进一步明确了“租售同权”政策,租房者随迁子女可按规定接受义务教育。

一方面,“租售同权”的提出,可以凭借租赁需求的增加,促进购房需求的下降,让房价逐步回归理性,特别是给学区房降温。

另一方面,随着政策的变化,在青岛有学区房,也不一定上上好学校。

今年,青岛的市南区已经发出警报,市南实验小学和莱芜一路小学,已经要求“落户时间需满一年”。

而且青岛已经实行“多校划片”多年,在青岛的一些区域,即使按照上面说的“落户时间需满一年”,也不一定上上好学校。

“多校划片”的实施,在一定程度上有利于缓解“炒学区房”的现象,使教育资源平衡分配。

所以,并不建议大家为了学位去重仓学区房。

同时,请家长放下焦虑,把学习的快乐还给孩子。

记者 赵彭



### 千余家品牌企业亮相青岛国际家具展

青岛财经日报/青岛财经网讯(记者辛小丽)7月6日,由深圳市家具行业协会、山东省家具协会联合中国林业机械协会等单位共同主办的第17届青岛国际家具展暨全屋整装定制、国际木工机械及原辅材料展在中国·红岛国际会议展览中心盛大开幕(上图)。作为2020年全国家具行业的首场大型专业展会,本届展会吸引了来自全国各地1000多家家具及产业链上下游品牌企业参展,仅实木家具品牌就达500余家,开展当日观众突破13.8万人次,再创历史新高。作为疫情防控常态化下国内家具全产业链首展,青岛国际家具展不仅成为2020年国内家具行业唯一的新产品集中发布窗口,更成为有效帮助全产业链企业畅通经贸对接、弥补疫情损失以及激发市场活力的专业化强助推平台。此次家具展将于今日落幕。

据了解,疫情期间,青岛国信会展酒店发展有限公司始终坚持为开展会积极做营销和筹备工作,同时广泛调研,优化完善展会期间的各项疫情防控措施。经过不懈努力,下半年将有多场国内外知名大型展会在红岛国际会议展览中心召开。

此次国际家具展是山东省最大的会展综合体中国·红岛国际会议展览中心在会展行业重启后所承接的首场大型展会,为了确保“安全办展、安心参展”,自6月初,红岛国际会议展览中心严格按照各级政府、主管单位及各职能部门的具体要求和工作指南,参照国内展会疫情防控先进经验,制定了从布展、开展到撤展的全流程工作方案,严格落实各项防疫细节,通过实名登记、人脸识别、红外测温、智慧验码以及多频次通风消杀等全方位措施,为所有展商和观众创造健康安全的展会环境,确保展会顺利举办。

本届青岛国际家具展将秉承家具生产

业的展示特色,包含了实木家具、定制家具、实木半成品家具、木工机械、原辅材料等产业链上下游全部内容。其中,四大实木家具馆集合了500余家实木家具品牌,带来各种风格的最新产品;整装定制馆,展示全屋定制、整木定制以及琳琅满目的配套产品,带来全屋整体解决方案;木工机械馆,来自全国各地的企业品牌带来上万件设备和智能化、无人化生产线,为产业的升级发展提供技术支撑;青岛展独有的实木半成品家具馆,将再次为行业展示山东家具完善而强大的制造能力和协同能力;家具原辅材料及配件馆,带来众多新材料、新工艺、为家具产品的创新升级持续赋能。

此外,青岛国际家具展始终坚持设计创新引领,为匹配青岛国际化品质,今年重磅打造了梦幻埃舍尔设计广场以及行业设计服务机构联展展区,进一步引领和推动设计资源与产业的深度对接,以设计创新驱动产业升级。青岛国际家具展立足本省产业优势,集合了众多主打北欧风格的优质家具企业资源,打造时尚北欧家居生活展,让参展观众足不出户即可领略国内家具发展方向,在最时尚最前沿买到自己心仪的家具;同时面向年轻人群掀起了一场声势浩大的北欧家居风暴。

展会现场,还将同期举办“破局重生——2020家居经销商变革论坛”“未来生态论——全屋趋势下的行业进化高峰论坛”“陈设有道——南北室内设计对话论坛”等多场专业性论坛活动,邀请众多业内权威专家和企业家,针对行业发生的新变化、面对的新环境、发现的新困难深入研讨,帮助展商重拾信心、开阔思路,共同探寻未来的生存与发展之道;帮助广大消费者提升健康环保的家居消费观念,引导家居行业向更生态、更舒适、更前瞻的方向发展。