



“中经城事”由《中国经营报》区域经济与房地产版组出品，我们的目标是呈现中国经济的区域热点，及其与房地产、家居家电建材等行业的联动效应！
中经城事微信号：zjqy_2013

B14 房价接连攀升后 西安多城改烂尾楼盘欲“复活”
B17 东莞中信红树山风波迭起

»B13~B20

新闻电话 / (010)88890196

首开熙悦观湖等多数项目销售维艰

北京限竞房贴身肉搏

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

自2016年“9·30”新政以来，北京市场近三年出让了大量限竞房地块。去年6月份开始，这些被限定了

贴身肉搏

在过去3年北京出让了99宗商品房住宅地块，其中限竞房地块94宗，合计2019年入市的限竞房有望超过6万套。

“我们五一期间推出特惠活动，普宅总价386万元一套。（非普宅）特价房392万元一套，位置为10层以上，送精装修。85平方米全南两居，带精装修，送新风系统，总共30多套。”

五一期间，在大兴区颐璟万和的售楼处，置业顾问热情地向记者介绍着项目。据其解释，五一期间公司给出的优惠活动主要包括386万元一套的普宅和392万元一套的非普宅，这两种特价面积和户型都是一样的，只不过普宅是在低层，非普宅是在10层以上。这个项目原本是毛坯交房，现在搞特惠活动的房子带精装修。“因为五环到六环之间普宅每套是不能超过374万元的，所以多出来12万元会算进精装修里，签订购房合同时按照普宅的标准374万元去签，392万元的那种就是按照非普宅正常卖。”

据了解，该项目由远洋地产和金融街控股于去年联合拿地，位于南五环到南六环之间，地铁4号线义和庄站北800米。宗地面积22717.92平方米，规划建筑面积94924.38平方米，拿地价格约为20.65亿元。

据置业顾问介绍，项目规划建设三栋高层，共计411套，户型包括80、85平方米的两居，85平方米的三居，和133、135平方米的四居，预计最早2020年9月毛坯交房。

“我们拿地价格约为每平方米4万元，销售限价是每平方米不能超过57800元。现在的均价是每平方米55016元。”置业顾问介绍称，该项目2018年8月31日开盘，“现在已经卖了一半多，还剩一百多套”。

而当记者五一过后再去询问时，置业顾问表示五一期间的优惠仍然存在，“之前我们日常的成交均价都在每平方米52000元左右，现在核算

最高销售价格的项目陆续入市，供应住宅套数超过30000套，在为刚需群体提供了更多选择并抑制房价快速上涨的同时，扎推入市的限竞房项目也在上演贴身肉搏。

下来每平方米只有45400元左右，您若有意向的话就尽快入手吧”。

实际上，像颐璟万和这样的限竞房项目已成为目前北京商品房市场上的主流。所谓限竞房，即在限定商品房最高销售价格的基础上，竞争土地价格。同时，一些土地在出让时规定了“70/90”政策，即建筑面积90平方米以下住房面积所占比重需达到70%以上。

2016年“9·30”新政明确，要在严控地价的的同时，对项目未来房价进行预测，试点采取限定销售价格并将其作为土地招拍挂条件的措施，有效控制房价快速上涨。自当年11月，北京首宗“限房价、竞地价”地块——海淀永丰20号地块被首创、天恒、中粮联合体以57.6亿元获得以来，北京近三年的土地供应主流即为限竞房地块。

据中原地产研究中心统计，在过去3年北京出让了99宗商品房住宅地块，其中限竞房地块94宗，合计规划的商品房建筑面积达到了860万平方米，目前入市的有约300万平方米，而从等待入市的土地看，合计2019年入市的限竞房有望超过6万套。其中，大兴区库存套数最高，占比达到近3成，仅东城、西城、通州三区没有限竞房项目。

大量限竞房项目入市，对购房者来说意味着将会有更多的选择，而对企业来讲则意味着更加激烈的竞争。仅在大兴区，颐璟万和就存在多个竞品，比如与其紧邻的金悦府，由金融街、远洋地产、保利地产和首开联合开发，位置更加靠近地铁站，均价与其不相上下，规划共计498套房源，包括3栋洋房，4栋高层和4栋叠拼，总价每套380万元起，购房者可选空间更多。

在交通便利程度上，同样邻近

但业内人士表示，这些价格相对较低，于纯商品住房的项目，由于利润空间被压缩，许多项目多处于亏损状态。而在销售过程中，多数项目去化缓慢。

《中国经营报》记者采访了解

到，尽管大部分开发企业表示中长期看好北京市场，但是会慎重选择限竞房地块，目前限竞房项目多由央企、国企开发，企业一般选择合作拿地开发以抵御后期风险。



五一期间前来中海云熙看房的购房者。

吴静/摄影

地铁，位于大兴亦庄线次渠南站的禧瑞天著，受益于亦庄区域世界500强企业的不断进驻，尤其是像京东等互联网企业的扎根，受到不少年轻购房者的青睐。项目由首创置业、远洋地产联合开发，项目总共15栋楼，1459套，体量相对较大，目前已全部开盘，均价约为52695元/平方米。

另外，与禧瑞天著同属于亦庄板块的普通住宅项目万和斐丽和别墅项目海晏春秋，是远洋、世茂、首创三家联合开发的限竞房项目，由于位置更加靠近南海子公园，居住绿化面积更高，且均价与禧瑞天著相差较小，受到刚需改善型住户的欢迎。

除此之外，受益于首都第二国际机场在大兴区的落地（即将在今年9月30日投入运营），“新航城”板块的中海云熙、中海云筑、大兴金茂悦等项目进入贴身肉搏状态，五一

期间看房均安排有抽奖活动，奖品多为冰箱、电子炉等家电产品。中海云熙和大兴金茂悦的售楼处甚至只有一街之隔，双方在户型、周边配套和环境配套方面不相上下，大兴金茂悦为精装修交房，价格稍贵，每平方米均价在40000~41000元之间。中海云熙目前两居室均价在每平方米33000~38000元之间。双方目前都打出送面积的优惠，赠送面积在2至4平方米左右。

甚至连纯商品房项目都在参与竞争，比如与禧瑞天著售楼处一街之隔的经开汀塘，目前仍有部分房源未售完，均价与禧瑞天著基本持平。“限竞房在签订购房合同之后一两年才拿到房本，五年之内不允许买卖，也就是说你签订购房合同之后的至少六七年内，房子是不能转手的，纯商品房则没有这样的限制。”中介机构链家的工作人员告诉记者。

销售去化缓慢

“其实限竞房一直都卖得不是多好，只不过有的项目最早入市，当时还没有什么竞品，不管快慢现在总算是卖完了，但是后续推出的项目就难说了。”

尽管调控政策已对近几年北京地区房价的非理性上涨进行了较大限度的遏制，大量入市的限竞房项目为刚需人群提供了更多选择，但从成交情况来看，项目去化却较为艰难。

以大兴区热盘禧瑞天著为例，该项目楼盘分别于2018年9月3日和12月27日拿到预售证，截至目前，北京市住房和城乡建设委员会官网显示已签约套数为244套，仅占总套数的16.72%；已签约面积22839.13平方米，仅占准许销售面积的10.8%。

“其实限竞房一直都卖得不是多好，只不过有的项目最早入市，当时还没有什么竞品，不管快慢现在总算是卖完了，但是后续推出的项目就难说了。”链家的一位工作人员向记者表示。

业内一位参与操盘限竞房项目的营销总监告诉记者，“因为现在市场供应量较大，大家都是同质化的，基本上你想卖得快就要在产品上有独特的优势，再有就是价格策略上有一些让步，或者设置一些梯度。”

这位营销总监同时也表示，“限竞房肯定不会出现像前些年一开盘就抢房之类的现象，因为供应量就摆在眼前，但完全滞销、卖不动也不至于，粮食不够时肯定有人吃得饱一点，有人吃得少一点，肯定是产品好、位置好、品牌更知名的项目卖得更好。”

“对于刚需群体来讲，在北京市场即便是性价比比较高的限竞房，首付一般也要百万起，考虑到首付和以后还贷压力，刚需群体中很多人的购买力还是有限的。另一个重要原因是，因为限竞房的最高售价被限定，企业利润空间有限，这就导致很多企业短期内不愿意推盘入市。我看到过一个北京市场限竞房项目的名单，包括几十个项目，大部分是亏损的。所以很多企业可能是在考虑后期看能不能在价格上有所突破，搏一下市场预期。”

另外，后续入市的多数项目位于交通不便的郊区，这就更加剧了项目去化难度。比如，青龙湖区域由于前两年巨量土地供应，目前库存近90万平方米，由

于位置在丰台和房山的结合部，基础设施和硬件资源有限，后期去化将面临较大困难。区域内目前在推的项目包括万科翡翠西湖、龙湖熙悦湖悦著、首开熙悦观湖、金地大湖风华等，但销售去化较为缓慢。

以万科翡翠西湖为例，项目分批获取预售证，去年10月1日拿到预售证的第一批房源，从目前已签约面积来看，去化率为31.56%；第二批拿到预售证时间为去年12月1日，目前去化率为2.17%；第三批拿到预售证时间为今年2月3日，目前去化率为1.96%。

据中原地产研究中心数据统计，截至5月7日，北京从2018年6月10日开始，合计入市限竞房项目达到了49个，合计73期，供应住宅套数达到了33427套，而网签数据合计只有9438套。平均网签均价为49075元每平方米，网签面积98.9万平方米，按照面积计算网签完成率只有25.2%。

据中原地产首席分析师张大伟介绍，目前北京入市的限竞房项目已经普遍性降价10%左右，即使这样，除个别项目外市场依然萧条。大量的70/90同质户型，导致限竞房很难去库存。在所有供应的限竞房户型中，90平方米以内套数占比高达68.6%；在成交结构中90平方米以内户型占比高达74.9%。在过去一年，北京楼市库存增加到了最近4年最多的5.66万套，相比2018年初上涨了2万套房以上，上涨幅度高达57%。

张宏伟告诉记者，“因为限价的因存在，靠土地升值来获得增值收益的模式已不再可行，快速卖的话又亏损，所以很多企业不愿意现在去卖。我看到过一个北京市场限竞房项目的名单，包括几十个项目，大部分是亏损的。所以很多企业可能是在考虑后期看能不能在价格上有所突破，搏一下市场预期。”

下转 B17

放弃“三驾马车” 聚焦双主业

“昔日股神”雅戈尔进退棋局

本报实习记者 葛晓璇 记者 石英婧 上海报道

近日，雅戈尔发布了2018年年报及战略调整公告。雅戈尔战略调整引发了广泛关注，“昔日股神”将逐步剥离金融资产业务，聚焦服装主业。经此调整，雅戈尔房地产、投资和服装“三驾马车”将调整为服装和地产业务。

2018年年报显示，2018年雅戈尔服装、地产和投资净利润分别为8.30亿元、10.49亿元和17.98亿元，其投资业务净利润远超服装和地产。雅戈尔为何要放弃赚钱的投资业务，转而聚焦服装业务，外界对此纷纷表示疑惑。雅戈尔公告中给出的理由是，基于资本市场的价值体系，多元化经营的公司通常被给予较低的估值。

雅戈尔公共关系部负责人对《中国经营报》记者表示，雅戈尔未来对于服装主业还是非常看好的。此外，对方还表示，“雅戈尔不会退出房地产业务，主要还是看机会，因为总体上房地产的机会没有像以前那么多了。对于房地产业务，如果有机会公司肯定会拿地，没机会可以观察。”

实际上，雅戈尔放弃财务性股权投资的同时，也开始逐步拓展房地产业务。进入2019年以来，雅戈尔也多次斥资拿地，并计划向新兴关联产业转型。

回归主业

雅戈尔1979年成立于浙江宁波，以服装业务起家，经过多年发展，逐渐成为男装行业的龙头企业。2007年，雅戈尔提出了发展房地产、投资和服装“三驾马车”多元发展战略。后来，雅戈尔的投资业务做得风生水起，投资利润不仅一度超过服装和地产，还因其惊人财技与投资战略被外界称为“股神”。2005年，雅戈尔持有的金融

加码房地产业务

2018年年报显示，2018年雅戈尔实现营收96.35亿元，同比下降2.07%；净利润36.77亿元，同比增长11倍。地产业务方面，雅戈尔在宁波、舟山以及苏州等地展开布局，拥有新开工项目4个，新开工面积48.04万平方米；竣工项目3个，竣工面积30.06万平方米；期末在建项目11个，在建面积110.48万平方米。

对于房地产业务，雅戈尔公共关系部负责人对记者表示，雅戈尔房地产业务以宁波本地为主，其他地方也看看机会。雅戈尔目前也是从稳健出发，有好的机会或好的地块，公司可能还是会去拿地。雅戈尔不会退出房地产业务，主要还是看机会，因为总体上房地产的机会没有像以前那么多了。

资产市值急速增长，一度超过200亿元。

此后，雅戈尔见证了资本市场的高速发展，也随之经历了投资收益的起伏波动，由此给投资者带来了估值判断的复杂化和未来预期的不确定性。基于资本市场的价值体系，多元化经营的公司通常被给予较低的估值。因此，为实现公司价值最大化的

目标，雅戈尔拟对发展战略作出调整。根据雅戈尔战略调整公告，雅戈尔拟对财务性股权投资的存量项目，除履行原有投资承诺外，根据不同的投资特点，采取二级市场减持、协议转让、期满后退出、上市后退出等不同的策略，择机进行处置。记者注意到，截至2019年3

后，雅戈尔踏上地产高速扩张的道路，在长三角各地频频高价拿地并，屡屡成为当地的“地王”。数据显示，2014年至2016年，其房地产业务分别实现营业收入106.99亿元、94.83亿元、98.82亿元，分别占雅戈尔整体营收比重的72.14%、69.14%、69.81%。

2017年，雅戈尔以近40亿元拿下位于宁波、舟山的三幅地块。

2017年7月，雅戈尔宣布拟与全资子公司雅戈尔置业控股有限公司共同出资20亿元，设立上海雅戈尔置业开发有限公司，通过收购兼并等方式搜寻优质项目和地块。2017年11月，雅戈尔出资9.99亿元，与泓懿资本合作设立泓懿股权投资，用于投资包括金融服务业在内的战略性新兴产业，以及房地

产并购业务。雅戈尔2019年一季度实现营业收入25.78亿元，较上年同期增长53.31%。其中时尚服装板块完成营业收入16.46亿元，较上年同期增长20.80%；地产板块完成营业收入9.32亿元，较上年同期增长192.05%；投资业务实现净利润2.63亿元，较上年同期增长41.77%。地产营收远超服装和投资。

目前看来，雅戈尔放弃财务性股权投资的同时，开始逐步加码房地产业务。进入2019年以来，雅戈尔也多次斥资拿地。2月份，雅戈尔耗资3.9亿元购得慈溪3地块。3月份，雅戈尔又以4.5亿元的价格竞得甘肃省兰州市七里河区2地块。此外，去年年报显示，雅戈尔在稳步推进开发业务的同时，也在

向养生、养老、健康小镇等新兴关联产业转型。同时，雅戈尔计划投资17亿元筹建三级甲等标准的大型综合智能医院，打造医养结合的健康小镇。公司还成立雅戈尔康旅控股有限公司，整合现有的动物园、酒店、景区、餐饮、养生项目等资产，探索下一步发展方向。

张宏伟对记者表示，从中长期角度来看，企业一方面通过地产+产业的布局来去做一些转型，另一方面通过这样的方式来拿更多的地，做更多的房地产开发，尤其是住宅开发及销售，以此来提升公司的业绩规模。短期来看，做相关的业务转型，可能更多的还是要快速获得现金流。但是从短期来看，不论是养老健康还是文旅，还都很难运营得那么好。