

# 土拍亮眼、成交分化 杭州二手住房新政激活楼市

本报记者 郭阳琛 张家振 上海报道

“最近样板房开放，每天向我预约看房的客户有20多组。”李丽(化名)所在的新世界·江明月朗园位于杭州市上城区望江新城，临近杭州火车站，是5月份最值得摇号的改善“红盘”之一。

## 首轮土拍表现亮眼

杭州本土民营房企在首轮集中供地中牢牢占据“C位”。

受房地产市场下行的大环境影响，地处长三角地区的楼市热点城市——杭州市也没能走出独立行情。

新房市场方面，中指研究院统计数据显示，今年4月份，杭州市房地产市场供应节奏放缓，规模下降，在部分“红盘”带动下成交面积环比增加，但同比大幅缩减，成交规模仅为2021年同期的41%。

二手房市场成交同样低迷。相关数据显示，自2021年2月以来，杭州市二手住房的月均成交量不足5000套，远低于新房月均9700余套的规模。另据杭州贝壳研究院统计数据，今年4月份，杭州市二手住房成交量仅为4200余

## 政策送来“及时雨”

杭州市此轮楼市政策优化调整主要聚焦在优化二手住房交易政策方面。

在南京市和苏州市等长三角地区热点城市优化调整楼市政策后，杭州市也为房地产行业送来了政策“及时雨”。

据了解，杭州市此轮楼市政策优化调整主要聚焦在优化二手住房交易政策方面。《通知》明确指出，在杭州市限购范围内购买二手住房的，对落户杭州市未满5年的户籍家庭取消“连续缴纳城镇社保满24个月”的规定；对非杭州市户籍家庭只需在杭州市限购范围内连续缴纳城镇社保或个人所得税满12个月。

而在此前，购房者想要获得一张杭州市“房票”，落户未满5年的户籍家庭需连续缴纳2年城镇

《中国经营报》记者在采访中了解到，杭州市改善类项目供不应求，撑起了当地新房市场的“半边天”，但二手房市场受信贷政策收紧等因素影响，全市挂牌量超过17万套，成交量却处于低位。

5月17日，为更好地支持刚性和改善型住房需求，杭州市房地

套，剔除临安区数据后同比下滑60%、环比下滑18%，均价则环比下降3%。

值得注意的是，楼市成交低迷并未影响杭州市首轮集中供地的成色。据了解，杭州市共推出60宗宅地，除2宗人才租赁住房外，在其余58宗宅地中仅有1宗地块遭遇流拍，最终成交总金额达到826.76亿元，平均溢价率为6.4%。

在今年首轮集中供地中，和南京市、苏州市等城市多数地块由地方国企“托底”相比，杭州本土民营房企在首轮集中供地中牢牢占据“C位”。其中，杭州滨江房产集团股份有限公司(以下简称“滨江集

团”，002244.SZ)以总价184.35亿元将11宗土地收入囊中，堪称“最大赢家”；绿城集团则以146.4亿元的成交金额位居第二；大家房产、众安集团和德信地产等本土房企也紧随其后。

在业内人士看来，杭州市在今年首轮集中供地中留有较大的利润空间，是众多房企竞相入局的最主要原因。

5月16日，滨江集团董事长戚金兴在2021年业绩会上直言，公司今年拿地的利润率整体高于去年。“根据投资部测算，公司今年在杭州市首轮集中供地中竞得的11宗地块收益率高低不同，平均净利润率在8%左右。”

市场的矛盾主要在于卖方对后市仍有极高预期，而买方则开始观望，导致交易量逐渐萎缩。此外，信贷政策收紧也在很大程度上抑制了二手住房的流动性。

“自2021年收紧二手住房信贷政策以来，杭州市二手房市场成交量逐月回调，至今年一季度已处于低位震荡状态，二手房挂牌量不断升高。”高院生补充道。

高院生认为，杭州市此次优化调整二手住房政策，一方面降低了二手住房限购门槛，大量购房需求会因此次社保缴纳年限降低而得到释放；另一方面，个人转让家庭唯一住房的增值税免征年限“5改2”，大大降低了购房成本，

提升了二手房市场流动性，有助于释放刚需群体的置换和改善住房需求。

在向三孩家庭购房需求进行倾斜方面，《通知》明确提出，为更好满足三孩家庭购房需求，符合条件的三孩家庭在报名参加新建商品住房公开摇号销售时，参照“无房家庭”优先摇号。

“杭州市三孩家庭可在限购范围内增购1套住房，在支持多孩家庭合理住房需求的前提下，既能小幅增加市场购买力，又能起到促进生育意愿的作用。”高院生表示。

“总体看来，杭州市此次放松二手住房政策，力度大、精准度高，叠加利率下行，将从很大程度上缓解二手房市场压力，增加市场流动性。”中指研究院浙江分院常务副总高院生向记者表示，杭州市未来还有一定的政策释放空间，包括扩大不限购区域，取消法拍房限购等。

与此同时，各大房企也仍旧对杭州市房地产市场充满信心。“在‘房住不炒’的整体调控政策下，浙江房产市场整体运行平稳，杭州是全国少有的几个供需平衡的城市。”戚金兴表示，过去几年，滨江集团在杭州市的市场份额占比在10%左右，未来几年会继续保持在杭州市的市场地位，销售额将努力保持在全国25位以内。

中指研究院问卷调查统计数据显示，55%的房企认为2022年杭州市房地产市场成交量会同比上升或持平。同时，超过半数的房企认为杭州市房价会保持稳定，房地产市场回暖的拐点或在今年三季度。

## 行业竞争加剧

在中指研究院企业事业部研究负责人刘水看来，我国房地产市场已发展到了新阶段，轻资产公司更易受到资本市场的青睐，物业、商管和房地产代建公司密集上市，相较于房企而言，资本市场给出的估值明显较高。

3月16日，国务院金融稳定发展委员会专题会议指出：“关于房地产企业，要及时研究和提出有力有效的防范化解风险应对方案，提出向新发展模式转型的配

套措施。”2021年底召开的中央经济工作会议也明确提出：“探索新的发展模式。”

对此，刘水认为，房地产代建业务将面临广阔的发展空间，租赁、城市更新、轻资产运营和资产管理等是新发展模式的重要方向，这些领域将得到金融等的重点支持。

绿城管理方面也在年报中表示，在共同富裕的政策纲领下，我国房地产行业“去金融化”的趋势

越来越明显，传统高负债、高杠杆、高周转的“三高”模式遭遇挑战，投资与开发进一步分离，以轻资产模式运作的代建服务企业，其专业开发能力和资本市场价值日渐凸显。

不容忽视的是，在多家品牌房企抢食代建业务“蛋糕”的同时，也加剧了行业竞争。蓝绿双城董事长曹舟南曾是绿城代建业务的主导者之一，其在接受记者采访时表示：“代建行业已进入一

片‘红海’。”那么，企业当前应该如何更好地开展代建业务？亿翰智库认为，和此前不同，企业除了做好代建工作外，还要扮演好桥梁作用，将地产开发建设各链条、各环节所需的要素聚集起来，确保项目整个开发建设流程的顺利推进。

“就代建领域整体发展来看，行业仍处于发展初期，尚未形成特征鲜明的企业梯队，已成规模、已成体系的企业也屈指可数，主因还在于过去人们的注意力多集中在赚钱容易、赚钱快、相对高利润的地产开发领域。”亿翰智库表示，在房地产行业重新洗牌和格局重塑的阶段内，代建或将大有可为。企业对于代建业务的心态更积极，更主动，不再作为地产开发业务的附属存在，而是作为独立的业务来增加新的盈利增长极，应对好多变的行业环境，夯实企业稳健、安全发展的底盘。

2021年7月成立上海世茂建设管理有限公司作为专业化代建平台，提出了“3+9”业务模式，即全过程项目管理、专业咨询、专项咨询等三种商业合作模式，以及政府代建、商业代建、资本代建、城市更新、乡村振兴、造价咨询、规划设计、美居服务、咨询服务等九个业务服务模块。

记者梳理发现，除上述企业外，房地产行业还有不少品牌房企也在大力布局代建业务。以朗

诗为例，年报数据显示，截至2021年底，公司提供开发代建服务及进行小股操盘的项目共计83个，可售面积总计约378万平方米，预计可售货值达706.2亿元，占中国地区总可售货值约91%。

5月25日，旭辉集团宣布其代建品牌旭辉建管首次亮相西北市场，承接了西安市东二环某项目的全流程管理咨询业务。在2021年业绩发布会上，旭辉集团执行总裁陈东彪曾介绍，公司

为万平方米，同比增长8.7%。据中原建业发布的年报数据，2021年，公司实现营业收入13.01亿元，同比增长13.0%；净利润同比提升13.0%至7.70亿元；核心净利润同比增长13.9%至7.85亿元。

中原建业方面表示，由于公司主要提供房地产代建服务并收取管理服务费，收入增加是因为在管项目数量及总在管合约建筑面积增加所致。

“以前房地产代建费用一般

是取项目销售额的5%~7%，如果管理水平高，收取的代建费用甚至能与开发商的收益倒挂。”上述绿城集团高管人士表示，但前提是代建方要有足够的品牌溢价能力，能建造品质较高的项目，通过成本控制来增加项目的货值，否则也会面临频繁解约的问题。“因为从业务角度而言，代建公司变成了乙方，就要面对各种各样的甲方，各自的需求不一样，对产品的理解也不一样，很容易产生很大分歧。”

已构成犯罪的企业也屈指可数，主因还在于过去人们的注意力多集中在赚钱容易、赚钱快、相对高利润的地产开发领域。”亿翰智库表示，在房地产行业重新洗牌和格局重塑的阶段内，代建或将大有可为。企业对于代建业务的心态更积极，更主动，不再作为地产开发业务的附属存在，而是作为独立的业务来增加新的盈利增长极，应对好多变的行业环境，夯实企业稳健、安全发展的底盘。

“就代建领域整体发展来看，行业仍处于发展初期，尚未形成特征鲜明的企业梯队，已成规模、已成体系的企业也屈指可数，主因还在于过去人们的注意力多集中在赚钱容易、赚钱快、相对高利润的地产开发领域。”亿翰智库表示，在房地产行业重新洗牌和格局重塑的阶段内，代建或将大有可为。企业对于代建业务的心态更积极，更主动，不再作为地产开发业务的附属存在，而是作为独立的业务来增加新的盈利增长极，应对好多变的行业环境，夯实企业稳健、安全发展的底盘。

“就代建领域整体发展来看，行业仍处于发展初期，尚未形成特征鲜明的企业梯队，已成规模、已成体系的企业也屈指可数，主因还在于过去人们的注意力多集中在赚钱容易、赚钱快、相对高利润的地产开发领域。”亿翰智库表示，在房地产行业重新洗牌和格局重塑的阶段内，代建或将大有可为。企业对于代建业务的心态更积极，更主动，不再作为地产开发业务的附属存在，而是作为独立的业务来增加新的盈利增长极，应对好多变的行业环境，夯实企业稳健、安全发展的底盘。

“就代建领域整体发展来看，行业仍处于发展初期，尚未形成特征鲜明的企业梯队，已成规模、已成体系的企业也屈指可数，主因还在于过去人们的注意力多集中在赚钱容易、赚钱快、相对高利润的地产开发领域。”亿翰智库表示，在房地产行业重新洗牌和格局重塑的阶段内，代建或将大有可为。企业对于代建业务的心态更积极，更主动，不再作为地产开发业务的附属存在，而是作为独立的业务来增加新的盈利增长极，应对好多变的行业环境，夯实企业稳健、安全发展的底盘。

“总体看来，杭州市此次放松二手住房政策，力度大、精准度高，叠加利率下行，将从很大程度上缓解二手房市场压力，增加市场流动性。”中指研究院浙江分院常务副总高院生向记者表示，杭州市未来还有一定的政策释放空间，包括扩大不限购区域，取消法拍房限购等。

与此同时，各大房企也仍旧对杭州市房地产市场充满信心。“在‘房住不炒’的整体调控政策下，浙江房产市场整体运行平稳，杭州是全国少有的几个供需平衡的城市。”戚金兴表示，过去几年，滨江集团在杭州市的市场份额占比在10%左右，未来几年会继续保持在杭州市的市场地位，销售额将努力保持在全国25位以内。

中指研究院问卷调查统计数据显示，55%的房企认为2022年杭州市房地产市场成交量会同比上升或持平。同时，超过半数的房企认为杭州市房价会保持稳定，房地产市场回暖的拐点或在今年三季度。

提升了二手房市场流动性，有助于释放刚需群体的置换和改善住房需求。

在向三孩家庭购房需求进行倾斜方面，《通知》明确提出，为更好满足三孩家庭购房需求，符合条件的三孩家庭在报名参加新建商品住房公开摇号销售时，参照“无房家庭”优先摇号。

“杭州市三孩家庭可在限购范围内增购1套住房，在支持多孩家庭合理住房需求的前提下，既能小幅增加市场购买力，又能起到促进生育意愿的作用。”高院生表示。

“总体看来，杭州市此次放松二手住房政策，力度大、精准度高，叠加利率下行，将从很大程度上缓解二手房市场压力，增加市场流动性。”中指研究院浙江分院常务副总高院生向记者表示，杭州市未来还有一定的政策释放空间，包括扩大不限购区域，取消法拍房限购等。

与此同时，各大房企也仍旧对杭州市房地产市场充满信心。“在‘房住不炒’的整体调控政策下，浙江房产市场整体运行平稳，杭州是全国少有的几个供需平衡的城市。”戚金兴表示，过去几年，滨江集团在杭州市的市场份额占比在10%左右，未来几年会继续保持在杭州市的市场地位，销售额将努力保持在全国25位以内。

中指研究院问卷调查统计数据显示，55%的房企认为2022年杭州市房地产市场成交量会同比上升或持平。同时，超过半数的房企认为杭州市房价会保持稳定，房地产市场回暖的拐点或在今年三季度。

提升了二手房市场流动性，有助于释放刚需群体的置换和改善住房需求。

在向三孩家庭购房需求进行倾斜方面，《通知》明确提出，为更好满足三孩家庭购房需求，符合条件的三孩家庭在报名参加新建商品住房公开摇号销售时，参照“无房家庭”优先摇号。

“杭州市三孩家庭可在限购范围内增购1套住房，在支持多孩家庭合理住房需求的前提下，既能小幅增加市场购买力，又能起到促进生育意愿的作用。”高院生表示。

“总体看来，杭州市此次放松二手住房政策，力度大、精准度高，叠加利率下行，将从很大程度上缓解二手房市场压力，增加市场流动性。”中指研究院浙江分院常务副总高院生向记者表示，杭州市未来还有一定的政策释放空间，包括扩大不限购区域，取消法拍房限购等。

与此同时，各大房企也仍旧对杭州市房地产市场充满信心。“在‘房住不炒’的整体调控政策下，浙江房产市场整体运行平稳，杭州是全国少有的几个供需平衡的城市。”戚金兴表示，过去几年，滨江集团在杭州市的市场份额占比在10%左右，未来几年会继续保持在杭州市的市场地位，销售额将努力保持在全国25位以内。

中指研究院问卷调查统计数据显示，55%的房企认为2022年杭州市房地产市场成交量会同比上升或持平。同时，超过半数的房企认为杭州市房价会保持稳定，房地产市场回暖的拐点或在今年三季度。

提升了二手房市场流动性，有助于释放刚需群体的置换和改善住房需求。

在向三孩家庭购房需求进行倾斜方面，《通知》明确提出，为更好满足三孩家庭购房需求，符合条件的三孩家庭在报名参加新建商品住房公开摇号销售时，参照“无房家庭”优先摇号。

“杭州市三孩家庭可在限购范围内增购1套住房，在支持多孩家庭合理住房需求的前提下，既能小幅增加市场购买力，又能起到促进生育意愿的作用。”高院生表示。

“总体看来，杭州市此次放松二手住房政策，力度大、精准度高，叠加利率下行，将从很大程度上缓解二手房市场压力，增加市场流动性。”中指研究院浙江分院常务副总高院生向记者表示，杭州市未来还有一定的政策释放空间，包括扩大不限购区域，取消法拍房限购等。

与此同时，各大房企也仍旧对杭州市房地产市场充满信心。“在‘房住不炒’的整体调控政策下，浙江房产市场整体运行平稳，杭州是全国少有的几个供需平衡的城市。”戚金兴表示，过去几年，滨江集团在杭州市的市场份额占比在10%左右，未来几年会继续保持在杭州市的市场地位，销售额将努力保持在全国25位以内。



叠加楼市调控利好，杭州市改善型住房市场强劲。图为杭州市钱塘江群部分房地产项目。

视觉中国/图

## 改善市场韧性足

对于新房市场而言，杭州市优化调整楼市政策还有一定的“松绑”空间。

据李丽介绍，新世界·江明月朗园共计有930套住宅，户型面积段为116~224平方米，大部分为137平方米以上的改善户型，项目参考均价为6.98万元/平方米。“首套房、二套房以及全款客户，预计分别需要冻资250万元、500万元和800万元。”

新世界·江明月朗园是新世界集团打造的新世界城市艺术中心的高端住宅部分。此外，新世界城市艺术中心还包括杭州市首座K11购物艺术中心、首家瑰丽酒店、高端服务式公寓K11 ARTUS和甲级写字楼K11 ATELIER等业态。

“相较于杭州IFC和滨江海潮望月城等改善‘红盘’，我们项目购房门槛最低仅需800万元。同时，项目首开预计一次性推出774套房源，庞大的推盘基数也大大降低了‘拼社保’的可能性。”李丽表示。

位于杭州东站附近的金隅会潮悦府同样备受购房者关注。据置业顾问介绍，该项目毗邻杭州IFC，户型面积段为135~165平方米，限价4.65万元/平方米，价格在杭州改善楼盘中颇具优势，项目在5月20日领证开盘。

“首套房需冻资190万元，二套房需冻资380万元。”上述置业顾问表示，金隅会潮悦府首开推出126套房源，按照入围封顶计算，预计将有1200多组参与摇

号。“目前，杭州市改善项目还处于供不应求的状态，以杭州SKP项目为例，有房家庭入围摇号需要顶格社保，无房家庭也需要超过15年的社保。”

“今年上半年，杭州市新房成交量和2021年同期相比有所下滑，一方面是因为推盘节奏较慢，另一方面则是2021年楼市成交火爆，导致基数过高。”高院生告诉记者，当前杭州市改善市场仍具有一定的韧性。随着二手房新政策的落地，不少人将借此机会置换改善类的新房项目，后续改善项目的中签率预计会进一步降低，但新政策影响传导至新房市场仍需一段时间。

在高院生看来，对于新房市场而言，杭州市优化调整楼市政策还有一定的“松绑”空间。“如果要‘松绑’，一是可以逐步取消司法拍卖限购；二是目前杭州市仅有临安区不限购，后续不限购区域有望扩大；三是可以调整现行的‘认房又认贷’政策。”

“杭州市新房市场库存低，去化周期短，存在价格倒挂导致新房市场高温。”克而瑞研究报告也分析认为，同时，政府部门把控张弛有度，对土地市场精准操盘。“杭州市房地产市场在高热期的供地依然克制，过去5年涉宅用地成交量约等于新房住宅成交量的96%，供求能够保持平衡。”

的代建业务刚刚起步，主要业务包括政府代建、资本代建和商业代建。

“当行业大佬还在争论房地产行业处于‘青铜时代’还是‘黑铁时代’的时候，代建正处于‘黄金时代’。”今年3月，绿城管理执行董事、CEO李军在公司业绩发布会上表示，资方代建是行业未来的发展方向，需要提前占位。“这个赛道足够长、雪也很厚，将会带来巨大的业务增量空间。”

是取项目销售额的5%~7%，如果管理水平高，收取的代建费用甚至能与开发商的收益倒挂。”上述绿城集团高管人士表示，但前提是代建方要有足够的品牌溢价能力，能建造品质较高的项目，通过成本控制来增加项目的货值，否则也会面临频繁解约的问题。“因为从业务角度而言，代建公司变成了乙方，就要面对各种各样的甲方，各自的需求不一样，对产品的理解也不一样，很容易产生很大分歧。”

已构成犯罪的企业也屈指可数，主因还在于过去人们的注意力多集中在赚钱容易、赚钱快、相对高利润的地产开发领域。”亿翰智库表示，在房地产行业重新洗牌和格局重塑的阶段内，代建或将大有可为。企业对于代建业务的心态更积极，更主动，不再作为地产开发业务的附属存在，而是作为独立的业务来增加新的盈利增长极，应对好多变的行业环境，夯实企业稳健、安全发展的底盘。

“就代建领域整体发展来看，行业仍处于发展初期，尚未形成特征鲜明的企业梯队，已成规模、已成体系的企业也屈指可数，主因还在于过去人们的注意力多集中在赚钱容易、赚钱快、相对高利润的地产开发领域。”亿翰智库表示，在房地产行业重新洗牌和格局重塑的阶段内，代建或将大有可为。企业对于代建业务的心态更积极，更主动，不再作为地产开发业务的附属存在，而是作为独立的业务来增加新的盈利增长极，应对好多变的行业环境，夯实企业稳健、安全发展的底盘。

“就代建领域整体发展来看，行业仍处于发展初期，尚未形成特征鲜明的企业梯队，已成规模、已成体系的企业也屈指可数，主因还在于过去人们的注意力多集中在赚钱容易、赚钱快、相对高利润的地产开发领域。”亿翰智库表示，在房地产行业重新洗牌和格局重塑的阶段内，代建或将大有可为。企业对于代建业务的心态更积极，更主动，不再作为地产开发业务的附属存在，而是作为独立的业务来增加新的盈利增长极，应对好多变的行业环境，夯实企业稳健、安全发展的底盘。

# 从附属到新增长极 品牌房企“大象转身”带火代建业务

本报记者 刘颂辉 上海报道

以轻资产运营为代表的代建业务正成为品牌房企重点发力布局的新赛道和增长点。

日前，据相关媒体报道，世茂集团副总裁、华北区域董事长刘辉在离职后或加入中交地产股份有限公司(以下简称“中交地产”，000736.SH)担任代建板块总经理；阳光城集团原总裁朱荣斌也成立了海南荣乐建设管理有限公司，开始布局房地产代建业务。

房地产代建是一种由拥有土地、资金的委托方发起需求，由拥有项目开发建设经验的专业代建方承接，双方通过平等协商建立合作关系，最终实现共同盈利的业务模式。

据不完全统计，旭辉、世茂、金地、建发、朗诗、碧桂园、龙湖和华润置地等品牌房企已加大了代建业务的投入。目前，国内已有两家主营房地产代建业务的公司登陆资本市场，分别为绿城管理控股有限公司(以下简称“绿城管理”，09979.HK)和中原建业有限公司(以下简称“中原建业”，09982.HK)。

据绿城管理披露的财报，公司成立于2010年，是“中国代建第一股”。2021年，公司实现收入22.43亿元，毛利率达到46.4%，截至当年底在国内共有345个代建项目。

一位在绿城集团工作10余年的高管人士向《中国经营报》记者表示，品牌房企切入代建赛道是一个不错的选择，因为自主拿地开发实现的利润在逐年下降，通过借贷来投资运转的模式已行不通。“不过，代建只是房地产开发的衍生业务，不能替代房企的主营业务，更不应该将管理风险带到母公司去。”

## 拥抱“黄金时代”

刘辉有着丰富的房地产运营经验，曾先后在龙湖和世茂担任高管职务。今年2月，刘辉辞任世茂集团副总裁、华北区域董事长职务。

据报道，刘辉将自己房地产事业的“下一站”选在了中交地产，加盟后负责代建板块业务。该板块业务属于中交地产子公司——中交房地产管理集团。

中交地产与绿城中国控股有限公司(以下简称“绿城中国”，

## 盈利能力更强

据上述绿城集团高管人士介绍，房地产代建业务早已不是新鲜词语。这种轻资产商业运营模式，主要通过品牌输出、管理输出与开发商形成委托代理关系。

亿翰智库研究报告指出，从绿城管理和中原建业两家代建企业的经营业绩来看，相较于地产开发业务而言，代建业务的盈利能力更强。其中，绿城管理的净利润率是绿城中国的2倍有余，中原建业的净利润率更是建业地产(00832.HK)的10倍有余。

## 行业竞争加剧

在中指研究院企业事业部研究负责人刘水看来，我国房地产市场已发展到了新阶段，轻资产公司更易受到资本市场的青睐，物业、商管和房地产代建公司密集上市，相较于房企而言，资本市场给出的估值明显较高。

3月16日，国务院金融稳定发展委员会专题会议指出：“关于房地产企业，要及时研究和提出有力有效的防范化解风险应对方案，提出向新发展模式转型的配

套措施。”2021年底召开的中央经济工作会议也明确提出：“探索新的发展模式。”

“规模是规模，盈利是盈利，两者之间并无绝对线性关系。”亿翰智库研究报告认为，从规模和经验的角度来说，绿城管理在规模上尚无其他企业或能出其右。与之相比，中原建业的规模也是相差甚远，但从盈利能力上看，中原建业的盈利能力却更胜一筹。

年报数据显示，2020~2021年，绿城管理的净利润率分别为22%、25%，毛利率为48%、46%；中原建业的净利润率则分别为59%、59%，毛利率分别为79%、78%。

2021年，绿城管理实现营业收入22.43亿元，同比增长23.7%；毛利10.41亿元，同比增长20.2%；持续经营业务归属于公司股东的净利润为5.65亿元，同比增长31.9%。

据了解，截至2021年底，绿城管理的业务分布覆盖中国28个省、直辖市及自治区的101座主要城市，管理项目数量由2020年同期的296个增加至345个；合约项目总建筑面积约8470万平方米，同比增长11.3%；在建面积约4400

万平方米，同比增长8.7%。据中原建业发布的年报数据，2021年，公司实现营业收入13.01亿元，同比增长13.0%；净利润同比提升13.0%至7.70亿元；核心净利润同比增长13.9%至7.85亿元。

中原建业方面表示，由于公司主要提供房地产代建服务并收取管理服务费，收入增加是因为在管项目数量及总在管合约建筑面积增加所致。

“以前房地产代建费用一般

是取项目销售额的5%~7%，如果管理水平高，收取的代建费用甚至能与开发商的收益倒挂。”上述绿城集团高管人士表示，但前提是代建方要有足够的品牌溢价能力，能建造品质较高的项目，通过成本控制来增加项目的货值，否则也会面临频繁解约的问题。“因为从业务角度而言，代建公司变成了乙方，就要面对各种各样的甲方，各自的需求不一样，对产品的理解也不一样，很容易产生很大分歧。”

已构成犯罪的企业也屈指可数，主因还在于过去人们的注意力多集中在赚钱容易、赚钱快、相对高利润的地产开发领域。”亿翰智库表示，在房地产行业重新洗牌和格局重塑的阶段内，代建或将大有可为。企业对于代建业务的心态更积极，更主动，不再作为地产开发业务的附属存在，而是作为独立的业务来增加新的盈利增长极，应对好多变的行业环境，夯实企业稳健、安全发展的底盘。

## 拥抱“黄金时代”

刘辉有着丰富的房地产运营经验，曾先后在龙湖和世茂担任高管职务。今年2月，刘辉辞任世茂集团副总裁、华北区域董事长职务。

据报道，刘辉将自己房地产事业的“下一站”选在了中交地产，加盟后负责代建板块业务。该板块业务属于中交地产子公司——中交房地产管理集团。

中交地产与绿城中国控股有限公司(以下简称“绿城中国”，

## 盈利能力更强

据上述绿城集团高管人士介绍，房地产代建业务早已不是新鲜词语。这种轻资产商业运营模式，主要通过品牌输出、管理输出与开发商形成委托代理关系。

亿翰智库研究报告指出，从绿城管理和中原建业两家代建企业的经营业绩来看，相较于地产开发业务而言，代建业务的盈利能力更强。其中，绿城管理的净利润率是绿城中国的2倍有余，中原建业的净利润率更是建业地产(00832.HK)的10倍有余。

## 行业竞争加剧

在中指研究院企业事业部研究负责人刘水看来，我国房地产市场已发展到了新阶段，轻资产公司更易受到资本市场的青睐，物业、商管和房地产代建公司密集上市，相较于房企而言，资本市场给出的估值明显较高。

3月16日，国务院金融稳定发展委员会专题会议指出：“关于房地产企业，要及时研究和提出有力有效的防范化解风险应对方案，提出向新发展模式转型的配

套措施。”2021年底召开的中央经济工作会议也明确提出：“探索新的发展模式。”

## 拥抱“黄金时代”

刘辉有着丰富的房地产运营经验，曾先后在龙湖和世茂担任高管职务。今年2月，刘辉辞任世茂集团副总裁、华北区域董事长职务。

据报道，刘辉将自己房地产事业的“下一站”选在了中交地产，加盟后负责代建板块业务。该板块业务属于中交地产子公司——中交房地产管理集团。

中交地产与绿城中国控股有限公司(以下简称“绿城中国”，

## 盈利能力更强

据上述绿城集团高管人士介绍，房地产代建业务早已不是新鲜词语。这种轻资产商业运营模式，主要通过品牌输出、管理输出与开发商形成委托代理关系。

亿翰智库研究报告指出，从绿城管理和中原建业两家代建企业的经营业绩来看，相较于地产开发业务而言，代建业务的盈利能力更强。其中，绿城管理的净利润率是绿城中国的2倍有余，中原建业的净利润率更是建业地产(00832.HK)的10倍有余。

## 行业竞争加剧

在中指研究院企业事业部研究负责人刘水看来，我国房地产市场已发展到了新阶段，轻资产公司更易受到资本市场的青睐，物业、商管和房地产代建公司密集上市，相较于房企而言，资本市场给出的估值明显较高。

3月16日，国务院金融稳定发展委员会专题会议指出：“关于房地产企业，要及时研究和提出有力有效的防范化解风险应对方案，提出向新发展模式转型的配

套措施。”2021年底召开的中央经济工作会议也明确提出：“探索新的发展模式。”