

多地打出政策“组合拳”

## 华东楼市年中复盘：企稳回暖趋势渐显

本报记者 方超 张家振 上海报道

“最近客户明显比之前多了，成交量也比较大，而且新房优惠的折扣也在逐步收回。”主营南通市崇川区观音山片区的中介人士韩柏涛（化名）近日向《中国经营报》记者表示。

在韩柏涛感到房地产市场回温的背后，南通市多部门在5月20日发布了《关于促进房地产市场平稳健康发展的通知》。南通市住建

### 热点城市成交量回升

除了一线城市表现出较强韧性外，“诸如苏州市、杭州市和南京市等局部二线城市也迎来了轮动复苏行情。”

在楼市政策密集优化调整的背景下，长三角地区部分热点城市的房地产市场正驶入复苏通道。

以南京市为例，据南京网上房地产数据显示，截至今年6月30日，南京楼市6月份的认购量为8120套，环比上涨约25%；成交量为5970套，环比上涨约6%。

而在二手房方面，根据我爱我家南京研究院数据，今年上半年，南京市全市的二手房交易量为36228套（含高淳、溧水），环比下滑21%，同比则下滑48.1%，交易量为2014年以来的半年度新低，整体二手房市场降温明显。

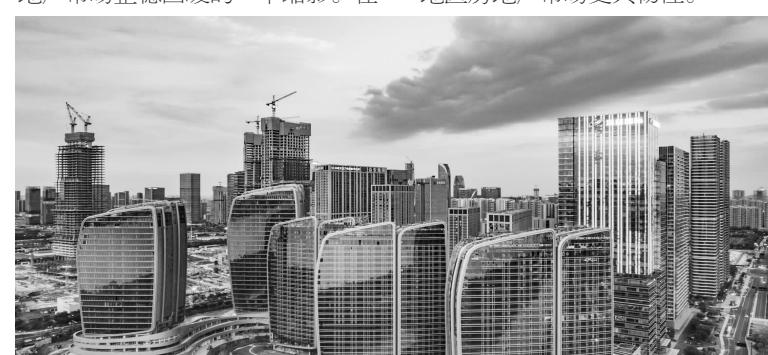
不过，我爱我家南京研究院同时表示，4月份以来，南京市多次优化调整购房政策，市场活跃度有所提高，二手房交易量正稳步攀升，“6月成交量创月度新高，涨幅较大，上半年市场翘尾收官。”

“虽然政策效果在后期变弱了一些，但在南京楼市新政策刚出来后的一段时间里，外地和本地的客户咨询量都有所上升，市场比今年最开始的时候要好。”在南京市玄武

局房地产市场监管处统计数据显示，在5月21日~6月20日期间，南通市区一手房共销售1100余套，销量环比增加了近60%。

“在长三角地区，南通市是一座楼市较稳的城市。”在同策苏北研究总监周六飞看来，相比盐城等其他苏北城市，南通市的高端改善型需求较为可观，未来楼市或将进一步企稳。

事实上，南通市只是长三角房地产市场企稳回暖的一个缩影。在



近期，华东地区的南京市、南通市、杭州市和宁波市等多座热点城市房地产市场正驶入“复苏”通道。

视觉中国/图

区珠江路区域工作的中介人士张扬（化名）告诉记者。

无独有偶，同处长三角区域的合肥楼市运行状况也备受关注。克而瑞数据显示，6月，合肥市商品住宅新增供应面积约65万平方米，环比上升115%，同比上升40%，今年上半年累计供应面积则同比下滑21%；

在成交方面，6月，合肥市商品住宅成交面积约43万平方米，环比下滑15%，同比下滑22%，今年上半年累计成交面积则同比下降了42%。

克而瑞安徽区域首席分析师叶乾华对记者表示：“数据下滑更多的是供应端问题，即合肥市房地产市场现在没有项目，导致在售房源减少，因为之前库存下降比较厉害。”

在叶乾华看来，今年上半年，合肥楼市“整体上还是维持着供不应求的状态”。

土地市场方面，杭州市、合肥市和宁波市等多座热点城市日前已陆续完成今年第二轮集中供地。其中，6月29日，宁波市2022年第二轮集中供地中的21宗涉宅地块全部成功出让。

中指研究院分析认为，今年上半年，位于长三角区地区的杭州市、南京市和苏州市等多座热点城市均优化调整了楼市政策，在良好的产业基础和经济实力支撑下，长三角地区房地产市场更具韧性。

事实上，长三角地区的南京市、南通市、杭州市和宁波市等多座热点城市房地产市场正驶入“复苏”通道。

### 房企积极参与土拍

在杭州市第二轮集中供地中，除了主流房企积极拿地外，部分民企的参与热情也较高。

平均溢价率5.2%、本土房企再唱主角，在陆续拉开第二轮集中供地大幕的城市中，杭州市的土拍“战况”颇受外界关注。

公开资料显示，6月30日，杭州市45宗涉宅用地迎来集中出让，总起始价近530亿元，最终的总成交金额为557.2亿元，平均溢价率为5.2%。

“相比其他众多二线城市，杭州2022年第二轮集中供地的整体表现依旧较好。”中指研究院浙江分院常务副总经理高院生表示，在5月17日优化调整楼市政策后，杭州市房地产市场虽然在一定程度上得到了改善，但仍未完全企稳复苏，房企更侧重盈利性和安全性。

而在6月29日，宁波市亦迎

来了2022年度第二轮集中土拍。安信证券研报显示，宁波2022年第二轮集中土拍合计推出21宗地块，最终全部成交，无地块流拍或撤销，成交金额161.2亿元，平均溢价率5.2%，较今年首轮的2.7%有所改善，底价成交率也从今年首轮的75.8%降至57.1%，“土拍热度回升”。

而在多座长三角城市第二轮集中供地相继落幕之时，民企的参与度也备受外界关注。

据了解，在今年杭州市第二轮集中供地中，当地民企的拿地金额达到332亿元，占比为59.6%。其中，杭州本土房企滨江集团（002244.SZ）成为“大赢家”。滨江集团此前发布的公告

显示，公司共耗资224.51亿元竞得12宗地块，建设用地面积约37.60万平方米，规划建筑面积约98.31万平方米。

安信证券研报分析认为，在杭州市第二轮集中供地中，除了主流房企积极拿地外，部分民企的参与热情也较高，如华景川与城投平台余杭交通联合体斥资约20亿元竞得2宗地，华远房产、星创置业和保亿置业等也均有有斩获。

在业内人士看来，与其他城市相比，杭州市本土房企在集中供地中的参与度较高，跟当地企业自身经营状况和杭州楼市表现等息息相关。例如，滨江集团在杭州市房地产市场的认可度较高。

### 楼市活力或将进一步释放

预计二线和三四线城市间的分化将加剧，热点二线及东部核心城市群内部的三四线城市房地产市场或将率先企稳回暖。

在长三角多地房地产市场逐步回暖背后，除了区域本身的韧性外，各地密集出台的楼市优化调整政策亦起到了关键作用。

以南通市为例，除5月份出台的《关于促进房地产市场平稳健康发展的通知》外，南通市下属的如皋市、通州区和启东市等区市也先后调整优化了楼市政策，包括放宽人才与多孩家庭购房条件等内容。

“新政出台以来，我们的商机增长20%，客源也增长10%，可出售的二手房新增报盘两个月同期增长了50%。”南通贝壳运营中心总监孟凡雪在接受南通市当地媒体采访时称，5月21日~6月20日，贝壳房屋成交量有722套，二手房同期增长26%，新房同期

增长60%，其中改善盘出手倾向较为明显。

除南通市外，合肥市近日也进一步降低了购房门槛，集体户、外地户籍和企业等均可以在当地购房。在合肥市业内人士看来，在多地密集优化调整楼市政策的大背景下，合肥市此举会持续释放楼市活力，以进一步促进当地房地产稳定健康发展。

不仅如此，在土地市场，长三角地区多座城市也通过下调土地出让门槛和优化供应结构等方式，提升房企的参拍积极性。例如，在宁波第二轮集中供地启动前，当地上调了全装修住宅预售项目的装修标准。克而瑞据此认为，房企的盈利空间也将更加充裕。

对于长三角地区楼市今年下

半年的走势，周六飞表示，南通市及部分苏北城市的楼市未来会“以稳为主”，成交量可能会在今年四季度末有所回升，但回升幅度不会太大。

叶乾华也向记者表示，放眼长三角地区，合肥市楼市属于偏“稳”的城市，未来整体市场会进一步保持较高的健康度。

“预计二线和三四线城市间的分化将加剧，热点二线及东部核心城市群内部的三四线城市房地产市场或将率先企稳回暖。”中指研究院分析认为，在二线城市中，城市基本面较好，经济韧性强、人口流入量大，突出的住房需求对房地产市场形成有力支撑的城市，在政策的持续显效下，房地产市场或将继续好转。

## “黑铁时代”谋局多元化

### 房企曲线竞逐新能源赛道

本报记者 方超 石英婧 上海报道

在地产企业直接下场造车鲜有成功案例后，诸多房企当下正通过曲线入场的方式，快速挺进新能源赛道。

近日，卧龙地产发布《关于收购房企跨界

到上海证券交易所对公司重大资产购买暨关联交易预案的问询函的公告》，针对其拟以4.46亿元收购卧龙矿业98%股权事项，上交所要求卧龙地产对交易作价等多个问题作出进一步说明和解释。

因跨界引起关注的房企不仅

在地产进入“黑铁时代”的大背景下，房企纷纷寻求业务多元化新方向，跨界“抢”矿现象此起彼伏。

近日，卧龙地产发布公告称，其拟通过全资子公司卧龙矿业（上海）有限公司以支付现金方式购买卧龙控股集团有限公司（以下简称“卧龙控股”）持有的浙江卧龙矿业有限公司（以下简称“卧龙矿业”）98%股权和马哲持有的卧龙矿业2%股权。据悉，卧龙矿业主营业务为铜精矿等原料矿的混配加工及销售业务。

引发市场关注的是，主营地产业务的卧龙地产，为何选择收购卧龙矿业呢？

“引入以铜精矿为主的矿产金属产品加工业务，有效分散卧龙地产当前房地产单一主业运营带来的

经营风险，提升上市公司的抗风险能力。同时可以依托卧龙矿业原有经营成果和资源优势，拓展新的业绩增长点”，卧龙地产方面如此表示道。

Wind数据显示，2022年一季度，卧龙地产营收4.42亿元，同比下滑17.11%；净利润0.53亿元，同比减少56.44%。而卧龙地产公告显示，卧龙矿业2020年、2021年净利润分别为0.23亿元、0.58亿元。

值得注意的是，卧龙控股官网显示，旗下拥有卧龙电驱、卧龙地产、BrookCrompton等多家上市公司，其中，卧龙智能制造体系以卧龙电驱为核心，聚焦电机及驱动产业。

无独有偶，在卧龙地产发布公告欲收购卧龙矿业之前，浙江另一

仅是卧龙地产，此前宋都股份跨界进入锂电材料行业也引发外界关注，而更多的房企则通过财务投资等形式角逐新能源赛道，如新城控股旗下吾盛能源战略布局新能源业务等。

《中国经营报》记者就此联系

新城控股，公司相关负责人回应称，新城控股集团新能源业务，除了响应国家“双碳”战略，助力旗下相关业务减少能耗成本、提升能源利用效率外，也欲积极探索房企新发展模式，助力企业多元业务发展。

对此，宋都股份相关工作人员仅回复记者称，“我们目前的主业还是房地产，但是公司希望有进一步创新发展的机会”。据媒体报道，宋都股份董事长、总裁俞建午表示，在稳健发展房地产板块的同时，公司适度以“轻资产运营+适度控制风险”为方向进行创新业务，以谋求培育新的利润增长点的机会。

上海中原地产分析师卢文曦认为，跨界投资锂矿等矿产资源，是因为“房企目前需要寻找新的盈利点，而新能源汽车是国家支持的确定性赛道，锂矿等资源也因多种原因变得较为稀缺，房企在此背景下投资一些基础能源产品，对改善自身盈利状况有所帮助”。

布完成由碧桂园创投独家领投的新一轮融资。本轮资金主要用于扩充研发及量产技术团队。

梳理可发现，除了投资众钠能源外，碧桂园创投亦投资了钙钛矿太阳能电池企业深圳无限光能技术有限公司、固态锂离子电池创业企业重庆太蓝新能源有限公司以及蜂巢能源等诸多新能源电池企业。

招银国际研究部经理白毅阳对记者表示，“我觉得进入上游和下游逻辑还太一样。上游主要还是财务投资的角度，因为电池产业链包括新能源汽车和储能，未来很长时间都是快速发展的势头，房企一般会通过财务投资的方式分享蛋糕”。

### 轻资产模式

在入局“抢”矿、财务投资等形式之外，对新能源赛道格外青睐的房企，亦在谋求发挥自身的行业资源优势，以轻资产模式“押注”新能源。

典型案例莫过于万达，1月8日，万达红旗汽车旗舰店在北京丰科万达广场开业，万达方面表示，“万达广场销售新能源汽车不是简单的汽车销售，而是围绕汽车销售、售后服务、新能源以及周边产业融合，全国首创全新汽车服务生态链，包括服务生态、能源生态、会员生态等”。

卢文曦认为，“商场最重要的就是人气、客流”，而新能源车企渴求流量与关注，房企能充分利用自身的地产资源优势。显而易见，切入新能源赛道的房企，显然不只有万达。

记者获悉，在威马汽车此前的D2轮融资中，除股权融资外，威马汽车还与雅居乐签署了战略合作协议，“充分发挥各自资源优势，在品牌、销售与服务网络、充电设施布局、汽车金融、供应链金融、售后服务等方面进行深度合作”。

威马汽车创始人兼CEO沈晖表示，“通过雅居乐的财务支持、广泛的影响力以及强大的线下销售体系，可快速提升威马在不断增长的智能纯电动汽车市场中的影响力，进一步确立威马在智能科技与产业布局方面的领先地位”。

“进入新能源汽车产业链下游主要是利用了房企优势，特别是在物业管理方面。比如目前很多商超都有新能源

汽车展示厅，这部分租金收入和带来的人员流量还是非常可观的。房企希望继续拓展这类业务，包括增加服务、充电桩运营等，进一步提升物业运营上的收入”，白毅阳如此表示。

值得注意的是，除了当前热度颇高的新能源汽车进商场这种合作模式外，不少房企也正欲发挥旗下购物中心等资源优势，打造自身的综合能源服务核心竞争力，新城控股即是其中的典型房企。

据悉，新城控股旗下吾盛能源以商业综合体、大型酒店、医院、快消类工商业为核心客户应用场景，通过用户侧能源互联网搭建，实现用户侧的能源结构由高碳到低碳、能源利用由低效到高效、能源服务由单向供给到智能互动。

依托于新城控股全国项目的规模化布局及强开发能力，叠加金开新能源的行业经验、资源优势，吾盛能源近两年实现了快速发展。相关数据显示，截至2022年4月30日，吾盛能源累计投产项目42个，累计装机规模约47MW，据测算，年发电量约6385万度，年碳减排量约63658吨。

新城控股相关负责人表示，在“可持续发展”的绿色理念指引下，5月18日，新城控股首次披露绿色品牌“新蓝行动”，旨在让绿色成为新城的底色。“而在‘新蓝行动’的绿色低碳蓝图板块中，新城控股通过投资组建吾盛能源战略布局新能源业务，抢先探索新模式，助力企业多元业务发展。”

### 曲线入场

在部分房企加入“抢”矿行列之时，亦有房企早已通过财务投资形式悄然布局新能源赛道。

近日，据港交所文件披露，威马汽车向港交所提交上市申请书，在行业人士看来，威马汽车或有望成为继“蔚小理”之后，又一家登陆港股市场的造车新势力，而在威马汽车冲刺IPO的背后，其房企股东雅居乐也引发市场关注。

梳理可发现，2021年12月1日，威马汽车宣布D2轮融资已获得1.52亿美元，其中，雅居乐领投1.4亿美元。而据威马汽车招股书显示，雅居乐持股威马汽车6.46%股权。

进一步梳理可发现，通过财务投资形式成为造车新势力股东的房企，其实不仅仅是雅居乐，在此之前，华夏幸福、合生创展等不少房企也曾引发过市场关注。

引发外界关注的是，房企为何热衷于通过投资形式进入造车行列呢？原因或在于房企不想错失“黄金赛道”。

有业内人士对此预计称，2022年全年新能源汽车销量有望达到550万辆，于新能源汽车销量快速增长的大背景下，直接下场造车难寻成功案例，房企正改变经营战略方向，通过财务投资的形式，进入有技术实力的造车新势力股东行列，谋求通过IPO上市