

改造面积超3000万平方米,约130万户居民受益

上海城市更新迎历史性突破 中心城区成片旧里改造全面收官

本报记者 郭阳琛 张家振 上海报道

“一直盼望着旧改,梦想着有一天能搬到宽敞的房子里。”7月27日中午12点左右,家住上海市黄浦区顺昌路附近一栋3层小楼的贺阿姨告诉《中国经营报》记者。

贺阿姨的家只有14平方米,从上世纪40年代出生起便住在这里,

并由此成为彼时的“新上海人”。“30年前通了煤气,10年前装上了抽水马桶,政府也一直在帮我们改善生活。”

如今,77岁的贺阿姨等来了旧改的曙光。就在3天前的7月24日,建国东路68街坊和67街坊东块旧改第二轮征询首日,她特意起了个大早,就为了早些签字。

在上述地块的房屋征收办公

室,红色的巨幅宣传栏映入眼帘,写有“二轮征询签约进度97.92%”的公示牌格外醒目。此外,在旧房外的围墙上,“加快旧城改造 共创美好家园”和“征收补偿有法度 阳光政策惠万家”的宣传标语也随处可见。

新华社报道,7月24日,建国东路68街坊和67街坊东块的房屋征

收签约率突破90%。这意味着,上海中心城区成片二级旧里以下房屋改造全面收官。历经30年的努力,这一困扰上海多年的民生难题终于得到历史性解决。

另据上海市旧改办统计,从1992年至今的30年时间里,上海市共完成二级旧里以下房屋改造超过3000万平方米,受益居民约130万户。



历经30年的努力,上海中心城区成片二级旧里以下房屋改造已全面收官。图为黄浦区建国东路旧改项目现场。 本报资料室/图

告别大厦下的“蜗居”

成片旧里房屋改造对于改善久居老旧小区的原住民生活条件切实起到了积极作用。

站在位于上海市中心徐家汇路和黄陂南路的交叉口,一边是繁华的商业中心、高端写字楼和住宅楼,另一边则是成片的旧里弄,充满着烟火气又显得逼仄破败。

和贺阿姨一样,80多岁的李伟(化名)也在黄浦区建国东路的豪宅里住了几十年。据介绍,在70多年前,其与兄弟姐妹跟着父母搬进了这里,一起住在这套20多平方米的房子。

李伟很早就向社区干部表达了签约意愿,计划在7月底前收拾完并上交钥匙,选择货币补偿方式在长宁区买一套二手房。盼了几十年的旧改终于实现了,以后

我也将有独立卫生间、厨房和阳台,没想到这么大年纪还能赶上好日子。”

据上海市住建委数据,截至2021年底,上海中心城区成片二级旧里以下房屋还剩约20万平方米、1.1万户,分布在黄浦区和虹口区。其中,黄浦区“拎着马桶看东方明珠”的“二元结构”格外明显。

“在过去几十年间快速的城市化进程中,我国已经累计建设了一批规模较大、品质过关的城市居住社区,使居民的基本生活得到了保障。但不可忽略的是,一大批建成时间较早的社区已经或正在‘老去’,成为城市中亟待更新的部分。”

华建集团华东建筑设计研究院有限公司总经理、总建筑师张俊杰如此感慨道。

建国东路68街坊和67街坊所在的建三居委会工作人员表示,面临着如厕、洗澡和做饭等生活上的不便,让附近居民对于旧改的热情很高。“征询刚刚开始4天,就已经有很多居民上交了钥匙并开起了搬家计划。”

“从民生角度来讲,成片旧里房屋改造对于改善久居老旧小区的原住民生活条件切实起到了积极作用。”在第一太平戴维斯中国战略顾问中心、华东区策略顾问服务部负责人朱锋看来,从城

市发展角度来讲,上海中心城区可成片开发或发挥整体功能的物业载体极其稀缺,旧里改造也为城市的功能规划调整以及运营管理提供了宝贵的空间载体,对于城市的长期可持续发展以及片区的整体功能协同提供了极具价值的增量空间。

张俊杰则认为,随着新理念的不断提出、新技术的不断涌现,以及人们对环境品质要求的不断提高,对社区的更新改造将不再仅仅是完善基础保障设施,如何更多地从“以人为本”的理念出发,满足多元、个性化的需求,实践生态、可持续理念将更加重要。

从“拆改留”到“留改拆”

上海城市更新之路经历了从“拆改留”到“留改拆”的探索过程。

中心城区成片旧里改造也并非是一“拆了之”,上海市在历史文化建筑保护方面也一直在全国前列。

早在2018年9月30日,建造于1882年的张园启动旧改工作。由于张园汇聚了上海开埠以来28种不同建筑风格的石库门里弄住宅,静安区彼时采取了“征而不收,人走房留”的保护性征收模式,“一幢一策一方案”地进行修缮,尽最大可能地保留保存历史风貌和历史建筑。

朱锋告诉记者,保护性征收模式是上海市在城市更新过程中积累的重要经验,上海城市更新之路经历了从“拆改留”到“留改拆”的探索过程,政府管理者与城市运营商也

越来越意识到城市的历史建筑其人文价值与建筑历史价值。

上海第十钢铁厂(以下简称“上钢十厂”)成立于1956年,其更新改造的历程也是上海城市更新“留改拆并举,以保留保护为主”的一个典型代表。

2005年,上钢十厂引进红坊团队,对原厂房进行保护性改造与功能性重塑,成为沪上第一批规模较大、具有标杆性的文化创意产业园区。在红坊运营的十余年间,这里举办过上百场国内外展览,千余场公共教育活动,园区内聚集各类艺术、创意机构80余家,全园年产值达到10亿元以上。

“如今,淮海西路红坊再次迎

来焕然一新。”据融侨集团相关人士介绍,2018年底,该项目命名为A.F.A上海融侨中心并正式开工建设,预计于2023年9月或10月开业。

上述融侨集团人士表示,相对于城中村和老城厢等的城市更新而言,A.F.A上海融侨中心项目由于包含保护建筑,政府对其有严格的限制和保护要求,项目设计与施工难度较高。另外,为了更好地保留、保护上钢十厂和红坊的城市记忆,用新的方式对其进行延续并以符合未来城市发展需求的形态将其再次呈现,需要承接人在人文方面有足够的了解和强烈的决心。

对老上海人而言,“锦沧文华”4个字有着独特的历史记忆。地处静安区南京西路商圈的锦沧文华大酒店开业于1990年,是上海市最早的五星级酒店之一,是南京西路上的著名地标建筑。

正因如此,宝华集团在收购锦沧文华大酒店后,并未直接推倒重建而是选择保留主体建筑并进行原址改造。

据了解,作为上海城市更新的重点地标项目,宝华集团将原先单一的酒店业态进行升级改造,并打造了“高端办公+高端精致购物中心”的复合型商业体——锦沧文华广场。目前,锦沧文华广场的商业部分已开启试运营。

区域深耕型房企“进与退”

本报记者 方超 张家振 上海报道

在各地土拍市场中,一批区域深耕型房企伺机而动,悄然开启了逆势拓储之旅。

7月22日,在无锡市第二轮集中供地中,红豆集团旗下专业房地

逆势加码拓储

和一些知名民营房企在土拍市场开启“隐身模式”的表现不同,一批区域性民营房企正在选择逆势加码拓储。

7月18日,南京伟星置业有限公司(以下简称“南京伟星”)正式成立。而在此之前的南京市第二轮集中供地中,南京伟星母公司安徽伟星置业有限公司刚拿下南京雨花台区软件谷NO.2022G43地块,成交总价21.2亿元,成交楼面价21444元/㎡。南京伟星或将成为该地块的项目开发公司。

“背靠大树”底气

在伟星房产和红豆置业等区域性房企逆势拓储背后,全国土地市场行情仍有待升温。

中指研究院统计数据显示,今年1~6月,TOP100企业拿地总额为6594.7亿元,拿地规模同比下降60.0%。“从重点城市拿地金额TOP10房企来看,央企国企仍是主力。”中指研究院分析认为,招商蛇口、中海地产和华润置地等全国性龙头企业仍在多个重点城市广泛布局,这与稳健型国企的资金状况相对较好有直接关系。

同时,部分区域深耕型房企也

产公司无锡红豆置业有限公司(以下简称“红豆置业”)以51.1亿元的代价,分别拿下位于锡山经济开发区、锡东新城商务区的2宗宅地,成为无锡市本轮集中供地中拿地金额最高的房企。

除红豆置业外,伟星集团全

资子公司浙江伟星房产开发有限公司(以下简称“伟星房产”)近期亦因在多地土拍市场频频拿地而备受业内关注。在中指研究院发布的《2022年1~6月全国房地产企业拿地TOP100排行榜》中,伟星房产凭借58亿元权益拿地金

额位居第27位,甚至超过碧桂园、中国金茂和华侨城等众多全国知名房企。

对于引发市场广泛关注的拿地举动,红豆置业相关负责人在回复《中国经营报》记者采访时表示,红豆置业是无锡市本土企业,

一直以来都致力于深耕本土房地产市场,在无锡市有持续稳健开发建设的热情。对上述地块的后续开发计划,该负责人表示:“目前,公司也在持续探讨新的合作模式,各项细节还在商定中,尚未有结论。”

不仅如此,据报道,红豆置业后续将参与建设无锡经开区华谊路西侧地块(XDG-2022-14号),该地块位于无锡经开区吴都路与华谊路交叉口西北侧,原由无锡市国企——无锡市太湖新城发展集团有限公司在无锡市今年首轮集中供地中摘得。

在无锡市两轮集中供地中,红豆置业以总价约31亿元的底价摘得锡山经济开发区1宗宅地,同时又以总价约20.1亿元的底价摘得锡东新城商务区1宗宅地,2宗宅地花费的总代价达51.1亿元。

豆集团。目前,红豆集团主业已拓展到纺织服装、橡胶轮胎、红豆杉大健康和园区开发商业地产等四大领域,旗下坐拥红豆股份(600400.SH)和通用股份(601500.SH)两家沪市主板上市公司。

在业内人士看来,在事关房企“命门”的资金来源等方面,拥有实业背景的母公司或能给予旗下地产子公司一定的资金支持,特别是在当前房地产行业发展形势下,让其拥有了其他民营房企难以企及的优势。

排榜单发现,除2020年上半年伟星地产未进入榜单外,2021年1~6月,伟星房产以49亿元的拿地金额位居排行榜第80位;而在今年1~6月,伟星地产已凭借58亿元的权益拿地金额跃升至排行榜第27位。

值得注意的是,今年一季度,伟星房产更是“闯入”第三方统计机构排行榜的前十名。在亿翰智库此前发布的《2022年1~3月中国典型房企新增拿地金额榜单》中,伟星房产高居榜单第9位。

对于近期在多地土拍市场中拿地动作频频等问题,记者致电伟星房产方面,但截至发稿时未获得进一步回复。

此外,红豆置业也因在大本营江苏省无锡市“豪气”拿地而备受外界关注。

据了解,在7月22日举行的无锡市第二轮集中供地中,红豆置业以总价约31亿元的底价摘得锡山经济开发区1宗宅地,同时又以总价约20.1亿元的底价摘得锡东新城商务区1宗宅地,2宗宅地花费的总代价达51.1亿元。

不仅如此,据报道,红豆置业后续将参与建设无锡经开区华谊路西侧地块(XDG-2022-14号),该地块位于无锡经开区吴都路与华谊路交叉口西北侧,原由无锡市国企——无锡市太湖新城发展集团有限公司在无锡市今年首轮集中供地中摘得。

在无锡市两轮集中供地中,红豆置业以总价约31亿元的底价摘得锡山经济开发区1宗宅地,同时又以总价约20.1亿元的底价摘得锡东新城商务区1宗宅地,2宗宅地花费的总代价达51.1亿元。

豆集团。目前,红豆集团主业已拓展到纺织服装、橡胶轮胎、红豆杉大健康和园区开发商业地产等四大领域,旗下坐拥红豆股份(600400.SH)和通用股份(601500.SH)两家沪市主板上市公司。

在业内人士看来,在事关房企“命门”的资金来源等方面,拥有实业背景的母公司或能给予旗下地产子公司一定的资金支持,特别是在当前房地产行业发展形势下,让其拥有了其他民营房企难以企及的优势。

一直以来都致力于深耕本土房地产市场,在无锡市有持续稳健开发建设的热情。对上述地块的后续开发计划,该负责人表示:“目前,公司也在持续探讨新的合作模式,各项细节还在商定中,尚未有结论。”

不仅如此,据报道,红豆置业后续将参与建设无锡经开区华谊路西侧地块(XDG-2022-14号),该地块位于无锡经开区吴都路与华谊路交叉口西北侧,原由无锡市国企——无锡市太湖新城发展集团有限公司在无锡市今年首轮集中供地中摘得。

在无锡市两轮集中供地中,红豆置业以总价约31亿元的底价摘得锡山经济开发区1宗宅地,同时又以总价约20.1亿元的底价摘得锡东新城商务区1宗宅地,2宗宅地花费的总代价达51.1亿元。

不仅如此,据报道,红豆置业后续将参与建设无锡经开区华谊路西侧地块(XDG-2022-14号),该地块位于无锡经开区吴都路与华谊路交叉口西北侧,原由无锡市国企——无锡市太湖新城发展集团有限公司在无锡市今年首轮集中供地中摘得。

在无锡市两轮集中供地中,红豆置业以总价约31亿元的底价摘得锡山经济开发区1宗宅地,同时又以总价约20.1亿元的底价摘得锡东新城商务区1宗宅地,2宗宅地花费的总代价达51.1亿元。

不仅如此,据报道,红豆置业后续将参与建设无锡经开区华谊路西侧地块(XDG-2022-14号),该地块位于无锡经开区吴都路与华谊路交叉口西北侧,原由无锡市国企——无锡市太湖新城发展集团有限公司在无锡市今年首轮集中供地中摘得。

在无锡市两轮集中供地中,红豆置业以总价约31亿元的底价摘得锡山经济开发区1宗宅地,同时又以总价约20.1亿元的底价摘得锡东新城商务区1宗宅地,2宗宅地花费的总代价达51.1亿元。

豆集团。目前,红豆集团主业已拓展到纺织服装、橡胶轮胎、红豆杉大健康和园区开发商业地产等四大领域,旗下坐拥红豆股份(600400.SH)和通用股份(601500.SH)两家沪市主板上市公司。

在业内人士看来,在事关房企“命门”的资金来源等方面,拥有实业背景的母公司或能给予旗下地产子公司一定的资金支持,特别是在当前房地产行业发展形势下,让其拥有了其他民营房企难以企及的优势。

规模扩张诉求

在坐拥资金等优势外,房地产行业形势的变化,也正成为区域型深耕房企寻求规模扩张的契机。

“目前,在房企拿地节奏变慢的同时,拿地逻辑也已经发生了改变,以前只要房企手上有土地就可以通过融资、贷款等方式获得资金,但现在房企目前只有在手上有充足资金的情况下才会去拿地,而且不敢加杠杆。”高院生分析称。

“在新的市场行情下,相对比较安全的房企恰恰是前些年没有大举拿地扩张的企业。”在高院生看来,在房地产行业拿地开发逻辑发生变化的情况下,当前在土地市场表现突出的房企,大多也是此前未大举拿地扩张的区域型、稳健型房企。

克而瑞研究中心数据也显示,在今年上半年的土拍市场中,民营房企拿地金额占比为27%,且集中在龙湖集团和滨江集团等少数企业手中。以滨江集团为例,稳健是其突出的标签之一,以杭州市为中心的浙江区域是其最为依赖的销售市场。透明售房网数据显示,今年上半年,滨江集团分别以251.77亿元和234.30亿元的网签金额位列杭州地区销售操盘榜和权益榜第一名。

值得注意的是,在房地产行业变局中,伟星房产等区域深耕型房企也正谋求更进一步发展的空间。据了解,在伟星房产此前举行的2022年东部区域、浙江区域经营工作会议上强调:“通过三至五年的努力,计划实现500亿~900亿元的销售规模。”

在克而瑞研究中心发布的《2022年上半年中国房地产企业销售TOP200排行榜》中,伟星房产分别以107.8亿元的销售金额和63.2万平方米的操盘面积位居排行榜第63位和第64位。

“在过去几年发展不是很激进的部分稳健型民营房企,还是想抓住这次规模发展、实现弯道超车的机会。”高院生表示。