

席卷沪宁杭多地土拍市场

## 浙系房企逆势扩张秘诀

本报记者 郭阳琛 张振 上海报道

对于今年的上海土拍市场而言,浙系房企大家房产(又称“杭州城市城建开发集团”)正成为最大“黑马”。

在7月上旬结束的上海市第二批集中供地中,大家房产报名参拍6宗地块,最终幸运摇中2宗地产,成为此轮集中供地公认的“大

### 征战长三角土拍市场

在竞争激烈的“土拍大战”中,最大赢家莫过于老牌浙系房企滨江集团。

记者梳理发现,今年以来,大家房产逆势重仓上海市房地产市场的步伐明显提速。为了在上海第二批集中供地有所斩获,大家房产与钱江房产、宁波维科专门组成了联合体。7月12日,大家房产联合体以总价17.08亿元摘得上海市嘉定区嘉定新城G09-2地块;随后的7月13日,大家房产联合体又斩获浦东新区曹路基地12-01地块,成交价为7.70亿元。

早在2022年,大家房产董事长赵炎林就曾公开表示,近两年,大家房产主要聚焦杭州和上海两座大城市,持续关注供地情况。“对于规模,我们有诉求但不强求,讲究顺势而为,有合适的项目就拿,没有合适的项目就不拿,最终

### 守稳浙江大本营

“浙江省尤其是杭州市房地产市场,相对而言有着不错的韧性,同时市场容量和规模也比较大。”

对于浙系房企而言,浙江省是大本营,更是稳住业绩基本盘的关键所在。

中指研究院发布的《2023年上半年中国房地产企业销售业绩排行榜》显示,绿城中国销售额达1342.4亿元,作为浙系房企的“领头羊”排名全国第7位;紧随其后的滨江集团,以925.8亿元的销售排名全国第10位。

此外,建杭置业、大家房产、中天美好集团、德信地产、众安集团和荣安地产等一众浙系房企挤入全国前百强,销售额分别为325.4亿元、211.6亿元、163.9亿元、135.2亿元、100.2亿元和约75亿元。

在全国房地产市场洗牌变局

赢”而在此前的上海市首批集中供地中,大家房产也报名参拍了5宗地块。

据了解,在“大本营”浙江省杭州市,浙系房企更是独领风骚,销售业绩稳中有所升,绿城中国(03900.HK)和滨江集团(002244.HK)等多家知名房企甚至取得逆势增长成绩。

中指研究院统计数据显示,今

还是追求企业利润。”

南京市土拍市场的“大赢家”是伟星房产。在今年3月举行的南京市首批集中供地中,这家来自浙江省台州市的浙系房企以约31亿元的触顶价格摇得河西南G03地块,成交楼面地价达到43173元/平方米,创下南京市土拍历史上的第二高地价。

将目光再转移到土拍热度引领长三角地区的杭州市。中指研究院统计数据显示,今年上半年,杭州市共上演了7次“土拍大战”,共出让66宗涉宅用地,平均溢价率9.3%,揽金总金额达953.4亿元,在全国范围内仅次于北京市。其中有41宗地块溢价封顶触发摇号,占比62%。

年上半年,浙系房企两大巨头绿城中国和滨江集团携手挤进全国前十,包括建杭置业、大家房产、中天美好集团和德信地产等在内的近10家浙系房企集体冲入全国百强排行榜。

在全国房地产市场承压的大环境下,浙系房企得以实现逆势扩张的秘诀是什么?日前,中指研究院华东大区常务副总经理高院生

在竞争激烈的“土拍大战”中,最大赢家莫过于老牌浙系房企滨江集团。据统计,今年上半年,滨江集团共斩获23宗土地,其中20宗位于杭州市,另3宗分别位于江苏省南京市和浙江省宁波市、金华市。拿地总金额约396亿元,权益拿地金额约180亿元,新增货值超750亿元,公司总土地储备金额达到约2820亿元。

相比于滨江集团,2019年刚成立的建杭置业在长三角地区土拍市场同样表现积极。

今年2月21日,建杭置业联合滨江集团拿下杭州市良渚新城良祥路东玉鸟路北地块,成交总价约16.1亿元;6月9日,杭州开发区顺风路绿洲路东南地块吸引17家竞买人

在接受《中国经营报》记者采访时表示,浙系房企以民营企业为主,拿地战略大多立足浙江省和杭州市本土市场、放眼长三角地区,同时具体的拿地策略较为灵活。同时,“产品力”也是浙系房企的代名词。如今,改善型产品已成为助推房企业绩冲高的中流砥柱,而浙系房企打造的项目往往有着较高的产品溢价能力。

参与摇号,最终建杭置业以总价3.6亿元拿下,溢价率为10.9%。此外,3月31日,建杭置业还摘得浙江省绍兴市越城区漓渚一宗住宅用地,成交价10.64亿元,溢价率12.71%。

公开资料显示,建杭置业母公司为浙江建杭控股集团,该公司从事股权投资、资产投资多年,积累了一定的资金实力和丰富的行业资源。而建杭置业在成立之初便以“立足浙江,辐射长三角,走向全国”为发展目标。

“2023年有机会还是要走出去,当然也得看机会,不会刻意说非要去哪里,(主要瞄准)像上海市、南京市、合肥市这种大城市。”对于公司的对外扩张战略,建杭置业董事长赵建表示。

元,占公司同期销售总额的比例分别为41.14%、98.06%、91.95%、78.64%和81.45%。

其中,杭州房地产市场更是浙系房企业绩拓展的重中之重。以滨江集团为例,今年上半年,浙江省内8个地级市均有销售业绩贡献,其中仅杭州市的销售业绩占比便达到88.6%。

“一直以来,滨江集团便将发展重心完全放在杭州市,这样的打法反而让公司获得了明显的聚焦优势。在浙江省内,由于头部房企往往更注重杭州市和宁波市房地产市场,浙江省其余三四线城市的竞争压力较小,加之当地民营经济活跃,很多市场需求就被当地企业消耗了。”高院生总结道。



以滨江集团为代表的浙系房企一直注重产品品质。图为今年7月初交付的南京滨江·嘉品美寓项目。

本报资料室/图

### 打好产品品质牌

“改善产品已成为房企业绩的中流砥柱。”

“产品,是绿城的立身之本。”绿城中国相关负责人告诉记者,为了确保产品创新持续引领行业,绿城中国把前置创新作为工作常态,做到“一年创新、两年落地、三年复制”,在研发精进中多维度积极提升产品力。

在不断提升产品力的同时,绿城中国还注重品质交付的兑现。据介绍,除“工地开放日”外,项目在临近交付前须经历“一房五验”,施工单位、监理单位、项目工程部、项目公司全员(非工程人员)以及业主是五大“考官”,从工程专业、客户使用等视角助力项目高品质交付。

最新统计数据发现,今年上半年,绿城中国已累计交付107个项目,7万余套住房,交付项目数和户数均创新高,其中自投项目交付时间较合同约定时间平均提前30天。

记者在采访中获悉,另一浙系房企巨头滨江集团则会根据项目特质、地块情况和客群定位,打造适配产品,一圈层做豪宅,二圈层做改善,兼顾多层次产品快速和高流量,输出适配产品。

“我们主打的就是高产品溢

价。”滨江集团相关负责人告诉记者,以杭州大平层项目为例,滨江集团凭借产品、地段和品牌优势,攻入杭州富豪云集的高端市场,打造了滨江定福阁、棠前嘉座、世纪国泰中心等多个项目,多次登顶千万级杭州大平层销售榜。

作为“黑马”房企代表之一,大家房产也继承了注重品质的浙系基因。在打造了武林府、金麟府和传宸府等高端项目后,大家房产今年上半年又在杭州市房地产市场推出了“红盘”月赋杭承府,成为杭州市场为数不多的限售盘。

“改善产品已成为房企业绩的中流砥柱。”中指研究院研报指出,一方面,高端客群受宏观经济环境变化的影响相对较小,因此改善市场的韧性更足;另一方面,高端改善项目大多集中在热门区域和板块,一、二手房之间存在明显的价格倒挂,这也进一步促进购房者涌入。

高院生也分析认为,浙系房企一直以产品品质优秀著称,未来还应进一步延续和发挥这一核心优势,自然而然便会获得更多的发展机会,从而做大做强。

## 超60家品牌房企入局 代建江湖“生变”

本报记者 方超 张振 上海报道

在房地产行业仍有待进一步回暖的背景下,持续涌入新竞争者的代建行业热闹非凡。

近期,多家代建企业对外透露了今年上半年拓展成绩单。例如,今年前6个月,绿城管理控股(09979.HK)新拓展代建项目合约总建筑面积约1727万平方米,龙湖集团(00960.HK)旗下代建品牌龙湖龙智造新增20个商业代建项目,旭辉控股集团(00884.HK)旗

### 竞相涌入“第二赛道”

代建赛道的热度正持续攀升。记者梳理发现,仅自2022年以来,多家上市房企对外展现了进军代建赛道的雄心。其中,2022年8月,朗诗地产宣布更名为朗诗绿色管理(00106.HK)。同样在2022年8月举行的中期业绩发布会上,龙湖集团旗下代建品牌龙湖龙智造正式亮相。

除龙湖龙智造外,华夏幸福(600340.SH)和中梁控股(02772.HK)等上市房企也纷纷涌入代建赛道。“代建热”亦一直延续至今。今年2月,上坤地产(06900.HK)表示启动战略升级,聚焦增量业务,正式开辟共建管理新赛道“未来将形成‘地产开发+共建管理’双轮驱动的发展模式,进一步提升公司竞争实力。”

克而瑞相关数据显示,据不完全统计,截至2022年年底,发展代建业务的品牌房企已经超过60

下的旭辉建管则新增了20个代建项目。

更多“新兵”也正持续涌入代建赛道。亿翰智库相关数据显示,据不完全统计,已有超过60家房企投身代建领域,在行业竞争加剧情形下,差异化优势正成为各家企业竞相打造的核心竞争力。对此,龙湖集团相关负责人向《中国经营报》记者介绍,龙湖龙智造正通过六大业务“飞轮”协同驱动,来构建完整的战略生态。

“虽然目前进入代建行业的

房企越来越多,但代建并非适合绝大多数房企,具备强大品牌优势以及建造背景的房企相对更有优势。”58安居客研究院院长张波告诉记者。

IPG中国首席经济学家柏文喜则向记者表示,当前,不少房企正将代建业务独立化。“此举在加速代建行业独立成长与发展壮大的同时,也会推动代建行业专业化程度迅速提升与行业细分化、品牌化,从而推动行业集中化发展。”

投入过多资金,在减轻融资压力的同时还能获得较高的收益。

高盈利、低杠杆、逆周期等多重光环绕身的代建行业,正被品牌房企视为“第二赛道”。不仅如此,亦有房地产行业人士直言,不少出险房企当下已停止拿地,为避免团队解散、人才流失,代建行业已成为上述房企保壳的“救命稻草”。

“价格竞争也是无法避免的。”亿翰智库分析师认为,在代建企业产品设计、品牌、管理等能力相差不大的情况下,报价越低中标率就越高。“例如,某企业中标的四川某项目,中标综合费率仅为3.5%,低于行业4%~6%的平均水平。”

“目前,代建行业确实存在竞争加剧问题,但由于房地产行业存量空间比较大,还没有成为红海市场。”柏文喜告诉记者。

### 政府、资方代建成风口

在竞相入局的同时,不同房企选择的代建业务模式也呈现出新变化。

“代建业务模式众多,目前还没有统一的分类标准。按照委托方类型,可以分为以中小房企为委托方的商业代建,以政府及企事业单位为委托方的政府代建,以金融机构为委托方的资方代建以及围绕代建相关的衍生服务。”东吴证券(香港)研报分析称。

在商业代建、政府代建和资方代建三大细分领域中,商业代建是不少代建企业的主要经营方向。张波介绍称,商业代建来源呈现多样化特点,既有来自中小房企的委托,也有地方城投的需求,而商业代建本身对于代建企业的要求也会高于一般的住宅类项目。

以“代建第一股”绿城管理控

### 打造差异化竞争优势

市场空间巨大,行业竞争加剧,多家代建企业正力求打造差异化竞争优势。

“代建是未来行业的机会点,但也绝对不是一门容易做的生意。”克而瑞分析师建议,房企还是要从产品力、品牌力,以及操盘、营销、项目管理、资源整合、综合业态开发等各方面出发,苦练内功,“形成自己的差异化竞争优势,这样才能在激烈的市场竞争中站稳脚跟”。

“旭辉建管走的是‘定制化服务专家’的差异化定位,强调基于每一块土地的属性和每一位委托方的情况,进行包括产品设计、工程运营、整合营销、财务融资、商业管理等覆盖‘投融建管退’全房地产链条的服务。”旭辉控股集团相

股为例,相关统计数据发现,2022年,公司商业代建营业收入为16.69亿元,占整体收入的比例达到62.9%,同比增长13%。

不过,在房地产行业深度调整的大背景下,政府代建和资方代建正成为不少代建企业寻找的新发点。

“预判中国房地产开发体量,中期规模大约维持在10亿平方米左右。”绿城管理控股CEO李军在2022年业绩发布会上表示,其中政府主导的保障性租赁住房的比例可能会超过30%。“这是中国房地产公用事业属性的体现,也是共同富裕这个方向的推动。”

近日,由绿城管理控股代建的浙江省首个共有产权房迎来交付。据悉,该建筑总建面约18.3万平方米,由7幢高层、2幢小高层住

关负责人告诉记者。

据了解,旭辉建管在2021年正式成立,此后发展迅速。旭辉控股集团上述负责人向记者提供的信息显示,2023年,旭辉建管新增在管项目超20个,13个在售项目累计创造了超40亿元的销售额,管理规模再创新高。截至今年上半年,旭辉建管累计在管项目超70个,累计在管总建面超1300万平方米,主要分布在北上广深等城市。

值得注意的是,成立时间更短,携“数字科技”优势入局的龙湖龙智造的高速发展态势备受行业关注。

相关资料显示,龙湖龙智造成立于2022年8月,在成立当年就拿下了20个代建项目,新增建筑面积超过600万平方米。亿翰智库统计

宅和约4300平方米的商业配套组成,住宅规划约70~170平方米全生命周期户型。

无独有偶,据旭辉控股集团信息,今年6月,公司旗下的旭辉建管成功中标安徽省阜阳市颍泉城投项目建管服务招标。这也是继城南旭辉·城市江来之后,公司在当地再度中标的政府代建项目。

除政府代建外,在“保交楼”项目迎来AMC等多路资本参与的情形下,纾困类代建正迎来新的发展风口。龙湖集团在向记者提供的资料中认为:“随着约40个省、市出台‘保交楼’措施,AMC机构注资超1500亿元盘活房地产项目,地方城投平台手持大量优质土地亟待开发,多方因素叠加给代建行业带来了新的增长空间。”

数据显示,今年上半年,龙湖龙智造新增20个商业代建项目,建筑面积共计约335万平方米。

“数字科技”正成为龙湖龙智造飞速发展的“秘诀”之一。龙湖集团相关负责人提供的信息显示,龙湖龙智造聚合龙智研策、龙智建管、龙智设计、龙智数科等六大业务“飞轮”,以丰富的智慧营造经验和领先的数字科技实力,提供全业态、全周期、数字科技赋能,实现绿色低碳发展,持续创造客户价值。

在张波看来,代建企业除了要进一步提高自身能力、关注多类赛道外,“这几年,由于房企资金压力不断增大,委托方对于配资代建的需求也在不断提升,具有良好金融能力与信用优势也是不少代建企业可以脱颖而出的重要因素。”