

# 房企冲刺“期中考”

本报记者 郭阳琛 张振 上海报道

“这是绿城浙江‘6·16购房节’活动，紫棠园项目专场额外推出5重好礼，包括限时大额消费券、秒杀特惠房、成团额外优惠等。”近日，在杭州绿城紫棠园官方直播间，两名置业顾问正在卖力地讲解着购房节优惠。

## 楼市仍未见底

公司项目在销售端出现明显回暖，但新房市场需求被二手房市场分流的情况依然非常严重。

据中指研究院初步统计，今年上半年，重点100城新建商品住宅月均成交面积约2000万平方米，同比下降约四成，降幅仍较大。“5·17”楼市新政落地后，市场情绪有所回升，同时由于去年同期高基数效应减弱，6月重点100城新建商品住宅成交面积环比增长，但同比下降仍达到约20%。

尽管政策效果已经初步显现，但多家房企管理层认为房地产市场仍未见底。6月7日，华润置地管理层在股东大会上指出，在政策利好叠加的情况下，目前公司项目来访量提升了30%左右，然而在转化上提升幅度并不大。市场仍呈

## “宁可错过，也不错投”

恢复拿地的前提是市场平稳，且债务规模能平稳甚至略有上升，一切以公司安全为前提。

今年上半年，新房市场销售表现尚未明显好转，多数头部房企对土地拓储仍十分谨慎。

克而瑞统计数据 displays，今年1—5月，绿城中国拿地金额约为161亿元，同比下降18%。对此，绿城中国管理层表示，今年投资拿地数量相较于往年少一些，主要与公司还在寻找好项目有关。

“从去年至今，公司不断加强投资质量迭代，宁可错过，也不错投。公司投资资源要用得非常精准，没有好项目、没有好城市，就没有好办法去投资，所以需要更精细地筛选。”绿城中国管理层进一步阐释道。

在过去1个多月，新城控股、绿城中国、滨江集团、华润置地、龙湖集团等多家头部房企召开2023年度股东大会，针对当前和未来的房地产市场进行复盘和展望。各大房企管理层纷纷认为，尽管政策调控初步效果已经显现，但房地产市场仍未见底。

投资人张新(化名)已第4次

现观望情绪，整体而言一线城市对政策的反应更好。

6月14日，绿城中国管理层在股东大会上表示，虽然目前房地产市场还在探底，但频频示好的政策对行业支撑是非常有力的。房地产业基本的体量、发展规模和态势未来可期，现在处于从边际改善到开始反弹的阶段，大家既要有耐心也要有信心。

6月18日，龙湖集团董事会主席兼首席执行官陈序平则在股东大会上表示，“5·17”楼市新政出台后，市场出现了一定的正向反馈。在上海市、苏州市、深圳市等地新市场化提升幅度并不大。市场仍呈

参加新城控股股东大会。他告诉《中国经营报》记者，新城控股管理层在会上透露，目前，各地项目带看客户明显增多，尽管销量增加还不明显，但总体销售进度仍优于年初的预期。“房企恢复拿地的前提是市场平稳，一切要以安全为核心。”

“中国房地产市场调整还需经

显回暖，但新房市场需求被二手房市场分流的情况依然非常严重。二手房市场回暖速度快于新房市场，待二手房库存回落后，新房市场才有望进一步回升。

新城控股管理层也持相似观点。5月29日，新城控股召开2023年年度股东大会。张新告诉记者，新城控股管理层明确表态，当前政策暖风频吹，算是明确行业转向了，回升态势还未出现。目前，各地项目带看客户虽然明显增多，但销量增加还不明显，还需要继续蓄客。

“截至目前，新城控股销售进度比年初预期要好。比如，湖北省

放缓。

与此同时，自然资源部在4月底提出“合理控制新增商品住宅用地供应”后，各地推地节奏也明显放缓。据中指研究院初步统计，截至6月25日，全国300城共推出住宅用地约1.1亿平方米，同比下降42.7%；成交约8105万平方米，同比下降35.4%；土地出让金收入约4993亿元，同比下降40.6%。

中指研究院方面分析称，在全国重点22城中，有20座城市发布了2024年供地计划，供应规模持续缩减态势，整体同比下降约10%。北京市2023年供地计划完

成率较高，今年计划供应量与2023年持平。在其余城市中，合肥市、广州市、上海市计划供应量降幅在一成左右，宁波市、无锡市等城市降幅超三成，苏州市降幅则达六成以上。

“今年，除了中海地产和中建系等个别企业外，头部房企在投资方面仍非常谨慎。整个土拍市场出现大幅下滑，全年土地收入有可能将从最高峰期的8万亿元下降近一半甚至更多。未来，需要动用各种手段恢复房企对土地市场的关注度，但这主要取决于房地产市场整体销售能否回暖。”

陈晟表示。仙桃市吾悦广场在去年开业后，今年住宅部分每个月能卖100多套；江苏省徐州市丰县项目也卖得很好，过去一年去化1300多套。新城控股管理层决定以销定产，根据当地实际去化能力安排推盘节奏、稳步推进销售工作。”张新回忆道。

针对最近鼓励地方政府和国企入市收购存量商品住房的政策，新城控股管理层则表示，公司之前就与(各地)政府部门进行了接触，目前落地的项目主要在江苏省、浙江省的二线城市，一线城市基本不存在这种需求，大部分项目仍旧供不应求，三、四线城市地方政府和国企的财力又相对有限。



为促进销售去化，绿地集团连续推出了“五五购房节”和“6·18购房节”等节点营销活动。图为绿地衡阳城际空间站营销中心。

本报资料室/图

## 全力冲刺销售去化

绿地集团连续推出了“五五购房节”和“6·18购房节”等节点营销活动，全力推进房地产销售去化。

在“期中考”即将到来之际，各大房企也在加大营销和去化力度。

据绿城中国管理层介绍，面对房地产行业分化加剧问题，绿城中国2024年总体方向是“量价平衡”。“所谓‘量价平衡’，是指既不能着急降价出货，也不能在一些城市市场回暖时还保持价格不变。”

“总体上要坚决走量，做到一项目一策。但并不是片面追求销量，有些地方如果降价也换不来销量增长，那也要稍微等一等。”绿城中国管理层进一步表示。

据了解，随着“杭七条”新政出台，杭州楼市放开限购也吸引了来自全国各地的购房者。绿城浙江公司也趁势推出“6·16购房节”，参与直播活动认购绿城杭州项目的购房者可额外获得1万元家电抵用卷、5000元车位抵用券等奖励，以加快蓄客节奏。

绿地集团也是如此。绿地集团董事长、总裁张玉良近日表示，要牢牢把握外部环境出现的积极有利因素，用好用足政策，全力抓攻坚，跑出加速度，确保取得更多、更大的工作成果。

据绿地集团相关负责人介绍，绿地集团连续推出了“五五购房节”和“6·18购房节”等节点营销活动，全力推进房地产销售去化。部

分重点区域项目通过“以旧换新”及其他创新手段，推出了特惠补贴优惠，增强市场转化效率。

“同时，公司大力开展线上营销，打造拓客新模式。全力推进涵盖住宅、商办的全业态线上营销工作。借助新媒体，通过直播等方式做大线上影响力，为销售转化打好流量基础。快速搭建线上获客体系，大幅提升获客效率。”绿地集团相关负责人进一步表示。

此外，滨江集团在6月集中推出了翡翠嘉运府、潮起江南城、奥印潮观府和棠月映翠府4个新项目，试图在政策利好下加速去化；禹洲集团也在6月份开启了“年中盛典”，其中长三角公司在17座城市共有85个楼盘参加活动，推出了限时一口价、直播红包、到访礼、置业礼包、推荐佣金等多重福利。

“在此轮楼市调控松绑中，核心城市基本上以放松信贷和限购政策为主，但仍预留了一些调控空间，房企应该抓紧时机，利用热点冲刺销售去化。”陈晟指出，房企也要抓住行业调整机遇，主动从过去的高杠杆、高负债、高周转“三高”模式逐步切换到以人为本、以产品为核心、以服务为卖点的轨道，通过强调产品品质、服务能力来吸引消费者积极入市。

# 偏爱核心城市核心地段 “地产新贵”宸嘉发展加码豪宅赛道

本报记者 方超 张振 上海报道

422套房源在2小时内售罄，销售额达到61.78亿元，成为上海年内第三个“千人摇”新盘，宸嘉发展集团有限公司(以下简称“宸嘉发展”)在上海豪宅市场交出的首份“成绩单”格外亮眼。

在位于上海市普陀区的宸嘉

## 住宅部分已收回土地成本

“6月3日，宸嘉嘉佰道上海首开日光，创造了上海楼市另一个‘史诗性’的销售奇迹，成为非传统豪宅地段、非纯顶豪盘的4000万级大宅首开即罄的现象级网红楼盘。”6月4日，宸嘉嘉佰道在官微中表示，“61亿日光，宸嘉发展的奇迹刚刚开始。”

将时间拉回2022年6月1日，上海市2022年第一批集中土拍拉开帷幕。普陀区长风社区W060602单元pt0268-09地块(以下简称“长风社区地块”)以63.7亿元的底价成交，竞得人为惠州奥林匹克花园置业、湖北华融置业联合体。

通过天眼查穿透发现，湖北华融置业实控人指向宸嘉发展，惠州奥林匹克花园置业控股股东则为湖北日康贸易。该公司曾是中国人寿股东，退出时持股比例为20%。

记者注意到，开盘“日光”的宸嘉嘉佰道备案均价为10.4万元/平方米，相较拿地时9.8万元/平方米的房地联动价，每平方米溢价约6000元。在业内人士看来，相比较周边的国浩长风汇都、雅戈尔长风8号等项目，作为新盘的宸嘉嘉佰道依然具有价格竞争力。

嘉佰道迎来首开“一鸣惊人”背后，宸嘉发展这家成立仅3年多的“年轻”房企，已在湖北省武汉市、湖南省长沙市和四川省成都市等多座二线城市落子豪宅项目。克而瑞统计数据 displays，2022年，宸嘉发展一跃进入当年房企新增货值TOP50行列，超过大悦城、中建智地和联

发集团等央国企，逆势成为“地产新贵”。

“在成立三年多的时间里，宸嘉发展不追求规模、也不追求高周转、更不会为了去追求利润而节省成本。”日前，宸嘉发展方面在接受《中国经营报》记者采访时表示，“今年，公司将持续关注上海土地市场。”



图为位于上海市普陀区的宸嘉嘉佰道。

本报资料室/图

“当初拿地资金花了63.7亿元，现在住宅部分销售金额61.78亿元，基本上收回了土地成本。”上海中原地产分析师卢文曦告诉记者，该地块后续发展还要看商业部分租金回报情况。

公开资料显示，宸嘉嘉佰道所在地块住宅部分占比约30%、办公楼占比约70%。宸嘉发展方面向记者表示，该地块整体占地面积约6万平方米，建筑面积约34万平方米，地块分为南北两个片区，北区以高端商务办公为主，南区是围合式住宅。

对于商务办公楼开发计划，宸嘉发展方面向记者表示，今年，

宸嘉发展携手全球设计团队——福斯特建筑事务所引入国际先进的LWP理念，办公楼部分包括3栋超甲级写字楼和3栋花园式独栋办公，将打造全球总部商务群落，有望成为上海新晋全球性地标办公。

“当前，在上海市商办市场仍待回暖的形势下，商办产品去化面临一定的挑战性。商办市场复苏速度和出租率将直接影响项目的运营情况和收益，开发商需要通过积极的市场营销和灵活的租赁策略来确保长期稳定运营和资本回报。”诸葛数据研究中心高级分析师关荣雪向记者表示。

## 频频接手多地豪宅项目

除上海市外，宸嘉发展投资足迹已遍布武汉、长沙、成都等全国多座热门二线城市。

公开信息显示，宸嘉发展2020年11月在中国香港成立，内地总部位于上海市。宸嘉发展方面向记者表示，公司立足上海市，布局全国，积极深耕中国最富经济活力的中心城市。

“目前，项目单价5万多元每平方米，总价在300万—1000万元之间。”宸嘉成都嘉佰道销售经理刘浩(化名)近日向记者表示，该项目6月30日开始交房。

记者梳理发现，宸嘉成都嘉佰道原为“阿玛尼艺术公寓”，曾有“成都命运‘最坎坷’豪宅”之称。公开报道显示，2006年，融通世纪拿下位于成都锦江区三官堂板块项目用地，2010年正式动工，定位为“亚洲最高纯居豪宅”。

此后，该地块又被整体转让给合展集团，2013年，再度被门里集团接手。据成都当地媒体报道，

## 险资逆势入局房地产市场

在当前房地产行业形势下，宸嘉发展快速扩张的资金来源也备受关注。

据多家媒体报道，宸嘉发展逆势崛起背后，与险资入局关系密切。以武汉宸嘉100为例，其开发公司为武汉国升置业，法定代表人为郭斌，单一股东为宸嘉发展(武汉)有限公司。根据该公司股东变化情况，2018年，中国人寿旗下武汉平华置业退出，上海晨拜实业接手。2021年1月，宸嘉发展(武汉)有限公司获得武汉国升置业100%股权。

2013年12月19日，阿玛尼集团在米兰宣布旗下阿玛尼室内设计工作室和门里集团独家携手，在中国成都设计并打造豪华住宅项目。根据计划，住宅部分将会在2014年下半年公开发售，项目将于2016年竣工。

但阿玛尼艺术公寓发展走向，并未按照规划进行，此后又经历停工、延期交房等风波。最终，刚成立不久的宸嘉发展在2022年选择出手，接过了命运坎坷的阿玛尼艺术公寓项目资产。

公开资料显示，2023年2月11日，项目售楼部正式对外开放，案名变更为成都嘉佰道。当年12月，宸嘉发展取得该项目大产权证。

“成都嘉佰道的前身是‘阿玛尼艺术公寓’，为项目积攒了一定的高端名气，但它生不逢时，当下成都改善市场格局转变，需求迸发，我们在这样的契机下接手，怀着敬畏之心去盘活，赋予项目新的

格调与价值。”宸嘉发展成都公司助理总经理贺华龙曾公开表示。

在长沙市，宸嘉发展也接手了阳光城此前拿下的望城区018号地块，项目亦由阳光城·和顺·江天悦更名为宸嘉·和顺·嘉佰道。此外，宸嘉发展还在深圳市接手了福晟集团多个旧改项目，包括深圳龙华区大布头项目、宝安区翻身项目等。

宸嘉发展为何热衷于在多地接手开发面临困难的豪宅项目？对此，宸嘉发展方面向记者表示：“宸嘉发展只在核心城市的核心地段，打造城市封面级别的核心地标产品，践行‘单盘作品主义’。虽然公司成立仅3年多时间，但绝对不是一家年轻的企业，集团高管及核心团队均来自国内一线知名央企，在全国一线城市项目中拥有10年以上专业经验，致力于将国内乃至全球领先的产品标准和居住理念带给宸嘉发展旗下的每个项目。”

此外，中国人寿旗下武汉长江新城康养综合体项目、上海北外滩国华金融中心、上海桃浦国华人寿上海普陀国际康养中心等皆由宸嘉发展代建。公开资料显示，宸嘉发展业务板块包括不动产投资开发、全过程代建管理、商业运营和物业管理，设有上海、深圳、武汉、成都四个区域公司和一个项目管理中心。

事实上，险资进入房地产行业已有多年历史。CRIC统计情况显示，从2006年左右开始，资金实力较强的保险机构通过建设、购买自用写字楼等方式试水房地产至

今经历了多个阶段。当前，“平安、国寿等多家险资相继出手，大宗不动产交易频频”。

“险资频繁进入房地产领域，或是出于寻求长期稳定的投资回报和资本增值，抄底配置资产，以及满足投资组合多样化的需求。未来，险资可能选择通过房地产投资信托(REITs)、资产证券化或直接卖出股权等方式实现脱手。”关荣雪向记者表示，“在当前房地产市场行情中，险资面临的风险包括市场波动、资产质量等问题，需要谨慎管理和规划长期投资策略。”