

溢价成交、“地王”频现 土拍市场点状升温

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

近期,地块高溢价成交、总价刷新历史诞生新“地王”等现象接连出现在北京、上海、广州、杭州、成都、南京等土地拍市场。

7月25日,保利发展(600048.SH)联合北京建工竞得北京海淀区一宗涉宅用地,溢价率3.5%,总价89.01亿元刷新该片区纪录,成为海淀区新

冷热分化

仍有少数城市在7月出现挂牌地块以底价成交、终止出让的现象。

时隔8年,曾让万科选择折价退地的海淀区永丰地块重新进行拍卖,经过合计8轮报价,最终由保利发展和北京建工联合体摘得,成交总价89.01亿元,住宅楼面价约5.96万元/平方米,销售指导价为9万元/平方米。据中指研究院统计,这是7月全国住宅用地成交总价最高的地块。

公开信息显示,上述海淀区永丰地块土地面积约为8.56万平方米,总建筑面积约为16.29万平方米,包含3宗地块,其中0120、0132地块为二类城镇住宅用地,容积率分别为2.0和1.7,建筑面积为14.92

持续供应

目前,一线城市中北上广均有新增土地挂牌。

当前,“高频、少量、质优”正在成为土地市场发展的主流趋势。从供应端来看,近段时间高溢价成交以及“地王”地块亦往往具备质量高、周边配套较为完善等特点。

以杭州滨江区白马湖宅地为例,7月30日,该地块进行拍卖,其建筑面积约为9.3万平方米,挂牌起始价19.46亿元,起始楼面价20938元/平方米,采取“价高者得”原则确定竞得人。最终经过42轮竞价,上述地块由绿城以27.16亿元竞得,成交楼面价29223元/平方米,溢价率接近40%。

对于白马湖地块受热捧的原因,

晋“地王”。保利发展也是广州今年首宗实现溢价成交土地的得主,其以约6.99亿元的总价和8.5%的溢价率斩获荔湾区鹤洞路以南一宗宅地。

据克而瑞研究中心统计,7月,全国土地市场热度略有提升,平均溢价率升至3.8%,环比增长0.6个百分点。中指研究院发布的研报指出,1—7月,房企聚焦核心城市优质地块拿地的趋势仍在持续,但市场分化也在加剧。

万平方米;0162地块为零售商业用地,建筑面积为1.36万平方米。值得一提的是,海淀区永丰地块2016年起拍价为44亿元,上限价格为59亿元,到了2024年,该宗土地价格几乎翻倍增长,其起始出让价和上限价格分别为86亿元、103亿元。

对于保利发展来说,海淀区永丰地块也是其今年在北京首个收入囊中的地块,开局便拿下片区“地王”。值得注意的是,在7月土地市场热度颇高的长三角区域,保利发展也斩获一宗溢价成交地块。

7月9日,上海首场恢复“价高者得”规则土拍所出让的4宗地块

中指研究院华东大区常务副总高院生认为,该地块所处的白马湖板块长期供应稀缺,上次宅地出让要追溯到10年前。还有,该地块周边配套较为完善,紧邻在建地铁18号线白马湖站,位于杭州白马湖国际会展中心西侧,周边有多个学校。另外,白马湖地块的出现弥补了板块内改善型高端住房需求的空白,而这里已有的老旧小区多为刚需产品。

在优质地块仍能拍出高溢价的杭州,据克而瑞研究中心统计,7月,该城市土地成交的平均溢价率再度回到20%以上,特别是在月末接连出现高溢价宅地成交。进入8

中指研究院市场研究总监陈文静对《中国经营报》记者表示,对于核心区地块,房企仍保持较高的竞拍意愿,这些地块往往具备质量高、周边配套较为完善、所处区域房地产市场短期库存相对合理、项目流速确定性高等特点。

土地市场点状回暖背后,部分房企近段时间的拿地积极性相比今年上半年有所提高。以保利发展为

全部成交,其中有2宗溢价率分别达到21.18%和17.12%,前者来自杨浦区平凉社区02H1-01地块(以下简称“杨浦平凉社区地块”)。该地块是此批出让土地中唯一的内环内宅地,竞拍前已获得高度关注,其总出让面积约为1.38万平方米,建筑面积约为2.49万平方米,容积率1.8。最终经过60轮竞价,保利发展如愿以偿拿下杨浦平凉社区地块,成交价约为22.03亿元,成交楼板价88462元/平方米,刷新了该区域土地单价纪录,成为“单价地王”。

值得一提的是,保利发展“豪气出手”的北京和上海也是7月土地

月,杭州的土拍数量和频次有所加快。近日,杭州公示4宗位于拱墅区的宅地将于8月底出让,容积率分别在1.2—1.9不等,起始总价为45.02亿元,均设有新房限价。

克而瑞研究中心发布的研报显示,今年6月以来,各城市供应优质住宅用地的积极性明显提升,平均容积率指标持续下降。2022年及2023年所供应宅地的平均容积率均高于2.1,而今年7月所供应宅地的平均容积率为2.06,且较今年6月下降0.02。

目前,一线城市中北上广均有新增土地挂牌。其中,关注度较高的有上海徐汇区滨江住宅用地(原

例,据中指研究院统计,其在上半年权益拿地金额仅有110亿元,进入7月,保利发展的拿地金额已达97亿元。保利发展方面对记者表示,公司整体依据自身的研判体系,根据土地的综合素质、板块、配套等因素进行综合考虑。在投资方面,公司相关部门会跟进每一块土地,形成复盘体系,动态对标外部企业优秀做法,完善自身做法。

市场热度较高的城市。据中指研究院统计,今年7月住宅用地成交总价排名前十地块中,北京和上海分别有3宗,此外,杭州和成都也分别有2宗地块上榜。

但记者注意到,仍有少数城市在7月出现挂牌地块以底价成交、终止出让的现象,甚至是同一城市的不同批次土地出让,成交表现也有所分化。比如武汉计划于7月底出让7宗地块,最终仅成交1宗;与杭州、上海同位于长三角地区的苏州有3宗土地以底价或低溢价成交;北京在7月初的土拍有2宗地块以底价成交。

小米总部地块),起始楼面价已达到10万元/平方米,该地块于今年由商办属性更改为住宅属性。广州海珠区也有一宗居住用地将于8月出让,起拍价达到47.45亿元,宗地面积约为6.7万平方米(其中出让宗地面积约为3.03万平方米)。与此同时,杭州、苏州、南京、济南等城市也有新增低密度住宅地块挂牌。

克而瑞研究中心认为:“随着各地低密度宅地持续入市,预计8月仍将会有较多高溢价地块成交,但在需求规模同比持续回落的大环境下,土地市场的冷热分化也会更加显著。”



保利发展北京近期交付项目和悦春风实景图。

保利发展官微/图

新房销售仍在寻底

去库存仍是房企的主要目标。

中指研究院提供的数据显示,1—7月,百强房企拿地总额为4307.1亿元,同比下降38%。分区域来看,长三角地区拿地金额排名前十房企合计金额约为885.2亿元,继续居四大城市群之首;京津冀地区拿地金额排名前十房企合计金额约为809亿元,位列第二;中西部地区拿地金额排名前十房企合计金额约为373亿元,位列第三。

“总体而言,房企拿地聚焦核心城市优质地块的趋势仍在持续,但土拍市场和销售市场分化加剧,促使房企在短期内对于拿地整体仍保持审慎态势。”中指研究院指出。

在房地产行业,土地常被形象地比喻为“面粉”,房子比作“面包”,二者的价格紧密联系。但眼下,去库存仍是房企的主要目标。

7月,市场进入传统销售淡季。根据中指研究院初步统计,重点城市新房销售面积同比下降约10%,市场依然面临调整压力。核心城市的二手房价格回落后期性价比凸显,也对新房市场造成分流影

响。二手房市场整体延续“以价换量”态势,核心城市二手房成交量环比略微下降,同比增幅扩大。

据克而瑞中心统计,7月,百强房企实现销售操盘金额2790.7亿元,环比下降36.4%,同比下降19.7%。1—7月,百强房企合计销售操盘金额21309亿元,同比下降37.5%,降幅收窄2个百分点。中指研究院提供的数据显示,1—7月,销售总额超过千亿房企有6家,较去年同期减少4家,百亿规模房企有51家,较去年同期减少34家。

中指研究院认为,整体来看,随着下半年市场高基数影响减弱,预计全国新房销售同比降幅将有所收窄,但市场仍处筑底阶段。同时,关于促进需求释放的相关政策有望在下半年进一步得到落实,地方政府将获得更多调控自主权,“因城施策”推动房地产市场尽快企稳,国企收储政策的落实进展也是决定市场恢复节奏的重要因素。“房企应重点关注救市政策,加强活动促销去库存,提升销售能力,为‘金九银十’做好准备。”

老牌房企“去地产化”转型众生相

本报记者 郭阳琛 张家振 上海报道

“起了个大早,赶了个晚集。”老牌房企冠城大通(600067.SH)日前宣布,将彻底剥离房地产开发业务,经营上聚焦电磁线的研发、生产与销售主业,行业分类也将调整为电气机械和器材制造业。

据了解,冠城大通很早便确立了“去地产化”转型战略,于2015年开始切入新能源业务。加之受房地产业务拖累,冠城大通预计,2024年半年度归属于上市公司股东的净利润为-2000万元到-3000万元。

在业绩压力之下,冠城大通决定全面回归电磁线“老本行”。7月31日,冠城大通董秘办工作人员向《中国经营报》记者表示,目前,公司正逐步退出房地产业,锂电池板块也在加速清理库存。“电磁线业务我们很早就做了,最早在上个世纪80年代就有了电磁线工厂,其实是冠城大通最早的主业,现在公司战略就是以电磁线业务为主,并将该业务做大做强。”

无独有偶,近年来持续“去地产化”的新湖中宝(600208.SH),一方面引入衢州国资这一“白衣骑士”,另一方面将注册地址迁至衢州市并加大对高科技和先进制造业领域的投资布局。8月1日,新湖中宝发布公告称,拟把公司名称变更为衢州信安发展股份有限公司,进一步深度绑定衢州市。

对于寻找转型之路的房企而言,无论是股权投资还是发展实业,进入一个新行业、新领域都绝非易事。冠城大通和新湖中宝的转型之路,或能为房地产业带来经验和启发。

房地产业务拖累业绩

7月10日,冠城大通发布的2024年上半年业绩预告公告显示,冠城大通预计2024年半年度归属于上市公司股东的净利润为-2000万元到-3000万元;预计2024年半年度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-2800万元到-3800万元。

对于亏损原因,冠城大通方面解释称,因公司目前正逐步退出房地产行业,存量房地产业务已多年未有新增项目,大部分项

加速开辟新赛道

在日前召开的2023年年度股东大会上,绿地控股方面决定“二次创业”,依托现有业务基础和资源条件,发展协同性、带动性较强的新业务。“坚决依托现有资源条件挖掘潜力、做深做透,通过资源整合、模式重构、团队重塑、发展重启,来提升赛道、开辟新赛道,从而不断破局突围。”

大力发展医疗产业相关业务,正是绿地控股加快转型发展的重要举措。在今年年初,绿地控股与迈瑞医疗签约,以自动体外除颤仪(AED)为切入点,开展

转型不顺回归老本行

不过,转型多年的冠城大通,并未能借助新能源汽车产业的火爆行情实现业绩腾飞,反而在2021年迎来上市20多年后的首亏。这也让公司的转型战略有所动摇。

2023年,冠城瑞闽加快对库存电芯加工并开展销售。财报数据显示,截至当年6月,冠城瑞闽净利润为-2550万元,净资产约为-5亿元,已陷入“资不抵债”困境状态。

由于业绩不佳,冠城大通实控人、董事薛黎曦未对2023年半年度报告提交表决票。薛黎曦解释称,主要原因为公司近些年转型战

目处于尾盘状态,可结转资源减少,同时受房地产项目开发周期的影响,本期房地产高毛利项目结算规模较小。

事实上,在不久前的2023年年度股东大会上,冠城大通方面直言对房地产业持悲观态度:目前,购房者信心不足,市场整体持续低迷。公司对现有存量地产项目实施精细化管理,针对不同地域、不同开发阶段的项目,顺应市场环境变化,整合渠道资源,调整

医疗器械贸易,并于6月初获得首单。7月1日,绿地医疗产业集团揭牌成立,同时与九州通、联影医疗分别签署了战略合作协议。

绿地控股方面表示,绿地医疗产业集团将依托集团旗下产业内容、空间场景及供应链,发挥绿地独有的体制机制优势,加快血液透析中心、医疗综合体、医疗医药产业园等项目筹建落地,进一步完善医疗产业业务布局。同时,加快在中国上海和哈萨克斯坦阿斯塔纳设立“一带一路”医疗

略执行不坚定、措施不到位,导致经营业绩不理想、市值不断萎缩,对此不予认可。2023年12月,薛黎曦因此被上交所予以监管警示。记者从冠城大通方面了解到,冠城瑞闽目前已不再生产电芯,仅进行库存电芯销售以及两轮车电池包快速换电PACK的生产与销售,冠城大通计划尽快完成对于锂电池业务清算或重组处置工作。

事实上,冠城大通另一大转型业务——电解液添加剂,也在走下坡路并处于亏损状态。财报显示,

营销策略,实施“一项目一策”加快去化。

年报数据显示,截至2023年年底,冠城大通在开发项目仅剩位于北京市的冠城大通旺府及西北旺新村项目和位于南京市的冠城大通蓝湖庭、冠城大通华宸院,以及位于福州市的冠城大通悦山郡。

上述冠城大通董秘办工作人员告诉记者,冠城大通很早便提出了“去地产化”战略,2019年之后就没有拿过地了。剩余的大部

器械出海创新展示培训中心。

老牌浙系房企新湖中宝也早踏上了转型之路。近年来,新湖中宝已很少在公开市场拿地,在提出“有序退出、有序替代”的“去地产化”策略的同时,加速投资高科技企业,布局高端制造业。

记者注意到,新湖中宝战略股权投资主要集中在区块链、人工智能、高端制造、芯片设计、生物医药等板块,多个投资标的已经上市。2023年,新湖中宝通过标的公司回购处置了所持有的万得信息股份,

2023年,该业务实现产量221.69吨,同比下降25.57%;实现销售量198.96吨,同比下降29.43%;实现营业收入4058.10万元,同比下降48.48%;净利润为-1278.77万元。

在几经权衡之下,2024年7月10日,冠城大通方面宣布,拟将持有的房地产开发业务相关资产及负债转让至公司控股股东(或实际控制人指定的关联公司)。交易完成之后,公司将不再从事房地产开发业务,而是集中人力、物力、财力,适时通过扩产、并购等各种方式进一步做大做强电磁线业务,并

分项目处于尾盘状态,大概还有几十亿元的货值。

同样受房地产业务拖累业绩的还有绿地控股(600606.SH)。7月9日,绿地控股发布2024年半年度业绩预告,预计2024年半年度实现归属于母公司所有者的净利润2.0亿元到2.5亿元,与上年同期相比将减少23.6亿元到24.1亿元,同比减幅90.4%到92.3%;预计实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润0.6亿元到

1.1亿元,与上年同期相比将减少18.2亿元到18.7亿元,同比减幅94.3%到96.9%。

绿地控股方面分析称,今年上半年,房地产、基建行业整体低迷态势尚未扭转,企业面临的挑战仍然很大。净利润降幅较大,主要原因是公司房地产业务结转规模、基建产业营收规模同比均有较大幅度下降。同时,上年同期转让子公司股权产生了较大金额的投资收益。

交易产生处置收益6.3亿元;同年,新湖中宝还减持了宏华数科(688789.SH)、龙芯中科(688047.SH)等多家上市公司股份。

除股权投资外,2021年,新湖中宝将注册地址变更至浙江省衢州市,依托衢州市产业优势,重点拓展新能源电池负极材料、氟化工及数码喷印等产业链。2022年12月,新湖中宝与衢州国资公司联合投资,在衢州市智造新城征用土地450亩,达产后形成年产40万吨新型高性能负极材料的生产能力。

寻求现有业务相关产业链上下游及横向并购机会。

此后的7月22日,冠城大通公告称,与先登高科电气股份有限公司(以下简称“先登高科”)现有股东签订股份转让框架协议,拟收购先登高科55%股份,以扩大产能并强化电磁线业务。

据介绍,先登高科成立于2013年,目前主要生产基地为浙江湖州吴兴厂区,占地约146亩,主导产品“先登”牌系列电磁线拥有40多种型号、超千种规格。截至2023年年底,先登高科的总资产为

新湖中宝方面表示,近年来,公司加大了对高科技和先进制造业领域的布局力度,已经渐成规模和体系,为未来发展打开广阔空间。“公司战略投资了大量具有国产自主可控技术的高科技企业,已经或拟将陆续上市,具有很大的升值空间。”

冠城大通更称得上是房企转型的先锋,早在2015年便加快战略转型步伐,进入锂电池产业链,以一切入新能源赛道。2017年年底,冠城瑞闽投资的新能源锂电池项目一期正式投产,可规划产能约5.6GWh。

16.26亿元,所有者权益为5.01亿元;2023年度营业收入为38.26亿元,净利润为1235.03万元。

“本次交易是公司拓宽电磁线产业布局的重要举措,符合公司战略发展方向和实际经营需要。”冠城大通方面表示,先登高科目前拥有电磁线产能约8.5万吨,如达成本次交易,预计公司电磁线业务总产能将达到17.5万吨,可以增强公司整体经营实力,巩固公司在电磁线行业领先地位,提升公司市场竞争力和盈利能力,增强公司可持续发展能力。