

# 二手房成交量创年内纪录 成都楼市交易节奏加快

本报记者 陈雪波 卢志坤  
成都报道

“我们已经买了这里的房子，都在考虑未来怎么装

修了。”近日，在成都一售楼

近期，成都新房的成交

今年成交量最高的7月整

民营企业参与土拍并顺利拿

地。有民营房企内部人士告

## “果断下手”者增加

此前，房产中介找到的挂牌房源往往标注挂牌数月。近日，被展示出的房源挂牌时间只有几天。

“最近来看房的人很多，连我们自己都很意外。”近日，成都房产中介肖谦（化名）告诉记者，不管是新房还是二手房，近期看房的人都比之前多了很多。

不同于今年上半年的犹豫不决，记者发现，最近的购房者更加果断，记者在多个售楼处遇到了在近期下手的购房者。在成都北三环的城投置地·陆家桥未来公园售楼处，一对夫妻告诉记者，他们已经支付了5万元的购房定金，下定决心买房。

“现在是买房的最好时间！”陆家桥未来公园置业顾问向记者分析称，现在政策很多，房贷利率也是历史低点。在他看来，未来新房价格还有可能上涨。他所在的项目于11月17日开盘，在开盘一周多后，相同户型房源的总价已经上调了2万元左右。

不过，记者注意到，陆家桥未来公园依然给出了总价13%的折扣幅度。以一套110平方米的房源为例，原价261.87万元，优惠后为227.83万元。记者联系了城投置地公司，该公司表示，总公司负责整个地块的布局，具体项目的情况需要向项目上了解，会帮忙转达，但记者后续未收到项目公司的回复。

记者在位于金牛区的华侨城·熙成里项目现场看到，不断有购房者在置业顾问和房产经纪人的带领下，进入样板间看房。销售案场也有四五组客户在了解楼盘详情。华

侨城·熙成里的置业顾问向记者表示，未来市场预期很好，价格不可能再低了。

在新房购买积极性增加的同时，成都二手房的出售价格也更加坚挺。肖谦向记者展示了青羊区凯丽美域小区的几套房子，“比如这套房子房东挂牌208万元，有人报价200万元房东不愿意卖。”他告诉记者，最近二手房价格也已经企稳，甚至有些房子小幅涨价。

此前，房产中介找到的挂牌房源往往标注挂牌数月。近日，被展示出的房源挂牌时间只有几天。肖谦告诉记者，有一些房东会选择在最近卖掉原来八九十平方米的房子，换成140平方米以上的大房子，看到的那些“家具家电全都保留”的房源，一般都是这种情况。

中指研究院四川公司告诉记者，11月以来，成都新房市场成交量维持高位，周度成交量稳定在40万平方米以上（10月之前周度成交量基本在10万—20万平方米），上周（11.18—11.24）进一步冲高到60.5万平方米，市场热度稳定。二手房市场周度成交量套数从10月之前的单周3000—4000套上升至单周6000套以上水平，并且出现了部分房源取消挂牌、部分房源涨价的情况。新房市场套均面积稳定在135平方米区间，二手房套均面积稳定在90平方米区间，“先租后买，先旧后新”梯级居住消费体系加快建立。

## 土拍市场再现民企身影

比如在今年11月19日土拍的4宗土地中，有3宗土地被民营房企拿下。

11月15日，成都的锦江林家坝33亩地块公开竞拍，吸引了包括滨江、金茂、越秀、建发、华润在内的多家房企竞拍，最终由民企润达丰滨江以约44.4%的溢价率拍得。

今年，像润达丰滨江这样的民营房企在成都拿地已经不算罕见。11月6日，成都成功出让了4宗宅地。其中高新区大源地块溢价率高达46%，楼面地价高达2.63万元/平方米，这块地共吸引华润、中海、邦泰、新绿色、远达等8家品牌房企参拍，经过80多轮举牌，最终由远达集团竞得，成交总价达20.7亿元，溢价达46%。

远达集团原是四川省自贡市的一家本土小型开发商，2021年在成都成立开发公司。当年6月，远达集团开始在成都拿地，当时溢价9.8%竞得高新区中和板块约76亩地，楼面价1.35万元/平方米，总耗资逾18亿元。2023年远达集团又拿下成都141亩地块，成交楼面价2.07万元/平方米，2024年5月远达的项目首批次开盘，带装修均价达到3.9万元/平方米，122套房源开盘即售罄。

此外，今年以来，还有多家熟悉的民营房企回归了成都房地产市场。比如在今年11月19日土拍的4宗土地中，有3宗土地被民营房企拿下。其中，天府新区沙河村宗地的竞得者为锦安善造，新都区斑竹园宗地的竞得者为青



成都市一楼盘，有购房者正在了解项目详情。

陈雪波/摄影

都合房地产，龙泉驿区十陵宗地的竞得者为成都经开及四川同协嘉。四川同协嘉背后是新希望五新，也就是新希望地产。

今年9月，贝壳旗下贝好家（成都）置业有限公司竞得成都市锦江区金融城三期H12地块，同样选择了在成都开展C2M开发模式的验证。

中指研究院四川公司指出，成都核心区土拍市场一直保持高热，但同时也需要看到非热点区域仍大部分保持底价成交。民企积极参与核心区土拍，反映了开发企业对于成都核心市场的普遍看好，特别是在梯级居住消费体系之下高品质改善产品的保

值增值属性。

企业的积极投资行为，得益于从中央到地方的一揽子政策加速发酵，市场信心恢复带动交易市场活跃，税费减免、盘活存量资产等一系列动作进一步改善了企业的经营局面。另一方面，成都规划管理技术规定迭新，如阳台板比从15%上升到20%，架空层设计要求更新、第四代建筑规划设计落地，使得成都未来的新房产品在得房率、公区配套、环境舒适度方面具备很大想象空间，具备产品代际优势的将重新定义“好房子”概念，享有市场定价权。看到产品代际迭新的机遇，也是企业积极入

市拿地的一大原因。

值得一提的是，成都市近期还专门发文规范房产自媒体领域的行为。“成都阿慧说房”“赵哥侃房”等自媒体公开使用带有“赔钱货”“没前途”“鸟不拉屎”“成都鹤岗”等形容词的地图开展直播，利用恶意抹黑区域板块的方式进行拓客引流，对成都市房地产市场舆论环境造成恶劣影响。在行业主管部门的指导下，成都市房地产信息发布行业自律专委会对涉事公司及账号的相关负责人进行约谈，并责令其立即对已发布的虚假信息进行整改，严禁再以这类恶意手段博取眼球来实现拓客引流目的。

# 卓越商企服务“增重”阳谋

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

日前，卓越商企服务（6989.HK）公告全资子公司深圳市卓越物业管理有限责任公司（以下简称“卓越物业”）与卓越置业订立结算协议，涉及两项资产持股主体的变更。其中，卓越商企服务拟出售深圳市卓投小额贷款有限责任公司（以下简称“深圳卓投”）的100%股权予卓越置业，同时收购卓越置业持有的上海写字楼项目50%股权以及181套商务公寓。前者出售事项交易金额约3.38亿元，后者收购事项总代价约2.51亿元。今年6月，卓越商企服务还从卓越置业手中买上下万个车位，代价约6亿元。

卓越商企服务主要从事物业管理服务，此次其剥离金融服务这一非主营业务，全力聚焦发展主营业务的举措尚可以理解，但其反向收购地产资产的行为引起了市场关注。

近日，卓越商企服务方面对《中国经营报》记者表示，公司获取的上海写字楼股权将以持有为主。标的公寓价格合理且较低，未来有转售的盈利空间，项目可租、可用、可售，公司计划以出租兼转售的方式运营，并非重新进入长租公寓赛道。“两个项目都能培养公司的商业运营能力，延伸价值链。”

## 剥离金融服务业务

每年能为卓越商企服务贡献千万元收入的金融服务业务，正在成为公司前进路上的“包袱”，迎来被出售的命运。

公告显示，深圳卓投成立于2018年5月，主要从事提供金融服务，服务于卓越商企服务在深圳地区有融资需求的物业管理服务业务客户。2019—2023年，卓越商企服务来自金融服务的收入分别为约5019.4万元、4646.7万元、4129.7万元、3573.1万元、1886.8万元，今年上半年，该项业务收入为约1935.5万元。

值得注意的是，深圳卓投近年业绩波动较大。公告显示，2022—2023年及2024年前10个月，深圳卓投的收入分别为约3573.14万元、1886.77万元、3549.17万元，除税前净利润分别为约2551.16万元、191.15万元、772.93万元。截至2024

## 转型挑战

对于写字楼、公寓的收购，卓越商企服务在公告中表示，公司董事会认为目前商业物业价格处于低位，交易是公司以优惠价格收购高质量资产的机遇，具有资本收益潜力并可拓宽公司的收入来源，也可以通过转售获得投资收益。“项目位于公司重点布局区域，符合公司聚焦‘大湾区+长三角+其他地区’的‘1+1+X’战略。”

美好蓝图还尚待兑现。眼下，两项交易的代价抵销后，卓越商企服务通过此次关联交易预计获得约8631万元的现金所得款，后续将作为公司的营运资金。

事实上，依据公司管理层的公

年10月31日，深圳卓投总资产约为6.53亿元，净资产约为3.38亿元。

对于出售深圳卓投的理由，卓越商企服务在公告中表示，随着公司物业管理业务在全国一线及新一线成熟并持续扩张，金融服务与物业管理服务之间的协同效应不及公司预期，与此同时，金融业务并没有带来新增的物业管理业务抑或提高公司物业客户的满意度。从财务影响上看，随着贷款市场报价利率逐渐下降，金融机构以低成本资金投放加深了贷款市场竞争，低风险优质客户更倾向于金融机构贷款，使得公司加权贷款利率持续下降，预期未来小额贷款业务的盈利会持续下降，“公司董事会留意到宏观上贷款业务的风险也在累积”。

2022年及2023年，卓越商企服务与金融服务业务部分相关的资

产回报率分别为0.55%及6.79%，远低于公司整体的资产回报率8.11%及11.92%。卓越商企服务方面表示，出售深圳卓投剥离非主营业务，聚焦发展主营业务，有利于公司的健康可持续发展，维护股东利益。公司预计出售事项不会带来任何收益或亏损。

值得注意的是，接盘卓越商企服务金融业务资产的是卓越置业，而卓越商企服务也计划在在此次交易中从卓越置业手中收购资产。卓越置业由卓越商企服务控股股东李华持股30%以上，卓越商企服务董事会主席李晓平同时在卓越置业担任副董事长兼总裁。

公告显示，卓越商企服务拟收购卓越置业持有的深圳市卓越不动产投资有限公司（以下简称“深圳卓越不动产”）50%股权，该公司是一家投资控股公司，没有营运业

务，且仅拥有一家附属公司——上海天筑盛科技有限公司（以下简称“天筑盛科技”）。天筑盛科技拥有一幢位于上海五角场中心区的写字楼，建筑面积约为9.07万平方米，包含100米高主楼、50米高双子塔以及下沉式花园广场。这也是此次收购的主要核心资产，估值约18.15亿元。扣除借款及负债后，卓越商企服务对这笔收购仅需支付约1.52亿元。

交易前，深圳卓越不动产分别由卓越置业和上海万科房地产有限公司持股50%。2022—2023年及2024年前10个月，目标集团（包含深圳卓越不动产、天筑盛科技）的收入分别为约8484.68万元、9389.78万元、7588.29万元，除税前净利润分别约为2630.39万元、2488.5万元、1382.92万元。截至2024年10月31日，目标集团总资

产和净资产分别为约18.96亿元、3.03亿元。对于目标资产的质量，卓越商企服务方面对记者表示，写字楼项目地处上海五角场中心区，配套完善，出租率超过80%。

值得一提的是，卓越商企服务还将收购卓越置业位于东莞的181套商务公寓，建筑面积合计为1.2万平方米，总代价约为1亿元，这笔交易附带回售条款，卓越商企服务可要求卓越置业购回全部或部分股权、资产。

根据公告，上述公寓资产是一个集商务、办公和住宅于一体的综合体项目。卓越商企服务方面表示：“标的公寓周边有高尔夫球场配套，项目有稀缺性，价格合理且较低，未来有转售盈利空间，且地处邻深环境安静，规模适中，有改造成研发中心或者数据存储中心的潜力。”

开表述，近年谋求转型的卓越商企服务在去年基本完成去地产业化。

公告显示，卓越商企服务主营业务包括基础物业管理服务、增值服务及其他相关业务。今年上半年，公司整体收入约为20.8亿元，同比增长13.2%，归母净利润约为1.81亿元（已剔除担保负债计提部分），同比增长6.6%。其中，基础物业管理服务收入约为17.14亿元，同比增长9.5%；增值服务同比增长32.8%至约3.5亿元；其他业务收入（主要来自金融服务）同比增长82.3%至约1936万元。报告期内，公司毛利率为20.3%，较去年同期减少1.1个百分点。

据公司管理层介绍，卓越商企服务自2020年10月上市后一直在大力发展独立市场化，调整业务和组织架构，到2023年年底基本完成公司去地产业化，公司具备独立发展的能力。

追求业务独立发展的同时，卓越商企服务遭遇转型带来的挑战。2023年，公司归母净利润同比下降25%，毛利同比下降11.6%，毛利率同比下降4.9个百分点。分业务来看，基础物业管理服务、增值服务、其他业务的毛利率分别同比下降2.7个百分点、12.8个百分点、3.1个百分点。

公司管理层在2023年业绩会

上表示，卓越商企服务去地产业化以及降低关联方依赖的转型是公司董事会及管理层主动有意为之，这是基于产业变化趋势、公司自身市场化独立发展定位所做出的选择。

“做了这种转变，挑战肯定是有，至少是阶段性的。一方面，利润将阶段性承压，毛利率已经在2023年出现下降，但即便如此，我们的毛利率相对来说依然存在优势。根据当前形势预判，伴随公司自身外拓项目占比不断提升，公司的毛利率在未来还有可能下降，但我们相信公司的品牌积淀会带来持续的溢价和高质量的规模增长，

特别是在大客户、战略客户、商业客户领域，2024年预计会有比较大或比较明显的业绩转化，同时也会给我们带来利润、毛利率的提升。”卓越商企服务集团首席财务官、联席公司秘书贾杰公开表示。

2024年半年度业绩会上，卓越商企服务管理层表示，未来或将进一步丰富高毛利率的业务组合，如金融服务、经营性车位等，公司拟通过增加相关业务的比重来维持毛利率的稳定。今年上半年，公司通过战略性收购、多元化合资合作形式持续发力新赛道，报告期内，公司在新赛道新拓总合同金额约为2.07亿元，同比增长12.9%。