

全国多地刷新地价纪录

本报记者 陈雪波 卢志坤 成都报道

近期,土地市场呈现出火热之势,成都、杭州、天津、郑州……多个二

实探成都“史上最贵地块”

“优地优价,未来市场结构分化会越来越明显,不存在所谓的‘地王’项目。”

在短短半个月时间里,成都土拍两次刷新纪录,也将土拍单价的天花板从“2”字头直接推升到了“4”字头。

在3月27日的成都土拍中,金融城三期48.7亩地块(以下简称“48.7亩地块”)落槌41200元/平方米,溢价率达到106%,由建发竞得。

有成都本土房地产开发企业负责人在接受记者采访时对这个成交价十分惊讶:“太疯狂了!”

这宗“疯狂”的土地究竟有何过人之处?近日,记者探访了位于高新区锦华路三段的这宗48.7亩地块。

地块西侧为将于今年9月正式投用的成都市七中育才学校(金融城校区),这所学校被当地人看作是成都未来可能的头部优质中学之一。

土地北侧、东侧为空地,南侧一路之隔是贝好家地块。在2024年9月20日,贝壳旗下的贝好家以溢价42.2%、成交价27300元/平方米的价格拍下这宗地,也是当时成都土拍最高价。与48.7亩地块相比,半年前的贝好家地块已算“便宜”。

从记者航拍画面来看,48.7亩地块内部已完成土地平整,只有松土覆盖,无杂草。但宗地内还没有大型施工机械进入。宗地西侧、北侧有再生水利用工程在进行小范围施工。

记者注意到,除了七中育才学校之外,48.7亩地块西北侧还有一所尚未挂名的小学校,宗地东北侧还有一所规模稍小的祝国寺小学。不过,宗地附近少有住宅,以在建设中的写字

线城市刷新土拍地价纪录。土地市场的升温,是否传导到了销售市场?

近日,《中国经营报》记者走访成都市市场时注意到,多个楼盘项目

售楼处人来人往,购房者明显增加。

中指研究院数据显示,3月份多个核心城市新房、二手房成交量延续修复态势,其中二手房成交量

同比保持较高增速,市场仍是“以价换量”为主。4月初,多数城市项目延续节前促销方案和优惠活动,吸引购房者到场咨询及看房。



在打破成都土拍纪录的金融城三期48.7亩地块附近,可以看到大量的在建写字楼、商场。

楼、商场为主,宗地南侧200米即有一个已投用的交子公园金融商务区。

在3月28日建发业绩会上,建发管理层针对成都这宗地回应称,贝壳去年拿地时,处在成都市场的低谷时期,而目前的拿地价,是基于对市场恢复到正常状态的前提,并表示,建发拿地前做了充分调研,包括客户对产品定位的需求,以及预期接受的价格水平。此外,两块地虽然位置接近,但产品仍有差别,包括地块规模、总体布局等。优地优价,未来市场结构分化会越来越明显,不存在所谓的“地王”项目。

记者了解到,今年以来,核心城市优质地块竞拍热度较高,带动

一季度300城住宅用地出让金同比增长超两成。

根据中指研究院数据,今年一季度,300城住宅用地成交规划建面为8007万平方米,同比下降4.5%,降幅较去年全年收窄17.7个百分点。核心城市加快优质地块供应节奏,叠加房企拿地进一步聚焦,带动一季度300城宅地出让金同比增长26.5%,平均溢价率达13.6%(较去年同期提升8.1个百分点)。

但也需注意到,土拍热度分化仍在延续,一线及强二线城市溢价率较高,而三、四线城市仍以底价成交为主,一季度平均溢价率仅为3.6%。

中指研究院指出,核心城市土

拍升温的原因主要有两点:一是随着房地产销售端在去年四季度以来出现阶段性回稳,房企对核心城市新房销售一致看好,补仓意愿较高,同时年初拿地能够在当年进入销售阶段,有助于回笼资金,提升周转效率。

二是各地政府加大优质地块的供应力度,推出了不少位于城市核心区、配套成熟、低容积率(容积率≤1.5)的地块,引导房企聚焦高价值区域开发。同时去年以来多地加快优化地块规划设计条件,包括放宽阳台/公共空间计容规则、支持建设立体生态住宅等,带动企业对新项目规划条件和去化速度预期提升。

有楼盘未开盘已排号200单

目前成都楼市的两极分化很明显,在核心区域的土地,受关注度很高,会高溢价成交,但边缘郊区的土地多是底价成交,销售情况也不尽如人意。

成都土拍价格超过4万元/平方米的消息,在当地的房产销售人员的朋友圈掀起了一股营销风。

在销售层面,成都楼市实际表现如何?记者走访一些楼盘售楼处发现,周末不乏人潮汹涌的景象,即使是在工作日,一些楼盘售楼处也陆续有购房者进入。

在成都龙泉驿区的一楼盘销售现场,置业顾问告诉记者,该项目虽然尚未正式开盘,就已经受到了很多改善型客户的关注。

项目已经开始安排购房者“排号”。需要缴纳2万元的“排号费”,如果未购房可退。记者注意到,该项目尚未取得预售证,置业顾问也向记者确认了这个信息。

在取得预售证前收取“排号费”是否合规?北京金诉律师事务所主任律师王玉臣告诉记者,根据《城市商品房预售管理办法》及《商品房销售管理办法》相关规定,商品房预售需取得《商品房预售许可证》。未取得《商品房预售许可证》的,不得进行商品房预售。不符合商品房销售条件的,房地产开发企业不得销售商品房,不得向买受人收取任何预订款性质的费用。而“诚意金”则是预订款性质费用的一种,即使名义上可退还,该行为仍涉嫌变相预售,属于违规行为。

王玉臣提醒,未取得预售许可证前签订的认筹协议或收取的款项,可能因违反法律强制性规定被认定为无效,购房人的权益难以保障。另外,不符合预售

条件则意味着该项目可能没有监管账户,相关的意向金很有可能没有转到监管账户内,如果后续项目出现问题或开发商资金链断裂,购房人交的款项可能会被转移,购房人很难拿回相关费用。

记者致电项目开发公司,对方称会向相关负责人转达。随后,记者接到回复电话称,确实存在收取诚意金的现象,公司非常重视,会核查相关程序的合法性。

记者注意到,去年年底,这个项目曾因进场施工作业架子工(特种作业人员)仅有岗位培训证书,未取得特种作业人员操作证,被成都市住建局通报批评。

是否所有项目都能有数百位的潜在购房者?一位成都本土开发商告诉记者,并非如此。目前成都楼市的两极分化很明显,在核心区域的土地,受关注度很高,会高溢价成交,但边缘郊区的土地多是底价成交,销售情况也不尽如人意。

数据显示,成都市商品房2025年第一季度供应面积为385.8万平方米,同比下降26%;成交面积为514.9万平方米,同比上升10%。从区域的销售情况来看,中心城区去化相对较快,远郊去化压力大。

其中,“5+2”主城区中青羊、锦江、金牛、武侯、成华、天府新区去化相对较快,为12个月之内;新六区中龙泉驿、双流、新都、郫都去化相对较快,未超过15个月。但远郊区域的去化周期普遍超过了20个月。

上市房企业绩持续承压 非开发业务成新增长点

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

行业深度调整之下,2024年上半年房企营收和利润

普遍呈现收缩态势,头部房企也不例外,根据近期各大

增长。

《中国经营报》记者观察到,近年来,房企投资持续收缩,头部开发商纷纷将高能

级城市当作避风港,重仓一线城市成为房企的共同抉择,这一趋势在去年进一步强化。

能否在核心城市建立产

品溢价、融资成本、运营效率的

三重护城河,将决定未来几年

行业座次。

此外,从年报来看,非房地

产开发业务正成为上市房企第

二增长曲线,转型不仅是业务

结构的调整,更涉及组织基因

的重构。

业绩普遍下滑

2024年,全国商品房销售面积、金额预计为9.7亿平方米、9.6万亿元,分别较2023年下降13%和17%。与2021年的17.94亿平方米、18.19万亿元相比近乎减半。

与此同时,全国房地产开发投资额10.03万亿元,同比下降10.6%;房地产开发企业到位资金10.77万亿元,同比下降17.0%。

在此情况下,多数房企年报显示去年无论是销售规模还是盈利水平均出现大幅下滑。

比如融创中国(1918.HK)去年实现营业收入740.2亿元,同比减少52%;公司拥有人应占亏损约257亿元,较2023年的79.7亿元进一步扩大。

对于亏损原因,融创中国表示主要是受市场下行影响,公司结转收入大幅减少。此外,公司计提了资产减值拨备和或有负债拨备。据悉,尽管2024年物业销售收入结转的高毛利项目占比提高,且计提的物业减值拨备同比有所减少,但公司仍累计计提减值总额超920亿元。

融创中国还表示,去年净亏损额同比大幅增加主要是因为2023年录得境外债务重组收益,若剔除这一影响,公司2024年度的净亏损同比有所减少。

除了融创中国外,还有多家房企去年亏损超过100亿元。2024年,万科A(000002.SZ)实现营收3431.8亿元,同比下降26.3%;归属于上市公司股东的净亏损为494.8亿元,同比下降

506.8%,这是万科自1991年上市以来的首次年度亏损。

万科解释称,报告期内房地产开发业务结算利润主要对应2022年、2023年销售的项目及2024年消化的现房和准现房库存。这些项目大部分为2022年前获取的土地,地价获取成本较高,销售情况和毛利率均低于投资预期,导致报告期结算毛利总额大幅减少。

报告期内,公司对部分项目计提存货跌价准备81.4亿元(含非表项目计提10.8亿元)。此外,公司部分应收账款存在回收风险,因此合计计提信用减值264亿元。

根据业绩预告,绿地控股(600606.SH)预计2024年净亏损为110亿元至130亿元;金融街(000402.SZ)2024年净亏损为90亿元至120亿元。两家企业亏损同样因为销售情况和毛利率低于预期,结转收入减少,以及大额减值计提。

不少头部房企虽然营收、利润实现正增长,但销售额以及利润水平均出现明显下滑。去年保利发展(600048.SH)实现归母净利润50.16亿元,同比减少58.43%;扣除非经常性损益44.92亿元,同比减少61.90%。

2024年,保利发展实现签约金额3230.29亿元,同比下降23.5%;签约面积1796.61万平米,同比下降24.71%。尽管销售规模收缩,但公司仍位居行业销售榜首。去年营收为3128.08亿元,同比减少9.83%,主要是房地

产项目年内交付结转规模下降,导致整体营收减少。据了解,去年保利发展结转毛利率下降,从2023年的21.3%下降超过5个百分点至16.0%。公司解释称,这是因为过去土储包袱结转仍在高峰期,以及房价下行压力导致。

华润置地(01109.HK)去年实现综合营业额2787.99亿元,同比增长11.0%,创下五年新高。但公司归母净利润为255.77亿元,同比下降18.45%;核心净利润为254.2亿元,同比下降8.5%。受行业整体下行和市场竞争加剧影响,公司开发销售型业务毛利率下降至16.8%。报告期内,公司开发销售型业务贡献了2371.5亿元的营收,占比85.1%,但核心净利润仅为150.8亿元,贡献率仅为59.3%。此外,公司2024年财务费用为31.82亿元,同比增加82.5%,进一步侵蚀利润。

在行业调整之际,去年TOP10房企中仅有中国海外发展(0688.HK)销售额未出现下滑,2024年其共实现合约销售额约3106.9亿元,同比微增0.28%,距离第一名保利发展仅相差120多亿元。

去年,中国海外发展实现净利润约177.87亿元,同比下降34.24%;归母净利润约为156.36亿元,同比下降38.95%。据了解,2024年公司因投资物业公允价值变动获得约4.17亿元收益,较2023年的48.46亿元大幅下降,减少了44.3亿元,对利润产生较大影响。

投资持续收缩

据了解,近两年,伴随着行业调整,房企持续收缩投资战线,聚焦核心一二线城市,保证投资回报率。

龙湖集团(0960.HK)董事会主席兼首席执行官陈序平表示,目前地产开发实现的很多现金流,要用于集团偿还债务,所以就会压缩投资的头寸,这几年集团地产业务一直处于收缩聚焦阶段。“但是我们也保持了一些投资强度,聚焦一、二线核心城市,选择更有生意逻辑、更加有兑现把握的项目,同时对一些低能级项目也选择了出清撤退的策略。”

据了解,去年龙湖集团实现合同销售额为1011.2亿元,对应销售总建筑面积为712.4万平米,一、

二线城市销售占比超90%。其中,销售排名前五的城市分别为成都、杭州、西安、苏州、北京。

自去年“9·26”政治局会议以来,一系列政策持续落地,一线及强二线城市楼市成交量价筑底回升。今年一季度,城市之间楼市分化持续加深,上海、杭州、深圳等热点城市新房及二手房价格领涨,成都、南京等新一线城市成交量显著回升。这些城市凭借人口流入、政策支持及积累的改善需求,成为本轮复苏的“排头兵”。而三、四线城市受同质化竞争、人口外流制约,仍处于筑底阶段。

中国金茂(00817.HK)董事长陶天海指出,从中长期来看,中国

房地产的结构性需求仍然旺盛,行业竞争格局将在调整中逐步成熟。

据悉,去年中国金茂近千元销售额中,90%的销售贡献来自一、二线城市,住宅公寓产品的平均签约单价为2.2万元/平方米。同时,去年公司新增22个项目,99%位于一、二线城市,其中府系及璞系两条高端改善产品线的项目货值占比65%。

2024年,越秀地产(0123.HK)权益投资总额294.6亿元,超80%资金投向北京、上海、广州等一线城市。当年,公司在一二线城市合计实现销售额1137亿元,占总销售额的99%。年报显示,截至2024年末,越秀地产总土地储备1971万平米,一二线城市占比高达96%。

以上。

中国金茂管理层表示,去年3月,华夏幸福商业REIT作为国内首批消费类基础设施公募REITs上市,至今已经完成3次超额分红。

据了解,去年中国金茂入市多个商业项目,包括宁波金茂广场综合体、青岛金茂万丽酒店和金茂源宿酒店、长沙金茂大厦、天津南塔两座写字楼以及在鳌江、宁波和金华落地的社区商业丰茂里,为REITs平台储备了更多优质资产。

陶天海表示,未来将坚持“深耕聚焦、提质增效”战略,加速去化存量货值,同时通过“轻资产运营+REITs”模式释放商业资产价值。

房地产市场规模不断下滑的同时,各大房企近年来加紧在非房业务上的布局。

据了解,近两年,运营服务业务逐渐为龙湖集团贡献了稳定的收入和利润,成为集团保障流动性安全、实现高质量增长的重要引擎。

据陈序平介绍,该部分业务包括商业投资、长租公寓、资管业务、物业管理和服务。2024年时,该部分业务在营收中占比只有9%,去年运营及服务业务收入为267.1亿元,同比增长7.4%,对公司营收贡献占比达到21%,未来有望在2028年实现占比过半。

2024年,华润置地经营性业务(包括经营性不动产、轻资产