

最高楼面地价攀升至近9万元

一季度三刷地王纪录 杭州楼市等待“热传导”效应

本报记者 方超 张家振 上海报道

3个月的时间内三度刷新地王纪录,楼市“顶流”浙江省杭州市土地市场率先走出了回暖行情。

4月22日,杭州市萧山区2宗宅地出让,起拍总价27.33亿元,总成交金额约44.73亿元,平均溢价率63.7%,成交楼面价均刷新板



图为位于杭州市萧山区北干街道的绿城桂月云翠园项目售楼部沙盘。

方超/摄影

土拍成交额全国“登顶”

今年一季度,杭州市地王纪录在短短3个月时间内已被三度刷新。

今年一季度,地王纪录三度被刷新、地块最高溢价率超过115%,杭州楼市正快步迈入“小阳春”时刻。

4月22日,杭州市萧山区推出两宗涉宅地块,分别位于市北单元和湘湖单元,总起拍价27.33亿元,最终分别被滨江集团和绿城中国拿下,揽金约44.73亿元,平均溢价率63.7%。

记者注意到,今年一季度,杭州市土地市场呈现出的高热状态备受市场瞩目,土拍揽金额跃居全国第一。

根据中指研究院统计数据,今年一季度,杭州市区共计出让32宗宅地,成交总建面超200万平方米,同比增长77.6%;成交金额高达595.1亿元,同比增长149.0%;成交楼面均价为28153元/平方米,平均溢价率43.2%。

值得注意的是,今年一季度,

块纪录。这也意味着,杭州市土地市场仍在延续高热度,今年一季度已三度刷新地王纪录。

《中国经营报》记者注意到,在地王频出、土拍火热的同时,杭州市新房市场则呈现出“冷热不均”的状态。杭州市主城区热门楼盘中签率低至10%,但远郊区和靠近主城区的部分楼盘仍面临去化难题。

多位房地产业内人士向记者表示,杭州市土地市场呈现高热度,与新房限价取消带来的可观利润空间、房企争抢核心地块等因素密切相关。对于新拍地王项目可能面临的去化风险问题,中指研究院华东大区常务副总高院生向记者表示,从当地新盘市场库存结构和购买力情况来看,“风险尚在可控范围之内”。

此外,今年3月底,位于杭州钱江新城二期的绿城玉澜月华项目首次开盘推出152套房源,最终有效登记人数1224人,中签率为12.42%。而在3月12日,同样位于杭州钱江新城二期的滨江潮语映月轩,第五次加推104套房源。滨江集团方面表示:“创造了约724户入围、有房户火拼122个月社保的记录。”据悉,该项目整体中签率为14.36%。

中指研究院统计数据显示,从新开盘数据来看,3月,杭州市区共计开盘53次,新推房源近5000套,参与登记客户高达13242组,平均中签率37.0%。其中,有19次开盘需摇号,9个项目中中签率在20%以内。

关荣雪进一步分析称,杭州市“新一线”城市价值得到重估,产业集聚、基建升级和政策红利逐步释放,“杭州六小龙”概念带动未来科技城、钱江世纪城等相关板块热度提升。

“这对人口结构产生了深远影响,增加了当地对住宅用地的需求,尤其是高端改善需求强劲,这也增强了房企拿地信心。”

高院生也持类似观点。“在杭州市宣布取消限价政策后,房企对于未来新房价格的预期比较高。杭州市目前的新房库存压力很小,房企在城市核心区拿地比较安全,同时有一定的利润空间保障,所以房企会积极去土地市场拿地。”高院生表示。

新房市场“冷热不均”

在核心区热门楼盘“一房难求”的同时,杭州市远郊区甚至临近核心主城区的部分楼盘,仍存在去化难现象。

杭州市土拍市场持续高热,也在一定程度上推动了新房销售额进一步增长。

记者日前在杭州市区实地走访了解到,在上城区、拱墅区等核心城区,不少热门楼盘中签率在15%上下,个别楼盘甚至低至10%左右。以滨江集团开发的叠映揽月轩项目为例,3月28日,该项目二期开盘,吸引超800组家庭登记报名,最低中签率仅10.53%(有房家庭)。

此外,今年3月底,位于杭州钱江新城二期的滨江潮语映月轩,第五次加推104套房源。滨江集团方面表示:“创造了约724户入围、有房户火拼122个月社保的记录。”据悉,该项目整体中签率为14.36%。

中指研究院统计数据显示,从新开盘数据来看,3月,杭州市区共计开盘53次,新推房源近5000套,参与登记客户高达13242组,平均中签率37.0%。其中,有19次开盘需摇号,9个项目中中签率在20%以内。

市场活跃度有所回落

“杭州楼市供需两端均呈现收缩态势,市场活跃度明显回落。”

不仅如此,杭州楼市近期也呈现出有所“降温”迹象。

克而瑞浙江区域统计数据显示,4月7—13日,杭州全市仅有7个住宅项目入市,合计推出419套房源,供应规模环比大幅下降40%,创下近期新低。

“需求端同样表现疲软,受推盘量减少及项目区位等因素影响,开盘项目中6个出现‘流摇’现象,整体开盘去化率骤降至41%,较前一周下滑37个百分点,单周成交量仅173套。”克而瑞浙江区域方面分析认为,“杭州楼市供需两端均呈现收缩态势,市场活跃度明显回落。”

不过,在核心区热门楼盘“一房难求”的同时,杭州市远郊区甚至临近核心主城区的部分楼盘,仍存在去化难现象。

“我们项目所处的位置在萧山区市北板块,北边是钱江世纪城和奥体核心区板块,西边是滨江区板块,南边是萧山老城区板块。”近日,站在位于萧山区北干街道的绿城桂月云翠园项目沙盘前,置业经理韩鑫(化名)向记者强调,该项目位置优越,“位于滨奥萧(滨江、奥体、萧山)三大核心板块的交汇区,共享三大区的教育、医疗、交通资源”。

据韩鑫介绍,绿城桂月云翠园项目“共有13幢楼,1130户,整个楼盘目前只剩十几套房源了,可售房源不多了”。不过,与其说法有所不同的是,透明售房网显示,截至4月22日,该楼盘仍有约100套可售房源。对于该楼盘后续如何加快去化问题,记者联系绿城中国相关负责人,但截至发稿未获进一步回复。

无独有偶,在记者走访同处萧山区北干街道的伟星望奥项目过程中,该楼盘项目顾问刘雪(化名)也向记者强调项目地理位置优越。“我

们这离杭州市各大中心都很近,但这些地方的房价都很贵,7万—8万元/平方米起步,但我们项目单价仅为3万多元,性价比很高。”

“我们楼盘近期快清盘了,只剩下几套房源。”刘雪告诉记者。但据透明售房网数据,截至4月22日,伟星望奥项目仍有48套可售房源。

对此,伟星望奥项目开发公司杭州伟星星宇置业有限公司相关工作人员向记者表示,透明售房网数据可能存在滞后情形。“假如客户只付订金没有付首付,或者付了首付但还没签合同,那么透明售房网上就不会显示‘已售’状态。”

杭州楼市“冷热不均”原因何在?关荣雪向记者分析称,杭州市远郊板块产业与人口导入相对不足,基础设施和公共服务配套相对滞后,导致远郊板块会以价换量,通过降价来吸引购房者。

“萧山区北干街道新房供应量大,二手房存量也较多,市场竞争较为激烈。在一些区域,近年来有多个楼盘交付,房源供应量较大,购房者的选择空间增加,导致各项目去化难度加大。”关荣雪表示。

积率很低,规模也很小,未来上市的房源数量也比较有限,风险相对会比较可控。”

关荣雪则认为,杭州市有一定的高端购买力基础。作为经济发达城市,杭州市拥有大量高净值人群,如数字经济、生物医药等产业的从业者,具有较强的购房支付能力。

“同时,杭州市的城市吸引力在不断提升,周边城市甚至全国的部分高收入人群也可能前来购置高端房产。”在关荣雪看来,10余万元的单价水平处于较高位置,可能会对部分高端购买力群体形成一定压力,市场也需要时间来消化和适应这一价格体系。

巨人通力总裁陆骧:城市更新引爆改造需求 电梯急需“家电化”

本报记者 郭阳琛 张家振 湖州报道

随着中国新型城镇化快速发展,电梯市场从无到有、逐步成熟,外资品牌也在广阔的中国市场发展壮大。

通力集团1910年成立于芬兰,至今已有110余年历史。1996年,通力集团进入中国市场。2005年,通力集团与巨人电梯合资成立巨人通力电梯有限公司(以下简称“巨人通力”),成为率先在中国成立合资公司的外资电梯品牌之一。2016年,巨人通力成为通力集团的全资子公司。

在成立20周年之际,《中国经营报》记者专访了巨人通力总裁陆骧。

新型城镇化推动电梯行业腾飞

《中国经营报》:过去20年,中国新型城镇化建设突飞猛进,为电梯行业快速发展带来了哪些助力?

陆骧:中国新型城镇化始于2000年,从2007年开始进入飞速发展期,这对于电梯行业发展而言是有巨大推动力的。一方面,很多世界知名电梯品牌都在中国建立了生产基地;另一方面,中国电梯产业链也变得十分完善。

我在电梯行业从业20多年,有幸经历了整个行业从最初的起点到2018年的巅峰时期,再到如今进入转型期。虽然当前房地产市场有所下行,但中国仍然是全世界最大的电梯新设备市场,每年新装设备占到全世界的一半以上。

陆骧表示,中国电梯行业正处于前所未有的变革期;一方面,在城市更新理念下,约90万台使用超15年的老旧电梯催生出庞大的更新改造需求。另一方面,电梯是衡量“好房子”的关键因素之一,正加速向智能化、绿色化转型。

“更新改造需求爆发,让电梯开始直面普通消费者(C端用户)。”在陆骧看来,应该打造“电梯即家电”的认知,让电梯不再是冷冰冰的机器,而应在功能、设计、使用体验等方面逐渐向家电产品靠拢。“让消费者不再把电梯看作是专业的特种设备,而是家庭生活中不可分割的一部分。”

《中国经营报》:今年3月31日,住房和城乡建设部发布了国家标准《住宅项目规范》,扩大了安装电梯的场景要素,是否会给电梯企业带来新的机遇?

陆骧:根据新规定,原来不需要安装电梯的中低层住宅现在需要加装了,原来只需安装一部的现在需要安装两部,这对电梯行业和市场而言肯定是一个利好。

但我们也关注到,随着消费者对“好房子”的需求越来越大,对于电梯的要求也变高了。之前,消费者更加关注电梯是否结实、乘坐时是否舒适,但现在开始要求电梯有禁止电动车入内这类的附加功能,还需要电梯具备人脸识别、无接触式按钮等智能化功能。

老旧电梯更新改造催生定制需求

《中国经营报》:2024年,住宅老旧电梯更新改造首次纳入超长期特别国债资金支持范围,这对于电梯行业发展有哪些影响?在电梯更新改造过程中要注意哪些问题?

陆骧:国家补贴政策落地,解决了老旧电梯更新改造的核心问题——资金。原来没有国补时,虽然居民都同意更换电梯,但一谈到多少钱、谁来牵头时就会碰壁。所以,过去电梯更新改造市场的容量虽然在增加,但业务量实际增长并没有市场预期那么快。

目前,每台老旧电梯的国补资金为10万—15万元,对于低层建筑而言可以足够覆盖所需资金。但对于中高层建筑而言,这笔钱还远远不够,需要住户或业主分摊缺

口资金,这也是当下在老旧电梯更新改造实践中面临的一大难点。

《中国经营报》:经过多年发展,中国电梯行业是否已逐步进入后市场阶段?

陆骧:截至2024年年底,中国存量电梯已经超过1100万台,并有超90万台电梯的使用时长超过15年。

在经历城镇化建设快速发展期后,中国未来一段时间会进入对原有城市老旧建筑的更新阶段,因此电梯后市场的需求也会越来越大,具体包括维修保养、备件供应和部件改造等。

2025年《政府工作报告》再次提到城市更新,我认为这将是电梯市场大部分容量的来源。除了直接的新梯安装机会,很多老旧楼房在城市更

电梯需让消费者“买得起、用得好”

《中国经营报》:电梯行业正探索智能化、数字化发展路径,转型的原因有哪些?能否详细介绍巨人通力在这些方面的探索实践情况?

陆骧:电梯行业作为传统行业,需要向绿色新质生产力转型。一直以来,通力集团的发展脚步与中国的国家战略高度匹配,因此巨人通力也很早就开始进行智能化、数字化的探索。

例如巨人通力已经接入通力集团的“云管家”系统,通过AI算法实现预测性维保,提前预警、精准定位风险,提升运行安全与响应效率,深刻改变了电梯维保模式。

“云管家”系统上线后,会将

电梯所有的基础信号、故障代码发送到通力集团的“云端”,时刻采集每台电梯的运行信息。电梯如果出现异常信号,就会主动发送指令给公司和用户,维保人员便会主动上门检查。

《中国经营报》:电梯行业开始直接面对普通消费者,巨人通力将如何应对这种变化?

陆骧:在过去市场以新梯业务为主时,电梯企业面对更多的是B端专业客户,他们对于电梯市场和电梯品牌有自己的调研和专门的洞见。

现在,特别是在老旧电梯更新改造业务中,面对的客户很多



陆骧

巨人通力电梯有限公司总裁

新理念下不再大拆大建,老旧电梯保留改造的需求会越来越大,给电

梯企业带来的机会也是混合型的。

《中国经营报》:为了大力开拓老旧电梯更新改造业务,巨人通力从生产到研发做了哪些准备?

陆骧:大部分老旧电梯更新改造订单都是定制化的,巨人通力为此专门组建了聚焦改造业务的研发团队,推出了多个灵活配置的改造方案;销售端则引入了一些工程、维保领域的员工,他们能够利用专业知识更精准地理解项目需求,高效推进更新改造方案落地。

在电梯更新改造过程中,会经常遇到部分需要改造的电梯是其他品牌的问题,这就要求我们不仅要熟悉自己的产品结构、部件设计,还要考虑原先品牌电梯的设计和特点。

发趋向理性消费。一方面,他们希望产品具有很高的性价比;另一方面,他们对品质功能的要求也有所升级。因此,我们需要给中国消费者制造“买得起、用得好”的电梯。

对于巨人通力的未来发展,可以总结为“准、快、智、变”4个字。“准”就是要适应中国市场的高速变化,市场需要什么,我们就制造什么;“快”要求我们不能只有产品,面对市场需求变化的反应速度也要快;“智”主要在于国家正推动产业智能化转型升级,消费者更加青睐电梯的智能化功能;“变”则要求巨人通力要引领电梯行业的新质生产力和绿色可持续发展。