

# 8家房企争抢“迷你”地块 深圳供地策略转向

中经记者 陈婷 赵毅 深圳报道

6月27日,深圳今年上半年最后一宗宅地迎来出让,最终由三家本地国企组成的联合体竞得,以底价19.94亿元成交。至此,深圳上半年土拍正式收官,共出让3宗宅地,总出让金额约62.71亿元。

在为数不多成功出让的宅地中,位于深圳市龙华区民治街道的

一宗“迷你”宅地A817-0619拍出了高溢价。该宗地块起拍价为8.27亿元,最终经过65轮激烈竞争(自由竞价8轮、线下竞价57轮),由深圳联粤房地产开发有限公司拿下,成交价为12.12亿元,溢价率46.55%,成交楼面价约44559元/平方米。

公告显示,A817-0619宗地土地面积约1.09万平方米,建筑面积为2.72万平方米,整体呈三角形

状。与此同时,该宗地规定容积率≤2.5,是深圳近年来出让宅地中少有的低容积率地块。

中指研究院深圳分院高级分析师孙红梅对《中国经营报》记者表示,A817-0619宗地是深圳响应住建部发布的《住宅项目规范》(要求住宅项目容积率不超过3.1)推出的首批出让地块之一。“地块的低容积率、灵活开发条件及周边成熟配套,

为未来项目提供了较大想象空间。”广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉分析指出,包括深圳在内的热点城市,近期出让的土地均呈现小型化、位于中心区的特征,主要原因在于市场变化快,只有小地块才能满足尽快开发、尽快销售、尽可能消除不确定性等要求。



北上广深2025年上半年土拍宅地成交情况

## 小地块拍出高溢价

“项目业绩的确定性较强,是‘迷你’地块能吸引8家开发商争抢的原因。”

6月19日下午3点开始,号码牌为66的竞买人率先出价。16分钟过去,伴随频繁举起的号码牌,8名竞买人已合计报价36轮。不到5秒,66号竞买人再次举牌,报出10.22亿元。竞拍现场短暂沉寂了1分钟后,1号竞买人选择跟上,由此展开与66号竞买人的激烈角逐。竞价18轮过后,66号竞买人最后一次举牌,无人应价,主持人随后落槌。

近期,深圳今年第二宗宅地A817-0619挂牌出让,上述一幕为出让当天竞拍实况。8名竞买人经过数十轮报价,以每次500万元的竞价增幅将该宗地块最终推至以12.12亿元的价格成交。

公告显示,A817-0619宗地用途为二类居住用地,使用年限为70年,建设用地面积约1.09万平方米,新建规定建筑面积2.72万平方米,包括住宅2.66万平方米,商业500平方米,物业服务用房100平方米,建筑高度为多层、高层,且需满足深

圳市航空限高要求。

根据出让要求,上述地块采用“价高者得”规则,无销售限价、无“70/90”户型限制(在新建商品住房中,套型建筑面积90平方米以下的住房面积所占比重必须达到70%以上)、无配建保障性住房要求,开发灵活性较高。竞得人需承诺提供“交房即发证”服务,并在《出让合同》签订后1年内开工、4年内竣工。

孙红梅分析指出,A817-0619宗地的高溢价成交反映了开发商对龙华区核心地段的长期价值认可。地块后续的开发建设可通过“居住+商业+产业”联动,提升区域综合竞争力,打造深圳中部发展轴标杆项目,推动龙华区从“刚需聚集地”向“改善型住区”转型。

克而瑞提供的数据显示,A817-0619宗地位于“红山+上塘”板块,地块北侧为隔湖新村,周边配套较为成熟,距离较近的地铁站有6号线上芬站和4号线上塘站。

地块周边楼盘包括中城宴华府、尚誉红山里、金地上塘道、星河传奇花园,新房项目深业颐樾府最新一期备案均价约7.2万元/平方米。

在李宇嘉看来,A817-0619宗地所在片区自2008年以来大规模建设刚需项目,已成为福田中心区的“后花园”,刚需(租客)和刚改群体集中。A817-0619宗地开发后,未来项目在户型、设计等方面或比存量小区更具优势,届时将带动购房需求的释放。“项目业绩的确定性较强,是‘迷你’地块能吸引8家开发商争抢的原因。”

值得注意的是,就在A817-0619宗地上架前,住建部在今年3月发布的国家标准《住宅项目规范》于5月1日落地实施,该文件为“好房子”规定了一系列量化指标,如“18—26层住宅用地容积率2.8—3.1”“卧室使用面积不应小于5平方米”“层高不应低于3米”等。

新政驱动下,土地市场率先积

极响应。

公告显示,此次成交的A817-0619宗地容积率不超过2.5,市场预计届时地上建筑将不超过30层。此外,原先中止出让的深圳市宝安区A002-0060宗地在今年5月底公示规划调整方案,地块整体容积率从5.7降至3.7,二类居住用地面积占比提高至约90%,地块主导功能由“商业服务业、居住”调整为“居住、商业服务业”,或将重新“上架”出让。

公告显示,A002-0060宗地位于新安街道甲岸南路与金科路交叉口西南侧,原定于2025年4月30日出让,土地面积约4.75万平方米,建筑面积为27.1万平方米,起始价为86.27亿元。地块原先规划商业建筑面积10.25万平方米,住宅13.23万平方米,占比约48.8%。当时,市场预期如此大体量的A002-0060宗地有望成为宝安区“百亿新地王”。不过,就在开拍前两天,该地块宣布交易中止。

数据来源:中指研究院 刘洋/制图

## 供地“缩量提质”

深圳将在下半年加速卖地,目前已披露有4宗宅地出让在即,其中1宗延续了“小地块”出让思路。

整个上半年,深圳土拍共有2宗宅地溢价成交,其中龙岗区龙城街道G01045-0200宗地成交价溢价率高达70.4%。从供地数量来看,深圳将在下半年加速卖地,目前已披露有4宗宅地出让在即,其中1宗延续了“小地块”出让思路,土地面积仅有8287.15平方米,建筑面积为2.56万平方米。

公告显示,上述地块为T201-0232宗地,位于深圳市前海合作区南山街道枢纽一街北侧,挂牌起始价为11.58亿元,起始楼面价约4.52万元/平方米,将于7月14日出让,价高者得。该地块规定容积率不高于3.1,新建住宅面积为2.5万平方米,物业服务用房100平方米,托育机构500平方米,建筑高度低于80米。出让宗地须自《出让合同》签订之日起1年内开工,4年内竣工。

克而瑞分析指出,T201-0232宗地位于前海桂湾片区,兼享前海和宝安中心区配套资源,紧邻前海国际枢纽中心,区位优势显著。地块周边主要有三个楼盘,其中深业云海湾项目为2023年热盘,备案均价约9.2万元/平方米,开盘当天去化率超98%。“前海合作区作为现代服务业集聚区,聚集了大量金融、科技、商务服务等行业的中高收入人群,这些人群对高品质住宅的需求将成为市场的重要组成部分。”

事实上,自今年5月以来,深圳住宅用地供应节奏明显加快,思路也有了较大转变,新增地块大多位于所属区域核心板块,且容积率低、体量较小。尤其是在4月,深圳市通过调整用地性质释放超10宗宅地,其中有多宗由商业性办公用地调整而来,地块容积率最低为2.5。

李宇嘉表示,近期土拍市场

不仅取消配建、限价等出让要求,而且坚持出让成熟地块,拿地即能开工、销售即能办证,有助于开发商缩短开发周期、降低不确定性,从而收获预期利润。

孙红梅分析认为,2025年深圳土拍市场呈现核心区域高热、新兴市场分化、政策灵活、风险可控等特点。“尽管面临库存和资金压力,但深圳市通过缩量提质、灵活出让等策略,逐步修复土地市场信心。”

值得注意的是,“缩量提质”正成为全国土地市场的整体趋势。克而瑞发布的报告指出,2025年一季度,全国预供地总建筑面积同比下降47%,用地面积同比下降38%,延续了2023年以来的收缩趋势。大部分核心城市通过压缩供地规模、降低容积率、聚焦优质地块等举措,推动土地资源集约化利用。

以海南省三亚市为例,6月23日,华侨城集团有限公司(以下简称“华侨城集团”)旗下公司以约8.1亿元竞得三亚中央商务区东岸单元DA02-17-01地块,这是今年三亚中央商务区挂牌出让的首宗地块,也是华侨城集团时隔6年在三亚再次拿地。公告显示,该宗地块使用权面积约1.74万平方米,用途为“零售商业用地+二类城镇住宅用地”,其中二类城镇住宅用地面积占比95%,容积率≤3.1,建筑高度≤80米。

6月25日,华侨城集团方面对记者表示,相比2019年在三亚中央商务区东岸板块首次摘得的商业综合体,此次竞得的三亚中央商务区东岸单元地块以住宅为主,丰富了项目的业态布局。“该地块的获取凸显了华侨城集团华南公司深耕三亚核心区域的战略定力,体现了对三亚城市发展的坚定信心。”

# 借力REITs“东风” 房企谋篇存量资产盘活

中经记者 陈婷 赵毅 深圳报道

6月27日,中金中国绿发商业资产REIT上市首日开盘涨幅达30%,触及涨停。这是今年以来消费基础设施REITs(不动产投资信托基金)二级市场表现亮眼的一抹缩影。

Wind数据显示,截至2025年7月3日,全市场共有9只消费基础设施REITs产品。自年初以来,消费基础设施REITs在大类资产中涨幅居前。其中,华夏首创奥特莱斯REIT、华安百联消费REIT、华夏大悦城商业REIT这3只基金年内涨幅均超过40%。

消费基础设施REITs热潮之

下,中国海外发展有限公司(0688.HK,以下简称“中海”)亦于近期提交其首单消费基础设施REIT申报,拟将购物中心——中海佛山南海映月湖环宇城项目(以下简称“映月湖环宇城”)以公募REITs形式分拆上市,预计募资13.55亿元。中海将认购约20%的基金份额。

招募说明书显示,映月湖环宇城位于佛山市禅桂商圈映月湖片区,前身为南海怡丰城,是新加坡丰树集团在华南地区开发的大型消费基础设施项目,于2014年5月开始运营。中海于2020年3月收购该项目后,着手实施定位调整和运营升级。

2022年—2024年,映月湖环宇城营

收从约1亿元增至1.37亿元,净利润从3460.06万元增至4448.52万元。

中指研究院企业研究总监刘水对《中国经营报》记者表示,房企通过设立REITs进行资产证券化意味着“轻资产转型”进入新阶段。“中海拥有较多优质商业地产资产,未来有可能把其他资产纳入REITs平台,以实现更多优质商业物业上市,公司进行融资回笼资金,降低杠杆,提高资金使用效率。”

对于项目分拆上市时点、公司旗下资产证券化整体思路及策略等,记者联系采访中海方面,相关负责人表示:“目前处于上市前静默期,待正式发行后再沟通。”



图为映月湖环宇城外景。

来源:华夏中海商业REIT招募说明书

## 中海入局REITs

6月26日早间,中海公告华夏基金及中信证券向中国证监会、深圳证券交易所提交了公募基金注册及上市的申请材料。香港联交所已授出豁免,并确认中海可进行分拆。深交所官网显示,6月26日,华夏中海商业资产封闭式基础设施证券投资基金(以下简称“华夏中海商业REIT”)的上市申请已获受理。

根据公告,华夏中海商业REIT的相关资产为映月湖环宇城,该项目由中海旗下佛山海映商业管理有限公司(以下简称“佛山海映”)拥有。此次分拆将由华夏基金(作为公募基金管理人)设立公募基金作为封闭式公开上市基础设施证券投资基金,并负责其日常营运。分拆上市完成后,中海将通过中海环宇商业发展(深圳)有限公司持有该基金的20%份额,公众基金份额持有人将持有其余的80%份额。佛山海映及华夏中海商业REIT将不再是中海的附属公司,也将不会并入公司财务账目。

招募说明书显示,映月湖环宇城建筑面积约15.35万平方米,可租面积约6.4万平方米,其业态涵盖

大型综合超市、专业店、专卖店、饮食店、杂品店以及娱乐休闲场所等。该项目的主要经营模式为以自持购物中心资产向符合要求的承租商户提供租赁及购物中心整体运营服务,并收取租金、物业管理费、推广服务费等收入,各承租商户统一管理、分散经营。

值得注意的是,映月湖环宇城是中海首个以存量资产收购方式取得的购物中心项目,是其在佛山布局的第二座“环宇城”。被中海收购前,映月湖环宇城存在出租率低、经营状况不佳等问题。

刘水对记者表示:“佛山购物中心市场呈高度竞争态势,虽有一些知名购物中心,但整体市场饱和度较高,中海在收购映月湖环宇城后进行改造升级,提升了空间品质及品牌结构,一定程度上改善了资产质量。”从整体市场来看,佛山商场租金水平受多种因素影响,波动较大,市场供需结构变化、新兴商圈崛起等也给租金稳定性带来挑战。“整体市场竞争激烈,部分商场仍面临经营压力,如首层租金下降、客流量及销售额增长出现瓶颈等。映月湖

环宇城在资产质量、租金稳定性及运营表现方面存在一定优势及提升空间,同时面临诸多挑战。”

根据招募说明书,映月湖环宇城作为中海体系内的并购项目,经营表现优秀,自收购以来,该项目2020—2024年营业收入年均复合增长率为24.75%,其近5年营业收入年均复合增长率为24.75%,其近5年营业收入年均复合增长率为24.75%。

截至2025年3月31日,映月湖环宇城已接近满租,出租率约97.92%。今年一季度,该项目营收约3245.56万元(考量租金减免,不含税),净利润为919.5万元,运营净收益(NOI)为2283.62万元,NOI Margin(经营利润率)为64.46%,客流量为333.64万人,月租金坪效为141.1元/平方米,月销售坪效为1217.5元/平方米,租金收缴率为98.1%,续租率为35.62%,平均固定租金单价为95.44%。

截至2025年3月31日,映月湖环宇城账面价值约6.04亿元,估值为13.15亿元,增值率117.81%。

## 从传统开发走向资产管理

对于此次分拆,中海方面认为这对公司具有明显的商业利益。

中海在公告中指出,基础设施REITs的发行提供了一种新的股权融资方式,通过引入股权基金,可以减少对传统债务融资方式的依赖,实现基础设施REITs融资方式的多样化。“通过公募基金单独上市,公司将能够盘活其基础设施资产,避免基础设施投资回收期较长及资产周转率较低的不利影响。”此举亦将增强公司的滚动投资能力及可持续营运能力,有利于公司的长期表现。

中海方面认为,由于基础设施REITs对投资者的回报来自于基础设施资产的运营和管理,可以监督和督促运营和管理机构在基础设施REITs上市后进行良好、高效的运营。这将在公司上市的范围内大幅提升佛山海映的现有价值,同时可从公募基金的收益分配及资产增值中继续受益及实现运营收入。

事实上,已有不少房企与中海所见略同。截至目前,华润置

地(1109.HK)、招商蛇口(001979.SZ)、大悦城(000031.SZ)、万科(000002.SZ)、中国金茂(0817.HK)等房企已发行公募REITs,类型主要为消费基础设施、租赁住房、产业园等,其中在消费基础设施领域尤为突出。

刘水表示,房企通过设立REITs进行资产证券化,一方面将优化房企资产结构,存量资产“打包上市”释放了沉淀资金,使企业从资产持有者转变为投资参与方和运营方,同时提升运营管理能力,创造可持续现金流;另一方面,REITs为房企提供权益性融资渠道,降低杠杆率。在融资环境趋紧时,有助于房企缓解资金压力。同时,REITs促进房企从传统发展模式向资产管理模式创新,推动行业向高质量、可持续发展转型。

值得注意的是,今年以来,消费基础设施REITs多只产品在二级市场涨幅显著。平安证券发布研报指出,消费基础设施REITs涨幅居前主要是因为底层资产运营良好,低利率环境下分红稳健

且具备吸引力,叠加国内以旧换新及其他促消费政策催化,扩内需预期等,获得投资人追捧。“消费类REITs底层资产为偏大众消费的商场、超市、农贸市场等,民生属性与消费韧性较强,2024年出租率及收缴率均维持高位,数据可得的7只消费类REITs中,有4只超额完成年度预测。”不过,平安证券亦指出,存量时代下购物中心存量项目改造、轻资产输出、深度运营趋势增强,短期由于消费信心恢复尚未稳固,行业发展面临一定压力。

克而瑞分析认为,发行公募REITs并非简单的“一锤子买卖”,将资产直接出售,而是要求企业保留项目部分股权并确保经营稳定。“发行公募REITs的意义更多是提升商业板块的独立性,在母公司资金普遍承压的背景下,商业板块能够通过市场募集资金,更好实现自给自足,独立发展。”在行业深度调整背景下,房企通过发行公募REITs可加快轻资产化转型,进一步增强资本实力。