

供地20宗起拍总价超250亿元 广州土拍年末冲刺

中经记者 陈婷 赵毅 广州报道

广州土拍市场持续上新。近日,广州市规划和自然资源局一口气挂牌番禺区、海珠区、白云区合计3宗居住用地,起拍总价约42.7亿元,将于12月21日

限时竞价出让。《中国经营报》记者注意到,此次新增供应的3宗地块颇具看点。其中,番禺区洛浦街东乡A地块一期(以下简称“东乡地块”)位于南浦岛,该片区已多年无涉宅用地出让,其东侧大石街刚在10月成交一宗涉宅

用地,溢价率8.2%;海珠区AH050335地块曾于今年5月首次出让,随后撤牌,此次挂牌该地块起拍总价下调约50%,计容建筑面积及容积率同步缩减;白云区嘉禾望岗AB2107019、AB2107035地块(以下简称“嘉禾

望岗地块”)同样为二次出让,该地块原定于配建中小学用地的要求在此次重新挂牌中被取消。除了地块质量外,广州近期供地规模同样引人关注。据克而瑞统计,11月以来(截至21日),广州已供应涉宅用地20宗,累计起拍总

价约254.22亿元,或可预见,12月广州将带来一场久违的土拍盛宴。克而瑞广佛区域首席分析师肖文晓分析指出,截至11月20日,今年广州涉宅用地共成交32宗,总建筑面积约184.12万平方米、成交金额约310.3亿元,与去

年全年成交的规模相比仍有不小的差距。“考虑到土地挂牌有一个月的公告期,11月广州密集供地在情理之中,这意味着12月的广州土拍市场将会格外热闹,也为年底开发商冲刺卖楼提供了更多的营销素材。”

按“好房子”要求建造

着眼于解决当前住房在安全性、功能性、舒适性等方面存在的普遍性痛点、堵点问题。

时隔一天,广州市规划和自然资源局再度挂牌多宗涉宅用地。

其中,东乡地块面积约12.91万平方米(出让宗地面积57458.02平方米),计容建筑面积≤138498.35平方米,容积率≤2.5,挂牌起始价约16.62亿元,起拍楼面价约1.2万元/平方米。

记者注意到,今年8月,广州市规划和自然资源局发布番禺区南浦岛东乡储备地块(BA0206、BA0207、BA0208规划管理单元)批前公示,规划范围总面积92.52公顷,其中二类居住用地23.62公顷,此次挂牌的东乡地块是其中之一。

据广州市规划和自然资源局方面介绍,东乡地块为南浦岛东部核心区域、海珠湾隧道东侧,紧邻地铁2号线南浦站,周边生活配套较为成熟完善,洛溪新城商圈、南浦里等商业中心环绕。片区规划建设一所42班九年制学校,同步推动商业设施、医疗卫生、绿地空间等城市功能完善。与此同时,南浦岛产业发展迎来提速期,将持续吸引产业人才集聚。

回归东乡地块本身,根据出让条件,竞得人须按规划要求建设规划条件中的BA0206302地块(中小学用地),按广州市土地开发中心通知时间进场建设,两年内完成建

设。此外,地块须按广州市“好房子”建设的相关规定和标准执行,鼓励提高住宅阳台面积占比。

今年10月,广州市住房和城乡建设局印发《广州市推进“好房子”建设的工作指引(试行)》的通知,着眼于解决当前住房在安全性、功能性、舒适性等方面存在的普遍性痛点、堵点问题,从安全、舒适、绿色、智慧四个方面提出老百姓可感可触的“好房子”建设标准,引导开发建设主体转变理念,关注全龄友好需求,推广绿色低碳、数字智能等先进技术,推动广州市住宅建设从满足基本功能向追求高品质、长寿命、可持续方向转型升级。

无独有偶,此次重新挂牌的海珠区AH050335地块和白云区嘉禾望岗AB2107019、AB2107035地块的出让条件亦包括“地块须按广州市‘好房子’建设的相关规定和标准执行”。

事实上,海珠区AH050335地块的综合素质相对不占优,其体量较小,用地面积约1.44万平方米(其中出让宗地面积约1.21万平方米),计容建筑面积≤42248.5平方米,容积率≤3.5,挂牌起始价约14.36亿元,起拍楼面价约3.4万元/平方米。与首次挂牌相比,该地块计容建筑面积、容积率及起拍总价均下调约50%。有业内人士分析指出,海珠区AH050335地块未来不排除建设超高层的可能。值得注意的是,该地块出让条件显示,根据广东省住房和城乡建设厅要求,涉及80米以上建筑、100米以上公共建筑



图为番禺区洛浦街东乡A地块一期现状。

广州市规划和自然资源局/图

建设项目时,应征求同级消防救援机构意见,以确保与当地消防救援能力相匹配。

据克而瑞统计,海珠区AH050335地块所处的工业大道板块近13个月商品住宅成交1697套,成交均价59398元/平方米。截至今年10月末,工业大道板块商品住宅库存1624套,去化周期14.5个月。

白云区嘉禾望岗AB2107019、AB2107035地块曾于去年终止出让。此次重新挂牌,地块起拍总价及楼面价有所回调,但取消了原先

须配建中小学用地的要求。在建造要求上,该地块不仅要按照广州“好房子”要求设计建造,提高阳台占比,还需做好建筑隔音措施。克而瑞监测数据显示,近13个月上述地块周边3公里内商品住宅成交3210套,成交均价39535元/平方米;二手房成交1654套,成交均价32389元/平方米。随着流速加快及板块项目相继进入清盘阶段,截至10月末,地块所处白云大道北板块商品住宅库存1665套,去化周期12.5个月。

高端床垫搭载AI智能系统?喜临门:并非简单的“床垫插电”

中经记者 张家振 实习生 何文蕊
上海报道

11月22日,喜临门家具股份有限公司(以下简称“喜临门”,603008.SH)发布公告,介绍2025年第三季度业绩说明会召开情况。喜临门总裁陈一鸣、董事会秘书沈洁、财务总监张冬云、独立董事王光昌就智能床垫

AI智能床垫“高低并行”

对于AI智能床垫的发展策略,喜临门方面明确提出实施“高低并行”的产品矩阵战略。

“高端旗舰产品将搭载完整AI智能系统,旨在构建技术标杆与品牌势能;普及款产品则通过智能功能模块化拆分,以满足差异化需求。”喜临门方面表示,随着规模化生产带来的成本优化与技术迭代加速,产品价格将呈现阶梯式下探,逐步实现从技术尝鲜市场向主流大众市场的渗透,同步完成用户行为数据积累与模型训练闭环。

如何提升利润备受关注

据了解,喜临门近年来投资性现金流净流出情况也备受投资者关注。有投资者提出:连续三年前三季度,喜临门投资性现金流累计都是净流出2亿—3亿元的规模,具体投资了哪些方面(领域)?

对此,喜临门方面回应称,2023年至2025年的前三季度,公司投资活动现金流出主要系新增产能布局及智能化升级相关投入,包括江西、河南等多个生产基地厂房及设备投入,以及河南基地的智能化改造升级项目投建支出。

“在中美关系波动背景下,公司业务是否受到影响?”有投资者提

发展战略、业务布局优化、电商增长逻辑及利润提升规划等投资者关心的问题进行互动交流。

据《中国经营报》记者了解,喜临门推出的搭载完整AI智能系统的高端旗舰产品备受投资者关注。喜临门在巩固床垫主业根基的同时,推出了AI智能床垫及配套产品,集成感知监测、气动支撑和决策控制系统,实

现从“被动承托”到“主动管理”的功能跃升,目前已布局旗舰产品aise宝寐系列和大众普及款AI净眠E系列。

对于AI智能床垫的市场接受度和技术门槛问题,喜临门方面强调,AI智能床垫并非简单“床垫插电”,而是涉及硬件、软件、算法和新的产品标准的全链条融合,需长期技术积累与持续研发投入。

AI智能床垫的市场与需求如何?对此,喜临门方面直言,用户对智能功能的接受度在提升。“软硬可调、加热通风以及按摩功能等均有可能成为用户付费决策的核心驱动因素。具备主动干预、自适应调节的AI智能床垫,是未来发展方向,目前处于技术起步与市场教育阶段。”

相关资料显示,截至2025年9月底,喜临门累计申请专利2795项,拥有有效专利2224项,其中包括30项国际专利、54项国内发明专利和693项国内实用新型专利。这些专利成果正持续转化为产品竞争力,为喜临门智能产品的技术迭代与功能创新筑牢基础。

通过扩大市场份额、优化产能利用效率,充分释放规模效应优势,持续降低单位生产成本与运营成本,夯实利润基础。

第二,优化业务结构,提升高毛利占比。重点加大自主品牌业务(含线上线下零售板块)的拓展力度,稳步提升其在整体业务中的占比,通过业务结构的优化升级,拉升整体盈利水平。

第三,结构性优化销售费用,提升费效比。逐步缩减传统广告投入,将资源向效果营销领域倾斜。通过精准聚焦高转化场景与渠道,实现营销费用与业务转化直接挂钩,实现销售费用与业务转化直接挂钩,实现销售费用ROI(投资回报率)持续提升。

拟转让全资子公司“回血”近3亿元 华贸物流经营现金流明显下滑

中经记者 张家振 实习生 何文蕊
上海报道

一则高溢价的资产转让公告,让港中旅华贸国际物流股份有限公司(以下简称“华贸物流”,603128.SH)备受关注。

11月21日,华贸物流发布公告称,计划以公开挂牌方式出售全资子公司武汉华贸供应链服务有限公司(以下简称“武汉华贸供应链”)100%股权,转让底价定为2.9952亿元。

据《中国经营报》记者了解,经信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)审计,截至2025年7月,武汉华贸供应链未实际经营;截至2025年8月31日,武汉华贸供应链的总资产为1.49亿元,净资产为1.49亿元;2025年1—8月实现净利润0元。

另据北京卓信大华资产评估有限公司评估,武汉华贸供应链在评估基准日的股东全部权益账面价值为1.49亿元,评估价值2.9952亿元,评估增值1.5亿元,增值率达100.94%。

相关资料显示,2024年7月,武汉华贸供应链在湖北省武汉市东湖新技术开发区注册成立,注册资本为500万元。武汉华贸供应链作为华贸物流全资子公司,统一承担对外投资、内部风控、后续资本运作等职能。截至2025年7月底,武汉华贸供应链未实际经营,也没有承接参股股权。

值得注意的是,武汉华贸供应链股权能获得近3亿元的高估值,并非来自自身经营,而是得益于其持有的两家参股公

市场结构发生变化

更高颜值、更高使用率、更高建设标准的“好房子”开始取代存量项目成为市场的新增面。

加上近期供应的3宗领接广州市“好房子”建设相关规定和标准执行地块,广州自11月以来已累计供应20宗涉宅用地。

肖文晓表示,自2022年开始,广州宅地成交规模连续回调。假设今年11月份所有供地都在12月顺利成交,2025年广州宅地成交总建筑面积规模至多和2024年相当。“这意味着,对比2020年和2021年,广州今年宅地成交总建筑面积减少约1000万平方米。”与此同时,土拍市场的结构发生了巨大变化,成交主要以中心区的优质宅地为主,更高颜值、更高使用率、更高建设标准的“好房子”开始取代存量项目成为市场的新增面。

广州此轮集中供地,按区域划分,南沙区目前供应的地块最多,共5宗,供应总建筑面积约38.34万平方米。值得一提的是,这5宗地块均为今年9月“商改住”(商业用地调整为居住用地)调规而来。

彼时,广州市规划和自然资源局对南沙区灵山岛尖商业水街控制性详细规划调整草案进行公示。根据控规,片区原定用作商业用地的11宗地块,有4宗改为居住用地,其中北面007、001将进行合并,并增加社区服务站、物业服务用房等公共设施配套,容积率为3;南面061、067地块调整为住宅地块,建筑限高

100米。7宗商业用地部分用地性质由商业商务混合用地调整为商业设施用地。调整后,片区商业、商务建筑面积减少13.67万平方米,居住建筑面积增加9.42万平方米。

此次供应的5宗地块中,体量最大的一宗为2025NJY-2地块,用地面积6.13万平方米,计容建筑面积10.07万平方米,容积率3.5,起拍总价9.71亿元,起拍楼面价9643元/平方米。5宗地块的建设要求统一提出鼓励采用“大阳台”设计,阳台率最高可达25%,对比目前阳台率最高只有20%的绝大多数地块,其优势相对突出。

条件放宽背后,据克而瑞统计,2025年1—10月,南沙区商品住宅成交5027套,较去年同期下降19%,从总量上看与往年存在一定差距。不过,克而瑞分析指出,南沙区一手房依然具备充足的购买力。今年前10个月,南沙区一手房累计成交9928套,其中一手住宅成交占比51%。从月度走势看,南沙区一手住宅的市场份额有6个月高于二手住宅。在上述新增供应的5宗地块所处的明珠湾板块,克而瑞提供的数据显示,近13个月明珠湾板块商品住宅成交2492套,成交均价29154元/平方米。截至10月末,明珠湾板块商品住宅库存2987套,去化周期18.9个月。

图为华贸物流办公室前台。

本报资料室/图

公司正面临不小的经营压力。财报显示,今年前三季度,华贸物流实现营业收入137.20亿元,同比下降4.84%;实现归属于上市公司股东的净利润3.07亿元,同比下降35.07%。其中,今年三季度,华贸物流单季净利润为7902.99万元,同比下降53.33%。

财报数据显示,2025年1—9月,华贸物流经营活动产生的现金流量净额为-2.78亿元,较2024年同期的-1.42亿元扩大95.74%,呈现显著“失血”状态。与此同时,华贸物流货币资金已由2025年初的21.06亿元下降至2025年9月底的18.20亿元。

“本次转让武汉华贸供应链股权有利于华贸物流坚持战略导向,服务主责主业,引导资源向优势业务集中,培育核心竞争力。”华贸物流方面表示,“本次股权转让对公司的正常经营和财务状况不构成重大影响,有利于完善公司资产结构,促进资产的有效优化配置。”就相关问题,记者于11月25日拨打华贸物流证券部电话,相关工作人员表示,“一切信息以公告内容为准”,未透露更多细节。

示,公司以自研“空气弹簧”技术为核心支撑,构建了智能床垫的自适应调节能力,形成了核心专利技术壁垒。“随着规模扩大,公司会逐步增强对整个供应链的掌控能力。”

相关资料显示,截至2025年9月底,喜临门累计申请专利2795项,拥有有效专利2224项,其中包括30项国际专利、54项国内发明专利和693项国内实用新型专利。这些专利成果正持续转化为产品竞争力,为喜临门智能产品的技术迭代与功能创新筑牢基础。

“随着技术门槛持续提升,行业将加速洗牌,中小厂商因缺乏技术沉淀与资源整合能力逐步退出,头部企业将占据主导地位。”喜临门方面表

出。喜临门方面表示,当前,公司对美业务主要包括跨境电商及少量OEM业务,占公司总业务不足5%,对公司整体经营影响有限。在品类布局上,公司精准聚焦反倾销类目之外的高潜力产品,核心包括薄垫、沙发、床托等,通过差异化品类选择规避贸易政策风险,逐步拓展美国市场份额。

而面对投资者关于未来提升利润率的具体规划和动作的询问,喜临门方面提出了“规模降本、结构提利、费用增效”的三大维度系统性规划。

具体包括:第一,强化规模效应,摊薄单位成本。聚焦整体业绩提升,