

“豪赌”杭州钱江世纪城核心地块 金帝控股“资本局”透视

中经记者 方超 石英婧 上海报道

曾因高价拿下杭州钱江世纪城地块而备受关注的杭州民企金帝联合控股集团有限公司(以下简称“金帝控股”),近期再度因资本运作成为市场焦点。

日前,徐翔家族所持的A股上市公司宁波中百(600857.SH)股权遭法拍。

杭州金帝商业管理有限公司(以下简称“金帝商业”)最终以5.27亿元的价格竞得宁波中百15.78%股权。

《中国经营报》记者注意到,金帝商业系金帝控股孙公司。对于入主宁波中百的原因,记者日前致电金帝控股方面,相关负责人

高价拿地合作开发

83号地块项目案名为“奥映世纪轩”。

11月底,钱塘江畔寒风阵阵,与周边尚未开发的“留白”荒地相比,杭政储出(2025)83号地块(以下简称“83号地块”)多台塔吊同时工作,显得颇为“热闹”。

“这块地是金帝地产拿下的。”日前,在记者实地走访上述地块过程中,一位项目施工方工作人员向记者表示,该地块在今年8月开工。另据建筑工地围墙上张贴的“工程概况牌”显示,项目开工日期为2025年8月25日。

记者注意到,83号地块即是金帝地产在今年6月拿下的杭州钱江世纪城核心地块。公开资料显示,6月27日,杭州市迎来今年上半年土拍收官战。在经过98轮竞价后,金帝地产最终以55.78亿元总价竞得,成交楼面价达54473元/平方米,溢价率21.05%。

好地网数据显示,上述地块价格“创钱江世纪城板块乃至萧山区地价新高”。中指研究院数据也显示,该地块成交楼面价位居杭州市涉宅用地成交楼面价TOP4。

人表示:“我这边没有进一步的信息可供透露,可以关注上市公司日常公告。”

而在今年年中,金帝控股子公司浙江金帝房地产集团有限公司(以下简称“金帝地产”)以近56亿元的价格夺得杭州钱江世纪城核心地块,楼面价达54473元/平方米,刷新了片区地价新纪录。

与此同时,和接连在资本市场、土地市场掀起收购“热潮”相比,金帝控股近年来也面临着业绩下滑的“窘境”。例如,和2022年相比,金帝控股2024年营收下滑幅度超过46%。在此背景下,金帝控股近年来的扩张“资本局”备受外界瞩目。

据了解,仅在一个多月后,83号地块住宅项目设计方案便在8月初对外公示,规划建设9栋17—23层高层住宅楼,建设单位为杭州金昶昱房地产开发有限公司(以下简称“杭州金昶昱”)。企查查显示,该公司成立于今年7月8日,也即金帝地产在拿下83号地块10余天后,项目建设公司即宣告成立。

另据企查查资料,在杭州金昶昱股东中,杭州昶昱商业管理有限公司(以下简称“杭州昶昱”)持股80%,金帝地产持股20%。在杭州昶昱股东中,金帝地产持股43.75%,滨江房产持股37.50%,萧山国企德恒置业持股18.75%。

也就是说,金帝地产在高价拿下上述地块后,最终选择与滨江房产和当地国企联合开发。

值得注意的是,83号地块项目案名为“奥映世纪轩”。11月19日,奥映世纪轩对外发布了前期物业管理招标公告。奥映世纪轩施工方相关人员日前向记者透露,该项目预计将在明年2月入市。

逆势加码土地市场

大手笔拿地,也让金帝控股在房地产行业榜单中的位次快速提升。

近年来,金帝控股一直在逆势加码土地市场。公开信息显示,金帝控股始于1992年,总部位于杭州市萧山区,已形成海外油气田、大宗石化贸易、国内天然气、地产开发与运营、产业投资等业务板块,多次获得“中国服务业企业500强”“浙商全国500强”等称号。

在金帝控股多元化业务版图中,地产开发与运营占据重要地位。截至2024年年底,其累计权益开发面积约520万平方米,投资并运营4座大型商业综合体和1个生物医药产业园,4座商业综合体尚在建设中。

“这一年,地产板块锐意进取;我们首个自营商业MALL星隆城如期盛大开业;全年独立及联合竞得5宗地块。”金帝控股董

营收净利润持续下滑

金帝商业对宁波中百的持股比例将超过28%,或成为其第一大股东。

在加码房地产市场的同时,金帝控股也在A股市场频频出手。

今年1月18日,山东新潮能源股份有限公司(以下简称“*ST新潮”,600777.SH)公告称,其收到浙江金帝石油勘探开发有限公司(以下简称“金帝石油”)发来的《要约收购报告书摘要》。据悉,金帝石油要约收购股份数量占*ST新潮总股本的20%,要约收购所需最高资金总额达42.16亿元。

记者了解到,金帝石油系金帝控股全资子公司,法定代表人为卢斯侃。对于上述收购,*ST新潮方面曾在公告中称,基于金帝控股产业发展战略以及对上市公司价值及其未来发展前景的认

事长卢斯侃在“2023年新春贺辞”中表示。

2024年2月,卢斯侃进一步表示,2023年,公司“地产开发业务逆势而上,全口径销售规模首次突破百亿元,T-ONE潮博荣膺杭州商办类大平层销售套数及销售面积冠军”。

公开报道显示,在2021—2023年间,金帝控股旗下金帝地产耗资约80亿元拿下了7宗地块。而在2025年,仅83号地块的拿地支出就达55.78亿元。

大手笔拿地,也让金帝控股在房地产行业榜单中的位次快速提升。中指研究院日前发布的《2025年1—11月全国房地产企业拿地TOP100排行榜》显示,金帝控股以56亿元的拿地金额位居全国第32位,将华发股份、金隅集

同,金帝石油拟通过本次要约收购提升对上市公司的持股比例,以增强上市公司股权结构稳定性并取得上市公司控制权。

不过,在精心筹划短短几个月后,金帝控股的上述收购计划最终“折戟”。相关媒体曾对此报道称:“伊泰B股砸下118亿元‘截和’金帝石油。”

此后,金地控股又将目光聚焦到了宁波中百身上。11月24日,宁波中百发布《关于控股股东、实际控制人所持股份被法院司法拍卖的进展公告》,本次被司法拍卖的标的为控股股东、实控人西藏泽添持有宁波中百3540.53万股股份(均为无限售条件流通股),占公司总股本的15.78%,竞买人为金帝商业。



今年6月,金帝地产以近56亿元高价拿下杭州钱江世纪城核心地块。图为项目施工现场。方超/摄影

团、中粮大悦城等知名房企抛在了身后。

在业内人士看来,包括金帝控股在内的部分中小型民营房企近年来逆势扩张,或得益于其早

期通过实体业务积累的现金流,从而为其当下快速扩张提供支撑。但和头部企业相比,此类型房企在资金、品牌影响力、产品力等层面还存在一定劣势。

根据宁波中百公告,截至公告披露日(11月24日),金帝商业已持有宁波中百股份2956.57万股,占公司总股本的13.18%。若叠加上述法拍获得的股份,金帝商业对宁波中百的持股比例将超过28%,或成为其第一大股东。

对于入主宁波中百事宜,金帝控股相关负责人向记者强调:“除了公告内容以外,我们没有其他信息(可供披露)。”

在资本市场动作频频的同时,金帝控股业绩表现如何?相关数据显示,2022—2024年,金帝控股营业收入分别为134.75亿元、102.53亿元、71.82亿元,净利润分别为10.67亿元、3亿元和1.18亿元,近年来营收、净利润均处于下滑通道。

与此同时,金帝控股的资产负债率也持续上升,2022—2024年分别为70.68%、76.75%、77.65%。不过,金帝控股方面解释称,2024年资产负债率达到77.65%，“主要系尚未交付的房屋预收款规模较大所致,后续房屋逐步开始并最终全部完成交付后,预计资产负债率降至55%左右”。

对于逆势拓展土地储备的核心考量、营收与净利润下滑的主要原因及对外扩张所需资金来源等问题,记者日前致电、致函金帝控股方面,其相关负责人表示:“我们不是一家公众公司,所以有些信息属于企业发展的‘内部机密’,不太适合对外透露。”截至发稿,记者尚未收到进一步回复。

“锁座”比例最高达62.1%

10家航司过度“锁座”被约谈 辅助收入如何取之有道?

中经记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

一直以来,飞机“锁座”及有偿选座服务备受关注。在线选座时,消费者常常会遭遇经济舱前排、靠窗、靠过道等较为便利、舒适的座位被单独锁定问题。

11月21日,江苏省消费者权益保护委员会(以下简称“江苏省消保委”)线上约谈东方航空、南方航空、中国国航、海南航空、厦门航空、深圳航空、山东航空、四川航空、春秋航空、吉祥航空10家航司,并通报了机票“锁座”服务市场存在的优质座位过度锁定、解锁机制变相付费、信息不透明、权利义务设置不对等4个问题。

通报显示,上述10家航司购票阶段“锁座”比例介于19.9%—62.1%之间,均值达38.7%。江苏省消保委要求航司重点解决“锁座范围过度”问题,并对协议文本中涉嫌“锁座”的不公平格式条款进行梳理和修改,要求15个工作日内将整改情况以书面形式提交。

据了解,国内民航付费选座主要效仿的是国外航司做法,过去以付费选座为代表的辅助收入是低成本航司的主要营销收入来源之一。然而,面对客流量增加但票价下降的压力,越来越多的全服务型航司也加大对辅助收入的重视力度,让普通消费者苦不堪言。

在营收压力和监管约谈的双重压力下,航司“锁座”的合理边界在哪里?又将如何整改?12月3日,《中国经营报》记者向多家航司采访求证。春秋航空相关负责人表示:“我们暂时先不向媒体回应。”吉祥航空方面也表示,目前对此暂无回应。

“锁座”比例均值达38.7%

据悉,江苏省消保委结合调查结果,通报了机票“锁座”服务市场存在的四大问题。一是“锁座”行为普遍存在,优质座位过度锁定。通报显示,在购票阶段,10家航司经济舱“锁座”比例介于19.9%—62.1%之间,均值达38.7%。同时,锁定范围高度集中于经济舱前排、靠窗及靠过道等消费者偏好选择的优质座位。

在江苏省消保委调研的航线中,春秋航空旗下南京—兰州(9C6188)航线“锁座”比例超过

辅助收入和公共服务之争

据了解,近年来,以付费选座为代表的辅助收入,已成为航司收入的重要来源。2024年,全球航司辅助收入总额突破1480亿美元,创下历史新高。

张力(化名)已在国内某航司工作超30年,并常年驻外工作。他告诉记者,在传统意义上,辅助收入是低成本航司的一种主要营销

民航“锁座”的边界在哪里?

据业内人士介绍,航司“锁座”现象愈演愈烈,也与国内尚无民航法规对该行为进行制约密不可分。

2025年,《民用航空法》修订版草案正在审议中。草案专设“旅客权益保护”一节,拟进一步明确运输企业的义务,但仅涉及信息告知、投诉处理、旅客服务、延误/取消保障、行李及事故赔偿责任归责标准统一等,未提及“锁座”行为。

正因如此,航司因付费选座而受到处罚的案例屈指可数。相

60%,深圳航空旗下深圳—湛江(ZH9327)航线“锁座”比例超过50%;海南航空、东方航空、厦门航空的相关航线“锁座”比例处于40%—46%的较高区间;吉祥航空相关航线“锁座”比例相对较低,不足20%。

二是解锁机制变相付费,挤压普通消费者权益。锁定的优选座位主要依赖会员积分/里程兑换,但非会员或偶尔出行的消费者缺乏积分累积渠道,只能被动接受普通座位;部分航司进一步

收入。“低成本航司将与票价捆绑的产品或服务进行拆分,通过菜单式选项方式促使旅客购买产品。就全球民航业而言,低成本航司已经成功推动了辅助收入市场发展,辅助收入约占其总收入的31%。”

知名航空业咨询公司IdeaWorksCompany曾分析61家航司的辅助收入活动及业绩报告

关资料显示,北京市发改委2016年7月公布的《行政处罚决定书》显示,2015年3月29日至12月23日,中联航按照经济舱31排到第一个安全出口座位为止每人每次20元,安全出口之后的各排座位每人每次10元的标准自立收费项目收取选座费,违反了相关规定,并构成“自立收费项目收费”的价格违法行为,多收旅客44.32万元价款。

最终,中联航被北京市发改委没收44.32万元的付费选座非法所得,并处以等额罚款。

增设付费路径,通过积分/里程兑换和付费购买座位,实质将“基本座位选择权”拆分为付费服务,变相提高了出行成本。

记者查询南方航空广州飞往利雅得的航班发现,经济舱前十排都被“锁座”,需要花费500元或者10000里程兑换才能选座;而位于安全出口位置的靠窗座位,则需要800元或16000里程兑换才可解锁。

三是信息不透明且解释不合理,侵犯知情权。江苏省消保委

并指出,2024年,传统航司面临“客流量增加但票价降低的压力”,但这些航司的旅客辅助收入也增长了5.3%,抵消了折扣票价带来的损失。

江苏省消保委方面则认为,航空运输具有公共服务属性,消费者在购买机票后,即与航司建立了航空运输合同关系,依法享

据了解,江苏省消保委已就飞机票“锁座”问题的整改工作,向各航司提出两点明确要求,并要求于15个工作日内将整改情况以书面形式进行提交。

一方面,重点解决“锁座”范围过度问题,取消付费、所谓积分兑换等形式的变相付费选座模式,确保免费可选座位数量合理、分布均衡,仅保留出于“特殊旅客座位预留、保障应急座位使用、维持飞行配载平衡”目的的必要座位锁定,不得将普通经济舱基础座位大比例纳入付费范畴。

副秘书长陈炳材表示,南方航空、山东航空、厦门航空等多家航司客服以预留特殊旅客座位、保障应急座位使用、维持飞行配载平衡等为由,强调经济舱“锁座”的合规性。但航司“锁座”比例大多达到30%以上,与“预留特殊旅客座位”说法相悖。

陈炳材进一步表示,除安全出口位置外,航司将大量靠窗及靠过道等较便利、舒适,受消费者青睐的位置锁定,与“保障应急座位使用”说法相悖。同时,消费者

有包括选择合适座位在内的基本服务权利。当前,部分航司将本属常规服务范围的座位通过锁定方式进行收费的做法,涉嫌侵害消费者的公平交易权与自主选择权。企业是保护消费者权益的法定第一责任人,任何商业模式创新都必须建立在守法诚信与公平交易的基础之上。

另一方面,对于协议文本中存在的涉嫌“锁座”的不公平格式条款进行梳理和修改,不应存在排除或者限制消费者权利、减轻或者免除经营者责任、加重消费者责任等对消费者不公平、不合理的规定,将航司的“权利”限制在合理且透明的框架内,并对应其应尽的告知义务。

民航业内人士林智杰认为,要明确适当的“锁座”比例,才能保障临近购票旅客的权益和体验。但至少要有一半的座位开放供旅客选择,特别是要有靠

只需权益抵扣或付费即可解锁,也与“维持飞行配载平衡”的说法相悖。

四是协议文本存在不公平格式条款,权利义务设置不对等。江苏省消保委方面认为,航司未以显著方式详细告知“锁座”规则等关键信息;模糊化表述为单方“锁座”提供便利规避责任;按会员等级、付费能力划分座位,对座位资源进行歧视性分配;赋予航司“单方调整座位”的绝对权利,未设置异议渠道及补偿机制。

“航司在服务中必须恪守三项基本原则:一是确保信息透明,清晰、完整、及时地向消费者告知座位分布与收费政策;二是保障规则公平,确保购买同等票价旅客享有平等的选座机会;三是尊重选择自主,充分保障消费者的知情权与选择权,杜绝变相强制消费。”江苏省消保委方面阐释道。

窗、靠走道和联排座位。同时,应允许10%的优质座位作为航司的“增值服务产品”,前三排或腿部空间特别大的座位要回归市场价值。

张力则表示,对一些传统航司来说,因其市场定位、航线结构等与低成本航司存在明显差异,不得不加以区别地采用低成本航空辅助收入的经营方法。应基于航司自身业务结构和市场定位,充分考虑旅客出行体验与辅助收入之间的关系,作出科学、合理的业务拆分。