

# 提升配置效率 土地市场出现新变化

近期,北京首宗“住宅+产业+配套”组合用地以112亿元底价成功出让,创下北京地区集中供地以来单宗地块出让金额新纪录。另外,上海、广州等城市土地市场近期也出现新变化。业内人士表示,土地供应作为新房供给的源头,对房地产市场影响巨大。创新供地方式,有利于提升资源配置效率。未来政策有望对土地市场进行统筹安排,盘活存量土地。

● 本报记者 董添

## 部分房企积极拿地

招商蛇口近日披露的销售及购地使用权情况简报显示,2024年5月,公司实现签约销售面积79.28万平方米,实现签约销售金额190.16亿元。2024年1-5月,公司累计实现签约销售面积336.91万平方米,累计实现签约销售金额778.47亿元。拿地方面,招商蛇口公告显示,自2024年4月销售及购地情况简报披露以来,公司近期新增广州市黄埔区护林路以南、镇东路由东HPG-DS-26地块和深海科技城YK02-11-01地块,公司需支付价款分别为13.16亿元和4599万元。

保利发展近日披露,公司新增加房地产项目2个,分别位于上海市杨浦区齐齐哈尔路西侧地块和上海市东区齐乐路西侧地块,保利发展需支付价款分别为13.41亿元和16488万元。

中国建筑披露的经营情况简报显示,2024年前5个月,中国建筑实现新签合同总额18106亿元,同比增长12%。建筑业务实现新签合同额16747亿元,同比增长17.5%。地产业务方面,1-5月合约销售额为1359亿元,合约销售面积为486万平方米,期末土地储备8494万平方米,新增土储291万平方米。

部分房企近期没有新增土地储备。首开股份近日披露的销售情况简报显示,2024年5月,公司实现签约面积10.08万平方米,签约金额23.41亿元。2024年1-5月,公司共实现签约面积53.83万平方米,同比降低52.07%;签约金额为111亿元,同比降低61.8%。自2024年4月销售简报发布以来,公司没有新增土地储备。

## 平均溢价率下降

中指研究院数据显示,2024年1-5月,全国300城成交楼面均价为1550元/平方米,同比下跌10.78%;平均溢价率为3.69%,较去年同期下降1.85个百分点;各类用地出让金达6021.98亿元,同比下降31.84%。2024年1-5月,全国300城共流拍地块233宗,流拍率为19.81%,较去年同期增加4.27个百分点。

从城市能级看,2024年1-5月,一线城市共推出住宅用地规划建筑面积为406万平方米,同比下降49.9%;2024年1-5月,一线城市成交楼面均价为28321元/平方米,同比增长25.2%;溢价率为5.8%。2024年1-5月,二线城市共推出住宅用地规划建筑面积为3387万平方米,同比下降40.9%;成交面积为2574万平方米,同比下降41.8%。2024年1-5月,三四线城市共推出住宅用地规划建筑面积5056万平方米,同比下降35.8%;三四线城市成交楼面均价为2663元/平方米,同比下降13.6%;溢价率为2.1%,较上年同期下降4.2个百分点。

根据天风证券研报,当前,土地成交面积整体偏弱。截至6月9日,100个大中城市成交土地规划建筑面积为992.73万平方米,土地溢价率为4.62%。

## 构建发展新模式

6月7日召开的国务院常务会议提出,房地产业发展关系人民群众切身利益,关系经济运行和金融稳定大局。要充分认识房地产市场供求关系的新变化,顺应人民群众对优质住房的新期待,着力推动已出台政策措施落地见效,继续研究储备新的去库存、稳市场政策措施。对于存量房产、土地的消化、盘活等工作既要解放思想、拓宽思路,又要稳妥把握、扎实推进。要加快构建房地产发展新模式,完善“市场+保障”住房供应体系,改革相关基础性制度,促进房地产市场平稳健康发展。

近期,部分地区土地市场出现新变化。6月13日,北京市出让朝阳区孙河乡前苇沟、酒仙桥及电子城区域地块组合。这是北京首宗“住宅+产业+配套”组合用地,最终由中建智地、北京朝开公司及江苏绿建联合体以112亿元底价拿下。

北京链家研究院院长高原分析认为,单宗地块出让价格达到112亿元,打破北京近年来土地出让历史纪录,也是实行集中供地以来北京土拍市场单宗最高纪录。房企积极参与,地块最终成功出让,说明这些房企看好当地市场。

北京市规划和自然资源委相关负责人此前表示,此次创新供地方式,旨在以五环内优质资源带动五环外潜力板块及重点功能区高端产业板块的土地供应,打造更加宜居、宜业的城市空间,推动北京城市总体规划落地实施。

在此之前,6月7日,上海发布今年第三批商品住房用地出让公告,共计4幅地块,其中2幅地块位于中心城范围,1幅地块位于主城片区,1幅地块位于新城。出让总面积约15.29公顷,起始总价84.21亿元。本批次商品住房用地出让,是“沪九条”出台后的首批土地出让。自该批次起,上海取消商品住房用地溢价率10%的上限要求,成交价由市场化竞价确定,进一步提升土地资源市场化配置效率。



视觉中国图片

## 加大“收储”力度 推进再贷款

# 政策持续发力保障性住房供给

● 本报记者 董添

近日,包括惠州、贵阳在内的多个地区出台保障性住房“收储”相关政策,进一步加大收储力度。业内人士认为,收购商品房用作保障性住房可以加大保障性住房供给,同时有利于楼市库存去化。此外,相关房企回笼资金可用于支持在建工程,助力保交房。

## 收购商品房用作保障性住房

《惠州市住房和城乡建设局关于征集商品房用作保障性住房的公告》近日发布,拟由政府选定的专业化国有企业作为收购主体,以合理价格收购在惠州市行政区域征集的已建成未出售商品房用作保障性住房。征集时间为2024年6月17日至7月17日。征集范围包括惠州市域内7个县(区)中心区域内已建成未出售的商品房房源。

惠州市住建局规定,收购房源需满足资产负债和法律关系清晰、已取得竣工验收备案证明、单套面积在120平方米以下、房源权属清晰可交易、房源所属项目周边交通等配套设施完善且满足一定车位配比,其中将优先选取整栋或整单元未售、可实现封闭管理的楼栋项目。参与收购房源征集需提供企业营业执照、资质证书、项目竣工验收备案证明、资产负债和法律关系说明等材料。

贵阳市人民政府网站6月17日消息,贵阳市住房和城乡建设局就《进一步促进贵阳市房地产市场平稳健康发展若干措施》向社会公开征求意见。鼓励国有企业以合理价格按照“以需定购”原则收购商品房用作保障性住房、安置房,大力推行“房票”安置,加快推进未建成交付安置房清零。

## 助力房地产市场企稳恢复

中指研究院市场研究总监陈文静分析认为,收购商品房用作保障性住房可以发挥多重作用。一是有利于加快保障性住房供给;二是有利于楼市库存的去化;三是本轮将收储对象定为已建成未出售商品房,房企出售已建成商品房回笼的资金可用于支持在建工程,助力保交房。

广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示,以收购存量房的方式筹集保障性住房不仅能缩短筹建周期,也更适应当前房地产市场的供求关系。收购库存商品房用作保障性住房的相关政策仍有进一步完善空间。例如,未来地方政府在收购存量商品房用作保障性住房时,要先确定本地需要多少保障性住房,以及保障性住房的类型、户型及区位,并需要根据

在存量市场收购房源。

业内人士认为,政府收购存量商品住房等模式刚刚开始,未来随着各城市大面积推广,预计将对去库存、稳市场起到明显的积极作用,将有利于加快房地产市场的企稳恢复。

## 部署保障性住房再贷款工作

为深入贯彻落实中共中央政治局会议精神,按照国务院常务会议和全国切实做好保交房工作视频会议部署,6月12日,中国人民银行在山东省济南市召开保障性住房再贷款工作推进会,调研推广前期租赁住房贷款支持计划试点经验,部署保障性住房再贷款推进工作。

会议指出,房地产业发展关系人民群众切身利益,关系经济运行和金融稳定大局。设立保障性住房再贷款,鼓励引导金融机构按照市场化、法治化原则,支持地方国有企业以合理价格收购已建成存量商品房用作保障性住房配售或租赁,是金融部门落实中共中央政治局关于统筹消化存量房产和优化增量住房、推动构建房地产发展新模式的重要举措,有利于通过市场化方式加快推动存量商品房去库存,加大保障性住房供给,助力保交房及“白名单”机制。

央行行长潘功胜表示,下一步,为落实好保障性住房再贷款政策,一是加强统筹协调,建立工作专班,提高政策落地效率;二是严格避免新增地方政府隐性债务;三是地方政府在权限内给予适当的政策支持,降低实施主体经营成本;四是坚持市场化运营,确保合理定价,培育专业化企业;五是银行要主动加强与城市政府和实施主体的对接;六是建立严密的制度规范,防范道德风险,防止腐败行为。

长城证券研报显示,保障性住房再贷款支持国企收储未售新房是监管部门支持存量商品房去库存的重要一步。这次会议的召开,意味着推动保障性住房再贷款进入实质落地阶段。

5月17日,中国人民银行提出设立3000亿元保障性住房再贷款,鼓励引导金融机构按照市场化、法治化原则,支持地方国有企业以合理价格收购已建成未出售商品房,用作配售型或配租型保障性住房,预计带动银行贷款5000亿元。

中原地产首席分析师张大伟对中国证券报记者表示,消化存量房产已成为房地产政策的重心之一。近期推出的放松限购、设立保障性住房再贷款、降低首付比例、推动房贷利率下行等一系列措施,都有助于房地产市场去库存。中国人民银行设立保障性住房再贷款,有利于降低房地产行业库存,改善开发商流动性,更好地推动实现保交楼工作。

## 与巨头掰手腕的“国货之光”

(上接A01版)

## 做品牌:提升企业软实力

“没有品牌就没有办法向价值链的上端攀升,永远吃不到利润最高的那部分”“1997年之后,企业贴牌生产的利润空间越来越小”“在企业自创品牌意识觉醒和政府政策引导下,晋江的企业开始致力于品牌开发”……晋江运动鞋服产业“做品牌”的声量越来越大。

如果问:“从一个30多年前的制鞋作坊到今天变成中国第一、全球前三的运动鞋服企业,除了在产品研发上的大量投入,安踏还做对了什么?”

答案将是:“坚定的使命与愿景,正确的战略和高效的执行。”姚鹏告诉记者:“安踏在实践中创造了‘多品牌+零售’的独特商业模式,为体育用品行业贡献了企业增长的安踏样本。”

2023年,安踏实现收入623.56亿元人民币,再创历史新高,同比增长16.2%。分品牌看,安踏品牌的收入同比增长9.3%至303.06亿元;FILA品牌的收入同比增长16.6%至251.03亿元;所有其他品牌的收入同比增长57.7%至69.47亿元。

“从行业需求变化看,消费者对体育用品的需求越来越多元化,呈消费两极化、场景专业化、人群圈层化、赛道细分化趋势。安踏集团的多品牌战略,差异化布局不同的运动场景和消费层级,实现从需求广度到需求深度的全覆盖,顺应和满足了这种市场需求的更迭。”姚鹏说,“在安踏的品牌组合内部,每个品牌都有清晰独特的差异化定位,彼此之间不‘内卷’,品牌之间也能发挥出协同效应。”

361°则采取了多维营销战略,聚焦专业运动,在不断强化品牌专业运动基因的同时,努力开拓新生代细分市场。同时,创造自有IP打造社群,让品牌、产品和消费者高效联动,国货品牌运营在下沉中实现升维。杨悠介绍,2023年“三号赛道”在厦门成立全国首个俱乐部,强化竞技性,提升专业跑者和精英跑者中的影响力;“触地即燃”与“村BA”联动,规模扩大,参赛人数和场次创新高。“2024年,我们计划在全国举行大概100场的自有IP活动。”杨悠说。

## 聚产业:写就互促共生好故事

一城侨凤海韵,千载人文晋江。这个成功培育出安踏、361°、特步等一批体育龙头企业,拥有价值超2500亿元体育产业、超3000亿元鞋服产业集群的地方,晋江的县域经济常年跻身全国百强县前十位,2023年县域经济基本竞争力居全国第四位。

如今,晋江打造了鞋类化工、鞋材、鞋成品、鞋机、专业化市场等要素为一体的产业配套链条,囊括了一双鞋从原料采购到生产销售的全过程。晋江纺织鞋服涉及上下游企业数以万计,拥有产值超10亿元的企业52家、超50亿元企业2家,省级专精特新企业57家,形成了完备的产业链配套和产业体系。

“安踏发源于晋江,与晋江彼此依赖、共同成长。今天,运动鞋服产业已成为晋江的城市名片。但反过来讲,如果没有当地高度健全和成熟的产业集群、政通人和的营商环境,也不可能今天占据中国体育用品大半壁江山的闽系品牌群。”姚鹏表示,在周围几平方公里之内,能找齐可以造出一双运动鞋所需要的全部原材料,对一家企业来说是非常重要的事情,这样可以降低整个供应链的成本。此外,产业集群的存在可以保持资源在一定范围内流动,以形成协同效应。

过去二十年,中国运动鞋服产业的发展历程跌宕起伏。近几年,在中国市场上,中国品牌在与耐克、阿迪达斯的比拼中逐渐占据上风。面对经济形势等宏观环境影响,运动鞋服行业的从业者们依旧信心满满。

“运动鞋服市场仍有较大增长空间,我们对行业的发展有信心。”杨悠表示,消费者不再一味追求价格高或品牌溢价高的产品,反而成为推动361°业绩增长的重要因素:361°渠道覆盖三四线城市后,突出的质价比使其更受消费者的青睐。

在姚鹏看来,运动鞋服产业面临最大的挑战在于企业能否顺应消费趋势变化,更好地满足多样化的消费需求。“回过头看,在30多年的时间里,安踏先后把握住了专业健身、运动与时尚结合、户外运动兴起等几波大规模的市场需求趋势。”姚鹏表示,“站在未来看现在,以终为始的决策力、高标准对标的自驱力和说到做到打胜仗的执行力,帮助安踏能够持续地做成难而正确的事情。”

政府之手,是推动产业发展不可或缺的力量。黄金发表示,晋江市政府将做好“引路人、推车手、服务员”的角色,支持企业创新发展。主动作为,构建亲清政商关系,建立千名干部进千企和政企早午晚餐会机制,靠前服务企业,帮扶企业解决实际困难,千方百计为企业发展创造条件。

视觉中国图片