

# 8宗270亿起 新年北京土地市场将开闸

## 不限价占绝对主流

从用地规划来看,8宗待出让地块中,包括海淀树村、石景山北辛安等在内的5宗宅地更为“纯粹”,而房山拱辰街道、北京城市副中心以及顺义新城3宗宅地则需要配建幼儿园、商业等等。例如,顺义新城地块除住宅外,还包含商业用地、综合性商业金融服务业用地、托幼用地。

而住宅属性方面,延续2020年宅地出让节奏,在8宗待出让宅地中,仅有通州F1住宅混合公建用地的住宅部分为限竞房地块,其余7宗均为不限价宅地。北京商报记者注意到,2020年全年,通州共出让3宗宅地,且均为“不限价”。其中,通州台湖不限价宅地创造了去年最高溢价率,且让久违的“竞自持”再次回归。

此次待出让的北京城市副中心0302街区FZX-0302-6004地块,在地理位置上要优于去年出让的3宗宅地,紧邻地铁、医院,周边配套相对齐全。

根据出让文件,该地块建设用面积约为4.45万平方米,规划建筑面积约9.59万平方米,土地用途为F1住宅混合公建用地、A334托幼用地,位于通州梨园镇,起始价17.9亿元。按照要求,宗地中商品住房销售均价不超过61000元/平方米,且最高销售单价不得超过67000元/平方米。

多位在京房企负责人也直言,通州地块的限价“属于情理之中”。从副中心建设的角度看,这个区域在供地方面的政策会持续看紧一些。

除此之外,去年的供地“大户”,顺义、大兴也于今年1月带来3宗不限价宅地。北京商报记者注意到,包括上述3宗地块在内,顺义、大兴也以“不限价”供应为主,较去年出让的2宗西

元旦过后,北京土拍市场即将再次开闸。北京商报记者梳理发现,受4宗宅地延期出让影响,2021年首月,北京待出让住宅用地共计8宗,相较于去年同期要多2宗,合计出让起始价约270亿元。延续2020年宅地出让节奏,在8宗待出让宅地中,仅有通州F1住宅混合公建用地的住宅部分为限竞房地块,其余7宗均为不限价宅地。根据出让计划,最早入市的房山拱辰不限价地块入市时间为1月13日,而最受关注的,莫过于刚刚在元旦前调整过宗地规划、首次尝试“共有产权”商品房的海淀树村不限价地块。

入市日期	地块信息	住宅属性	起始价(亿元)
1月13日	北京房山拱辰街道FS00-LX04-0087等地块	不限价	16.73
1月14日	北京石景山北辛安棚户区改造B区土地开发项目	不限价	17.35
1月15日	北京城市副中心0302街区FZX-0302-6004等地块	限竞房	17.9
1月21日	海淀镇树村棚户区改造B-1南地块	不限价	55.9
1月21日	海淀镇树村棚户区改造B-1北地块	不限价	62.1
1月26日	顺义新城第13街区SY00-0013-6055等地块	不限价	17.7
1月26日	顺义新城第13街区SY00-0013-6060等地块	不限价	40.4
1月26日	大兴旧宫镇南郊农场棚户区改造项目DX05-0200-0037等地块	不限价	42

## 新年首月北京土地市场情况一览

红门限竞房地块外,其他均为“不限价”。不过,顺义去年出让的地块整体表现不佳,5宗地块有3宗以底价成交,最高溢价率仅为17.28%。

根据北京商报记者统计,2020年全年,北京共成交住宅用地48宗,其中限竞房地块有8宗,共有产权房有4宗(其中一宗含部分纯商品房),不限价纯商品房地块36宗,从占比上来看,北京2020年不限价地块供应达到了75%。

合硕机构首席分析师郭毅告诉北京商报记者,限竞房的主要作用是为了保持北京房价的稳定,目前来看这一目标已经很好地得到

实现。就2021年北京土拍市场而言,限竞房地块已经出现了退出的契机,只要未来北京房价仍保持稳定局面,限竞房地块供应就不会太多,新的一年仍将延续“不限价”的供应节奏。

## “三竞”尝试在路上

土地供应决定未来的市场格局,为满足住房需求,在延续“不限价”的同时,北京也开始了各种新的尝试。

针对限竞房地块,2020年北京2宗限竞

房地块,出让文件对“70/90”政策的描述,出现了由“套型建筑面积”变成了“套内建筑面积”的转变,在稳定房价的同时,也提供了梯次产品。而针对“不限价”地块,北京也将在2021年首次尝试推出一类新型的“共有产权”商品房。

2020年的最后一天,北京市规划和自然资源委发布了《关于北京市海淀区海淀镇树村棚户区改造B-1南地块R2二类居住用地等3宗地块国有建设用地使用权出让补充公告》,调整了海淀镇树村等3宗待出让地块的竞买规则,试点施行“竞地价、竞政府持有商品

住宅产权份额、竞高标准商品住宅建设方案”的挂牌方式。

根据公告内容,上述3宗待出让宅地将设定土地合理上限价格,当竞买报价达到土地合理上限价格时,则不再接受更高报价,转为现场竞报政府持有商品住宅产权份额程序。同时,宗地设定有政府持有商品住宅产权份额预设份额,当现场竞报政府持有商品住宅产权份额达到预设的预设份额时,转入高标准商品住宅建设方案投票程序。

## 考虑高品质地块价值

“从出让条件来看,2宗树村地块出让起始价都超过了50亿元;‘三竞’的方式又是首次尝试,这对于房企的要求会更高,资金实力、协调能力、产品能力等缺一不可。”知情人士透露,目前已经有多家央企对上述2宗地块表示出兴趣,极有可能参战。

地产分析师严跃进表示,这是北京土拍市场首次采用“三竞”的方式进行供地,主要适用目标为高品质地块,避免因地价过高而带来房价的波动。整体来看,这也是北京贯彻“房住不炒”的举措,在提供多类型产品的同时,也抑制投资行为的出现。

包括郭毅在内的业内专家解读,政府持有商品住宅产权份额也可以理解成一种新型的“共有产权”商品房,此类房源属于政府与购房者按份共有产权的商品住房。对于购房者而言,初始购房者仅支付个人产权部分购房款,房屋面向符合本市商品住房限购政策的家庭销售,购买之后五年内不得转让。满五年之后,购房者可按市场价格转让自己持有的房屋产权份额,同时政府持有商品住宅产权份额一并转让,政府只按该类住房首次上市时的销售价格乘以政府持有商品住宅产权份额取得购房款。北京商报记者 卢扬 王寅浩

# 没车没售后 东风岚图开店急什么

4家“国家队”全部加入新一轮品牌上攻后,一直跟时间赛跑的东风岚图品牌欲在车型和渠道落地再次抢跑。北京商报记者近日走访发现,岚图汽车全国首家直营体验店已在北京悄然开业。然而,展车依然是此前亮相的概念车iFree,目前消费者只能盲订;交付、售后在哪儿也未可知,岚图汽车真的准备好了吗?

## 量产车缺位

在北京凯德MALL太阳宫店一层,全黑设计的岚图汽车全国首家直营体验店颇为显眼,店面外观风格与蔚来、理想等造车新势力品牌体验店相似。一位岚图汽车体验店工作人员告诉北京商报记者,该店刚刚开业,是全国首店,今年岚图汽车将在全国设立40家直营体验店。

岚图汽车为东风汽车旗下独立电动汽车高端品牌。去年9月,岚图汽车全球首发电量概念车iFree;12月18日,岚图汽车首发电量概念车iFree正式发布,该车型定位为聚焦中大型智能电动SUV。

进入体验店,北京商报记者看到,店内仅有一辆被围栏包围的展车。上述店员表示,店内展车为概念车型岚图iFree,并非量产车型岚图FREE。目前,概念车只提供外观展示,消费者无法打开车门查看内饰,今年1月底量产车才会到店,2-3月才能提供试驾服务。

经济学家宋清辉表示:“在高端商圈开设体验店,虽然有利于汇聚人气,但店内如果没有量产车展示,营销效果无疑会大打折扣”。与岚图汽车类似,蔚来首家体验中心也是在量产车启动交付前半年便已经开业。但不同的是,蔚来体验中心开业伊始便展出包括量车型ES8在内的多款车。

北京商报记者注意到,进店看车的消费者并不少,不过大部分消费者只简单询问便离去。此前没听说过岚图品牌,但这家店至少一个多月前就开始装修,当时装修围挡上已经写着岚图。店内展车很酷炫,但听说只是概念车,未来量产车外观可能不是这样,起码轮毂会小很多。”家住附近的市民谢先生对记者表示。

在量产车尚未到店的情况下,体验店的任务包括吸引用户在线扫码预约岚图FREE。北京商报记者注意到,目前岚图FREE在线预约人数超3.7万。对比蔚来等其他高端自主品牌,岚图品牌单一车型预订人次超3.7万算是不错的成绩。不过,岚图体验店工作人员对记者坦言:“岚图FREE的线上预约只是一个简单的占号行为,无需支付订金,即便后期不打算购买该车型也可以预约,反正不会有什么损失。”

## 渠道仓促落地

值得注意的是,岚图汽车直营体验店不仅缺少量产展车,店内工作人员对于未来量产车如何销售也并不了解。对于岚图FREE是否能通过网上渠道购买,该体验店工作人员称:“之前没听说过网上购买渠道,我觉得应该是在店内完成购买。”

对此,岚图汽车相关负责人告诉北京商报记者,用户将通过岚图汽车官方App购买FREE车型,购买操作将全部在线上完成。

同时,岚图汽车体验店虽已开业,但店内功能区尚未划分完善。此外,本次开业的店面仅为体验店,对于未来车辆交付、售后等环节如何实现,岚图汽车官方客服人员的回复较为模糊,仅表示:“目前售后正在筹备中,等首款量产车型真正可以提车时,会提供车辆使用手册,用户可从手册中了解到更详细的相关信息”。对此,上述岚图汽车相关负责人对北京商报记者表示,岚图汽车将在贴近用户生活区设立服务中心,并采取全直营的渠道模式。按照岚图汽车规划,今年将在全国建立20家直营服务中心。

无论在线上客服还是线下店面,不难看出岚图汽车布局的仓促。事实上,岚图汽车在量产交付方面同样“赶时间”。从去年7月岚图汽车品牌战略发布,到今年三季度岚图FREE交付,岚图汽车计划只用了一年左右的时间。

据了解,通常传统汽车品牌造车周期为3.5-5年,而岚图汽车量产交付所花费的时间不仅远低于传统汽车品牌,甚至低于造车新势力品牌。据统计,从品牌发布到量产车交

付,蔚来、小鹏、威马均花费了三年左右的时间。

## 对手咄咄逼人

仓促布局的背后,是东风汽车借岚图汽车冲击高端市场的急切心理。此前,有报道援引东风汽车一位内部人士的话说,近两年一汽红旗等自主高端品牌频频布局,让东风汽车备感压力。

一汽红旗基于全新电动化智能网联技术平台打造的首款车型红旗E-HS9近日已正式上市。同时,长安联合华为、宁德时代打造全新高端智能电动汽车品牌也即将推出,上汽联合阿里巴巴、浦东新区成立高端智能汽车品牌智己汽车,智己汽车将于今年1月发布2款全新车型。

对手咄咄逼人,留给岚图汽车的窗口期已经不多。在汽车行业分析师张翔看来,国内汽车市场已进入淘汰赛的关键时期,东风汽车落地岚图品牌,成为影响东风在新能源汽车行业生存前景的重要因素。“如果拖得太晚,东风在新能源汽车领域可能将没有落脚之地。”

一位岚图汽车直营体验店工作人员对北京商报记者透露,未来岚图汽车会推出续航里程达800公里的纯电动车型,售价将比目前的纯电动车型更高,可能会达到40万元以上。

官方介绍显示,岚图FREE纯电版车型NEDC续航里程为500公里。此前,岚图汽车CBO雷新表示,岚图FREE的售价区间可能在30万-40万元。

张翔表示,如果岚图汽车想进入30万元以上的市场,难度非常高,风险非常大。蔚来车型售价之所以定在30万元乃至40万元,是因为前期投入大量资金用于品牌建设,包括参加电动方程式赛事、打造超跑车型等,这才树立了一定的品牌形象,而岚图汽车的市场宣传规模相对不大。”

值得一提的是,在岚图汽车直营体验店,来店看车的消费者多数并不认识岚图品牌,店员只能通过“岚图是东风汽车打造的新品牌”来介绍。北京商报记者 刘洋 濮振宇

## Focus

# 收缩企业业务 华为另辟“云之路”

北京商报讯(记者 石飞月)1月3日,根据华为心声社区公开的内容,公司创始人任正非在内部会议上要求,华为要在云业务和企业业务方面做加法。

关于企业业务,任正非表示,企业业务要聚焦战略重点,继续做减法,收缩企业业务战线,认真弄清楚作战模型,有所为有所不为,不能面面俱到。原来确定的四个行业,不要再增加扩大作战面,把战略打散就没有战斗力了,因为华为力量有限,确定要做的项目就做好做精,标准化的梯次递进,逐步走向做厚、做多、做强。

数据显示,2020年上半年,华为实现销售收入4540亿元,其中,企业业务收入为363亿元。

关于云业务,任正非指出,应正确理解和定位云优先,对内优先选择用云方式为客户提供IT基础平台服务,对外就是客户迫切优先选择华为云服务。“我们要面向客户的算力和分布式存储(不含企业存储)需求时要以华为云优先;也就是当客户对服务器、分布式存储、虚拟化、私有云有需求的时候,要引导云服务优先;混合云要以云服务的商业模式优先;行业解决方案的底座要以华为云优先。”

在他看来,政府、企业上云已成为一种趋势,特别是中小企业应用、大企业的非敏感数据应用、政企的新型创新应用场景,会越来越多地承载在公有云上;另一方面,很多政府企业的核心数据,核心业务仍需承载在自建数据重心或专属云上。

任正非提出,华为面向客户提供公有云、混合云和服务器+虚拟化软件“三种产品形态。公有云和混合云要坚持硬件同构,软件架构统一;公有云和混合云要做好客户选择,不要试图满足所有客户的需求。基于服务器+虚拟化软件”,联合合作伙伴,满足多



样性的政企自建数据重心和IT/OT系统的需求。

任正非认为,将来所有应用都会长在“云土地”上,华为云已上线了200多个服务,发展了150多万开发者和近2万个合作伙伴,已初具规模,具备了向更大方向发展的基础。

“华为云不是华为传统硬件设备的领先优势,开发产品并销售产品,而是华为面向客户商业模式的改变,即由卖产品改变为卖云服务。必须构建卖云服务的能力及支持面向客户提供云服务的运营、运维能力。华为向亚马逊、微软学习的同时,也要将本身30年的网络积累做成云服务市场独有的优势,开创更大的空间,构建差异化特色。”任正非坦言,华为不可能简单采取阿里、亚马逊等企业一样的道路,“我们没有那么多钱,他们有用不完的美国股市的钱。我们如何发展,要找出一条路来,而不是简单模仿。”

通信专家马继华认为,华为多年来就善于做减法,任正非的一贯思想都是不能把精力资源放在非战略赛道上,当然,做减法的前提是先做了加法,有得减。在企业业务和云计算方面,华为有自身优势,但发展较晚,自研技术底层也存在缺憾,一味和阿里、亚马逊死磕,得不偿失,没有必要,还不如差异化发展,把自己的优势发挥出来。”