

# 新年北京首次土拍释放这些信号

## 供地 土拍环节给开发商“让利”

还没进入到现场竞价环节，各大房企已经在线上“狂飙”。据悉，2月8日现场竞拍的3宗地块目前共收获30轮竞价记录，其中昌平信息产业园地块最高报价30.75亿元，距离最高限价仅剩不到3亿的“空间”，触及地价上限基本可以确定。

昌平信息产业园地块，虽然位于西北五环至六环之间，但优越的区位条件使其收获最高的关注度，目前共有14家房企及联合体报名参与。该地块临近地铁朱辛庄站，是8号线和昌平线的双轨交汇站，远郊区域地铁通达程度至关重要。商业方面，目前TBD住总万科天地已处于在运营状态，一路之隔的万达广场也已竣工。

“从土地价格上来看，土拍环节给到开发商‘让利’。”合硕机构首席分析师郭毅称，此次昌平地块的期房销售指导价为6.2万元/平方米，与周边在售期房项目价格基本持平，而且还特意给出了6.5万元/平方米的现房销售指导价，为开发商预留出不错的溢价空间。另外，地块的房地差“腾挪”空间很大，开发商无论是在成本投入上，抑或是品质营造上，都有比较大的发挥空间。

朝阳小红门地块是此次现场竞价唯一的四环内地块，但地块的体量比较小，整体规划建筑面积仅3万平方米，有10家房企报名参与。在郭毅看来，未来朝阳小红门地块大概率以偏改善为主，不排除东西向户型的产品。周围二手房挂牌量较大，说明区域的改善需求相对旺盛。

此次出让的石景山苹果园地块，在进入现场竞价的3宗地块中热度最低，有6家房企报名参与。该地块处于苹果园交通枢纽的三轨交汇，临近的京西大悦城也将于2023年5月开业，周边的一些大型办公区也基本建设完成。“地价如果竞到上限，与7.48万元/平方米的销售指导价之间的价差，相对来说会受到一定的局限性，预计该地块不会进入到竞现房阶段。”郭毅称。

元宵节刚过不久，北京土拍市场火热开闸，北京2022年五批次集中供地将于2月8日现场竞价。计划出让的6宗地块有3宗进入“现场”阶段，从地块上看，热度最高的为昌平信息产业园地块，有建发、越秀、华润等14家房企报名参与竞拍，其与朝阳小红门地块、石景山苹果园地块共同构成2月8日现场竞价的主体。

虽然名头上挂着“2022年”的标签，此次集中供地却是2023年首场集中供地，之所以引起关注，主要源于集中供地制度从1.0时代走入2.0时代，此次五批次集中供地或将成为原始版集中供地的最后一波，其中释放出的楼市信号颇具看点：本轮供地的价格、开发商对拿地的看法、监管部门供应的调节都在不同维度透露着新年北京楼市的走向。



## 拿地 两极分化 优质地块仍受热捧

本次集中供地既是2022年的第五批次供地，又是新年北京土地市场的第一拍，可以说备受关注。北京共推出了6宗住宅地块，用地总规模约22公顷，地上建筑规模约53万平方米，起始总金额122.5亿元。其中，房山、通州等3宗地块因“人气”不旺，已于2月7日率先成交，中建智地17.2亿元摘得房山良乡大学城0023地块，京东31.12亿元摘得亦庄新城0303街区地块，通州梨园6015、6016地块由新城基业以10.4亿元底价摘得。

尽管市场趋于谨慎，优质地块依然是房企争夺的对象，北京五批次集中供地仍呈两极分化。

以昌平为例，据郭毅介绍，地块本身处于昌平TBD(北京科技商务区)的范围内，小米智慧产业园区已确定落位，目前正处在抓紧建设的过程中。此外，区域内还会有大量的产

业研发类土地供应，随着产业发展的需要，也为区域带来更丰富和充沛的购房需求。可以说，是一个配套资源和产业未来发展能够完美融合的地块。

“这块地无论谁拿，目标客户肯定是辐射海淀北部区域，从历次入市的产品看，只要自己不做砸，支撑度还是没问题的。”已经报名昌平地块的某央企北京公司营销总直言，当下拿地也不意味着卖得好，魔幻的事情天天都在发生，即便是昌平这样的地块，拿到手之后也得有敬畏之心。

## 企业 国企央企继续“霸屏”

从报名企业来看，此次土拍继续维持国企央企“霸屏”状态，长期在京活跃的金茂、中海、建工、华润、首开均有报名，中建系来了一局、二局、五局及中建八局，外来“新秀”建发、厦门国贸、越秀再次现身。

回溯建发在北京的布局之路，最先想到

的应该是望京养云，该项目是建发在北京首个独立操盘的项目，彼时建发也付出高昂的“成本”。2021年北京一批次集中供地，建发以14.99%的溢价率+20%政府持有份额+竞高标准方案，才成功脱颖而出。2022年，建发在北京继续增储，丰台槐房村1宗、昌平生命科学园2宗，建发连落三子。

相较于建发进京的顺畅，厦门国贸和越秀虽多次登上北京土拍的舞台，但“战绩”不佳。截至目前，仅越秀携手天恒于2021年5月落子怀柔，底价45.7亿元在刘各长村拿下1宗棚户区改造地块。此次越秀报名参与昌平信息产业园地块和石景山苹果园地块，厦门国贸更是3宗地块全部参与，最终能否如愿，要于2月8日现场竞价见分晓。

石景山苹果园地块有6家房企报名参与，中海是其中的一员。据知情人士透露，作为石景山“霸主”，目前中海正在加紧增储，此前于石景山开发的住宅项目已基本清盘，虽然去年未摘得了石景山老古城地块，但这并不能满足中海的胃口。

本次报名民企参与度不高，仅有龙湖报名参与朝阳小红门地块的争夺。对于北京市场，龙湖仍有增储的想法，但地块选择趋于谨慎。此次龙湖加入争夺队伍，更是独立参与。

## 模式 最后的集中供地？

可以看到，虽然名头上挂着“2022年”的标签，但此次集中供地却是2023年首场集中供地，之所以引起关注，主要源于集中供地制度从1.0时代走入2.0时代，此次五批次集中供地或将成为原始版集中供地的最后一波。

2月2日，一份落款为自然资源部办公厅的《关于进一步规范住宅用地供应信息公开工作的通知》(以下简称《通知》)，要求各市、县自然资源部门要根据年度供地计划，分批公开未来一定时间段内拟出让地块的详细信息清单。每次公开详细清单对应的拟出让时间段原则上不少3个月，同时，详细清单内的地块，在公开的拟出让时间段内可以一次或多次发布出让公告，这意味着试点两年的双集中供地模式迎来转变。

地产分析师严跃进表示，回归常态化供地，土地出让更具灵活性，同时也减轻房企固定时段大规模“花钱”的压力。土地热度的回升，也将带动楼市销售的回暖，对房企以及市场来说都具有积极意义。

“此次集中供地仍延续之前的节奏，也代表北京市场并没有那么‘冷’。”郭毅分析称，当下大家对于政策调整有了“宽松”的预期，市场层面也得到很好的体现，最近的一些刚需、刚改项目，客户到访量有明显增加。2023年的市场走势，政策因素会起到一个决定性作用，如果政策落地相对谨慎，2023年的北京楼市大概率会是一个先高后低的走势。

诸葛找房数据研究中心高级分析师关荣雪指出，随着市场逐渐恢复，前期积压的购房需求将会逐步释放，房企推盘力度也将会有所加大。预计北京楼市接下来整体稳中向好，楼市小阳春有望如期而至。

北京商报记者 王寅浩

## 汽车经销商“送冬迎春”

去年车市过得不易。2月7日，中国汽车流通协会(以下简称“流通协会”)发布的《2022年全国汽车经销商生存状况调查报告》(以下简称《报告》)显示，去年盈利的经销商不足三成，亏损的超过四成。去年疫情反复导致经销商暂停营业等多重因素，打乱销售节奏的同时也增加了经销商应对市场变化的难度。不过，流通协会方面表示：“政府、协会及企业都在努力推动市场回暖，各种利好政策刺激下车市加速恢复。”

### 赚钱经销商不足三成

《报告》显示，去年完成年度销量目标的经销商占比仅为19.4%，不足两成。同时，42.1%的汽车经销商半年销量任务完成率不足70%。流通协会相关人士表示，从品牌上看，豪华/进口品牌经销商目标完成情况较好，31.7%经销商完成年度销售目标，自主品牌仅有10.3%完成年度销售目标。

目标销量完成度不高下，经销商盈利状况也不乐观。《报告》显示，去年仅29.7%的经销商盈利，45.2%的经销商亏损。其中，超过四成的豪华/进口品牌经销商实现盈利，合资品牌及自主品牌的盈利经销商占比分别为30.3%和23.8%。北京商报记者梳理发现，该盈利比已降至与2019年同一水平线。数据显示，2019年仅有29.7%的经销商盈利，2020年升至39.4%，2021年则进一步升至53.8%。

事实上，去年上半年汽车经销商的压力便已显现。据统计，去年上半年汽车经销商销量任务完成率在80%以上的不足五成，仅为45.1%。同时，38.5%的汽车经销商半年销量任务完成率不足70%。不仅如此，去年上半年便有19.1%的汽车经销商

出现亏损，2021年同期经销商的亏损占比则为17.5%。

“从品牌来看，豪华品牌经销商盈利情况较好，其中超五成的豪华和进口品牌经销商实现盈利。从亏损上看，合资品牌经销商的亏损情况高于豪华和自主品牌。”流通协会产业协调部主任樊宇表示，去年上半年经销商面临较大盈利压力，而疫情风险、芯片短缺、消费承压、人才流失等不稳定因素或可能继续影响今年汽车市场整体走势及经销商经营。

### 客流减少资金承压

盈利能力再度退回到2019年水平，与去年经销商展厅和售后客流下滑不无关系。

“受疫情及管控影响，经销商展厅和售后客流下滑，集客成本增加，新车销售和售后业务明显收缩，但成本费用居高不下，影响经销商的盈利状况。”流通协会相关人士表示。

为拉动车市回暖，利好政策也不断释放。去年5月中下旬开始，国务院常务会议连续释放一系列促消费、稳增长举措，其中购置税减半政策更是极大激发市场活力。

“尽管购置税减半政策出台后，对乘用车的终端消费起到非常重要的作用，有效刺激市场增长并有效缓解经销商的经营压力，但去年汽车经销商亏损面较2021年仍有所增加。”上述流通协会相关人士表示，经销商在调查中反馈，客流量下滑、资金压力大、集客成本增加等因素，都在影响潜在客户的转化。

经营压力增大的同时，汽车经销商对于厂家的总体满意程度也达到十年来新低。《报告》显示，去年汽车经销商总体满

意度为74.4分。不仅如此，去年也是自2013年以来，汽车经销商对厂家总体满意度最低的一年。

### 市场信心加速恢复

事实上，随着疫情限制全面放开以及新一轮促进汽车消费政策实施，汽车经销商对于今年的经营状况保持乐观判断。

《报告》显示，62.3%的经销商表示今年的销售目标有所提升。流通协会方面认为，目前汽车行业面临艰难挑战，政府、协会及企业都在努力推动市场回暖。国家减税、地方政府补贴、厂家补贴、经销商促销等众多消费政策落地，对消费端有较强的拉动作用，将加速车市回暖。

在今年2月的国新办新闻发布会上，商务部市场运行和消费促进司司长徐兴锋介绍，商务部将继续稳定和扩大汽车消费，重点抓好稳定新车消费、支持新能源汽车消费、扩大二手车流通、畅通汽车报废更新四个方面。同时，地方政府也拿出“真金白银”促进汽车消费。今年1月以来，河南、浙江、吉林、无锡、海南、贵州等出台相关政策或发放新能源消费补贴、发放消费券，补贴金额从千元到万元不等。

“今年我国将继续坚持稳中求进总基调，大力提振市场信心，实施扩大内需战略，积极推动经济运行整体好转，实现质的有效提升和量的合理增长。相关配套政策措施的实施，将进一步激发市场主体和消费活力，对于全年经济好转充满信心。”中国汽车工业协会副秘书长陈士华表示，新的一年芯片供应短缺等问题有望得到较大缓解，预计今年汽车市场将继续呈现稳中向好发展态势，呈现3%左右增长。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦

## “禁酒令”疯传 资本市场震荡

前有证监会限制白酒企业申报传闻，后有中国人保财险党委发布“禁酒令”通知，白酒市场近期可谓状况频出。多项内容的出台，导致白酒资本市场出现波动。2月7日，白酒板块以2733.37点开盘，开盘后出现小幅下滑，跌幅为0.26%。业内人士则认为，类似“禁酒令”的文件每年都会发布，并没有影响到国内酒类消费的正向发展。资本市场看似反应迅速，但多为短期波动。

### “禁酒令”再现

近日中国人保财险党委发布的一则《关于印发“禁酒令”的通知》，在白酒资本市场引起小波澜。北京商报记者了解到，中国人保财险发布的“禁酒令”共6条内容，严禁在内部公务活动期间饮酒。从通知的内容来看，“禁酒令”要求中国人保财险员工在工作期间以及公款宴请等时间，禁止饮酒、酗酒。对于“禁酒令”的内容，记者向中国人保财险发出进一步采访需求，截至发稿，并未予以回复。

北京茅台经销商表示，目前并未听说有“禁酒令”的相关内容。有酒商向北京商报记者表示，此次“禁酒令”只是企业内部行为，目前终端市场动销并未受到影响。

事实上，中国人保财险的“禁酒令”，并非市场上首份，近年来不少行业均发布过“禁酒令”相关内容。北京商报记者梳理了解到，2019年4月，国寿财险唐山中支在作风建设大会中提出转变会风“六不准”、公务接待“六禁则”、纪委“禁酒令”。2018年5月，中华财险信阳中支制定下发《中华财险信阳中支工作日禁止饮酒的规定》。2017年，原保监会党委办公室发布《关于在保监会公务活动中禁止饮酒有关事宜的通知》。

### 资本小波动

从资本市场来看，受“禁酒令”影响，白酒板块出现小幅下滑，截至昨日收盘，白酒板块

跌幅为0.22%，部分白酒股股价也出现下滑。除贵州茅台、五粮液、山西汾酒、岩石股份、天佑德酒外，其他白酒股股价均出现不同程度下滑。据了解，以贵州茅台、五粮液等白酒企业为代表的白酒头部品牌，2月6日总市值蒸发超700亿元。

广科咨询首席策略师沈萌表示，中国人保财险的“禁酒令”既不是新鲜事，也不具普适性。公务接待在白酒的消费份额中并不是压倒性，因此，“禁酒令”消息只是白酒板块在前期快速反弹后进行再次估值修正的导火索。白酒板块虽然在A股中极具韧性，但也不是单边上涨。估值修复波动并不鲜见。

值得注意的是，在2016-2017年间，市场频出“禁酒令”。贵州、江苏、安徽等多个省份陆续出台、升级“禁酒令”，要求公务接待活动一律不得饮酒，禁止公款赠送任何酒类，并对违规公款购买高档白酒展开排查整治。在2017年8月，贵州省出台《贵州省公务活动全面禁酒的规定》后，白酒个股股价出现下跌，部分白酒股股价跌幅超6%。

业内人士分析认为，受“禁酒令”影响，近两天市场对白酒板块有一定的担忧，导致白酒股出现下跌，这种心理也是市场回归的必然过程。

业内人士同时指出，面对“禁酒令”让企业不再如临大敌的原因则是白酒消费人群的深度调整。

东北证券研报显示，在2012年以前，政务消费在白酒消费中占比近四成，仅次于占比约五成的商务消费，大众的个人消费占比很少。但发展到2016年时，白酒商务消费、个人消费、政务消费的占比则分别为50%、45%和5%。

白酒营销专家曹晋峰分析称，任何一个完全竞争的行业，自会形成产业发展的市场化底层逻辑，不是简单一个禁令可以阻挡。何况类似的“禁酒令”早已有之且多次出现，白酒产业也在波折中不断发展，穿越了不同周期。

北京商报记者 翟枫瑞