

华润入局 北京土地市场再现摇号出让

临近2023年北京土地出让市场收官,楼市调控优化后的躁动,开始“面粉”市场——土拍传递。

12月26日,北京有两宗住宅地块成功出让,这也是北京2023年倒数第二场土拍,虽然只有两宗地块出让,但结果颇有看点:丰台区大红门一期A区0006、0009地块吸引22家房企报名参与,最终由华润摇号竞得,时隔两月北京土拍再现摇号。另一宗大兴国际机场临空经济区0105街区地块仅中建科技+大兴新航城联合体一家报名参与,最终以底价成交。

华润入局

摇号、分化、央企、托底……错综复杂的局面构成了年底前的北京土拍市场。

此次出让的丰台区大红门一期A区0006、0009地块,共获得22家房企青睐,17家房企参与现场竞拍,最终由华润置地以34.845亿元摇号斩获,溢价率15%。

时隔两个月,北京土拍再现摇号。上一次北京土拍摇号还要追溯到10月31日,也是丰台地块。彼时丰台区地铁9号线郭公庄车辆段项目(三期)1518-621、629、627地块由中建东孚在摇号环节斩获,成交价75.9亿元,溢价率15%。

中指研究院土地市场研究负责人张凯指出,丰台在今年土拍市场当中表现不俗,未拍

先火的青塔、摇号的南苑、百亿郭公庄双子及新宫等热点地块不断。26日大红门再度上新,大红门一期A区0006、0009地块位于南四环内,距离地铁8号线大红门南站不到1公里,步行15分钟即可到达。计容建面5.35万平方米,商品住房51122平方米,将配建一个2400平方米的幼儿园。

无现房、无公建的吸引力

记者了解到,丰台区大红门一期A区0006、0009地块,未来商品住房销售指导价为9.5万元/平方米。去年该区域也供应了两宗地块,分别被中海和金茂摘得,销售指导价同样是9.5万元/平方米。

“东侧中海和瑞叁院、永定金茂府是去年年末入市的项目,两个产品系也都拿



出看家本领,目前看去化率可观。”张凯表示,如今华润置地入局,将合力强手打造该片区,品牌带动认可度,叠加未来将大红门板块打造为南中轴首都商务新区的规划落地,给了房企较强的信心。

上述两大项目其中之一的营销总在谈及华润入局大红门板块时也承认,三大地产央企居首,特别符合房企携手托区域的惯例。“只不过,这种情况在过去几年的下行周期不太多见了。”上述央企营销总猜测,华润此番力压21家房企拿下大红门地块,未来产品定位应当是置地内部的改善产品。

北京链家研究院分析师岳微称,大红门

板块以“首都商务新区”为定位发展,相信未来界面仍有较大提升。此次出让地块竞拍规则简单,无现房销售面积要求,无公建配建要求。随着丰台产业发展,居住购买力较强,在核心环线成熟配套的加持下,地块入市后,大红门将逐渐成为一个包含“刚需——改善——豪宅”等多层次产品的具有流动性板块,兼具内、外部置换需求双向承接。

也有分化

但并非所有地块都如此抢手。北京目前的土拍市场,还是一个分化较为明显的状况,

区位好的地块遭“争抢”,区位一般的地块则中意者较少。

另一宗大兴国际机场临空经济区0105街区地块,仅中建科技+大兴新航城联合体一家报名参与,最终以4.5亿元底价成交。

大兴国际机场临空经济区0105街区地块是前几日由新航城摘得的临空6038地块的兄弟地块。该地块距离大兴机场仅约3公里,后续将为在大兴临空经济区工作的客群提供置业选择。地块建面约3.8万平方米,容积率2.0,剔除公建住宅楼面价为1.47万元/平方米,销售指导价为3万元/平方米。

“大兴国际机场临空经济区0105街区地块虽仅有一家房企报名,但预期可观。”在岳微看来,作为住宅混合公建用地,地块公建面积占比达20%,对房企资金及技术运营有较高要求,因此仅由中建科技+新航城联合体报名。值得一提的是,此前新航城在此区域摘得6038地块,两地并联开发,又与大兴机场联动发展,打造住宅、商办产住融合新社区。新航城的深度入局,将是大兴区又一“企业——居住——区域”共同发展的典范。

诸葛数据研究中心高级分析师关荣雪指出,土拍市场分化这一现象,也是符合当前市场形势的。由于2023年以来,房地产市场复苏持续力不足,房企资金压力犹存,在各类地块的竞争中,核心城市优质地块优势凸显、更受追捧,非核心地块多以底价成交。

北京商报记者 王寅浩

新政10日 购房者徘徊在买与不买间

北京楼市优化政策落地后,无论是新房还是二手房,走出了一条相对平稳的趋势。特别是二手房市场,11%的网签增幅与几乎0新增的挂牌量,让这个市场看上去波澜不惊。然而,在这种波澜不惊的背后,无论是纯粹的刚需客,还是置换需求的改善客群,买与不买的纠结却更加困扰着自己:一方面他们担心新政后市场会触底反弹,错过本就不容易搭上的购房班车;另一方面,过于淡定的市场和置换需求过程中的周期难题,让他们不敢轻易出手。

“即便有政策出台,也不会冲动购房”

在北京“认房不认贷”出台后,郭铭便拥有了买房的“资格”——被降低的上车门槛。如今门槛再次被降低,要不要买?

“手里资金有限,只能看一些偏远的二手房。”北漂五年,郭铭也有了在北京安家的想法。据郭铭介绍,看房过程中也选到了一个自认为性价比高的房源,良乡大学城附近、首付100万元、月供1万元左右,还是个老破小。一旦出手首付,上百万,月供大概占到夫妻双方工资的一半。买了房子,各方面开支都要收缩。如果家庭成员出现紧急情况,生病或失业,这种压力会进一步加剧。

更重要的是,想背上这种压力,先要筹措降了门槛后的百万首付。

老家的房子挂了一年半,要“割肉”才能卖掉;30年的月供压力,万一工作有变化了怎么办;老破小等到5—8年后,置换难怎么解决。自从有了在北京买房的想法,在买与不买之间,郭铭被困扰着。

在郭铭看来,现在的楼市有些吃不准:新政之后并没有出现自己预想的“暴涨”,看上的房子还是那样,跟中介聊、看媒体报道,整体市场波澜不惊,似乎不用那么着急。

郭铭提到的新政,就是10天前北京发布的楼市优化政策,内容涉及首付比例调整、贷款利率降低、贷款年限延长、普通住宅认定标准调整等。新政后,北京实行九年之久的普宅标准终迎优化,普宅占比由调整前的30%大幅提高到70%,此外,首付比例及贷款利率也降到2016年9月以来最低。

“现在还没有孩子,还能再等几年。”谈及买房计划,郭铭表示自己是“刚需”,是一定要买的,但可能要等等;即便有政策出台,也不会冲

动购房,除非有能真正“下场”的理由。政策给首付减了压,代价是贷款增多了,买房这件事,是要考虑承受力的问题的。

“如果存量房贷利率下调,我就不换了”

与郭铭不同,陈瑾是大家眼中那个在合适的时间点换对房子的人。

2020年底,在意识到“没有学区的老破小没有未来”后,陈瑾果断把自己在丰台西罗园的老破小,换成了现在东长安定门的89平方米次新房。

在本轮北京楼市调控优化前,陈瑾已经再次把自己的89平方米次新房挂出,理由很简单:疫情期间换了工作,自己也没有学区的需求,虽然是名下唯一的住房,因为当时的认房又认贷,即便多次下调,从5.25%降到了现在的4.8%,但却依然比不上真正的首套房,怎么看怎么“不那么划算”。

其实从成交结果看,陈瑾这套房子确实换得“还不错”:西罗园的老破小同样朝向、同样面积的房源,在两大中介的挂牌价格比当年她卖掉的那套房子低了20万元。而且陈瑾是2020年卖的,还不是最高点。跟楼下门店帮自己卖房子的中介小哥聊天得知,这套房子与2022年初的最高点比,已经跌去了15%左右。

但手里这套,却从880万元上涨到了1100万元左右,挂牌价在1200万元。

“多少钱都没用,就这一套房子,现在卖不掉。”在被问及为什么想换房时,“走着上班、房贷压力没这么大”是陈瑾给出的理由。但她也清楚,自己给出“平行换房”的想法,在现在这个市场是比较难的,“至少换房的税费、中介费、装修费都是一笔不小的开支”。正因如此,在北京楼市调控优化落地后,对新购入的二套房贷利率、

首付给出的优惠,让陈瑾有了希望:存量房贷利率既然能下调,那二套房贷存量利率能不能一视同仁。

虽然这么想,但陈瑾也知道,可能性不大。“毕竟政府希望的还是活跃交易。如果存量二套房贷利率能下调,我就不换了。”因此,目前的她两条腿走路:边卖房边看政策。

新政带动了成交改善,但趋势并未明显扭转

截至12月24日,北京楼市优化政策落地已满月10天。

从网签成交数据上看,新政后剔除周六日节假日,新政后工作日日均成交二手住宅525套,新政前日均成交473套,较新政前成交上升10.99%,网签成交量有一定的上升。

从挂牌量来看,北京二手房挂牌量并未出现明显上升局面,诸葛数据研究中心监测数据显示,截至2023年第51周,北京二手房在售挂牌量为24.7万套,较第50周下降0.7%,较第49周下降1.6%。

诸葛数据研究中心首席分析师王小媪指出,从数据上看,新政后北京二手房成交活跃度有一定的上升,但挂牌数据上体现得不是很明显,新增挂牌量及在售挂牌量规模较新政前略有降低,新增挂牌均价也并未呈现上行局面。整体来看,在当前的市场供求关系下,本次新政带动了成交改善,但市场整体趋势并未扭转,且升幅并不是很明显。

“当下市场主要的问题在于市场信心不足,储蓄意愿大于消费意愿,归根结底是整体就业环境及收入问题。”从业十年的房产经纪人罗威告诉北京商报记者,代表二手房市场最直观的指标就是带看量,据内部统计,新政出台后的10天时间内,带看量和之前差不多,甚至还稍微有点下滑。在经历了“认房不认贷”市场的大起大落之后,大部分购房者对于新政能够比较理性地看待。

在地产业分析师跃进看来,新政出台后市场成交量有所提升,但购房者并未出现过度恐慌的看房和选房行为,这是一个谨慎的选择。因此,新政激发的购房需求将在未来一段时间陆续释放,预计在新政落地后,北京新房成交量将逐步止跌并趋于稳定,二手房成交量也将随着时间的推移呈现平稳增长态势。

北京商报记者 王寅浩

营收毛利率双降 猪八戒网“取经”难

2006年创立的猪八戒股份有限公司(以下简称“猪八戒网”),于2022年10月向港交所递交招股书,并在2023年4月和12月两度更新招股书,但仍在资本市场门外。猪八戒网是一家定制化企业服务电商平台,提供工商财税、知识产权等服务,2023年上半年猪八戒网营收2.52亿元,同比减少12.2%,经调整净亏损7087万元,同比扩大34.1%。

2023年至今,猪八戒App对苹果版应用进行了20次升级,最近一次发生在12月,向个人店铺开放了“芝麻信用免缴”功能。版本升级没有让猪八戒App一鸣惊人,这款应用在苹果免费商务榜单长期徘徊在百名上下。一些普通用户对创立十几年的猪八戒网不甚了解,而是将注意力集中在它的名字上。这或许是因为猪八戒网主要面向企业用户,这也在一定程度上反映了猪八戒网的体量。

猪八戒网以威客模式起家,即通过提供服务及信息获取金钱回报,如今它给自己的定义是定制化企业服务平台业务,智慧企业服务业务、产业服务业务。

2020—2022年,猪八戒网营收分别是7.57亿元、7.68亿元、5.41亿元,2023年上半年营收2.52亿元。从2020年到2023年上半年,智慧企业服务业务是营收贡献最大的板块,占比始终在四成以上,具体业务包括智慧工商财税服务、智慧知识产权服务及智慧科技咨询服务。

从毛利率角度观察,智慧企业服务业务贡献了更多毛利,但毛利率不如企业服务平台业务,2023年上半年,猪八戒网企业服务平台业务毛利率93.6%,智慧企业服务业务毛利率53.1%。2020—2022年上半年,公司整体毛利率从63.7%降到58.9%,到了2023年上半年,该数据跌至56.1%。

对比各个业务板块,产业服务业务毛利率的下滑最明显,从2022年上半年的41.9%降到2023年上半年的

25%。对此,猪八戒网的解释是:“主要是由于服务采购费增加,导致利润率较低的已完成的产业解决方案服务项目数量增加,继而导致产业解决方案服务毛利率下降。”

按计入定制化企业服务电商业务的GMV计算,2022年猪八戒网在整个市场中的排名位居第二,市场份额约2.4%。位居市场第一位的公司是于2011年注册成立的车货匹配平台公司,该公司2022年的市场份额是53.9%。

作为一家老牌互联网企业,外界对猪八戒网的态度不一,有人赞赏一家民营企业坚持十几年的不易,也有人认为猪八戒网未来的想象力不足。

“猪八戒网应该继续探索新的商业模式和增长点。这家公司的短板在于创新能力。”谈到想象力,IPG中国首席经济学家柏文喜向北京商报记者表示。

有报道援引深度了解猪八戒网的投资机构合伙人的观点,“传统互联网模式是流量战术,成本往往较高,而现在流量模式本身也遇到瓶颈。猪八戒GVM尽管很大,但却大而不强,如果不能及时改变,从长远来看,将存在很大问题”。

在招股书的风险因素板块,猪八戒网也提到了流量问题,“我们依靠搜索引擎及社交媒体平台吸纳客户及用户。如果我们无法透过互联网搜索引擎及社交媒体平台为网站及应用程序创造流量,则可能损害我们吸纳新客户及用户的能力”。

数次IPO闯关则是外界对猪八戒网的另一个印象。2011年猪八戒网曾探索海外上市的可能性,2015年有过A股上市计划,并在2019年向中国证监会重庆监管局提交上市辅导备案。赴港递交招股书已经是猪八戒网第三次上市尝试。

在柏文喜看来,猪八戒网选择向港交所递表是不得不作出的选择,“相比其他选择,港交所对企业上市的审核标准相对宽松,上市流程也相对简单,但上市并非一劳永逸的事情”。

北京商报记者 魏蔚