主管总编辑助理 齐琳 执行主编 董家声 美编 高蕾 责校 刘凯晶 E-mail：newhouse@sohu.net

“对对碰”供地再入市 新盘区域内竞争加剧

曾经在去年频繁上演的供地“对对碰”，今年仍在延续。北京商报记者统计发现，目前北京市规自委已经发布的正在交易或者即将交易的地块中，顺义新城两宗地块和海淀树村两宗地块都采取了同时、相似的出让条件，如果算上去年同类型的出让，北京土地市场中“对对碰”的供应量将达到10组。区域竞品直面竞争下，速度、产品、品牌缺一不可。

“对对碰”再次现身

新年伊始，北京首场土拍仍延续“不限价”的供地节奏，经过多轮激烈角逐，房山拱辰街道不限价宅地最终被金地商置以18.28亿元+11%自持竞得。

与去年相比，今年北京首场土拍略显“单薄”。去年的首场拍地，石景山古城2宗宅地“连襟”出让，分别被融创和中海竞得，2宗地块合计70.5亿元，溢价率最高25.93%，但并未出现“竞自持”。

纵观去年宅地供应，北京土拍整体呈现两个特点：其一不限价商品房地块成为市场主流，其二区域“对对碰”情况也愈发明显。

据北京商报记者梳理发现，按照供地相近原则，2020年北京市场诞生了七八个“对对碰”区域，例如“四季青双雄”“分钟寺三兄弟”“西红门两限”等，它们的共同点在于地块属性相近、拍地时间相近以及项目入市时间相近。

这样的供地特点延续到了今年。

于1月12日开始挂牌竞价的《顺义新城第13街区SY00-0013-6055、6056地块二类居住用地》（以下简称“顺义小地块”）和《顺义新城第13街区SY00-0013-6060、6066、6067地块二类居住用地、6058地块商业用地、6063地块综合性商业金融服务业用地、6065地块托幼用地》（以下简称“顺义大地块”）位置相邻，前者建设用地面积约5.7万平方米，起始价17.7亿元；后者建设用地面积12.5万平方米，起始价40.4亿元。除了因地块大小导致的起始价差外，顺义大地块更含有商业用地、综合性商业金融服务业用地、托幼用地，而顺义小地块的宗地性质仅为二类居住用地。

“配建丰富有配建丰富的好处，也有操盘的难度。”一位目前正操盘“对对碰”项目的房企营销总直言，对于远郊区来讲，如果集团没有强有力的商业资源，商业用地、综合用地配建过多，很有可能成为一个坑。“好几家头部房企卖也卖不掉、租也不好租，最后只能把自己公司搬进去。”但对于自身商业资源较为丰富、融资能力较强且区域内新盘较多来说，这样的配套做好了往往能成为溢价的因素。

“比如首创当年房山的项目、龙湖大型项目、万科金隅昌平项目等等。”相比之下，远郊区托幼用地的配建，在大部分行业内人士看来，都可以说是一个不错的“附属品”。“比如，去年‘西红门两限’的新城与龙湖，面对龙湖强劲的产品和园林优势，西红门项目中的托幼配建是新城除了性价比以外，最加分的一项。”上述企业营销总直言。

类似的案例不少，包括在被营销总们称为新盘红海的亦庄地区，此前金茂府项目能够脱颖而出，除了产品本身的品牌优势外，地块配建的教育资源也是大大增分的一项。“可以说，越是教育洼地，这种溢价效应越好，当然也需要企业和宗地所在政府主管部门配合默契，能够引入比较优质的教育资源。”

爱恨“对对碰”

同样延续“对对碰”出让趋势的，还有备受关注的海淀树村地块们。

在经历两轮推迟、三次修改出让条款后，北京市规土委1月11日发布通知，明确《海淀区海淀镇树村棚户区改造B-1北地块R2二类居住用地》（以下简称“树村北地块”）和《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》（以下简称“树村南地块”）挂牌竞价截止时间调整为2021年2月9日15:00止。其中，树村南地块建设用地面积约5.3万平方米，挂牌出让起始价为55.9亿元；树村北地块建设用地面积5.7万平方米，挂牌出让起始价为62.1亿元。两宗地块的出让条件、建成房源的销售对象、后续管理等一样，只因宗地建筑面积不同、起始价略有差距。

这与去年金茂、融创拿下海淀四季青地块的情形颇为类似。“树村这两个地，盯的企业非常多，最后肯定也是实力相当的大房企吃下去，而且还需要对政策分寸把握比较透的企业。”一位计划参与树村地块竞拍的房企负责人直言，类似这样区位的“对对碰”地块更难操作。

“就像四季青这种地，产品都是2000万+，北京就这么多2000万+，速度快、产品好、品牌认可度高缺一不可，稍微有一个短板，立马就显现。”正如这位负责人说的，北京商报记者了解到，在去年出让的多宗“对对碰”地块中，部分优质区域的项目因存在明显短板，目前销售情况并不理想，但同板块的竞对虽然总价不低、速度快、产品好、品牌认可度高皆有，目前就剩最后两三套超大户型了。

根据各项目公布的销售情况，“四季青双雄”颐和金茂府首次开盘取得了50.6亿元的成绩，近期又公布了进一步释放，这一数据上升至70亿元；融创长安和玺和中海天钻这对石景山“连襟”，也分别实现了首次21.5亿元和23.6亿元的销售成绩。但不得不提的是，石景山区域过于火热，新房项目开盘已从“对对碰”进阶到了多盘竞技，内部流量渐被耗尽，整体去化已显疲态。

得失“对对碰”

一位房企前期人士告诉记者，去年北京之所以会诞生如此多的“对对碰”区域，主要原因也是地块属性的质量要高于从前，“拆分”来卖更合适。受疫情影响以及后来融资“三道红线”的限制，大多数开发商普遍“差钱”。“地块大了万一定位失误或者市场盘整，特别容易‘踏空’，一个盘拖垮一个公司的现象并不少见。”在他看来，地块太大开发起来风险也大，政府需要考虑企业压力和市场风险。

除此之外，地块拆分也有自身条件的限制。“每年都有地块挂出来无人问津，调整出让条件再入市的情况。要么就减少配建，要么增加住宅配比，地块拆分也是行之有效的手段；‘买卖’双方都是要算过来账的。”

受疫情影响，2020年新房项目入市整体表现“加速”，因此也就造成了区域“竞品”之争更胜以往，在起步条件类同之下，则更加考验开发商的操盘能力。

贝壳研究院高级分析师潘浩表示，从北京历年成交地块情况来看，同区位、同质地块同时出让的情况属于常态。从竞争局面来看，项目需要面临的竞争关系包括相同或邻近时间取地、同时入市的项目，也包括其他时间取地、早起开盘同时在售的项目，以及同区域的二手房市场。同时竞争关系和客户特征有关，面临的竞争范围可能跨区域存在。因此，相邻地块之间实际上面临的竞争局面可以很复杂，从供应的角度不存在明显逻辑。

不过今年的北京市场显然是“热”的，已上市的项目还有待出清，未上市的也在加快入市节奏，因此区域“对对碰”竞争也更为激烈。“对于房企而言，解决直面竞争关系的项目有很多竞争策略可以选择，包括制造时间优势、品质优势、差异化竞争等策略，对于新房市场来说，制定竞争策略是永恒的主题。”地产分析师严跃进则表示。

诸葛找房数据研究中心分析师陈霄也指出，处于同等位置的地块同时出让，也是达到一种热度集聚的效果，吸引更多的房企参与，可以有效提升该区域热度，达到吸睛的效果。不同房企共同参与，可以营造声势效果，达到提升区域热度的作用。从去年北京出让地块的“品相”来看，出于“稳房价”的目的，不能因为一宗优质地块，造成溢价率过高，将来也会出现推高房价的可能。

按照区域“成长”角度，尤其是在目前楼市整体降温的情况下，众房企会选择共同开发一个区域的经营策略。“客观来说，多家企业的项目采用竞合的策略共同炒热市场确实是一种营销策略，但从市场稳定角度看，明显的市场炒作是不被允许的。”潘浩强调。

北京商报记者 卢扬 王寅浩

遗失公告

北京冰丽仁美容美发中心（工商注册号：1101013008646）不慎遗失营业执照正副本，特此声明作废。

北京冰丽仁美容美发中心

2021年1月15日

线上线下全程省心 北京我爱我家推出十五大安心服务承诺

疫情带来产业迭代，房地产中介行业迎来较大的变革，线上“数字化”升级服务呈燎原之势，而这背后也离不开线下服务的同轨相行。视频直播、VR看房等数字化产品将线下体验迁移至线上并实现常态化，但源于行业的特殊性，交易线下化仍具有不可替代的价值。市场在调整，行业也在调整，作为房地产交易的重要一环，“线上+线下”的服务方式，已成为房地产经纪行业继续“生存”的核心竞争力。

“生存”源于对行业认知的再塑造，究其根本离不开诚信经营、用心服务。近日，北京我爱我家再次升级服务标准，推出了15项安心服务承诺，涉及线上和线下多个服务环节，在二手房交易的售前、售中、售后全过程中为客户保驾护航，也推动着全行业的服务品质水涨船高。据了解，这也是我爱我家继真服务八项承诺之后的再次服务升级。

洞悉用户痛点 线上线下保障全程省心

众所周知，二手房交易过程复杂，对买卖双方的时间和精力都是考验，由此房地产经纪也成为房屋交易的重要参与者，起着“承上启下”的作用。但同时，行业经营中还存在一些不规范的中介行为，导致交易纠纷频频发生。发布虚假房源信息、侵占房屋交易资金、炒买炒卖、哄抬房价、违规提供金融服务等现象，更是扰乱了房地产市场健康有序的发展。

作为有着21年品牌历史的房地产经纪老牌企业，我爱我家一直致力于守护交易安全、提升顾客服务体验。此次北京我爱我家推出的15项安心服务承诺，力求在二手房交易的售前、售中、售后全过程中为客户保驾护航。

所谓升级就是“与时俱进”。数字化时代，北京我爱我家在承诺“真房源”和“不吃差价”的同时，全新推出“远程签约，随时卖房”服务承诺。凡是在我爱我家居间的二手房买卖服务过程中，交易任一方无法到场当面签约的，都可以在任意时间，全球任意城市通过我爱我家App进行远程视频“线上签约”和资料提交，及时达成买卖交易。

就行业而言，线上化是不可逆的趋势，尤其是在疫情“常态化”之下，因此相关配套工作不可或缺。买房买的是安心、更是安全，二者兼得，才能赢得业主的心。

鉴于二手房交易周期较长，手续繁杂，我爱我家对原有履约服务再次升级，为每一单二手房交易，配备专属服务顾问和专属法律顾问，针对权属、钱款、合同履约等进行1对1服务，专人跟踪到底。并且，整个交易流程中，提供专业法律咨询、重要风险提示、房款交接法务见证等服务，让客户全程无忧。

买房是“六个钱包”的共同努力，确保资金安全关系重大。我爱我家为确保客户资金安全，特别推出了“免费资金存管”服务，我爱我家联合战略合作银行免费为客户提供房款、物业、户口、保证金等资金存管业务，完成相应交易环节且满足解冻条件，款项自动打到应收人指定账户，相当于为交易双方资金打造了超级保险箱。并且在资金存管期间产生的利息收益，按协议约定归交易方所有，真正体现了我爱我家“客户为尊”的服务理念。

服务稳步升级 深度广度引领行业标准

事实上，早在2017年4月，北京我爱我家就正式推出了《北京我爱我家真服务八项承诺》并持续进行升级迭代，其中客户免打扰、三天无条件退换房、退租24小时退还押金等多项服务开行业先河，成为行业内的标杆型服务准则。

对于此次服务升级，北京我爱我家仍然给出了“标杆”的答案。此次升级的15大服务，进一步实现对二手房买卖交易全流程覆盖，从售前的房源保真到售中阶段的资金安全、履约跟踪、法律顾问、时效管理、随时随地交易，再到售后的欠费垫付、房屋质量保障，真正体现了为客户安全、高效、便捷的购房体验360度护航。此次服务升级之后，北京我爱我家也借此成为房地产经纪行业中服务项目最全、服务标准最高的标杆型企业。

行至当下，房地产经纪行业的竞争日趋白热化，但赖以生存的根本法则仍离不开诚信经营、用心服务。站在行业角度，房地产经纪行业的规范发展，离不开相关法律法规的健全，离不开行业协会的管理，更离不开房地产经纪机构的积极参与和推动。

面对房地产行业的巨变，我爱我家也因时而变，但不变的是“客户为尊，服务至诚”的经营理念。21年的二手房经纪服务经验积淀，20年的房屋资产管理服务底蕴，我爱我家已经以行业领先的服务力为依托形成了强大的核心竞争力。此次15大安心服务承诺也是全行业服务品质升级之路上的又一个新的里程碑。