

聚焦·房地产市场

上半年土地市场冰火同现分化加剧 去化率成房企投资“指挥棒”

■本报记者 王丽新

赶在上半年最后一天,北京、杭州、厦门、深圳、武汉等多地上演了土拍年中收官大战。一方面,一块地竞价百轮、摇号溢价的情况再现;另一方面,亦有地块鲜有问津。冷热不均、分化加剧是上半年土拍市场的主要趋势。

据中指研究院统计数据显示,2023年上半年,全国300城住宅用地供规模均降至近十年来同期最低位,但核心区优质地块推出力度不断加大,带动住宅用地成交楼面价延续上涨态势,上半年同比上涨16.4%。同期,百强房企拿地总额5920亿元,同比下降10.2%,其中优质房企拿地较为积极。

整体而言,全国住宅用地流拍、撤牌数量均下降明显,房企投资多青睐热点城市优质地块,带动热点城市土拍升温,整体溢价率有所改善,不过,多数城市土拍仍未全面转暖。

“当前土拍市场正进入发展新阶段,规则和标准日益透明化,成交价整体平稳,局部市场活跃是主流。这期间,企业竞拍门槛降低,核心城市土拍竞争加剧,新面孔拿地频频。”北京住宅房地产业商会会长黎乃超向记者表示,在大浪淘沙后,房企对于片区和地块的研判已无限趋于一致,核心“指挥棒”是把控风险以及保证去化率,核心城市核心地块是首选,有利润空间就会积极参与。反之,地理位置不佳、销售不明确的地块,往往难以吸引开发商。

分化进一步加剧

土地拍卖市场素来是房地产市场的晴雨表,也是投资风向标。

今年以来,局部土拍市场高光频频。在北京,“触顶+溢价”成交是主旋律;在厦门,144家房企竞拍3宗地块,其中88家房企抢一宗地,创下参拍企业数量新高;在杭州,地块触顶成交比率一度高达80%,民企拿地金额占比超六成。与之形成鲜明对比的是,武汉、重庆、天津等地土拍市场持续低迷,高溢价成交地块屈指可数,底价成交是主流,甚至出现个别地块流拍现象。

整体而言,城市分化及区域分化进一步加剧。在诸葛数据研究中心高级分析师关荣雪看来,需求稳健、去化良好的城市,土拍表现相对火热;相反,去化压力较大的城市,土拍往往表现平平。区域分化则体现在地块的受关注度上。位置优越、利润空间较大、可操作性强的地块,备受房企青睐;而开发难度较大、成本消耗较大的地块,房企主要以观望为主。

中指研究院表示,各地土拍情绪的变化依赖于新房市场能否持续

专家表示

需求稳健、去化良好的城市,土拍表现相对火热
相反,去化压力较大的城市,土拍往往表现平平

位置优越、利润空间较大、可操作性强的
地块,备受房企青睐
而开发难度较大、成本消耗较大的地块,
房企主要以观望为主



崔建岐/摄

修复。预计房企在核心城市补货意愿继续保持较高水平,而销售市场调整压力较大的城市土地市场表现或仍低迷。

“今年土地供应端的一个重要变化是‘提质缩量’,即增加供应城市核心区的优质地块,使得局部市场热度提升,表现为‘多轮竞拍、触顶摇号’、溢价率上升、流拍率降低等。”克而瑞研究中心副总经理杨科伟向记者表示,这样的分化体现在企业端就是投资策略进一步聚焦“以销定产”,楼市销售向好的城市、区域、项目,开发商才会有动力拿地。

下半年土地市场将会如何走?在黎乃超看来,首先,核心城市核心地块竞争将更加激烈,触顶成交地块会继续增加;其次,优质住宅地块溢价表现较高,但商业办公、工业类用途土地,鉴于资金沉淀较大,底价或流拍现象或会出现。另外,即便是热点城市楼市,也存在不确定性和波动性,房企拿地仍需避免盲目跟风和过度投资。

某房企人士直言,如果核心城市土地拍卖市场竞争持续加剧,不排除部分房企将投资战线下沉,届时部分三四线城市土拍或许会迎来活跃期。

“短期来看,全国土地供求缩量趋势或会延续,但土拍分化态势将更加明显,预计房企在核心城市补货意愿提升,这些城市在供应端改善下,楼市成交有望企稳,而在销售市场调整压力加大的城市,土地拍卖市场或仍表现低迷。”中指研究院

市场研究总监陈文静表示,随着越来越多的企业聚焦在核心城市拿地,这些城市的土拍竞争也将日益激烈,部分企业拿地或向核心城市近郊及优势三线城市适度下沉。

保证去化率是关键

土拍市场持续分化,销售市场分化加剧是主因。

“受房地产市场调整影响,拿地容错率明显下降,房企普遍采取‘以销定产’、‘聚焦核心城市及区域’的策略。”陈文静向记者表示,确定性的销售去化率成为房企拿地的首要标准之一。

“在市场调整期,一线及强二线城市的投资项目具有更强的安全性和流动性,收益率也出现明显回升。”5月上旬,金地集团董事长黄俊灿在答投资者问时这样表示。金地集团董事长凌克补充说,2023年以来,金地集团已在上海、杭州、西安、东莞等一、二线城市核心位置落地投资项目,未来将继续依据市场形势的发展保持合理的投资力度,主要聚焦于一、二线及较高能级的二线城市主流地段、主流客户、主流产品的高流动性项目。

在今年3月份的年报业绩会上,万科联席总裁、开发经营本部首席合伙人张华曾提到,过去投资研究关注的宏观指标,现在更关注土地板块的典型特征,以提升投资的精准度。龙湖集团执行董事、高级副总裁兼地产航道总经理张旭忠

则提到,公司会严守投资刻度,尽可能优中选优。今年投资会坚持按照“20个主力城市+14个机会城市”来布局,并将投资聚焦在这些城市的核心区域。

“高品质、高性价比土地被争相抢后,是这些地块通常位于城市核心区或未来发展潜力大的区域,具有较高的投资价值 and 升值空间,有着较为明朗的去化率保证。”黎乃超表示,对房企来说,风险小、资金使用率高、回款快是第一要务。

绿城中国董事会主席张亚东近日表示:“今年我们坚持‘投一成’,坚定地收敛聚焦,让投资更加稳健。今年以来,我们拿了560多亿元的货,目前有三个项目已经实现首开,去化率是100%,今年所拿地整体已有超过10%转化为销售,回款非常不错,是叫好又叫座的呈现。”

不难看出,在当前市场环境下,保证去化率,让有效回款尽快充盈现金流量表,已成为房企投资拿地的新规律,亦是“新面孔”企业进入土地市场首选核心城市的内在逻辑。

进军北京土拍市场的某“黑马”企业投拓条线人士向记者透露,竞拍触顶摇号的出让方式让“新面孔”企业与规模房企、头部房企拥有同样概率获得优质地块。鉴于此,在去化率相对更高的市场中,“新面孔”企业正不断涌入,其更为谨慎,不会一头扎进楼市库存持续处在高位的城市。

百强房企上半年销售总额超3.5万亿元 下半年市场将如何走?

■本报记者 许洁
见习记者 陈潇

市场整体偏弱,百强房企(按照全口径销售额排名,下同)销售数据正逐渐回落。据中指研究院数据显示,2023年上半年,TOP100房企销售总额为35682.3亿元,同比微增0.1%。6月份单月销售额同比下降29.4%,经季节调整后环比下降19%。

对此,中指研究院企业研究总监刘水向《证券日报》记者表示,自二季度以来,房地产市场明显降温,购房者置业情绪偏弱。步入6月份,市场活跃度延续回落态势,端午假期期间,除个别城市外,各地推盘力度不足,多地以顺销为主,导致销售额同比大幅下降。

具体来看,2023年上半年,TOP30阵营房企销售额持续提升。其中,TOP10房企销售额均值为

1542.0亿元,同比增长6.0%;TOP11-30房企销售额均值为489.3亿元,同比增长1.0%。TOP31-50房企销售均值为241.0亿元,同比下降6.4%;TOP51-100房企销售均值为113.1亿元,同比下降9.6%。整体来看,尽管多数房企销售额有所下降,但头部房企仍然保持韧性。

数据显示,今年上半年,销售额超千亿元的房企有7家,较去年同期减少2家,较2021年同期减少12家;销售额超过百亿元的房企有78家,较去年同期减少7家,较2021年同期的132家也在不断缩水。

“在积压需求释放及前期政策效果逐渐显现等综合因素影响下,一季度房地产市场活跃度明显提升。二季度,积压需求释放结束,政策效应边际减小,需求支撑乏力,行业复苏明显转弱。当前购房者置业情绪仍未有明显提升,下半年房地产市场恢复仍有波折。”刘

水表示。

“预计全年销售在去年低基数下或实现小幅增长。下半年,各类型房企销售业绩将明显分化,央企销售仍将保持强劲增长,稳健民企企业将有小幅的增长,出险房企销售仍会有大幅下降。”刘水如是称。

易居研究院研究总监严跃进分析认为,从房企销售数据来看,部分中小房企当前资金回笼有一定的压力。

从拿地数据来看,房企拿地总体依然较为谨慎。中指研究院数据显示,2023年1月份-6月份,TOP100企业拿地总额为5920亿元,同比下降10.2%。TOP100门槛值为17亿元,较上年同期下降3亿元。

为,在市场筑底修复的阶段,“安全性、流动性、收益性”都较为确定的核心城市优质地块,是房企“抢地、争夺”的重心。这类地块稀缺性较强,未来去化速度有保障,市场预期较好。

“从重点城市拿地金额TOP10房企来看,央企仍是主力,这与资金状况相对较好有直接关系。华润置地、保利发展等全国性龙头企业仍在多个重点城市广泛布局。”刘水表示。

展望下半年,中指研究院表示,房企既要做好眼前,也要谋划长远。一方面,把握城市机遇,加快销售回款;投资聚焦高能级城市,区域深耕;充分利用政策支持,在信贷、债券、股权等方面积极融资,保持财务稳健。另一方面,业务策略要轻重并举,着重发展经营类业务;应用价值工程方法,提升产品力和成本力,进而提升竞争力。

暑运正式拉开帷幕 上市航司增加运力迎出行高峰

■本报记者 施露 李万晨

7月1日,为期62天的暑运正式拉开帷幕。来自民航局的数据显示,暑运期间,预计每日将有近195万人次旅客通过航空出行,全国日均保障航班16500班,恢复至疫情前同期水平。

多家航空公司增加运力,应对暑运客流高峰。其中,吉祥航空于7月1日正式启动2023年度暑期航班运输工作。“今年暑运期间,吉祥航空共计划执行航班超2.6万架次,预计运输旅客近400万人次,为国内外民航市场持续复苏提供充足交通动能。”吉祥航空内部人士对《证券日报》记者表示。

各大航司加大运力投入 增开热门旅游航线

近日,民航局下发通知称,支持航空公司暑运期间在热门航线上增加航班,优化暑运国内航线,持续推动构建“干支通、全网联”航空运输网络,鼓励航空公司积极拓展培育三四线城市市场,满足广大旅客暑运期间较为集中的出行需求。

目前,各大航司正加大运力投入,增开热门旅游航线。

具体来看,东航今年暑运计划投入飞机达780余架,旺季高峰期间计划每日班次量达到2990余架,计划投入的客座公里已恢复到2019年暑运水平的102%。

另外,东航从广东始发的航班共计加班518班次,换大机型62班次。新开航线包括广州-景洪、广州-丽江、揭阳-鄂尔多斯、揭阳-北海等;加密航线包括广州-兰州、深圳-青岛、珠海-上海、揭阳-上海等7条航线。

春秋航空今年暑运期间计划执行航班超过3万个,预计承运旅客约500万人次,两项数据均比2019年增长超过两成。

吉祥航空暑运同步上新一批全新航线,国内方面包括上海-敦煌、上海-海拉尔、南京-海拉尔、杭州-西宁、惠州-长沙-海拉尔、无锡-青岛-海拉尔等

研学游走俏暑期文旅市场 行业标准体系有待进一步明确

■本报记者 田鹏

7月份悄然而至,文旅市场迎来暑期小高峰。据木鸟民宿6月底发布的《2023暑期民宿市场趋势报告》(下称《报告》)显示,按照当前预订增速计算,2023年暑期民宿订单有望达到2019年同期的3倍;品质类民宿订单有望达到2019年同期的5倍。同时,年轻群体出游需求正在加速释放,暑期亲子游火热,跟着课本去研学成为紧俏项目。

“研学游愈发受到年轻人的追捧,是供需两端共同作用的结果。”Co-Found智库文旅行业研究负责人于玫在接受《证券日报》记者采访时表示,一方面,现代年轻人对文化、历史、自然等方面的体验需求增加,希望通过旅游获取更多经验与历练;另一方面,研学游产品的研发和推出愈发关注知识化和特色化元素的叠加,比如产品关注互动性、趣味体验性和个性化展现等,从而相较传统旅游项目更具吸引力。

研学游产品受青睐

随着暑期的到来,针对青少年群体的研学游产品成为今年暑期的重磅项目。近日,《证券日报》记者走访多家旅行社发现,随着出行主体越来越年轻,“品质”与“个性化”正成为影响消费偏好的重要因素之一,多家文旅相关公司围绕出行目的地和游客年龄段定向推出了多元化研学游项目,以满足多样化出行需求。

北京市丰台区某旅行社工作人员告诉记者,5月中下旬以来,旅行社便推出多条国内外研学游路线,获得家长广泛关注。其中,国内路线主要从自然景观、历史底蕴、高校游览等角度出发,以满足不同出行需求。从预定情况来看,具有丰富历史底蕴的城市,例如洛阳、敦煌、西安等,更受消费者青睐。

据前述《报告》显示,6月中旬以来,长沙、南京、西安、北京、苏州等地研学游相关订单增长较快,长沙研学相关的暑期预订订单较2019年同期增长11倍,南京增长5倍。

上述工作人员还介绍,针对“品质”客群,旅行社推出多条国外研学游路线,并根据客户需求,提供子女单飞与家长陪同两种选择。其中,对于单飞项目,更是设置多种年龄限制,以保障出行安全。此外,对项目周期进行了人性化设置,以新西兰项目为例,有10天、12天、14天、16天等周期可选择。

在研学游市场快速发展的同时,研学游产品品质参差不齐的现象,越来越多的家长开始认识到,单纯的课程辅导并不能完全满足孩子的全面发展需求。研学游则可以提供一种寓教于乐的方式,以提高学习质量和效率。

产业链尚处发育期

一批热门旅游航线;国际方面分别有7月1日起新增的北京大兴至日本大阪、名古屋、韩国济州岛直飞航班,以及8月8日起复航的每日1班上海浦东至名古屋航班。

此外,吉祥航空旗下九元航空将陆续开通张家界-大连、广州-海拉尔、广州-吐鲁番、武汉-吐鲁番、宁波-石河子、宁波-海拉尔等热门旅游目的地航线,为旅客畅游国内各地提供便利。

国际客运航班 安全平稳有序恢复

据了解,民航局持续推进国际客运航班平稳有序恢复,预计暑运期间国际客运航班将增至每周6000班以上。民航局将继续及时审批中外航空公司国际航线航班申请,保障国际客运航班安全平稳有序恢复。

为迎接暑期境外出行客流高峰,东航自6月20日起恢复上海浦东-马德里定期直飞航班,每周一/二/四/六/日往返。首个恢复直飞航班已于6月20日12:30从上海浦东国际机场起飞,并于当地时间20:35到达西班牙马德里。首个从西班牙出发的航班已于当地时间6月20日23:25从马德里巴拉哈斯机场起飞,并于次日18:10到达上海浦东国际机场。

近期,虹桥机场迎暑期首波出境客流高峰,外出旅游的大中小学生成为一股惹人注目的客流,仅7月1日当天就有1100余名18岁(含)以下青少年从虹桥口岸出境,占当日出境总人数的22.5%。

中侨数字科技研究院院长朱敬宇对《证券日报》记者表示,从暑期第一天的相关数据来看,亲子游及家庭游成主力军,旅游消费需求旺盛,预计暑期将成为民航和旅游业全年业绩大增的关键节点。

华泰证券分析师向记者表示,暑运旺季民航需求有望再次释放,公司估值有望回升。中长期坚定看好民航供需结构改善,叠加全票价管制放开,航司盈利有望在暑运旺季取得突破。

研学游走俏暑期文旅市场 行业标准体系有待进一步明确

研学游产品品质参差不齐的现象,越来越多的家长开始认识到,单纯的课程辅导并不能完全满足孩子的全面发展需求。研学游则可以提供一种寓教于乐的方式,以提高学习质量和效率。

产业链尚处发育期

但需要注意的是,研学游产业链正在发育期,整个市场尚处于上升阶段,产品良莠不齐。

例如,某旅行社推出的一项为期2日的研学游项目,人均500元的价格极具吸引力,但从项目内容来看,仅包括2所高校游览、半天时间的科技馆参观,内容丰富度有待进一步提高。

对此,同程研究院首席研究员程超功表示,旅行社仅仅是研学游产业链的一个环节。大部分研学游产品应由具备一定资质能力的机构开发设计,具体的接待业务则由具备资质的旅行社承接。

针对研学游项目良莠不齐的现象,于玫建议,首先,加强对旅游产品的质量监管和评估,建立更加严格的旅游产品评估体系和标准,确保推出的产品质量达到行业标准规范;其次,加强旅行社的管理和培训,提高员工的综合素质和服务水平,尽最大努力减少消费者的投诉和不满;最后,要加强行业自律机制的建设,推动行业遵守规范,加强行业的整体发展和旅游品牌建设。

程超功则建议,一方面,需要在政策层面进行引导,为行业的发展建立标准体系和准入机制,促进研学游的规范发展。企业也需要自觉提升产品质量,维护行业的健康发展大局。另一方面,家长们也需要提高辨别能力,对自己的需求有清晰的认知,选择更符合自身需要的产品类型,不攀比、不盲目跟风。