

楼市最新动态

北京两楼盘单日共揽金超150亿元 房企精准布局好地块

■本报记者 陈潇

近期,楼市热度有所攀升,积极信号频现:北京、上海等地有楼盘单日揽金数十亿元,杭州重现购房“摇号”。

“当前住房消费正经历从有没有到好不好的升级转型。”上海易居房地产研究院副院长严跃进向《证券日报》记者表示,多个重点城市优质项目的销售情况,既反映出改善性需求的持续释放,也印证市场对优质资产的强烈信心。这类项目的示范效应,对稳定市场预期、引导行业建设“好房子”具有重要意义。

具体来看,在北京,海淀区两大高端项目引发市场关注。3月21日,由华润置地有限公司和越秀地产股份有限公司(以下简称“越秀地产”)联合开发的和樾望雲项目开盘即实现85亿元销售额;相邻的和樾玉鸣由绿城中国控股有限公司(以下简称“绿城中国”)和越秀地产联合开发,项目同日开盘,实现67亿元销售额。两项目单日合计销售额突破152亿元,创下北京同期市场新高。

此前一周,同处海淀永丰南板块的颐海溪源项目开盘半小时便完成606套销售,实现72.5亿元销

售额。长三角区域同样表现亮眼。在上海,3月22日,马来西亚开发商嘉里建设在上海最大投资项目迎来入市,销售额达92.34亿元,刷新上海新房市场2025年单日销售金额最高记录。

在杭州,即将入市的绿城玉澜月华也颇受市场关注,据了解,该项目将于3月26日开盘,共152套房源,吸引了1224组购房家庭摇号“选房”,登记人数和房源比例大于十比一。

整体来看,本轮热销项目普遍具备三大核心要素:其一,区位优势显著,地段价值凸显;其二,产品力全面升级,例如北京和樾系项目得房率超80%;其三,精准对接改善性需求,不少热销项目主力户型集中在139平方米到280平方米之间。

项目热销的背后,是房企对于重点城市土地市场的精准布局。

例如,和樾望雲、和樾玉鸣两大项目为去年11月份出让的土地,彼时,绿城中国和越秀地产分别摇号海淀区功德寺001地块和002地块,成交价分别为51.75亿元和63.825亿元,溢价率均为15%。总成交115.58亿元。尽管当时为顶格摇号,但从此次楼盘销售情况来看,房企已然收回土地成本。



绿城玉澜月华项目则是2024年10月22日由绿城中国拿地,彼时成交楼面价50717元/平方米,打破了保持8年之久的杭州宅地单价记录。从市场热度来看,该项目有望实现不俗的业绩表现。

“头部房企积极布局自身长期深耕的重点城市。”有头部房企相

关负责人向《证券日报》记者表示,融资成本下降使得企业更有能力参与土拍。购房需求回升,开发商对未来市场持乐观态度。

热销项目的持续涌现正在不断改善房企的销售业绩表现。越秀地产在官微中表示,和樾望雲、和樾玉鸣的热销是公司好产品获

得市场认可的又一个例证。2025年开年,公司北京、上海、广州多个项目实现热销,这直接推动公司业绩提升。

越秀地产表示,将持续响应“好房子”号召,秉持“成就美好生活”品牌使命,持续深耕一二线城市。

时隔2个月 杭州宅地楼面价再次刷新记录

■本报记者 陈潇

3月25日,杭州举行蛇年第六次土拍,共出让4宗宅地,起始出让总价66.83亿元,共揽金101.53亿元,整体平均溢价率52%。

其中,滨江区西兴单元地块最为火热。该地块经过72轮竞价,最终由杭州滨江房产集团股份有限公司(以下简称“滨江集团”)以总价52.03亿元竞得,成交楼面价为72915元/平方米,溢价率达69.86%。

值得一提的是,2025年1月24日,湖墅单元地块以64834元/平方米刷新杭州楼面价记录,仅仅间隔2个月,杭州涉宅用地楼面价再次刷新记录。

此外,此次土拍中,上城区四堡七堡单元地块亦较受房企青睐,该地块经过65轮竞价,同样由滨江集团以总价25.38亿元摘得,成交楼面价为41828元/平方米,溢价率34.43%。

绿城中国控股有限公司(以下

简称“绿城中国”)亦在此次土拍中有所斩获。此次上城区城东新城单元地块位于杭州东站西侧,容积率2.5,最终由绿城中国经过29轮竞价,以43.43%的溢价率、总价21.47亿元摘得,成交楼面价为40247元/平方米。

萧山区蜀山单元地块由于容积率低且体量小,总价较低。该地块最终由本土房企浙江杰立房地产开发有限公司经过7轮竞价,以12.79%的溢价率、总价2.65亿元摘

得,成交楼面价16581元/平方米。中指研究院华东大区常务副总高院生向《证券日报》记者表示,杭州土拍市场热度持续攀升,对于楼市止跌回稳具有积极意义。

从新房销售端来看,根据麟评居住大数据研究院监测数据,2025年3月1日至3月23日,杭州新建商品住宅成交达3444套,较2月份同期增长144.8%,较上年同期增长34.1%。

据悉,《杭州市进一步开展住

宅品质提升工作的实施意见》将于4月1日起施行,旨在进一步提升杭州市住宅建设品质和运维水平,打造好房子、好小区、好服务。

“杭州加大优质地块供应力度,支持低密度住宅用地开发,以‘好房子’激活住房需求潜力,推动住宅产品迭代升级,杭州新房销售有望保持较好势头。”上海易居房地产研究院副院长严跃进对《证券日报》记者表示。

多家私募借道ETF布局权益市场 中小机构积极性更高

■本报记者 方凌晨

今年以来,私募机构积极配置ETF(交易型开放式指数基金)。私募排排网发布的最新数据显示,截至3月24日,今年以来共有57家私募机构出现在46只年内上市ETF的前十大基金份额持有人名单中,合计持有基金份额达8.99亿份。

在业内人士看来,ETF具有高流动性、风险分散和交易便捷等特性,可以助力私募机构灵活调整投资组合,更好应对市场变化。

中小私募机构布局ETF更积极。17家管理规模在10亿元至50亿元之间的中等规模私募机构合

计持有年内上市ETF份额4.79亿份,占私募机构持有总份额超50%。32家管理规模不超过10亿元的私募机构合计持有年内上市ETF份额3.06亿份,占比超三成。

铸锋资产管理(北京)有限公司(以下简称“铸锋资产”)和上海众壹资产管理有限公司(以下简称“众壹资产”)是目前仅有的两家持有ETF份额在1亿份以上的机构,分别持有年内上市ETF份额1.40亿份和1.03亿份。

深圳市融智私募证券投资基金管理有限公司FOF基金经理李春瑜对《证券日报》记者分析称:“私募机构可通过ETF快速调整投资组合,灵活应对市场变化,同时

降低投资个股带来的风险。对于中小私募机构而言,能节省更多的投研资源。”

纵览各家私募机构配置ETF的情况,科创综指ETF(中证AS00ETF)、创业板50ETF、上证180ETF等宽基ETF受到不少私募机构的青睐。

对此,李春瑜表示:“一方面,宽基ETF规模较大、流动性好,且交易效率高;另一方面,宽基ETF覆盖的行业和主题广泛,能更好地分散风险。”

科创综指ETF是年内成立的重要宽基ETF产品,受到包括私募机构在内的各类投资者踊跃认购。多只科创综指ETF前十大基金份额持有人中出现了私募机构

的身影。例如,华夏上证科创板综合ETF前十大基金份额持有人中出现了铸锋资产、上海大朴资产管理有限公司、上海思颀投资管理有限公司3家私募机构;南方上证科创板综合ETF前十大基金份额持有人中出现了众壹资产、铸锋资产、浙江瓊尔德投资管理有限公司3家私募机构。

以华夏上证科创板综合ETF为例,铸锋资产旗下两只基金铸锋嘉兴一号私募证券投资基金和铸锋银2号私募证券投资基金均持有华夏上证科创板综合ETF 2000万份,持有比例均为1.30%;另两家私募机构旗下基金大朴多维3号私募基金和思颀投资安欣六号一

期私募证券投资基金分别持有华夏上证科创板综合ETF 950万份和700万份,持有比例分别为0.62%和0.45%。

在宽基ETF之外,私募机构在主题赛道方面也有布局,如人工智能、汽车、医药等主题ETF产品也获得部分机构配置。

在业内人士看来,私募机构借道ETF布局市场或进行主动投资布局,均体现了对今年权益市场投资机会的看好。上海睿源资产管理有限公司投资经理王小明表示,从大方向上来看,今年无论是A股还是港股的投资机会成本都很低,因此对今年A股和港股的投资机会依然保持乐观。

基金直销“断舍离”持续 关停App等渠道降本增效

■本报记者 彭衍霖

3月22日,国寿安保基金管理有限公司宣布,将于2025年3月31日起终止移动客户端“国寿安保基金”App运营及维护服务(包括安卓客户端和iOS客户端)。

此前,财通基金管理有限公司、国金基金管理有限公司等中小公募基金已陆续下线相关App或关闭网上直销交易平台。据记者统计,2022年以来,有20余家公募机构收缩直销战线,其中近八成机构管理规模不足千亿元。

成本与收益不匹配

此前,公募机构争相开发App以构建直销渠道,但由于蚂蚁财富App、天天基金App等第三方平台旗下的代销渠道崛起,叠加运营成

本高企,公募机构尤其是中小机构的直销平台承压。

记者通过手机应用商城查询发现,多家中小型公募机构直销App下载量不足10万次,应用评分不足3分,部分平台年维护成本高达千万元,投入产出比失衡。以某中型公募为例,其直销App下载量仅1.1万次,却需承担每年数百万元的技术运维和安全防护费用。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹向《证券日报》记者表示,中小公募直销App因下载量低、维护成本高,陷入“高投入(技术运维、安全防护)、低产出(用户流量不足)”循环,第三方代销平台的发展进一步加剧直销渠道边缘化,关停成为降本增效的最优解。

近年来,公募机构关停直销App屡见不鲜。深圳市前海排排网

基金销售有限责任公司公募产品运营曾芳分析称,运营直销App是一项重投入的业务,不仅前期系统开发需要大量资金,后续运维成本、技术迭代和安全防护等支出也持续不断。对于多数资源有限的中小型公募基金而言,直销平台的用户规模和交易量难以形成规模效应,导致运营成本与收益严重不匹配。

银行等代销机构优势显著

对于当前基金销售渠道的格局,晨星(中国)基金研究中心高级分析师代景霞向记者表示,银行、券商和独立代销机构已形成“三足鼎立”的局面,这些代销机构凭借丰富的客户资源、成熟的销售渠道和专业的销售团队,在市场竞争中占据显著优势。

相比之下,公募直销平台的市场份额较小,客户基础相对薄弱,吸引和留住客户的难度较大。

代景霞表示,公募直销平台在持续营销过程中面临的主要挑战包括市场竞争激烈、品牌影响力不足和产品选择偏少。银行、券商和独立代销机构的产品覆盖面广,可以为投资者提供一站式服务,而直销平台则通常只能销售自家基金公司的产品,限制了投资者的选择范围。

针对中小公募机构直销平台的发展困境,有观点认为,中小公募机构应专注于基金管理,将销售工作分包出去。然而,曾方芳认为,这一策略并非适用于所有中小公募机构。如果团队规模有限,直销业务开展困难,可以考虑借助第三方销售平台的力量,集中资源深耕投研等核心竞争力。

但对于已经具备一定直销能力的公司,应继续保留并培育相关业务,因为直销渠道不仅能够直接触达客户、提升品牌影响力,还能够建立稳定的客户关系,形成长期竞争优势。

那么,面对市场变化和竞争,中小公募机构应如何调整直销策略呢?代景霞认为,可以从三方面发力:一是聚焦投顾服务,中小公募机构可以重点发展投资顾问服务,培养投顾团队,为投资者提供专业的资产配置方案和投资建议;二是提升用户体验,优化直销平台的界面设计和功能布局,同时提供个性化的投资服务,根据投资者的风险偏好、投资目标等为其推荐合适的产品和投资组合;三是强化品牌建设,加强公司自有渠道的建设和运营,发布优质的投研内容、市场分析报告等。

银行发声严控信用卡“炒金”

■本报记者 李冰熊悦

今年以来,在黄金投资热度提升的背景下,信用卡“炒金”行为频发。对此,多家银行提示相关风险。日前,江苏银行发布《关于进一步明确信用卡资金不得用于黄金投资领域的公告》。在此之前,兴业银行也曾发布相关公告,严控信用卡“炒金”行为。

多家银行提示风险

江苏银行在公告中表示,近期黄金价格波动较大,不法分子通过各种手段诱导持卡人进行信用卡“炒金类”投资。此类行为不仅违反信用卡使用规定,更存在巨大风险,若黄金价格波动导致亏损,持卡人需自行承担价差、手续费等成本。江苏银行强调,信用卡仅限于持卡人日常消费使用,不得将信用卡资金以任何形式投资于理财领域,包括但不限于黄金等投资性贵金属、股票、基金等。

兴业银行此前同样发布相关公告,明确信用卡资金不得用于黄金投资领域。兴业银行表示,会根据监管规定和风险管理需要适时调整相关限制类领域范畴及交易限额,如持卡人信用卡交易出现监管限制行为或该行认定的风险特征时,可能会导致交易失败。该行有权采取包括但不限于提醒、降额、限制交易、限制分期、要求提前还款等风险管控措施。

“利用信用卡资金进行黄金投资存在多重风险,主要包括杠杆风险、资金成本风险以及信用风险。”中国银行研究院研究员杜阳告诉《证券日报》记者,信用卡资金属于短期借贷性质,投资者若将其用于黄金投资,实际上是在利用杠杆交易,这将放大市场价格波动带来的风险,特别是在黄金市场剧烈波动时,投资者可能因杠杆作用而面临巨额亏损。此外,信用卡透支资金通常伴随较高利息成本,即便短期内银行提供免息期,但一旦逾期或未能及时还款,利息支出将进一步侵蚀投资收益,甚至可能高于黄金投资的潜在回报。

杜阳进一步表示,银行严格限制信用卡资金流入黄金投资市场,部分投资者通过信用卡套现投资黄金的操作属于违规行为。

理性对待贵金属投资

银行发声严控信用卡“炒金”,也从侧面反映了银行渠道的黄金投资“热”。实际上,为了抑制非理性黄金投资,今年以来多家银行宣布上调积存金产品起存点,部分银行两度上调。

日前,招商银行发布《关于调整黄金账户认购起点金额及风险提示的公告》,自2025年3月27日起,黄金账户活期买入起点及黄金账户定投起点由700元(克)调整为750元(克)。这是招商银行年内第二次上调积存金产品起存点。

经记者梳理,今年以来,中国银行、招商银行、兴业银行等多家银行宣布上调积存金产品起存点。除了上调认购“门槛”之外,也有不少银行宣布调降黄金账户业务相关利率。

市场普遍关注的是,金价一路震荡上涨的背景下,投资者应当如何理性看待黄金投资?

杜阳表示,在当前黄金市场波动较大的情况下,投资者应保持理性投资心态,并采取稳健的投资策略。首先,投资者应明确投资目标,根据自身的风险承受能力决定投资比例,避免将黄金作为唯一的投资工具,合理分散风险。其次,投资者应结合自身需求选择黄金投资渠道,如果希望获得较高流动性和便捷性,可选择黄金积存业务或账户黄金;若更看重保值功能,则可考虑实物黄金。再次,投资者应密切关注黄金市场行情,了解影响黄金价格的关键因素,如美联储利率政策、全球经济形势、通胀水平等,以便在合适的时机买入或卖出。最后,要避免盲目加杠杆,防范因市场波动导致的风险。

中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏表示,贵金属投资是实现资产保值增值的有效方式,投资者需要根据自身投资经验、投资能力和收益预期等进行合理投资。除了直接投资贵金属之外,投资者还可以通过黄金ETF以及相关理财产品等进行投资。

“投资者应关注银行的相关政策调整,了解账户黄金、积存金等产品的交易规则、手续费、利率等细节,在黄金市场充满不确定性的背景下,坚持长期投资、分批买入的策略,进而对冲短期市场波动带来的风险,实现资产的稳健增值。”杜阳表示。

(上接A1版)

同期,中国联通加快推进IDC向AIDC、通算向智算升级,在多地建设大规模智算中心,建成300多个训推一体的算力资源池。智算规模超过17EFLOPS(每秒浮点运算次数)。去年,中国联通打造元景大模型,突破自适应慢思考、非对称MoE(混合专家模型)架构等关键技术,在语言、多模态、语音及视觉模型等国际评测中名列前茅。

展望2025年,三大运营商均表示将进一步提升算力投资额度。

记者从中国电信业绩说明会上了解到,2024年,中国电信资本开支为935亿元,同比下降5.4%。2025年,中国电信将持续优化资本开支方向,预计资本开支合计约为836亿元,预计同比减少10.6%;其中算力投资同比增长22%。中国电信相关负责人表示,今年算力投资将根据需求灵活调整不设限。

中国移动相关负责人在业绩说明会上透露,2025年中国移动计划在资本开支同比减少的同时,将算力投资由2024年的371亿元增长至2025年计划的373亿元,同时对推理资源的投资不设上限。中国联通相关负责人表示,2025年预计固定资本投资在550亿元左右,其中算力投资同比增长28%;此外,中国联通为人工智能重点基础设施和重大工程专项作了特别预算安排。

王兴表示,三大运营商提升算力投资的计划是算力需求增长所决定的。今年以来,随着DeepSeek等重量级大模型的出现,三大运营商的GPU利用率以及IDC上架率均出现明显提升,预计2025年进一步增长,同时模型业务的规模会进一步扩大。