



扫一扫,关注“吾爱吾锡”

8宗地块顺利出让,中信泰富落子经开区

6月29日,无锡三批次共8宗地块顺利出让,总面积30.94万平方米(464亩),总建筑面积63.84万平方米,最高成交楼面价20581元/平方米。8宗地块涉及经开区1宗、梁溪区3宗、锡山区2宗、惠山区1宗、滨湖区1宗。

五湖大道与梁东路交叉口东北侧地块成焦点

本轮土拍中,中信泰富拿下经开区五湖大道地块,成交楼面价20581元/平方米;绿地香港等联合体拿下光电园二期C地块,成交楼面价11995元/平方米;江西春丰拿下威孚AB地块,成交楼面价10190元/平方米;江苏古运河投资拿下井亭新村地块,成交楼面价9360元/平方米;无锡润锡置业等联合体拿下华夏北路东地块,成交楼面价12343元/平方米;无锡和居拿下泉星路南地块,成交楼面价6100元/平方米;浙江蓝城青州等联合体拿下天锦路地块,成交楼面价12407元/平方米;无锡金裕泰房地产开发拿下湖滨路地块,成交楼面价15439元/平方米。

在8宗地块中,经开区五湖大道与梁东路交叉口东北侧地块(XDG-2023-29号地块)备受关注。该地块占地面积40048.7平方米(约60亩),规划为居住用地,起拍楼面价18500元/平方米,限价楼面价21000元/平方米。其中,新建住房成品房比例需达60%。

地块位于经开区蠡湖板块,距离地铁4号线五湖大道站400米,金城湾湿地公园出门即享,生态基底丰厚,居住环境上佳。无锡大剧院、文化艺术中心、市妇儿医院等重量级公建配套环伺,万象城、周新老街等高品质醇熟商业紧依,周新路规划学校、大通路规划学校、规划幼儿园等全龄段教育资源环绕,未来极具发展潜力。



热度有所回升,联合拿地已成趋势

从土拍结果来看,7宗宅地底价成交,1宗宅地溢价成交,揽金77.24亿,成交楼面均价12100元/平方米,平均溢价率1.98%。无锡土地市场新增5宗“万元地”,整体平稳。

从拿地房企来看,除了地方国资外,也出现了更多民企身影,中信泰富、江西春风、绿地香港、蓝城成功补仓。

值得注意的是,今年以来,无锡土地市场绝大多数开发商都选择联合拿地,共同

投资,股权转让,共担风险。本轮竞拍亦是如此,如绿地香港等联合体竞得的光电园二期C地块,润锡置业等联合体竞得的华夏北路与春联路交叉口东南侧地块,蓝城等联合体竞得的天锦路与凤宾路交叉口西南侧地块……后期蓝城、绿地香港或将“小股操盘+代建+合作”的方式参与建设。

对于民营企业来讲,与国投的合作也是当下最优的选择,未来的房地产市场,合作才能共赢。

优质核心地块,房企愿意买账

本场土拍最大的热门经开区五湖大道与梁东路交叉口东北侧地块吸睛无数,历时75分钟,万科、中海、中信泰富3家房企争夺,竞争激烈,共计竞价31轮,溢价率11.25%,被中信泰富高调拿下。作为经开区大剧院板块为数不多的潜在供应,该地块具有较强的稀缺性,适宜打造高端改善业态。

近年来,央企中信泰富积极

布局无锡,2021年,以24.17亿元竞得无锡光电园会地块,打造成中信泰富·锦辰,成为板块人居标杆。同年,中信泰富以19500元/平方米楼面价拿下滨湖区和玺南地块,打造成中信泰富·玖著项目,在无锡核心区叠墅市场接上空档,市场反响热烈。此次中信泰富强势布局经开区大剧院板块,又将为无锡带来什么样的人文体验?值得期待。(土拍网)

上半年土地市场分化加剧 去化率成房企投资“指挥棒”

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城住宅用地供求规模均降至近十年以来同期最低位,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。

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。从整体来看,城市分化及区域分化进一步加剧。诸葛数据研究中心高级分析师关荣雪认为,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。

“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,开发商才会更有动力拿地。

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‘以销定投’‘聚焦核心城市及区域’的策略。”中指研究院市场研究总监陈文静表示,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,金地集团董事长兼总裁黄俊灿在答投资者问时这样表示。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海曾提到,过去投资研究关注城市的宏观指标,现在更关注市场板块的典型特征,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。

“高品质、高性价比土地被争抢背后,是这些地块通常位于城市核心区域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。

下半年土地市场将会如何走?北京住宅房地产业商会会长黎乃超表示,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。

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。

(证券日报)