



一周热点

2023年 广州土拍收官 首现楼面地价 “7万+”地块

文/羊城晚报记者 范哈越

在刚刚过去的2023年最后一周中，广州原定有7宗土地挂牌出让，分别为天河区世界大观二期地块、天河区黄村三环路AT1007015地块、天河吉山仓二期地块、海珠区琶洲西区AH40331地块、海珠区新滘西路以北AH050727地块、荔湾区东沙国际商贸港地块以及白云区金沙洲AB3702045地块。不过最终成功出让的地块只有4宗，其中天河区黄村三环路AT1007015地块和白云金沙洲AB3702045地块公告延期，天河吉山仓二期地块则是因故中止出让。成功出让的4宗地块最终总成交额达到了169.26亿元。

作为广州市解除土拍价格限制后的首轮土拍，2023年的广州土拍收官之战不负众望地迎来了多家重量级开发商的入场。2023年12月28日，天河世界大观二期地块经16轮竞价，被越秀地产以43.9355亿元的总价收入囊中。次日，越秀地产又以22.7亿元的总价，75670元/平方米的价格，拿下位于海珠区新滘东路附近的琶洲西区AH040331地块。除上述两宗备受市场关注的地块以外，2023年12月29日，荔湾区东沙国际商贸港地块及海珠区新滘西路以北AH050727地块均以底价成交，竞得人分别为保利和中建五局。

85轮竞价 刷新成交楼面价纪录

刷新纪录的琶洲西地块位于新滘东路与海珠路交叉路口附近，靠近黄浦涌，与琶洲西区商务区仅一街之隔，邻近地铁磨碟沙站。由于毗邻琶洲西区商务区，周边企业总部密集，宅地供应稀缺，地块自挂牌起便备受瞩目，吸引了保利、中海、越秀、珠江等9家房企参与竞争。经过长达4个小时的85轮竞价后，最终由越秀地产以22.7009亿元竞得，折合楼面价75670元/平方米，溢价率为59%。

土地市场 分化趋势显著

中指研究院广州分院研究主管陈雪强认为，从此次土拍情况来看，土地市场明显分化趋势，从此次土拍热度来看，房企对于核心区域优质地块给予十分高的溢价，尤其是取消限价的地块，房企对于优质地块的竞拍会更加激烈，拥有一定资源优势且具备打造高端产品地块更是受到房企青睐。这也与近几年广州高端产品去化提升显著，豪宅产品去化效果较好有关，从而坚定了开发商敢于拿市中心核心优质地块的信心。

从全年来看，广州共出让出让43宗涉宅用地，合计出让规划建面596.9万平方米，合计成交出让金1179.5亿元。其中11宗封顶摇号，1宗高溢价成交，28宗底价成交，3宗底价成交。拿地房企仍以国企央企为主，其中保利发展、越秀地产、华润置地等房企拿地宗数居前。土地市场分化加剧，中心城区及近郊核心板块优质地块竞拍热度较高，外围区域及非核心板块多数以底价或低溢价成交为主。



华润置地有限公司
董事会主席李欣：

坚定服务 国家大局，加 快向“城市运 营商”转型

李欣发表的新年献词中说：“2023年，华润置地不仅逆势而上、攻坚克难，经营业绩迈上新台阶，而且强化创新、加快转型，企业发展增添新动能。”华润置地持续探索产城融合发展模式，成功中标深圳宝安燕罗国际智能制造生态城“片区开发服务商”。全力推动深圳“后海运营商”项目，开展平台搭建、技术创新、资源嫁接和生态营造，构建一体化、高品质的城市运营服务体系，加快向“城市运营商”转型。

与此同时，2023年，华润置地勇担使命、服务大局，价值发挥实现新突破。战略性发展长租公寓业务，满足新市民、青年人等群体的多层次住房需求。全力护航国家重大赛事举办，圆满完成成都大运会、杭州亚运会、中国-中亚峰会服务保障工作。积极响应“双碳”战略，打造上海三林、杭州未来科技城等十多个试点项目。圆满交付四川南江华润希望小镇项目，持续开展消费帮扶，激发乡村发展动力。扎实开展香港业务，加快在途项目转化，与新世界发展合作落子北部都会区项目，推动香港经济发展和民生改善，更好融入国家发展大局。

2024年是“十四五”关键之年，也是华润置地创立30周年。李欣强调，华润置地将会坚持“稳中有进、以进促稳、先立后破”的工作基调，走好华润置地“十四五”全面高质量发展的奋进之路。

(黄士)

从新年献词看房企领军者的信心与决心——

领军人物说



中海集团董事长、
总经理颜建国：

新的一年 知难而进

颜建国在新年献词中指出，2023年，面对房地产冬天空前的严寒，中海迎难而上，聚焦主要矛盾，全力增收创效。2023年，中海以逾千亿元的购地金额，表达对房地产行业的信心，交付超过13.6万套高品质住房，回馈数百万客户和业主对中海的信赖。中海相信，敬畏市场、客户为本、合作共赢，是推动房地产市场平稳健康发展最有效的方式。

2023年，中海集团共服务154座城市、1800多个社区，守护850万业主的温馨家园。在香港举办“告别劣质翻房”、基层家庭修缮房屋计划、“共创新‘Teen’计划”等社区活动，积极参与“苏拉”“海葵”等台风抢险救灾；在江西省修水县投资400万元援建中国海外朱溪希望小学；在甘肃三县打造特色农产品，助力销售2000万元；组织临夏州184名教师赴深圳开展教学交流与培训；发起“与爱童行 共创美好”公益活动，数百名中海员工、数千名中海业主向中国海外温家河希望小学师生捐赠19761本书籍、3408件文体用品。

颜建国表示，2023年，中海还致力于践行“双碳”战略，发布了碳中和白皮书，郑重承诺在2030年实现碳排放强度降低30%，2060年实现碳中和目标。由中海集团投资建设的国内首批近零碳高层写字楼深圳中国海外大厦在11月份竣工，首批零碳写字楼北京中海金融中心在9月份通过设计方案评审，截至2023年年底，投资建设的绿色建筑认证面积超过1亿平方米。

献词中说：“没有过不去的坎，因为我们勤劳勇敢；办法总比困难多，因为我们知难而进。”无论冬天多么严寒，中海将再一次迎来生机勃勃的春天。
(范哈越)

2024年： 坚守责任，勇毅前行

2024年如期到来，带着坚韧，带着希望。

从2024年开端回望2023年，依然让人感觉到寒意。房企一篇篇的新年致辞，言辞恳切，坦言困难。这一年，全国商品房销售量同比持续下降，房企赖以存活的销售资金回笼压力陡增，叠加资本市场出清、退市等压力，导致众多房企继续“气血运行不畅”。

也是在这一年，从国家到地方层面，就楼市、金融、税收、土地等领域推出了多种优化政策和措施，积极促进房地产市场，据不完全统计，全国范围内出台了逾600次的房地产调控政策，令这一年成为最接近2014年的政策宽松年。

一边是冰霜，一边是柴火。房地产作为国内经济支柱产业定位，“构建房地产发展新模式，推动房地产高质量发展”的方向，是一束光亮，成为房企顶着风霜前行的动力。这一年，坚韧的房地产人带领下的房地产企业，通过多维自救方式，努力履行社会责任，保交付，保民生，坚守主

业，力保根本，戮力破冰。

困难的另一面，意味着探索与新机。曾经“高负债、高杠杆、高周转”三高模式，已经不再适应新时代发展，面对已经发生重大变化的房地产市场供求关系，唯有彻底思变、求变，以高质量发展思路引领企业继续前行，共同构建房地产发展新模式，方能行稳致远。

房地产行业底层逻辑已经改变，新的发展模式尚处初始实施，注定了2024年的房地产之路无法在短时间内变成坦途。但可以确定的是，人民日益增长的对美好生活的向往，将成为推动房地产行业转型发展的根本动力，持续推动着行业和企业毅然向前，这是历史车轮的必然轨迹。

从各大房企领航人的新年致辞可以看到，企业虽历经风霜，但他们信心满怀。二三十年的经验和能力储备，让这些坚韧的房企有了勇毅前行的支撑。风雨过后，终现彩虹；笃志前行，虽远必达。成功穿越这一轮周期后，房地产行业和企业定会更加健康、更加稳健。

文/图 羊城晚报记者 陈玉霞



越秀地产董事长
林昭远：

以好产品、 好服务为引领， 营造美好生活

林昭远在新年献词中提及，2023年，越秀地产韧性增长，销售业绩再创新高。商品房销售超额完成年度目标，预计同比实现两位数增长，是屈指可数的正增长房企之一。

2023年，越秀地产坚持战略引领下的精准投资，聚焦核心一二线城市实现高质量增储，深耕北京、上海取得重大突破，并落地了在上海的首个城市更新项目及杭州第二个TOD项目。持续深化“商住并举”，新一代零售商业之作武汉国金天地、佛山悦汇广场开业，物业服务高端产品线臻越系落地，康养活力社区、康复医院等新业态开业，长租公寓、代建、社区商业迈出全国化步伐。越秀地产总资产超过4000亿元，规模化发展迈上了新台阶。

2023年，是越秀地产创立40周年。这一年，越秀地产坚守品质，全年平稳交付3.62万套房屋，服务业主超过100万，满意度跻身行业领先水平。为7个项目引入1.2万余个优质义务教育学位，发展家门口的幼儿园、托育所、四点半学堂、养老机构等新业态，为好房子配好生活。

展望2024年，林昭远表示，新的一年，越秀地产要坚持战略引领，聚焦深耕核心城市，强化精准投资与多元拓展，推动城市更新、TOD赛道实现新突破；谋划好、实施好有关重大项目。持续做强做优商管、物服、康养等“第二增长曲线”业务。越秀地产将深化精益管理，以好产品、好服务为引领，全面升级内外部协同作战能力，在营造美好生活方面展现新作为。
(黄士)



碧桂园控股集团
党委书记、总裁莫斌：

坚守责任， 努力锻造更加 健康的碧桂园

莫斌在新年献词中说，2023年，碧桂园经历了前所未有的压力和考验，社会整体需求未能释放，行业绝对规模持续下降，供需关系依然不容乐观，公司经营始终在高压之下。危难之际，在董事局主席杨惠妍的带领下，碧桂园人以坚韧的斗志，绝不“躺平”，绝不言弃，精诚团结，全力自救。销售遇阻，则努力盘活各类资产，补充资金来源；造血艰难，则暂缓拿地，积极降本增效，夯实交付能力；管理承压，则聚焦关键岗位，将人力资源投入核心组织，全力保障经营；融资受阻，则积极拓展渠道，推进债务重组，9只境内债券成功展期，境外债务管理措施有序推进。

在艰难的困局中，碧桂园坚守责任。保交付是碧桂园牢牢守住的底线。截至2023年12月31日，碧桂园全年已累计交付房屋超60万套，交付量在行业中遥遥领先。2024年的交付挑战将进入深水区，碧桂园始终不会放松对品质的要求，开放工地接受业主参观和审视，竭尽全力完美交付。

对于未来，莫斌在致辞中说，在董事局主席带领分析下，碧桂园看到了可达成的发展目标，寻找到了资产负债修复的清晰路径：在“一体两翼”的战略布局中探索新的生机。科技建造不断成熟，博智林机器人经过五年的投入和准备，商业化已初见成效，代管代建正在成为新的业务增长点。

莫斌强调，2024年，对于碧桂园和整个行业而言都是至关重要的一年。新的一年，碧桂园将在积极保交付、保经营、保信用的同时，努力把握新机遇、走出新模式，实现更高质量发展，从而锻造一个更加健康的碧桂园。
(陈玉霞)



旭辉控股董事局主席林中： 保交付11.8万套，走过磨难会更有力量

旭辉控股董事局主席林中向内部员工发表的新年献词，开篇词为：在刚刚过去的12月31日，上千名旭辉伙伴在保交付的一线奋战到最后一刻，让旭辉在2023年交付新房共计11.8万套，刷新了旭辉成立以来的年度交付纪录。

林中坦言，在房地产供求关系发生重大变化下，房地产行业正在经历前所未有的深度调整周期。从长期来看，房地产行业一定会摆脱“三高”模式，完成向高质量发展模式的转型。然而，从短期来看，当下的市场下行与调整，的确让旭

辉感受到了艰难的阵痛，2023年他在行业中听得最多的一个字就是“难”，销售难、资金难、交付难。

献词中说，保交付早已不是单纯的资金问题，旭辉的不少项目都出现了总包、供方不能正常履约的情况；2023年多地的极端天气也不可避免地对工期造成了影响。“我们不能左右天气，我们不能改变行业，但是我们可以努力做好自己，对得起自己的专业、不辜负客户的选择。”在旭辉，说得最多的是“保交付、保品质、保服务”。

这一轮行业深度调整也进入了第三个年头。对“旭辉人”来说，2024年仍注定不会轻松。“我们要在可能面临更多困难的情况下，竭

尽全力冲刺8万套新房的交付目标；我们要想方设法解决历史遗留问题，缩表瘦身、经营破局，并全力解决债务问题。”

献词中提到，这两年总有人问旭辉还走戈壁吗？林中的回答是：“当下的每一天，我们都在走戈壁，每一步都充满艰难，每一步都需要勇毅。我相信，经历了黑夜，我们会更有勇气！走过了磨难，我们会更有力量！战胜了困境，我们会成为更好的自己！这是戈壁带给我们的精神，也是行业调整带给我们的意义。”当下，旭辉已经看见了方向和希望，林中坚信，旭辉将更有信心战胜困难和挑战。
(徐坤伦)



新城控股集团董事长王晓松： 夯实三大业务板块，稳步笃行

王晓松在新年献词中说，2023年对整个房地产行业来说是不寻常的一年，惟其艰巨，更显勇毅。在2023年，新城控股履行社会责任，众志成城保交付、保民生，超14万套物业实现品质交付；夯实核心能力，20余座吾悦广场顺利开业，在商业领域践行“深度运营”；优化物业服务，合约面积突破3亿平方米，为百万户

业主提供精细关怀；坚守企业信用，公开市场零违约，在逆境中坚持稳健经营。在房地产行业整体承压的当下，新城控股没有踌躇不前，而是一个脚印，始终稳步笃行。

王晓松认为，新城控股拥有清晰完善的资本结构、回报稳定的核心资产、覆盖全国的商管能力、“融投建管退”全链条的运营能力，这是公司坚持走到今天的动能，也必将带领着公司走向美好的明天。行业的转型并非一蹴而就，“新城人”要做好打持久

战的准备，秉持骆驼精神，执着地向目标前进。

2024年，新城控股将继续沿着既定的战略坚定前行，围绕“幸福×生长”的空间和时间布局，不断夯实地产开发、商业管理、物业服务三大板块，持续打造轻资产代建代管业务平台。未来的新城控股，将会管好资产，做好产品与服务，在长期主义的指引下穿越周期，成为时代的企业、陪伴的企业、大爱的企业、时间的企业。
(陈玉霞)