

“降地价、禁马甲、控资金”新规显效

## 长三角土拍镜像：土地市场重回理性“赛道”

本报记者 方超 张家政 上海报道

在多城开启第二批集中供地之际，此前热度颇高的土拍市场正逐步回归理性。

9月15日，截至当日中午12点，杭州第二批集中供地10宗竞品质地块报名截止。但公开信息显示，仍有9宗地块报名未达标，相当于提前宣告流拍，仅富阳富春湾新城地块的报名情况符合要求。

除杭州竞品质地块遇冷外，长三角多地正在进行的土拍大战也一改往日的火热局面，逐步回

### 竞品质地块遇冷

作为国内卖地收入最高的城市之一，杭州土拍市场的一举一动备受外界关注。但在今年初秋，一向火热的杭州土地市场热度也正在降温。

9月15日中午12点，杭州第二批集中供地中的10宗竞品质地块截止报名，即停止递交申请文件及缴纳保证金。但在10宗竞品质地块中，有高达9宗地块报名未达标。浙报传媒地产研究院对此表示，地块将“无法进入后续正式竞价环节，相当于流拍”。

将时间拉回到7月30日。彼时，杭州对外发布第二批集中供地地块，最受外界关注的则是其首次推出“竞品质”试点地块，地块溢价率上限设定为10%，竞买单位需足额缴纳20%竞买保证金后方可参与竞买。而在8月底，杭州调整竞拍规则并重新发布挂牌公告后，竞品质地块中有3宗地块降低了出让价格。

“竞品质地块遇冷，也是预料之中的事情。”好地研究院浙江区域院长朱祖渊表示，今年进入下半年以来，房企受调控政策影响，“资金面收紧，拿地比较谨慎”。朱祖渊同时表示，杭州竞品质地

归理性“赛道”。例如，9月16日，在苏州第二批集中供地首个竞拍日中，不少房企以底价成功竞得地块，并以国企央企为主。其中，在6宗地块中，就有4幅地块被国企央企拿下。

“在‘三条红线’政策要求下，很多民营房企为了实现‘降档’目标，在土地获取方面的支出会受到很多限制。”一位TOP30房企副总裁在接受《中国经营报》记者采访时表示，在接下来的第二批和第三批集中供地中，国企央企会有更大的优势。

块要求较高，不仅需要现房销售，还要带着方案拿地，但是价格并没有比普通地块低，所以房企利润可能会非常低。

而早在杭州第二批集中供地首次发布挂牌公告之时，浙报传媒地产研究院便对10宗竞品质地块进行了初步测算：“以底价拿地的情况下，就有5宗地块有亏损风险，其余地块利润最高也不超过4%。”

该研究院数据显示，杭州余杭区良渚新城好运路南西塘路东地块，出让起价20682元/平方米，需配建公租房10%，因此实际起价已达23447元/平方米，而精装限价仅为30500元/平方米（含精装3500元/平方米），“按起价来算，利润率-10.6%”。

在朱祖渊看来，竞品质政策要求把房屋质量做得更好，对于企业、购房者来说都是非常受欢迎的，“但核心问题是，竞品质还需要给房企留出合理的利润空间。”

一位业内人士也对记者表示，在行业政策不断趋紧之下，房企当前的首要任务是抢抓回款、保证现金流，但杭州竞品质地块设定了现房销售等要求，这也让一些房企保持观望态度。

### 三、四线城市或受波及

除杭州外，苏州等多个长三角明星城市，也出现了土地底价成交现象。

9月16日，苏州第二批集中土拍开启。在当天出让的6宗涉宅地块中，包括澄阳双地块和盛泽湖地块等在内的5宗地块以底价成交，仅有浒墅关地块以1.01%的溢价率成交。

“苏州土地市场急转直下，开始降温走冷。”克而瑞苏州认为，虽然土拍首日推出的地块整体素质在本批地块中条件素质较好，但是仍旧无法调动房企的积极性。

克而瑞苏州表示，究其原因，土拍新规的发布，降地价、禁马甲、控资金，加上下半年以来苏州楼市成交量整体下行，以及房企资金面的紧张，由此导致苏州土地市场的风向已经发生改变。

“遇冷”的不仅仅是苏州，位于长三角西翼的安徽省会合肥土拍市场也开始重回理性。

公开信息显示，合肥市原计划于9月17日开拍的17宗地块，目前只剩下8宗地块会如期出让。根据合肥土地市场网此前发布的公告，当地第二批集中出让土地中多

### 国企央企异军突起

值得注意的是，在楼市调控政策不断加码的背景下，优势明显的国企央企在长三角多城土拍市场中的现身频次也愈来愈高。

9月16日，在苏州第二批集中供地的6宗地块中，就有4幅地块被国企央企拿下，如中铁建以底价摘得“苏地2021-WG-42号”地块；苏州当地国企相城城投联合当代置业以底价拍下“苏地2021-WG-44号”地块；中建一局旗下中建智地一轮加价后拍下“苏地2021-WG-48号”地块；苏高新集团亦以底价拍下



在近期开启的第二批集中供地中，位于长三角地区的杭州和苏州等地土拍市场正逐步回归理性。

地，竞买受人领取出让文件，办理竞买登记手续时间顺延至2021年9月27日。

而除了杭州、苏州和合肥等热点二线城市外，金华和南通等此前土拍热度较高的三、四线城市，其未来土地出让走势也颇受外界关注。

公开数据显示，截至今年6月底，在涉宅用地出让面积方面，金

华本市级同比增长约27.22%，总土地出让金同比增长86.69%。而金华市下属的义乌和永康等地上半年土拍市场也较为火热，其中，义乌总出让金约216.78亿元，超过金华本级的约177.36亿元。

“今年上半年，浙江省整体的土拍热度都非常高，这跟杭州和宁波土拍竞争激烈有关。”朱祖渊表示，在这两个城市热度非常高的时

批集中供地出让中，国企央企也频频出手拿地。记者梳理发现，在当天出让的7宗涉宅地块中，全部被国企央企摘得或联合民企摘得，如中海地产独自拿下“2021南-028号”和“2021南-029号”两幅地块，浙江交投则与祥生联合拿下了“2021嘉秀洲-025号”地块。

“国企央企已成为嘉兴市此轮土拍拿地的主力，嘉兴城投、华润置地、浙江交投和中海地产均为国企央企，中远地产则有地方国资背景。”亿翰智库分析认为，在7宗用

地，很多房企为了维持在浙江省内的开发规模，会选择下沉到三、四线城市。

但浙江三、四线城市此前热度颇高的土拍市场，或将同步转冷。在朱祖渊看来，浙江省三、四线城市的行情往往会看杭州，如果杭州土拍市场热度持续较高，那么三、四线城市也会升温，但如果杭州回落，三、四线城市往往也会随之回落。

据浙报传媒地产研究院院长丁建刚此前统计，浙江全省第三季度共终止或流拍涉宅地61宗，占2021年至今总量约一半左右。不过，该数据包括原定今年9月初出让的31宗杭州第二批集中供地地块，现已重新挂牌。

在此情况下，“流拍”正成为长三角、四线城市土拍市场的“常态化”现象。例如，7月30日，金华市石碛未来社区地块因无人出价遭“流拍”；8月26日，温州龙湾区下半年首次土地集中出让，永强北片区瑶溪南单元12-F-35地块流拍；9月15日，嘉兴海盐“海自然字21116号地块”因无人报价流拍，当地媒体称之为“三年来首次次地流拍”。

地中有5宗地块由联合体拿下，通和和本土国企合作深耕嘉兴。

朱祖渊对此分析称：“国企央企本身的资金实力会更雄厚，很多都不在‘三条红线’范围内，占有一定优势，但很多民营房地产企业会受到一些影响。”

“在‘双集中’供地的驱使下，土地资源愈发向规模房企、向国企央企集中，尤其是在拿地销售比不得超过0.4的红线下。”克而瑞也表示，未来销售不佳的中小房企或更难以“突围”。

债务压力不断积聚 甩卖项目维稳业绩

## “红档”房企光明地产艰难突围 战略转型回归上海大本营

本报记者 刘颂辉 上海报道

从频繁逆势扩张到紧急换挡降速，房地产百强企业光明地产集团股份有限公司(600708.SH,以下简称“光明地产”)正加速剥离此前落在上海外的项目。

根据上海联合产权交易所官网披露的信息，光明地产旗下子公司上海志胜置业有限公司(以下简称“志胜置业”)的全部股权及债权被公开转让，9月18日结束披露期。志胜置业核心资产为位于山东省菏泽市的住宅大盘——光明御河丹城。该项目曾因为销售不畅，曾被

### 加急处置沪外住宅项目

志胜置业控股的山东菏泽平土房地产有限公司是菏泽御河丹城的项目开发公司。公开资料显示，该项目由高层住宅和花园洋房组成，共规划30幢楼房，3794套房源。一期部分项目于2015年竣工，二期和三期则分别于2016年和2017年启动开发建设。

“目前，在售的30层毛坯新房刚打好地基，要等2023年才能交付，户型介于110-145平方米之间。”据御河丹城售楼处一位销售人员介绍，房源新推出一周以来，已售出三分之一左右，均价约5800元/平方米。

御河丹城曾是光明地产计提大额存货跌价准备的主要项目之一。光明地产此前披露的公告显示，2018年，公司曾对房地产及配套板块计提了7.66亿元的存货跌价准备。其中，在未完工的开发成本中，御河丹城项目就计提了1.1亿元。

根据上海东洲资产评估公司出具的估值报告，2018年，因菏泽地区棚改萎缩，货币化安置的取

计提1.1亿元存货跌价准备。

除菏泽项目外，光明地产还在今年上半年宣布转让子公司柳州同鑫房地产开发有限公司(以下简称“柳州同鑫”)33%股权及债权，挂牌转让价格不低于1.5亿元。该公司旗下地块为光明地产首度进军广西柳州时竞得，这也意味着光明地产将从柳州市场“撤退”。

频繁出售旗下子公司股权及项目，也让光明地产资金短缺、负债高企的状态备受关注。截至2020年底，光明地产踩中融资“三条红线”，从上半年财务数据来看，公司仍然处在“红档”区域，财务杠

杆率较高。

“近期多部门释放调控房地产市场和收紧房地产企业融资阀门的政策信号，光明地产‘三条红线’全部触及，后续销售及融资或将受到一定影响。”上海新世纪资信评估投资服务有限公司(以下简称“上海新世纪”)出具的信用评级报告显示，2021年3月末，公司短期刚性债务继续增加至201.14亿元，即期债务压力快速积聚。

不过，对于相关问题，《中国经营报》记者连日来多次致电并致函光明地产方面，但截至发稿时未收到进一步回应。

亏损488.92万元，资产总计19.15亿元，负债总计17.89亿元，所有者权益1.25亿元。

同时，光明地产首次进军柳州市场布局的项目开发也并不顺利。2019年6月17日，公司曾通过公开挂牌方式竞得柳州市桂柳路南侧的P(2019)32号城镇住宅地

块，出让面积3.68万平方米，土地溢价率77%，楼面价6000.52元/平方米，土地出让金3.98亿元。

但记者在调查中了解到，仅仅8个月后，光明地产便引入金科地产和美的置业合作开发上述地块，并共同签署了柳州同鑫增资协议，各分别占股33%、33%、34%。

今年5月31日，光明地产发布公告，拟通过上海联合产权交易所公开挂牌方式转让持有的柳州同鑫33%股权及债权，挂牌转让价格不低于1.5亿元。这也意味着，如果转让顺利，光明地产将从柳州市场“撤退”。

不过，9月15日，记者从国家企业信用信息公示系统查询到，目前，柳州同鑫股东信息尚未变更。

### 脚踩“三条红线”

不容忽视的是，光明地产2020年年报显示，公司截至2020年底剔除预售款后的资产负债率为79.3%，净负债率达到188.5%，现金短债比为0.49，踩中融资三条红线，也是国内“红档”房企的代表之一。

半年时间过去之后，光明地产财务杠杆压力并未得到有效缓解。根据2021年半年报业绩测算，公司剔除预收款后的资产负债率为78.93%，净负债率为177.4%，现金短债比为0.55。

值得注意的是，近年来因房地产项目资金需求增长，光明地产积累了较大规模的刚性债务。上海新世纪今年7月2日出具的信用评级报告显示，2018-2020年末，公司刚性债务分别为

373.20亿元、451.11亿元和406.06亿元，即期债务压力快速积聚。

“资金链的安全与否直接决定着企业的生命，宏观政策、资本市场变动或其他突发事件可能会导致公司面临财务风险，公司将持续加强经营管控，确保现金流安全，加强对利率政策、货币政策的研究，早做准备，降低财务风险。”光明地产方面表示。

此外，根据上海新世纪信用评级报告，光明地产近三年的业绩也持续快速下滑。数据显示，2018-2020年，光明地产实现归属于上市公司股东的净利润分别为14.18亿元、5.70亿元和1.07亿元，同比分别减少27.17%、59.77%和81.27%。

### 紧急收缩投资战略

根据光明地产2021年半年报披露的经营计划，与前两年在长三角地区特别是上海之外的城市拿地扩张不同，公司已开始着手调整经营战略。

光明地产方面表示，根据战略定位，公司将加速“回归上海、回归主业、回归效益”。在项目布局上，将聚焦战略性投资拓展重点区域，理性收缩非战略重点区域，优化投资结构与区域布局，逐步形成以上海为中心、辐射长三角的区域布局态势。

根据上海新世纪信用评级报告，光明地产房地产项目主要分布于浙江、江苏、上海、广西和湖北。2020年上述区域销售收入占比分别为23.41%、27.15%、19.34%、19.24%和5.16%；其中，上海和江苏项目销售收入占比较上

年均提升，而湖北项目销售收入占比明显下降。

“总体来看，光明地产业务区域逐步向长三角区域集中，但二、三、四线城市占比比较多，抗风险能力一般。”上海新世纪在评级报告中表示，公司在三、四线城市开发量较大，项目去化较慢，存货周转速度较慢。

随着房地产行业整体调控政策加码，金融监管升级，市场竞争加剧，光明地产正在进一步加快销售速率，回笼开发资金。2021年上半年，公司全口径新开工面积62万平方米，全口径竣工面积为154.86万平方米；经营活动产生的现金流量净额16.7亿元，同比由负转正，增幅达311.09%。

数据显示，在今年前6个月，光明地产实现全口径签约面积125.76万平方米，同比增长

“近年来，公司计提的资产减值数额较大，对净利润形成一定侵蚀。”上海新世纪同时表示，2020年公司新开工面积大幅减少，但前两年开工量较大，目前项目储备尚充足，后续公司仍有部分在建及拟建项目，存在一定的资金压力。

数据显示，截至2021年3月末，公司在建及拟建项目尚需投资155.61亿元，后续资金需求量仍较大。

上海新世纪信用评级报告指出，总体来看，公司在建、拟建项目储备较大，后续资金投入需求大，但资金回笼进度较慢，投资缺口进一步依靠债务融资弥补，后续面临的投融资压力加大。

58.75%，上半年全口径签约金额为193.28亿元，同比增长61.13%。公司方面解释称，营业收入出现增长主要是报告期内房产主业结构收入同比增加，下属子公司收到了房款所致。

在投资拓展方面，光明地产通过市场招拍挂等方式，拓展上海区域的优质土地储备。上海市集中供地首日，光明地产以32.24亿元斩获自贸区临港新片区两幅地块，合计土地面积约23.8万平方米。

光明地产方面表示，公司未来着力调整结构、降杠杆、优模式，通过项目精细化、管理精细化、组织精简化、人员精英化，积极培育创新业务，改善资产负债结构，增强抗风险能力，打造具有光明食品集团产业基因的城市建设运营集成服务商。