

新增货值集中度不降反升

土拍市场“黑马”频现 区域深耕型房企逆势拓储

本报记者 刘颂辉 上海报道

全国22座重点城市“两集中”供地大戏正如火如荼地上演。

4月12日，湖南省长沙市2022年度首批集中供地正式收官。22宗涉宅地块全部成交，成交总价173.9亿元，总出让面积约119.2万平方米。至此，全国已有9座城市完成了今年首批次集中

房企拿地分化显著

目前土地市场表现进一步分化，房企拿地仍偏谨慎。

截至目前，多家机构已发布一季度全国土地市场成交数据。

克而瑞研究中心数据显示，今年一季度，新增货值百强门槛仅有19.7亿元，同比大降46%；投资金额、建筑面积百强门槛分别为5.4亿元和16.7万平方米，同比分别下滑50%和41%。

“在整体投资放缓的情况下，新增货值集中度不降反升，可以看出当前仅有头部房企在核心城市拿地。”据克而瑞研究中心统计，截至今年3月底，华润置地、绿城中国、万科地产、中海地产、建发房产和中交房地产6家房企新增货值超过200亿元，而10强房企新增货值占百强房企新增总货值的60%，较2021年全年大幅提高25个百分点。

在克而瑞研究中心看来，整体而言，房企谨慎的拿地态度并没有好转。一方面，百强房企中近七成企业依旧未拿地，超过半数企业来自项目开发商；另一方面，在拿地金额较高的企业中，仅大家房产、伟星房产拿地销售比高于1，绿城中国、建发房产、华润置地拿地销售比超过0.3，其余房企拿地销售比均低于0.2，小于2021年0.25的均值，谨慎态势可见一斑。

另据中指研究院统计，今年一季度，销售额TOP100企业的拿地总额为2271.6亿元，拿地规模同比下降59.3%。房企拿地分化显著，今年3月份，多地开展集中

供地工作。

从需求端来看，房企保持谨慎态度，大型国企、央企成为拿地主力。据克而瑞研究中心统计，今年一季度，全国300座城市经营性土地成交建筑面积共15771万平方米，环比跌幅达81%，同比下降60%。在销售额百强房企中，仅有三成企业拿地，而销售额前50强房企单月投资额不足400



在2022年度首批集中供地中，区域深耕型房企和地方城投公司积极补充土地储备。 本报资料室/图

亿元，同比、环比分别下降84%和28%。

不过，《中国经营报》记者注意到，除华润置地、绿城中国、万科地产和中海地产等品牌房企外，部分区域深耕型房企和地方城投平台公司成为今年一季度土拍市场“黑马”。例如，伟星房产、大家房产、安徽高速集团、义乌投资和湖州城投等。

据克而瑞研究中心发布的2022年1~3月中国房地产企业“新增货值TOP100”榜单显示，伟星房产、容翔房地产、大家房产、盛和房地产、义乌投资分别新增土地货值143.1亿元、104亿元、100.8亿元、95.6亿元和68.7亿元，均位居榜单前30位。

对此，克而瑞研究中心分析认为，从今年1~3月总拿地金额TOP20的企业来看，大致分为两类。第一类是头部的国企、央企，拿地金额TOP20中有半数都是国企和央企；第二类则是区域深耕的本地房企，如滨江集团、大家房产、伟星房产和安徽高速集团等，凭借集中供地补充大本营城市可售货值。

据了解，今年1月份以来，伟星房产先后在安徽省合肥市、芜湖市和浙江省台州市投资拿地。3月22日，合肥市2022年首批集中供

地，但供应规模小幅下滑，房企拿地投资力度并未出现太大回升，50家代表房企拿地总额同比下降68.0%。

中指研究院统计数据显示，今年一季度，绿城中国、华润置地和上海地产集团累计新增货值392亿元、323亿元、297亿元，而龙湖集团、新希望地产和旭辉集团累计新增货值分别为84亿元、35亿元和35亿元。

“尽管在各地推地结构方面优质住宅地块增多，土地竞拍规则调整放宽，并通过降低门槛、提高利润等方式更加注重土地市场稳定和公平，但目前土地市场表现进一步分化，房企拿地仍偏谨慎。”中指研究院表示。

“大部分民企融资端并没有获得实质性改善，销售端则继续

承压，现金流依旧紧张，拿地积极性未被充分调动。”中房研协测评研究中心也分析认为，与此同时，房企投资逻辑也更加清晰，楼市发展更具韧性或发展空间更大的城市群受房企关注更多。

“总体还是因为缺钱，否则的话我们也想报名拿地。”一家总部在上海的房企内部人士坦言，大多数地方土拍要求房企使用自有资金，而规模房企的钱主要用于偿债，所以现阶段土地市场竞争缓和，一些区域型、小规模企业的拿地机会更多。

上述房企内部人士认为，受房地产资管新规“三条红线”影响，多数民营房企在忙于降杠杆和降负债，拿地态度较为谨慎；而央企和国企资金雄厚，融资渠道较广，所以能在现阶段频繁拿地。

据旭辉控股集团董事局主席林中介绍，2021年底，公司全面进入“三条红线”中的“绿档”行列，净负债率62.8%，现金短债比2.6倍，剔除预收账款的资产负债率降到69.7%。同时，公司平均融资成本也从5.4%降到了5%。

而在2022年内，旭辉控股集团只有一笔海外人民币债券刚性到期，该笔债券初始发行金额为16亿元，由于公司已经持续回购了1.2亿元，还剩下14.8亿元债务，因此一年内到期有息负债占总债务的比例仅为16%。

同样进入“绿档”行列的还有

新城控股。财报数据显示，截至2021年底，新城控股剔除预收账款后的资产负债率为69.95%，净负债率为48.12%，现金短债比为1.07。

新城控股董事局主席王晓松在业绩发布会上透露，2022年，新城控股公开市场债务到期金额一共是126亿元，一季度已经提前偿还46亿元，占比约为37%。其中，3月份是全年的偿债高峰期，单月到期金额43亿元，也是公司全年偿还债务的高峰期，剩余每个月分布较为均匀，已经做好了相应安排。

据介绍，新城控股正“两手准备”进行偿债：一方面，在合理控制融

资成本的前提下，关注公开市场以及吾悦广场资产盘活的机会；另一方面，对现金流的排布具备底线思维，做好自有资金偿还的准备，公司自有资金可以覆盖全年的到期债务。此外，吾悦广场还能带来物业贷款。

与此同时，不少房企也将尽快进入“绿档”行列排上日程，并竭尽所能纾解债务压力。“公司确保2023年能够进入‘绿档’，同时也根据今年的内外部环境情况，做好了提前进入‘绿档’的准备。”绿城中国控股有限公司（以下简称“绿城中国”，03900.HK）负责人在业绩发布会上表示。

“所以，现在的感受是整体融资环境逐步得到改善，无论是开发贷还是按揭贷款，紧张的态势已得到缓解。2022年，在融资环境向好的情况下，公司融资额度应该能够得到进一步保证。”绿城中国管理层进一步阐释道。

与此同时，政策端也不断传来利好消息。4月11日，证监会、国资委、全国工商联发布《关于进一步支持上市公司健康发展的通

知》（以下简称《通知》），明确支持民营企业依法上市融资、并购重组，完善民营企业债券融资支持机制。

“《通知》主要是落实今年3月份召开的国务院金融稳定发展委员会会议精神，稳定市场预期。”多位业内人士向记者表示，支持民营企业发债融资，有利于缓解融资难问题。同时，支持上市房企向新发展模式转型，转型动作将得到金融

支持，有利于稳定房企预期，促进房地产业良性循环和健康发展。

值得一提的是，今年以来，房企并购融资也大幅增加。最早在今年1月初，招商蛇口获得了房地产行业第一笔收并购贷款，注册完成30亿元并购票据。3月份，旭辉控股集团也宣布，平安银行将授予其50亿元的并购融资额度，交通银行上海分行将提供100亿元框架性并购贷款授信额度。

如，为加速解决债务问题，正荣地产有20~30个合作项目也正与具有国企和央企等背景的合作方洽谈股权转让事宜。

正荣地产方面表示，如果这些项目和资产顺利出售，公司可以提前回笼规模可观的资金。“不过，项目转让与出售，都需要交易与税务的诸多流程，到资金实际回流可用，还需要等待一段时间。”

透视房企业绩发布会：财务压力舒缓 收并购迎良机

本报记者 郭阳琛 张家振 上海报道

纵观各房企日前举办的业绩发布会，是否进入“绿档”是各家企业着墨的重点，而是否有收并购计划则是投资者追问的焦点。

兵马未动，粮草先行。《中国经营报》记者注意到，旭辉控股集团（集团）有限公司（以下简称“旭辉控股集团”，00884.HK）和新城控股集团股份有限公司（以下简称“新城控股”，601155.SH）等多家头部房企已迈入房地产资管新规“三条红线”中的“绿档”行列，并在融资端纷纷释放出积极信号。值得一提的是，随着招商蛇口获得房地产行业第一笔收并购贷款，旭辉控股集团等多家房企也都已手握充足的收并购融资额度。

多名房企高管表示，从2021年下半年开始，随着市场波动和行业进一步分化，使得收并购机会也在增多。未来一段时间，预计还会有更多房企需要售卖资产，而财务稳健、财力雄厚的头部房企将会有更多的机会，通过收购项目寻求规模增长。

中指研究院发布的研报也认为，房地产行业转型和日趋精细化的管控机制，对房企发展来说既是更大的机遇，也面临着挑战。房企在做好内部管理、寻求发展的同时，应积极与相关企业通过收并购方式进行融合，通过项目和技术等为抓手扩充企业的资源和实力，在未来的良性竞争中才能“立于不败之地”。

旭辉控股集团CFO杨欣在业绩发布会上指出，并购额度既不算在

加强财务安全管控

据旭辉控股集团董事局主席林中介绍，2021年底，公司全面进入“三条红线”中的“绿档”行列，净负债率62.8%，现金短债比2.6倍，剔除预收账款的资产负债率降到69.7%。同时，公司平均融资成本也从5.4%降到了5%。

而在2022年内，旭辉控股集团只有一笔海外人民币债券刚性到期，该笔债券初始发行金额为16亿元，由于公司已经持续回购了1.2亿元，还剩下14.8亿元债务，因此一年内到期有息负债占总债务的比例仅为16%。

同样进入“绿档”行列的还有

融资环境逐步改善

自2020年房地产资管新规“三条红线”和房地产贷款“两道红线”政策出台后，2021年整体呈现出房企融资供需两端持续收紧的态势。据不完全统计，2021年100家典型房企的融资总量为12873亿元，同比下降26%，近五年来融资量首次出现负增长，同时触及近年来的最低点。

进入2022年，房企债务融资仍然艰难。中指研究院数据显示，今

积极拓展收并购业务

2021年，部分房企出现违约问题，加之融资监管趋严，房企收并购有所增加。中指研究院数据显示，2021年，房企收并购交易金额已回升至疫情前水平，同比增长21.3%。

进入2022年，随着头部房企降杠杆工作成效显著，并购融资不断充裕，逐渐迎来了收并购的“黄金时机”。

旭辉控股集团CFO杨欣在业绩发布会上指出，并购额度既不算在

积极拓展收并购业务

金融机构房地产贷款“两道红线”之内，也不计入房地产资管新规“三条红线”中的新增有息负债之内，因此未来会积极拓展收并购业务。

瑞安房地产有限公司（以下简称“瑞安房地产”，00272.HK）主席罗康瑞也持类似观点。他表示，在未来的12~18个月内，还会有很多公司需要售卖资产，“这会给瑞安房地产这样管理较好的公司，以合

理价格买到好资产的机会，能够大力拓展（业务）。”

中指研究院方面指出，2021年12月底，《关于做好重点房地产企业风险处置项目并购金融服务的通知》发布，政策趋向支持优质的房地产企业兼并收购出险和困难的大型房地产企业的优质项目，未来优质项目收并购或将成为重要方向。

“2021年我们也接触了很多标

的，虽然品质比较一般，但是价格比较高，总体项目情况和公司要求有一定差距。”在滨江服务控股股东、滨江集团董事长戚金兴看来，从现阶段看，滨江服务还是以品质拓展为主要方向，如果真的有好的标的也可以进行收并购。

另一方面，对于出险房企来说，“收并购”也是盘活资产、回笼资金、降低负债的有效出路。例

区域房企积极补仓

地产开发作为公司一大业务，增加土地储备符合发展要求。

值得关注的是，今年一季度，区域型深耕房企和地方城投平台在各地土拍市场中表现积极。

克而瑞研究中心发布的2022年1~3月中国房地产企业“新增货值TOP100”榜单显示，伟星房产、容翔房地产、大家房产、盛和房地产、义乌投资分别新增土地货值143.1亿元、104亿元、100.8亿元、95.6亿元和68.7亿元，均位居榜单前30位。

对此，克而瑞研究中心分析认为，从今年1~3月总拿地金额TOP20的企业来看，大致分为两类。第一类是头部的国企、央企，拿地金额TOP20中有半数都是国企和央企；第二类则是区域深耕的本地房企，如滨江集团、大家房产、伟星房产和安徽高速集团等，凭借集中供地补充大本营城市可售货值。

据了解，今年1月份以来，伟星房产先后在安徽省合肥市、芜湖市和浙江省台州市投资拿地。3月22日，合肥市2022年首批集中供

或迎来拿地窗口期

重点城市集中土拍的热度有望触底回升，今年二季度或迎来拿地窗口期。

天风证券研究报告指出，当前，能够拿地的民企与债券市场的认可度高度重合，龙湖集团、滨江集团、新希望地产、大华集团和旭辉控股等债市表现较好的民企仍有拿地。

“较多地方城投企业参与了拿地，且规模不小，可以活跃当地土地市场，维持区域综合财力。”天风证券研究报告表示。

克而瑞研究中心认为，今年3月以来，房地产市场迎来一系列利好声音，首先是国家金融专题会议定调，有关部门要积极出台对市场有利的政策，慎重出台收缩性政策；然后财政部也表态，今年内不具备扩大房地产税改革试点城市的条件，这两个政策为市场打了一剂“强心剂”。

4月14日，人民银行金融市场司司长邹澜在2022年第一季度金融统计数据新闻发布会上表示，人民银行积极指导商业银行更多关注建设项目本身的偿还能力，保持开发贷平稳投放，满足房地产建设项目的合理融资需求。

据了解，与2021年四季度相比，今年一季度全国房地产开发贷款月均多增约1500亿元，与同期的新房在建规模相比，开发贷款余额也处在较高水平。3月份以来，由于市场需求减弱，全国已经有100多个城市的银行根据市场变化和自身经营情况自主下调了房贷利率，平均幅度在20个到60个基点不等。

“若当前房企偏紧的现金流能够得到实质性改善，信心提振下重

点城市集中土拍的热度有望触底回升，今年二季度或迎来拿地窗口期。”克而瑞研究中心表示。

不过，在克而瑞研究中心看来，今年是大部分企业偿债高峰年份，资金面仍偏紧，尽管政策频发但实质性落地尚未明确，更多聚焦在“保交付”上面，短期资金难以扭转，谨慎投资仍是未来主旋律。

“这也意味着，一旦今年二季度疫情得到有效控制和缓解，随着市场的正常运转，大概率房地产市场将迎来一波小阳春，但可以遇见的是，城市、企业的分化将愈发明显。”克而瑞研究中心分析认为，长三角地区部分抗压性较强、稳定性高的市场，例如杭州、苏州以及上海等城市，土拍热度回温将领先其他城市。

场和经营环境巨变，美元债在总融资中占比29%的正荣地产受到了不小影响。

据介绍，正荣地产在2021年已完成61.8亿元境外债票据的置换，2022年3月29日完成了5笔优先票据的交换要约，1笔永续资本证券的展期，通过修订条款避免了发生交叉违约的风险；境内债务也在3月份完成了一笔ABS的展期。

“种种压力接踵而至，公司管理层面面对艰巨的困难依然不退缩、不逃避，会上下齐心，维持经营的稳定，努力进行自救。”正荣地产董事局主席黄仙枝表示。

支持，有利于稳定房企预期，促进房地产业良性循环和健康发展。

值得一提的是，今年以来，房企并购融资也大幅增加。最早在今年1月初，招商蛇口获得了房地产行业第一笔收并购贷款，注册完成30亿元并购票据。3月份，旭辉控股集团也宣布，平安银行将授予其50亿元的并购融资额度，交通银行上海分行将提供100亿元框架性并购贷款授信额度。

如，为加速解决债务问题，正荣地产有20~30个合作项目也正与具有国企和央企等背景的合作方洽谈股权转让事宜。

正荣地产方面表示，如果这些项目和资产顺利出售，公司可以提前回笼规模可观的资金。“不过，项目转让与出售，都需要交易与税务的诸多流程，到资金实际回流可用，还需要等待一段时间。”

“2021年我们也接触了很多标

的，虽然品质比较一般，但是价格比较高，总体项目情况和公司要求有一定差距。”在滨江服务控股股东、滨江集团董事长戚金兴看来，从现阶段看，滨江服务还是以品质拓展为主要方向，如果真的有好的标的也可以进行收并购。

另一方面，对于出险房企来说，“收并购”也是盘活资产、回笼资金、降低负债的有效出路。例