

# 土地市场变局

本报记者 庄灵辉 卢志坤 北京报道

在底价成交渐成主流且优质地块频出背景下,全国土地市场尤其是集中供地市场仍存机遇,吸引着部分房企下场拿地,其中央企、国企以及地方城投平台类企业的身影尤为多见。

行业人士指出,低价获取优质土储的“诱惑”虽大,但市场盘整阶段,企业拿地后面临的挑战仍不小。中指研究院数据显示,以获取预售证为节点,重点22城2021年“两集中”项目开工意愿和推盘力度

## 优质土地“诱惑”

从当前集中供地市场来看,底价成交也已成常态。

多方数据显示,经历过2021年第一批次的火热阶段后,全国土地市场尤其是集中供地热度开始下滑,溢价率与流拍率等热度指标明显趋冷。

诸葛找房数据研究中心监测数据显示,自去年5月起,全国主要地级市土地溢价率高位回落,去年9月进入低位水平并延续至今,今年8月全国主要地级市土地溢价率为3.18%,环比下降0.01个百分点,同比下降4.36个百分点。

从当前集中供地市场来看,底价成交也已成常态。中指研究院数据显示,截至8月31日,重点22城中19个城市完成今年第二批集中供地,共计成交涉宅用地405宗,其中87宗地块溢价率达到上限成交,占比21.5%;262宗地块底价成交,占比64.7%;流拍与撤牌地块30宗,流拍率6.9%。

土地市场降温的同时,拿地企业也在发生着变化,央企、国企以及地方城投平台类企业的身影出现得更加频繁,渐成拿地主力。克

均不足,项目整体入市率仅三成,其中地方国资平台入市率不足10%。

对于当前拿地企业面临的挑战,多位分析人士认为除市场环境外,企业资金压力、开发运营能力以及投资策略等或为重要原因,应对方式还是以提振市场信心为主,并可通过合作开发等为相关土地寻找“出路”。

“由于优质地块特别是重点城市市中心地块推出频次明显提高,且竞争态势明显下降,当前的土地



央企、国企以及地方城投平台类企业在土地市场颇为活跃。 中新社/图

而瑞数据表示,截至2022年7月,集中供地中有近四成的地块由平台类公司获取。

对于相关企业拿地主力的原因,多位分析人士认为,除提振市场信心等外部因素外,土地市场尤其是集中供地市场规则持续宽松,优质地块供应增多等提供了低价获取优质土储的机遇,也成为相关企业拿地的重要动机。

“集中供地土拍规则变化上,多数城市保持中性或宽松。如北京取消90/70户型限制,为市场多元需求留足空间;苏州竞价达上限后由一次书面报价改为摇号,从最高限价层面降低企业成本。”中指研究院土地事业部高级分析师张

市场特别是集中供地市场确实存在一些获得优质土地的机会,对有储备的企业特别是有资金储备的企业而言尤其如此。”中国房地产数据研究院院长陈晟向《中国经营报》记者表示,在保障自身现金流运作前提下,如果下半年的销售市场能够得到一定的修复,部分优质民营企业可以选择一些优质项目介入土地市场,以提振市场信心;同时不排除当前拿地的部分国有企业与开发能力较强的民营企业共同开发。



央企、国企以及地方城投平台类企业在土地市场颇为活跃。 中新社/图

晓飞近日分析认为,当前集中供地规则持续宽松,拿地企业盈利空间呈增加趋势。

IPG中国首席经济学家柏文喜表示,当前土地市场尤其是集中供地市场中,地方政府为保证成交率而有意降低准入条件、付款条件和土地价格,由此为企业提供了以较低代价增加土储的机遇。

“可以看到,当前一线城市中市中心的土地供应占比在迅速提升,如上海杨浦、普陀等市中心的优质土地供应在此前往往是很难遇到的。”陈晟认为,当前的土地市场对有储备特别是有资金储备的企业而言,无疑存在着一些获得优质土地的机遇。

## 入市节奏放缓

房地产市场持续调整,销售表现不佳,导致项目整体开发入市节奏较慢。

在市场盘整的当下,土地市场并非只存在低价获取优质土地的机遇,项目入市与去化也面临不小的挑战。

根据中指研究院监测,截至2022年8月,重点22城2021年共推出2331宗,成交1873宗。

中指研究院数据监测显示,截至2022年8月,重点22城2021年“两集中”项目已入市项目605个,整体入市率32.3%。分批次来看,入市土地宗数及入市率逐批下降,2021年首批次涉宅用地成交778宗,入市362宗,入市率46.5%;二批次涉宅用地成交580宗,入市172宗,入市率29.7%;三批次涉宅用地成交515宗,入市71宗,入市率仅为13.8%。

同时,项目销售规模也呈现逐批次递减态势,整体去化率不足五成。截至目前,2021年集中供地的项目入市面积共3226万平方米,销售面积1426万平方米,整体去化率44.2%。从各批次来看,首批次入市项目销售956万平方米,去化率46.2%;二批次入市项目销售面积326万平方米,去化率38.6%;三批次项目入市规模继续走弱,项目销售面积144万平方米,入市面积较低的情况下,去化率达46.0%。

对于入市与去化速度较慢,多位分析人士认为主要是市场环境与企业开发运营能力等多重因素作用的结果。

“若按正常开发节奏,2021年成交的地块将在今年陆续入市形成市场供应,但自去年下半年以来,房地产市场持续调整,销售表现不佳,导致项目整体开发入市

节奏较慢。”中指研究院指数事业部市场研究总监陈文静表示,以获取预售证为节点,2021年22城涉宅集中供地入市项目以首批次为主,占总入市宗数59.8%,整体入市率较低。

“据统计,2022年上半年城投类公司拿地的平均地价房价比为0.48,房价地价差为13561元/平方米。原因在于城投类公司以底价成交为主要拿地方式,所以由地方平台竞得的地块普遍都不是热点地块、核心地块,整体的土地成本较低,售价也较低。”克而瑞研究中心研究总监朱一鸣则认为,目前大部分城市楼市不及预期的情况下,刚需客户的购买力受影响最大,对于城投类公司来说,原本项目开发能力、运营能力都不及规模房企的情况下,实现快速去化的难度可谓“更上一层楼”。

## 联合开发或为出路

拿地企业需要提升投资判断、项目研策、产品创新以及项目开发与销售能力。

对于破题方法,多位分析人士认为还应重点关注对市场信心的提振,并通过代建合作开发等盘活相应资产,为相关地块寻找“出路”。

中指研究院数据显示,重点22城2021年“两集中”成交地块中,央企国企拿地数量占比近三成,地方国资平台占比达两成,民企占比超四成。在项目入市方面,2021年集中供地项目央企国企整体入市率超四成,民企入市率超三成,混合所有制企业因拿地总量不高,入市率在六成以上,而地方国资平台整体入市率不足10%。

“当前市场环境下,拿地企业需要提升投资判断、项目研策、产品创新以及项目开发与销售能力。”柏文喜表示,虽然当前土地市场仍存一定机遇,但对企业而言,自身流动性不足却让其面对这些机遇时明显感到心有余而力不足;同时对于已拿地企业而言,提升相关能力也尤为迫切。

“在提升相关能力方面,拿地企业可以通过自身探索提升,也可以与操盘能力较强的房企进行代建合作来实现。”柏文喜认为,预计后期土地市场在短期内仍将维持现有格局,甚至还会出现走低之势,以及国企、央企占比进一步提高的态势。企业投资策略需要更加严谨与精准化,方可应对行业格局变化趋势。

“当前市场环境下,拿地企业需要充分判断自身拿地能力,正像万科所提到的,除了要判断城市,还要判断城市的区域。”陈晟则认为,当前企业拿地要提升研判能力,并将项目匹配到合适的团队,使项目保持合理的有质量的利润,才能有效应对当前市场环境。

“不排除市场恢复到一定程度后,拿地的国有企业会将部分土地的运作机会与优质的民营企业共享,通过共同开发为土地运作寻找出路。”陈晟认为,在保障自身现金流运作前提下,如果下半年的销售市场能够得到一定的修复,部分优质民营企业可以选择一些优质项目或通过与其他企业合作的方式介入土地市场,以提振市场信心。

需要充分判断自身拿地能力,正像万科所提到的,除了要判断城市,还要判断城市的区域。”陈晟则认为,当前企业拿地要提升研判能力,并将项目匹配到合适的团队,使项目保持合理的有质量的利润,才能有效应对当前市场环境。

“不排除市场恢复到一定程度后,拿地的国有企业会将部分土地的运作机会与优质的民营企业共享,通过共同开发为土地运作寻找出路。”陈晟认为,在保障自身现金流运作前提下,如果下半年的销售市场能够得到一定的修复,部分优质民营企业可以选择一些优质项目或通过与其他企业合作的方式介入土地市场,以提振市场信心。

需要充分判断自身拿地能力,正像万科所提到的,除了要判断城市,还要判断城市的区域。”陈晟则认为,当前企业拿地要提升研判能力,并将项目匹配到合适的团队,使项目保持合理的有质量的利润,才能有效应对当前市场环境。

“不排除市场恢复到一定程度后,拿地的国有企业会将部分土地的运作机会与优质的民营企业共享,通过共同开发为土地运作寻找出路。”陈晟认为,在保障自身现金流运作前提下,如果下半年的销售市场能够得到一定的修复,部分优质民营企业可以选择一些优质项目或通过与其他企业合作的方式介入土地市场,以提振市场信心。

# 新城控股深拓“护城河”:上半年回款金额超760亿 商业运营总收入剑指105亿

在地产上市公司半年报披露接近尾声时刻,“压轴登场”的新城控股(601155.SH)“成绩单”引发市场广泛关注。

8月30日,新城控股对外发布2022年半年度报告,财务数据显示,其在报告期内实现营业收入428.03亿元,归属于上市公司

股东的净利润30.10亿元,扣非归母净利润达25.62亿元。以“住宅+商业”双轮驱动战略见长的新城控股,其上半年在

商业运营领域亦取得不俗成绩,实现商业运营总收入47.18亿元,同比增长19.8%。此外,截至8月25日,新城控股已开业及管理输

出的吾悦广场累计达132座,已开业数量位居境内外上市公司前列。平安证券分析师认为,新

城控股债务稳健,开发运营实力优秀,商业地产发展向好,“双轮驱动下我们看好公司未来发展”。

## 销售回款率达117%

2022年上半年,新城控股实现合同销售金额651.60亿元,累计销售面积约657.20万平方米。在行业面临挑战的情况下,新城控股依然“韧性十足”。

进一步梳理可发现,新城控股今年上半年在多地销售市场取得新突破。

例如在苏州,中指研究院发布的《2022年1-6月苏州地区房地产企业权益销售业绩TOP10》显示,新城控股以26.6亿元的权益销售额位列第三,并以20.1万平方米的权益销售面积位列榜首之位。

销售业务表现稳定的同时,新城控股亦更加注重现金流安全,坚持做到“有回款的销售、有归集的销售”。新城控股数据显示,2022年上半年,新城控股回款金额达760.30亿元,回款率117%,回款率、归集率位于行业前列。此外,其整体毛利率较去年同期平稳提升2.29个



百分点,至21.90%,中信证券分析师认为,新城控股“以现金回款为导向的谨慎经营策略效果显著”。

除此之外,在“保交楼”成为行业“头等大事”的大背景下,新城控股亦积极落实企业主体责任。

新城控股上半年已组织交付近4万套物业,计划下半年新开工67个子项目,新开工建筑面积

624.67万平方米,其中,住宅项目404.70万平方米,商业综合体项目219.97万平方米。

优质土储是房企未来发展的保障所在,新城控股的土储情况亦颇受市场关注。

截至2022年6月末,新城控股总土地储备达到1.31亿平方米,其中一、二线城市约占其总土地储

备的37.05%,长三角区域三、四线城市约占其总土地储备的29.46%。

西南证券分析师认为,截至今年6月末,新城控股总土地储备对2021年销售面积的覆盖倍数为5.6倍,可满足未来几年的开发需求,其同时认为,新城控股“土储布局相对合理,为公司未来去化和利润率稳定提供保障”。

## 经营性现金流净额超115亿

在销售维持行业前列之际,新城控股亦再度凸显自身的财务稳健性。

财务数据显示,截至今年6月末,新城控股在手现金余额447.82亿元,按照监管口径非受限现金短债比1.06倍;净负债率为48.37%,同比下降12.11个百分点;剔除合同负债和预收款项后的资产负债率为67.06%,同比下降8.39个百分点;若直接按照货币资金除以短期金融机构债务,现金短债比则为1.75倍。

“三道红线”稳居绿档之时,新城控股也对外表示,其经营性现金流净额达到115.03亿元,而去年同期为-75.72亿元,此外,其平均融资成本为6.50%,较去年同期下降0.1个百分点。

在行业融资难度进一步加大的情况下,获得监管机构和资本市场认可的新城控股,亦在持续拓宽融资渠道。

作为首批创设信用保护合约发债示范房企,新城控股于5月30日成功发行2022年度第一期中期票据,发行规模10亿元,这也是银行间推出的首单房企信用风险缓释凭证。

5月31日,新城控股境外子公司新城环球发行金额为1亿美元的优先绿色票据,新城控股母公司新城发展提供担保,这一举措也将有效提振市场信心。

此外,7月22日,新城控股发布公告称,公开发行公司债券获得中国证监会批复,拟发行总额不超过61.72亿元;而吾悦广场经营性物业贷也成为新城控股的融资亮点,其具备“融资期限长”等诸多优势。

“相对充裕的流动资金对企业的债务偿还还提供了强有力的支

## 吾悦广场总数达191座

在地产行业面临诸多挑战的大背景下,以“住宅+商业”双轮驱动战略见长的新城控股,则进一步凸显自身的独特优势。

新城控股2022年半年报显示,报告期内,其实现商业运营总收入47.18亿元,同比增长19.8%。截至报告期末,吾悦广场开业面积达1189.06万平方米,出租率达96.01%。细梳可发现,在今年上半年,新城控股商业板块对其营收、利润的贡献率正稳步上升。

财务数据显示,2022年上半年,新城控股实现不含税物业出租及管理收入43.79亿元,占其营业收入的10.23%;物业出租及管理业务毛利31.62亿元,占其总毛利由去年同期的16.56%大幅提升至33.74%;物业出租及管理毛利率更是随着吾悦广场数量和质量同步提升至72.22%。

此外,新城控股2022年半年报还显示,在报告期内,其商业持续性经营收入持续大幅超过当期利息支出,约为145.70%。

对此,有分析人士指出,新城控股商业布局将有助于公司整体毛利率维持可观水平,抵御毛利率下行风险。

在购物中心进入存量运营时代的大背景下,新城控股旗下商业板块持续“进阶”的原因何在? “新城做商业的优势主要体现在三个方面,一是商业模式,二是先发布局,三是商业开发运营能力,三者打通才是核心竞争力所在。”在新城控股相关负责人看来,面对特殊时期的挑战,过去两年仍有近70座吾悦广场如期开业,并

完成年度目标,这是新城商业运营管理核心竞争力的最好答卷。

吾悦广场于规模上的先发优势,也正成为公司的核心竞争力之一。

截至8月25日,新城控股已开业及管理输出的吾悦广场累计达132座,已开业数量位居境内外上市公司前列,开业、在建及拟建吾悦广场总数量已达到191座,进驻全国137个城市,而新城控股的年度目标则是实现新开业吾悦广场25座,商业运营总收入达到105亿元。

亿翰智库认为,尽管面临着特殊时期等诸多挑战,但在规模稳步扩张和经营质量提升下,新城控股实现“商业运营总收入105亿元”的全年目标可期。

毫无疑问,“住宅+商业”双轮驱动战略,让新城控股极大增厚了自身安全垫,助其从容穿越行业周期。

西南证券分析师认为,开发+商业双轮驱动、优势互补,为新城控股业绩提升提供稳定贡献,而平安证券分析师也分析称,住宅开发与商业运营的优势互补、协同共进,构筑新城控股可持续发展的核心竞争力。

“公司将一如既往地专注于地产开发与商业运营管理的核心业务,双轮驱动战略将继续维稳精进。”新城控股董事长王晓松同时表示,未来新城控股亦将通过“抓销售、盘融资、紧运营、控风险、保利润、调结构”积极作为,在行业新格局中走高质量、可持续、稳健发展之路。 广告