

“70年产权房即可落户”

宁波施行落户新规背后：冲刺千万人口 提振楼市活力

本报记者 郭阳琛 张振 上海报道

“在本市居住生活，本人、配偶或未成年子女在市区城镇范围内有合法稳定住所的，提交相应材料可申报户口迁入登记。”10月27日，最新版的《宁波市市区户口迁移实施细则》开始正式实施。

其中，取消原先缴纳社保的要求，实行“70年产权房即可落户”备受关注。这也意味着，在宁波市海曙区、江北区、镇海区、北仑区、鄞州区（含宁波高新区）、奉化区等市中心六区范围内有合法稳定住所的凭不动产权证书等证明即可在宁波市落户。

“买房即可落户”

在利好政策带动下，宁波楼市正迎来触底反弹。

宁波市政府官网发布的消息称，《实施细则》制定的目的是为了进一步放开宁波户口迁移政策，吸纳集聚人口，按照“十四五”规划和高标准市场体系建设要求，结合近几年出台的落户政策进一步放宽市区落户条件。

在易居研究院智库中心研究总监严跃进看来，宁波市此次出台落户新政的重点便是“买房即可落户”，出发点是为了优化户籍政策，降低落户门槛，响应此前国家发改委强调的放松落户政策导向。

事实上，提升人口规模不仅是城市发展的动力，也是稳定房地产市场的基石之一。而吸引更多人口对于宁波楼市发展而言也至关重要。

宁波市房产市场管理中心统计数据，今年9月，宁波市中心六区商品住宅共成交1783套，环比下降27.4%，同比下降66.9%；中心六区二手住宅共成交2864套，环比下降16.8%，同比上升55.2%。

中指研究院监测数据也显示，9月，宁波市大市（含下辖区县）商品住宅成交面积为54.11万平方米（不含保障性住宅），环比下降1.26%，同比下降35.83%，同比下跌幅度较8月降低，市场仍处于较为冷淡的阶段。

在利好政策带动下，宁波楼市正

《中国经营报》记者注意到，在无特大城市后，城区人口占比较低的宁波市亟待吸引更多新鲜血液落户。过去3年来，为吸引人才，宁波市给予各类人才的补贴已超过8亿元。

而在业内人士看来，除一线城市外，降低落户门槛已经愈发普遍。此类落户政策不仅有助于加快人口导入，提振楼市活力，对于冲刺千万人口乃至特大城市建设都有积极作用。而对财政部门来说，人口流入可能带来的经济收益是远期的、不确定的，而当期和近期的支出压力会直接增大，因此需要提前做规划，重点在住房保障、劳动就业服务等方面为青年人提供更多便利。

迎来触底反弹。根据华星研策最新统计数据，宁波市六区10月成交套数2437套，环比上升69%；成交均价29141元/平方米，环比上升2%；成交面积30.3万平方米，环比上升69%。

宁波市土地市场也亟须提振。在9月底结束的第三批集中供地中，宁波市供地数量大幅减少，由第二批次的21宗减少至10宗，是三次供地中规模最小的一次。最终，10宗地块全部成交，有6宗地块底价成交，总计揽金约101.8亿元。

值得一提的是，在第三批集中供地结束后，宁波市的土地出让完成率不尽如人意。统计数据显示，宁波市2022年计划供地691公顷，截至目前完成率为40%。

一名当地资深房地产人士告诉记者，今年来，宁波市房地产市场较为低迷。临近年末，各大开发商为了快速回笼资金纷纷推出优惠促销政策甚至打起“价格战”，尤其是郊区县市“以价换量”的势头更为明显。

“对宁波市房地产市场而言，‘买房即可落户’新政策无疑会产生直接的刺激作用，有助于促进房地产市场活跃，对于拉动四季度交易有积极意义。政策红利预计要一个月才会逐步传导至当地房地产市场。”严跃进表示。

竞速特大城市

在“人地匹配”的主基调下，城区人口意味着城市规模，城市规模决定了发展资格。

宁波市简称“甬”，是浙江省辖地级市、副省级市、计划单列市，国务院批复确定的中国东南沿海重要港口城市和长江三角洲南翼经济中心。

宁波市政府官方网站披露的数据显示，截至2021年，宁波全市常住人口954.4万人，城镇人口748.25万人，城镇化率78.4%。2021年，全市实现地区生产总值14594.9亿元。

尽管宁波全市城镇人口较多，城镇化率也较高，但扣除下辖县市区城镇人口数据后，宁波市城区人口规模并不出众。根据国务院第七次全国人口普查领导小组办公室编制的《2020中国人口普查分县资料》数据，2020年，宁波市常住人口940.4万，城区人口360.9万，位居I型大城市之列。

城区人口是衡量城市规模的标准。根据2014年11月国务院发布的《关于调整城市规模划分标准的通知》，100万以上500万以下的城市为大城市，其中300万以上500万以下的城市为I型大城市，100万以上300万以下的

提高人才吸引力

未来将按照构建“通则+专项+定制”人才政策体系要求，进一步聚焦青年大学生生活安居工作。

对青年人而言，相比“零门槛”落户政策，就业补贴、住房保障等福利更具吸引力。

正因如此，2021年，宁波市人社局会同相关部门发布《深入推进青年友好城建设的若干举措》，升级青年人才租房补贴，新引进的本科、硕士应届毕业生可享受每年1万元、最长3年租房补贴。

宁波市政府官方网站统计数据，2019~2021年，宁波市累计发放市本级应届本科生和硕士研究生生活安居补助3006万元，基础人才购房补贴7.89亿元，总



宁波市正努力吸引人口落户，加快建设超大城市。图为建设中的宁波东部新城。

视觉中国/图

城市为II型大城市；500万以上1000万以下的城市为特大城市；1000万以上的城市为超大城市。

这也意味着，宁波市距离晋升为特大城市还有一段距离。克尔瑞浙江区域研报指出，在“人地匹配”的主基调下，城区人口意味着城市规模，城市规模决定了发展资格。尤其是在都市圈的大框架下，一般围绕超大、特大城市作为中心城市，如果不能进入到特大城市行列，或将失去都市圈范畴内规划发展的主导地位，在新一轮城市竞争处于不利之中。

同样因城区人口不足无缘特大城市的经济强市还包括江苏省苏州市和无锡市、浙江省温州市以及安徽省合肥市。

上述《2020中国人口普查分

县资料》显示，2020年，苏州市更是早已迈过千万人口大关，常住人口达到1274.8万，而城区人口仅为399.1万；无锡市、温州市和合肥市的常住人口分别为746.2万、957.3万和937.0万，而城区人口则分别为357.1万、238.2万和377.8万。

一名熟悉长三角城市发展的产业人士表示，上述几座城市均是国内著名的制造业大市，宁波市的单项冠军很多，苏州市经济总量更是高居全国第六位。但一些城市普遍县域经济发达，很多产业、人口大量分布在下辖的县市，例如宁波市下辖的慈溪市、余姚市、苏州市下辖的昆山市、太仓市和张家港市，无锡市下辖的江阴市、宜兴市以及温州下辖的乐清市

和瑞安市等。

“但在今年初，国家发改委明确发文指出严控撤县设区，原有通过撤县设区、撤市设区快速提升城区人口规模和首位度的‘捷径’不再行得通，上述城市若想突破城市规模等级只能打实地新增城区人口。”上述产业人士表示。

正因如此，今年8月，苏州也放宽了落户条件，将城区落户积分降至500分。温州市刚刚审议通过的《温州市人口发展中长期规划》提出，到2025年，全市常住人口力争达到1000万人，高技能人才总量达到40万人，引入高校毕业生60万人。同时，温州市将“健全人口管理体系”列为主要任务之一，具体包括优化“零门槛”落户政策等。

将全方位满足人才对于“住”的需求，同时明确3年内提供不少于10万套人才公寓。

上述产业研究人士分析认为，对于能够创造经济效益、带来较高消费开支的劳动年龄人口的争夺，未来会愈来愈成为地方政府的重点工作任务之一。但住房保障等领域以地方财政为主要经费来源，较少能够获得转移支付划拨款，因此地方财政经费决定着所能提供公共服务的上限，这也是考验一座城市成色的关键所在。

城投企业拿地“大变局”

本报记者 方超 张振 上海报道

在各地土拍市场逆势揽储的城投企业，或将迎来新一轮政策“紧箍”。

近日，财政部印发的《关于加强“三公”经费管理严控一般性支出的通知》（财预〔2022〕126号，以下简称“《通知》”）明确提出：“严禁通过举债储备土地，不得通过国企购地等方式虚增土地出让收

规范城投企业拿地行为

近年来，城投企业在多地土拍市场中积极逆势揽储，拿地金额和占比上升明显。

中泰证券研究所统计数据，今年1~9月，全国供地收入为21569.45亿元。其中，城投企业的拿地金额占全国土地出让金的比重为11.77%。江西城投企业拿地金额占比最高为26.59%，江苏、湖南、四川和重庆4个省（直辖市）城投企业拿地金额占比在15%~25%之间。

中指研究院数据也显示，在2021年全国22城集中供地中，城投企业拿地占比逐批次明显提高。从拿地金额来看，在当年第一批集中供地中，城投企业拿地金额占比为9%，第二批占比分别为20%和30%。

今年以来，这种趋势也得以延续。以10月19日举行的南京市第三批集中供地为例，在32宗地公开挂牌土地中，除1宗流拍外剩余31宗全部成交，成交总金额约275亿元。

安信证券研报显示，在南京

入，不得巧立名目虚增财政收入，弥补财政收入缺口。”

一石激起千层浪。拿地或受限制的信息引发市场关注的背后，是地方城投企业在各地土拍市场中斥资拿地的比例正不断提升。据广发固守研究团队发布的数据，2021年以及今年上半年，全国城投企业拿地比例分别为12.28%、24.17%，而该比例在今年三季度还在持续提升。

此外，地方城投企业所拿地块的开发模式、入市进展和盈利状况等也备受市场关注。多位房地产业内人士在接受《中国经营报》记者采访时表示，由于地方城投企业多数并不具备房地产专业开发能力，在政策约束下未来或回归深耕新建、保障性租赁住房、城市有机更新等领域，而民营房企也可借机发力代建领域，寻求发展新空间。

无独有偶，今年10月31日，苏州市迎来第四批次集中供地。据了解，当地推出的18宗土地无一宗流拍，成交建筑总面积约为147万平方米，累计揽金约179亿元，而苏高新、苏州轨交、创元集团、相城城投和太湖城投等地方国资企业都有斩获。

对此，克而瑞研究中心点评称：“地方国企仍是本轮拿地主力。”可研智库也表示，从拿地企业的性质来看，依旧以地方国资城投为主，部分民企参与积极性提高，共有8家民营企业参与此次竞拍并取得地块。

引发市场关注的是，在财政部印发上述《通知》后，活跃在各地土拍市场中的城投企业拿地情况有何变化？

中证鹏元分析认为，从城投

企业自身来看，《通知》限制了地方“自卖自买”的虚假交易，对依赖土地出让金返还的城投企业而言，将随着地方土地出让收入下降而面临资金压力；而对市场化的招拍挂形式拿地而言，完成商品房和保障房开发等业务的企业影响甚微。中诚信国际也分析认为，城投企业非市场化拿地行为或受限制。

“从政策执行的角度来说，地方政府可能会结合自身情况‘因地制宜’。”长三角地区一位房地产行业观察人士分析称，“因为各地城投企业的特点不一样，有些地方城投企业的房地产开发业务相对比较成熟，此类城投企业受到的影响或较小。”

“对我们而言目前还没有影响。”江苏省一位要求匿名的城投企业相关工作人员向记者表示，“政策或只对那些有勾地协议、有托底情况的城投企业才有影响，我们没有托底土地市场的情形，是不存在问题的。”

土地后续开发模式各异

“进一步规范地方事业单位债务管控，建立严格的举债审批制度，禁止新增各类隐性债务，切实防范事业单位债务风险。”《通知》还指出。

值得注意的是，在上述《通知》影响下，亦有城市土拍市场出现了国资企业拿地金额比率降低的现象。

10月25日，无锡市2022年第四批次集中供地落幕，最终13宗地块全部底价成交，成交总金额为163.78亿元。中指研究院土地事业部负责人张凯分析称，在无锡市第一二三批次集中供地中，地方国资企业拿地金额占比分别为92%、55%和89%。“而在无锡市此次集中供地中，地方国资企业拿地金额占比大幅下降至33%，可见政策对限制地方国资企业托底拿地行为起到了一定的约束效果。”

而在城投企业托底拿地或受限的同时，所拿地入市率和建设情况也备受关注。

中指研究院统计数据，在2021年集中供地项目中，央企企

代建模式或迎新机遇

在业内人士看来，财政部《通知》在倒逼地方城投加速转型的情况下，代建模式或将迎来新的发展机遇。

相关信息显示，在此轮房地产行业深度调整过程中，保障性租赁住房、AMC资产处置及地方平台业务开发等正将代建需求推升到新高点。高院生分析认为：“不良资产需要AMC等类似金融机构进场，但仅有资金进来没有用，因为最终这些资金是需要退出的，还要依靠项目的开发、建设、销售。所以在项目开发过程中，必须要有代建方参与进来。”

体入市率超4成，民企入市率超3成，混合所有制企业因拿地总量不高，入市率在6成以上，而地方国资平台拿地多为市场托底，整体入市率仅为9%。

“大量城投企业拿地后的入市率之所以较低，因为它本身不具备专业的房地产开发能力。”中指研究院华东分院常务副总经理高院生向记者直言，“一些城投企业会选择托底拿地，认为这只是一个短期行为，先拿地实在不行就再找品牌房企合作开发，但现在来看找有资金又有经验的合作方也没那么容易了。”

“城投企业所拿地多位于郊区、项目入市率较低，易产生财务风险。由于地块质量差，叠加城投平台大多不具备操盘开发能力，大多数城投企业托底的地块并未开盘入市。”国金证券研报亦分析称。

与此同时，国金证券研报数据显示，在2021年各批次集中供地中，地方国资企业（以城投企业为主）整体项目入市率不足10%，

不仅如此，在利好政策等多重因素推动下，代建市场也被认为是下一个“蓝海”市场。

“未来增长引擎转向政府项目产生的需求，尤其在保障性住房贷款及REITs的大力支持下。”招银国际研报分析指出，2022年为保障房大年，保障性租赁住房将完成240万套，而2021年完成了94.2万套。以70平方米/套、服务费100元/平方米计算，这能为代建行业带来170亿元的服务费收入。

“这一轮市场调整，无论是AMC的资产处置，还是政府主导的

“入市项目数量远低于其他类型企业”。

除入市率较低外，城投企业所拿地块的后续开发模式也各不相同。

“第一种，一些具备开发资质的城投企业往往会选择自己单独操盘；第二种，另有一部分城投企业不具备开发能力，可能会去寻求对外合作，合作方式包括引进有开发能力的企业投资控股或者选择代建公司等。”高院生向记者表示，第三种则是城投企业无法独立操盘，也一时找不到合适的合作方和代建公司，可能会通过股权转让等方式将土地转让出去。

亿翰智库副总裁田晶也告诉记者，城投企业在拿地后的后续开发类型会有很多，就目前来看还是独立开发的较多。“城投企业也会选择和国企进行合作，而如果与民营房企进行合作，会更倾向选择资质、实力较强的企业，但大部分城投企业还是会选择相同属性的企业来合作。”

“保交房”，都有望成为代建业务发展的新机遇。旭辉建管也紧抓这一发展机遇，承接多笔业务。”旭辉控股方面在回复记者采访时表示。

不过，代建领域也存在竞争激烈、利润率较低等问题。招银国际研报分析称：“代建行业集中度高，排名前5位的公司约占60%的市场份额。然而，在房地产下行周期中，越来越多的传统开发商（如旭辉控股/碧桂园等）已经开始涉足该领域，可能导致行业竞争加剧、盈利能力下滑，对目前25%的行业利润率形成挤压。”