

多城集中供地收官 “少量多次”助力土拍市场理性复苏

本报记者 杨让晨 张家振 上海报道	
在2022年即将结束之际，全国多城也陆续上演了集中供地“收官战”。日前，江苏省苏州市第五批集中供地正式收官，推出的10宗	地块全部顺利成交。其中，3宗地块溢价成交，包括2宗地块触顶摇号，合计揽金约132亿元。据了解，除苏州市外，今年下半年以来，杭州市、无锡市、南京市和武汉市等多地都调整了集中供地政策。例如，在集中供地次

土地市场冷热不均

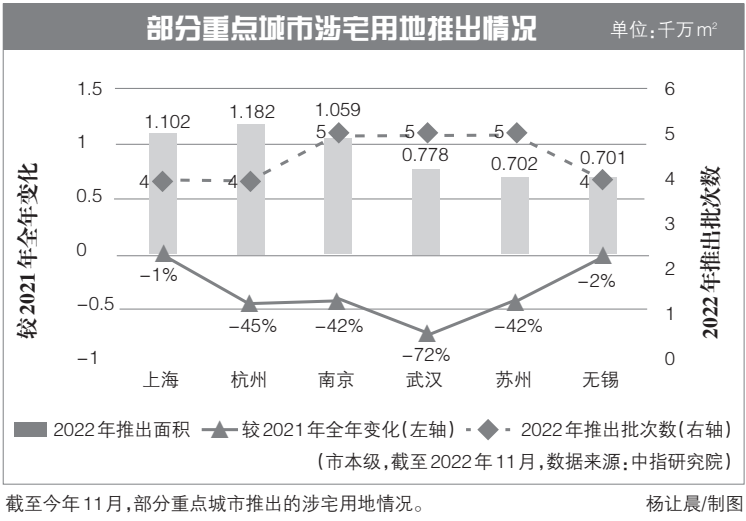
位于长三角地区的上海市、杭州市和苏州市等地的土地市场较为火热。

冷热不均，正成为全国多城土地市场的现实写照。除武汉市外，南京市和无锡市等地最新一批集中供地的市场表现也颇为冷淡。11月，南京市第四批集中供地共出让4宗纯住宅用地，土地出让总面积约11.03万平方米，总建筑面积29.29万平方米，起拍总价约66亿元。最终，4宗地块均以底价成交，竞得者均为位于南京市江北新区的国有企业。记者梳理发现，截至目前，南京市今年以来共进行了四批次集中供地，共计推出99宗地块，其中，9宗流拍、90宗成功出让，共计揽金约1258亿元，较2021年同期下降约31.07%。和2021年共推出三批次集中供地不同，南京市今年还安排了第五批集中供地。根据南京市日前发布的第五批集中供地公告，本轮集中供地共计推出15宗地块，用地面积约48.6公顷，起拍总价为56.35亿元。同样地，无锡市也在今年推出了第五批集中供地，并都已顺利收官。据了解，除定销房用地外，无锡市今年全年供地面积约335.7万平方米，完成率为96%。在日前结束的第五批集中供地中，无锡市共出让14宗土地，全部以底价成交，总成交金额为224.14亿元。有别于南京市、无锡市和武汉市等地，位于长三角地区的上海市、杭州市和苏州市等地的土地市场较为火热。在此前结束的上海市第四批

探索拿地新模式

在全国土地市场降温后，地方城投企业进场拿地的现象愈加普遍。

在全国土地市场总体呈现冷热不均态势的同时，参与其中拿地的房企构成也有所变化，“地方国企+民企”的联合拿地新模式开始涌现。在无锡市第五批集中供地中，浙江隐轩置业、上海南港房地产和无锡市锡东新城商务区下辖的开发建设管理中心共同组建的联合体无锡恒聚源投资发展有限公司以16.48亿元底价竞得了位于无锡市锡东新城商务区的建设用地。该宗土地面积为7.6万平方米，规划建筑面积超12万平方米，成交楼面价为13499元/平方米。无独有偶，在日前结束的苏州市第五批集中供地中，10宗地块中有4宗地块以“民企+城投”的方式联合出让。其中，亨通地产股份有限公司和苏州市吴江城市建设开发有限公司联合体以底价12.74亿元摘得吴江东太湖度假区（太湖新城）一宗地块，楼面价为11502元/平方米。克而瑞方面分析认为，“地方国企+民企”新模式的出现，一方面是由于城投托底的模式并不长久；另一方面也可以看出，在苏州市和杭州市等经济基本面较好的城市，一些地方民企是有资金实力、也对未来有向上预期的，以联合体的形式拿地能够在一定程度上减轻城投企业压力，也有益项目的后续开发。不过，国资企业入场拿地仍是目前土地市场中的主流。据中指研究院统计，截至11月，在22城集中供地城市累计拿地金额中，央国企占比为39%，地方国有企业占比为40%，民企占比为16%，央国企和地方国资企业仍是拿地主力。“少量多次”模式受青睐集中供地试点城市出现“少量多次”的新趋势变化，根本原因仍然



以南京市为例，在南京市第四批集中供地中，位于江北新区的4宗地块均由江北新区下辖的国资企业摘得。无锡市等地集中供地也是国资企业唱主角。其中，地方国资企业的拿地金额占比超过了70%。在王兴萍看来，在全国土地市场降温后，地方城投企业进场

拿地的现象愈加普遍。“一方面，这有助于托底当地土拍市场；另一方面，也有助于地方城投企业在市场下行时期储备保障房、安置房等保障性项目。受限于自身开发能力，无论是市场化项目还是保障性项目，大多数地方城投企业都会选择与具有开发实力的房企进行合作。”促进销售仍是当前的首要工作。克而瑞方面分析认为，从企业拿地角度看，短期仍会保持央国企强势、城投托底、民企隐身的格局。对于因出现现金流问题而投资几乎停滞的企业，尤其是民企而言，想要“活下去、活得好”，仍需要把握与城投企业合作开发、合作拿地、轻资产运营的机遇。“短期内不拿地只是应对当前行业风险、企业风险的一种手段。房企想要熬过行业寒冬，还需要通过优质的新增土地来带动整体的销售回暖。”克而瑞方面表示。

40余家品牌房企设立平台公司 房企转战代建业务“蓝海”

本报记者 郭阳琛 张家振 上海报道

在近期房地产政策利好不断的大环境下，房地产代建企业联合体下场拿地正成为新现象。11月29日，江苏省无锡市第五批次集中供地结果出炉，14宗地块成交总额为224亿元。其中，在房地

代建业务为房企“加双筷子”相关统计数据显示，2021年，国内代建渗透率不到5%，相比欧美国家30%左右的发展水平仍有较大提升空间，乐观估计国内代建市场每年可达到2万亿~3万亿元，可谓前景广阔。另外，央企国企、产业型集团、资金方、城投公司和资管公司等各地土地市场频频出手拿地，也推升了代建市场的增量需求。作为世茂集团旗下的专业化代建平台，世茂管理成立于2021年7月。今年10月，世茂管理宣布成功签约黄山梦溪别院代销项目和江苏连云港灌南代建项目，为委托方分

打造差异化竞争体系

能够提供一体化的代建服务，是房地产代建企业的最大法宝，也是企业正大力打造的体系架构。上述复地管理相关负责人表示，土地是稀缺资源，特别是对于优质区位的土地，充分利用的诉求会越来越高。“只有延伸代建的服务范围，解决更多诉求，才能在代建市场中脱颖而出。”据介绍，作为打通复星集团资源的一体化轻资产输出平台，复地管理从前期的产业规划、项目定位、方案设计，到中期的开发进度、质量、成本、安全管控，再到后期的基金导入、产业招商与运营、品牌营销

情况下，发展轻资产的代建业务正成为全新选择。据了解，除绿城管理控股外，目前已有世茂、万科、华润、旭辉、仁恒建业、复地和朗诗等40余家品牌房企设立了代建平台公司，以抢占代建市场“蓝海”。“未来，中国内地代建市场将逐渐从全能型的中国香港模式，向资

体系内的开发建设业务，对外采取市场化方式拓展代建业务。“作为轻资产专业公司，复地产发集团将以复地管理作为平台开展代建业务。”复地管理相关负责人告诉记者，2021年底，复地产发集团新组建了总承包公司创城智造，并将转型后的家居平台“构家”纳入复地管理，形成了从建设管理到总承包施工、精装修施工的纵向输出能力。在陈晟看来，代建业务的市场前景非常具有想象空间，主要是因为当下房地产市场承压，房企面临着资金稳定性和流动性问题，因此过往的重

化和差异化发展，并打出自己的“特色招牌”。相关资料显示，绿城管理控股在代建市场的占有率已连续六年超22%，位居行业首位。记者在采访中获悉，在政府代建、商业代建及资方代建三项代建主业的基础上，绿城管理控股也开始叠加金融服务、产城服务及产业链服务三项配套服务，构筑起“3+3”的业务模式，并计划拓展未来社区、城市更新、共有产权房、总部基地、环境改造、学校等多元领域。在“复星蜂巢”理念加持下，复地管理的“特色招牌”则是产城融合。上述复地管理相关负责人表

抢占代建新风口

代建行业发展火爆，与房地产市场变化也密不可分。克而瑞研究报告分析称，随着融资环境持续收紧，叠加新冠肺炎疫情影响导致销售疲软，一定数量的房企都面临着资金链紧张问题。在集中供地中，地方国资或城投公司积极拿地但却缺乏开发经验，为代建行业提供了发展机遇。绿城管理控股执行董事兼CEO李军在近日也公开表示，未来中国的房地产将具有“投资去中心化”和“消费去中心化”的特征。地方政府、城投公司、金融机构、CMBS和REITs等不同投资主体的加入，将促使房地产投资去中心化，也将催生出台建服务的新需求。正因如此，在刚刚结束的无锡市第五批次集中供地中，绿城管理控股联合体以底价40.33亿元竞得无锡经开区干城路与贡湖大道交叉口东北侧地块。该地块也是无锡市历年起拍地价最高的地块，楼面起拍价达20800.05元/平方米。据介绍，针对上述地块，绿城管理控股代资方持有项目公司1%股权，当地城投企业——无锡新都房产开发有限公司持有项目公司99%股权。同时，项目公司与绿城管理控股签订了代建协议，由绿城管理控股负责项目的全过程管理服务，并收取代建费。

而类似的合作模式已有先例。今年10月，绿城管理控股就与江阴城投公司组建了联合体，以7亿元底价摘得无锡一宗地块，此后中粮信托也加入其中。另外，随着出险房企数量增多，行业急需出清。不良资产的增多，使得接手出险项目的金融机构或AMC也需要寻找代建企业，在为项目品牌背书的同时完成“保交付”任务。早在今年的中期业绩会上，绿城管理控股负责人就表示，为纾困类、“保交付”类项目提供代建服务将是未来2~3年的市场机会点，绿城管理控股近期的外拓活动也基本围绕这方面进行。记者注意到，仅在今年上半年，绿城管理控股就已经联合多家金融机构介入资方代建项目。同时，绿城管理控股也在项目勾地、融资阶段与资方对接，前置锁定代建业务，与北谷金融在浙江省温州市和义乌市落地两大项目，并与喜神资产、北谷金融和中基城投等机构签约战略合作。“需要区分不良资产代建项目的情况，是否已经完成了盘活。”朗诗绿色管理代建总经理姚伟钢建议，还要注意未