

全国土地市场分化加剧 房企竞拍积极性稳中有升

本报记者 郭阳琛 张家振 上海报道

2022年土拍市场整体呈现“高开低走、年末翘尾”的特点。

中指研究院统计数据显示,2022年,全国300城共推出各类用地规划建筑面积21.69亿平方米,同比下降14.73%;成交规划建筑面积18.88亿平方米,同比下降9.27%。其中,住宅用地推出规划建筑面积7.66亿平方米,同比下降36.29%;成交规划建筑面积6.2亿平方米,同比下降31.09%。

据了解,为扭转土地市场成交低迷的态势,各地在采取预告、推介会等方式提前摸底房企拿地意愿的同时,也对土地出让保证金缴纳比例、土地价款付款期限等方面给出政策利好,土地出让门槛持续宽松。

推地加快地价升高

除提升供地质量外,各大热点城市还调整了供地节奏,加快了推地频次。

“2022年初,房企对房地产市场能够尽快企稳回暖的信心较强,在各地第一批次集中供地中的表现相对积极。”张凯告诉记者,但自第二批次开始,受房地产市场下行影响,房企拿地积极性开始减弱。

中指研究院统计数据显示,2022年,全国22座集中供地试点城市共推出住宅用地1652宗,规划建筑面积1.65亿平方米,同比减少51.38%;住宅用地成交1466宗,成交规划建筑面积1.44亿平方米,同比减少40.7%,土地出让金总收入1.78万亿元,同比减少21.8%。

事实上,从2022年下半年开始,各地就纷纷打出了“质量牌”,不再盲目增加供应量,转而提高供地质量。克而瑞统计数据显示,2022年第三批集中供地成交建筑面积、成交金额较第二批次分别下降了12%和11%;第三批平均楼板价却高达12933元/平方米,相比2021年同期高出39%。

以上海市为例,2022年出让地块较多的主要为浦东新区、嘉定区和青浦区,溢价率也较高。同时,上海市加大了中心城区土地供应力度,普陀区、静安区分别成交7宗和4宗住宅

与此同时,为缓解房企拿地压力,各地土地供应方式也变得更加灵活,集中分批供地转向常态化的趋势明显。集中供地批次也由此前的三批次增加至四批次、五批次甚至六批次,大批民营房企也由此选择重回拿地行列,竞拍积极性稳中有升。

中指研究院土地事业部负责人张凯向《中国经营报》记者表示,近期,“房地产是支柱产业”的表述再度被重申,预期更多扶持政策即将到来,但房地产市场仍面临着“期房烂尾担忧、居民收入预期悲观、房价上涨预期转弱”三重市场压力。“因此,2023年土拍市场或将延续城市分化趋势,各地土拍规则将保持宽松,为完成土地出让金收入目标,部分城市实际地价有进一步下调的可能性。”

用地,徐汇区和长宁区的地块出让数量也多于2021年。

在上海市第三批集中供地中,静安区中兴社区1宗百亿元级地块最终以底价120.6亿元成交,由此成为全国成交价最高的地块。

除提升供地质量外,各大热点城市还调整了供地节奏,加快了推地频次。2022年12月27日,湖北省武汉市第六批次集中供地开拍,17宗地块全部成交,成交总额236.45亿元。其中,住宅地块共计11宗,成交总额为229.21亿元。

张凯表示,2022年,在22座试点城市中有多座城市在探索多批次集中供地模式,北京市、杭州市和成都市等14座城市进行了第四批次集中供地,南京市、无锡市和苏州市等则进行了第五批次集中供地,武汉市更是在年底推出了第六批次集中供地。

广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉也分析认为,阶段性调整集中供地节奏是有必要的,比如增加土地出让的批次,尽量减少每一批次推出的地块数量,同时提升地块质量和区位优势,适当调整土地出让底价和溢价率等,从而有助于降低房企的实际拿地成本。

长三角地区更受青睐

未来,长三角、粤港澳、京津冀、长江中游和成渝等5大城市群将成为新一轮发展高地。

2022年,长三角地区依旧稳坐“房企投资力度最大区域”交椅,房企在长三角地区的投资占比连续四季度超过40%。

上海市仍是长三角地区土地市场的“带头大哥”。2022年12月9日,上海市第四批次集中供地落槌,6宗土地在一天内全部顺利出让,总成交金额达到126.8亿元。

记者在采访中了解到,2022年,上海市共出让115宗地块,成交金额高达2839.5亿元,同比上涨0.5%,创下了上海市近8年来住宅用地成交金额的新高。其中,仅第三批集中供地的成交金额就高达1054亿元,为上海市开展集中供地以来的单批次最高总价纪录。

在业内人士看来,这也与上海市主动降低土拍门槛密不可分。上海市第三批集中供地在一次性报价环节增加了“新增随机值”机制,与此前的土拍规

房企回归土地市场

“想要熬过行业寒冬,企业还是需要优质新增土地来带动整体的销售回暖。”

在2022年逆势拓值的民营房企中,滨江集团表现亮眼。当年,滨江集团全年共斩获41宗土地,权益土地金额达373亿元,更是创造了“一个滨江撑起四分之一杭州”的“拿地神话”。

除滨江集团外,大批民营房企回归土地市场源于2022年10月8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》(以下简称“126号文”):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入,不得巧立名目虚增财政收入,弥补财政收入缺口;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

则相比,一次性报价环节的随机性增强,在进入一次性报价环节后,房企能否顺利拿地将更看“运气”。

而在上海市第四批次集中供地中,更是取消了打分环节,报名房企均可参与竞拍。同时,降低了监管资金比例,允许延期缴付、分期缴付土地出让价款。在政策调整后,一些财务稳健的中小型房企和外地房企得以进入上海市土拍市场,最终完成了2022年度土地供应计划。

除上海市外,安徽省合肥市也是全国完成供地计划的4座城市之一。2022年12月23日,合肥市第四批次集中供地成交出让,在推出的18宗地块中最终有14宗顺利成交,成交总金额74.55亿元。

对此,张凯分析认为,2022年,合肥市四批次集中供地共成交83宗地块,成交规划建筑面积994.22万平方米,土地出让金共

范事业单位债务风险。张凯直言,自“126号文”印发之后,越来越多的本土民营房企开始与地方国资企业联合拿地,地方国资企业发挥其资金成本低的优势,而本土民营房企则发挥项目操盘能力强的优势。双方在实现优势互补的同时,民营房企拿地金额占比在2022年底也出现了“翘尾”现象。

记者注意到,“126号文”印发不久,在江苏省苏州市第四批次集中供地中,就有朗诗、龙湖和路劲等民营房企以联合地方国资、城投企业的方式积极拿地。

民营房企的身影也在武汉市第六批次集中供地中随处可



2022年,上海市成为全国唯一一座土拍揽金超2000亿元的城市。图为上海市徐汇区一住宅地块。 本报资料室/图

计658.48亿元,同比2021年增加19.3%。“从全年情况来看,合肥市土拍热度在22座集中供地试点城市中排名靠前,全年供地计划完成率超过150%。”

浙江省杭州市也是近年来房企拿地拓值的“兵家必争之地”。相关统计数据显示,2022年,杭州市四批次集中供地共揽金1914亿元,排名高居全国第

二位。

“深耕城市群、投资聚焦在核心一二线城市是上策。”克而瑞报告分析认为,未来,长三角、粤港澳、京津冀、长江中游和成渝等5大城市群将成为新一轮发展高地,房地产市场份额将稳中有升。在不为了拿地而拿地策略下,房企区域深耕需要选择有市场溢价、有上升空间的城市。

不拿地,去化周期仍会持续上升、房子越难卖,进而会导致销售回款慢、现金流难以得到改善、最终陷入僵局。“想要熬过行业寒冬,企业还是需要优质新增土地来带动整体的销售回暖。”

中指研究院高级分析师张晓飞认为,2023年,预计各地方仍将加大土地供应量。同时,也会继续降低土拍门槛,包括减少配建、减少自持、提高限价、降低地价、降低资质要求、降低保证金比例等,保障性住房用地公开供应也会成为趋势,市场结构分化会更加明显,北京市、上海市、深圳市和杭州市等热点城市仍将维持土地市场热度。

华东房企交出年终答卷 房地产行业迈入比拼“交付力”时代

本报记者 方超 张家振 上海报道

2022年,“保交付”成为房地产行业最受关注的“关键词”之一,典型房企也纷纷交出了年终答卷。

根据各房企日前披露的交付数据,绿城中国自投项目2022年累计交付超100批次,交付面积超1000万平方米,旭辉集团2022年则交付超9万套新房。而金科华东区域公司方面提供的数据显示:“2022年,金科华东区域公司交付总面积约119万平方米,在22批次产品的交付中兑现了承诺。”

据了解,自2022年7月28日中央政治局会议强调要“压实地方政府责任,保交楼、稳民生”以来,“保交付”工作被各大房企提升到前所未有的重要位置,纷纷打响了“保交付”之战。

“对于房企而言,‘保交付’的重要性不言而喻,首先这是一项民生工程,同时也是房企化解风险的一个重要考量维度。”中指研究院华东分院常务副总经理高院生向《中国经营报》记者分析称,“2023年,各大房企也会进一步做好‘保交楼、稳民生’工作,同时有望进一步获得资金端的支持。”

优质房企展示“交付力”

近期,多家房企纷纷主动发布了“保交付”成绩单。

相关资料显示,在2022年12月24日~31日期间,旭辉集团在武汉市、长沙市、合肥市和杭州市等14座城市共计交付1.6万套新房。而在2022年全年,旭辉集团在49座城市的145个项目累计交付新房超9万套。

搭建全周期交付体系

“2022年,房企除了迭代更新产品,另一重点落在交付和服务升级上,具体围绕交付体系、社区焕新、社群营造等维度。”克而瑞产品力研究中心方面表示。

克而瑞产品力研究中心分析认为,较之以往,房企更加注重全周期交付体系的搭建,优化客户交付体验,同时更加聚焦前端建造施工环节,重标准、强品质。此外,房企也将交付体系作为品牌宣传的一部分,塑造鲜活的交付IP,加深品牌印象点。而在体系化交付成为房地

“交付力”成房企核心竞争力

在政策、市场等多重因素影响下,“交付力”越来越成为房企的核心竞争力。

记者梳理发现,2022年7月28日,中央政治局会议强调要“压实地方政府责任,保交楼、稳民生”。据了解,这是“保交楼”首次被写入政治局会议文件。此后的8月份,住建部、财政部、央行等多部门联合推出了2000亿元的政策性银行专项借款;11月21日,央行表示将面向6家商业银行提供2000亿元再贷款。“国家对于房地产业的角色定

位是民生工程,房企要让老百姓住上更好的房子,至少要顺利交付到购房者手中,这是红线问题。”在高院生看来,“保交付”首先是保民生,而很多房企在2022年纷纷强调“保交付”的重要性也是响应国家政策号召。

除政策层面引导外,在房地产行业处于深度变革期的大背景下,交付能力强弱也已成为外界衡量房企竞争力的重要指标之一。“‘交付力’对购房者、金融机构、地方政府等利益相关方和房企自身而言都至关重要。”中指研究院企业事业部研究主管陶淑茹分析称,第一,“交付力”是展示房企未来承诺兑现能力和持续经营能力的一个重要窗口,是重塑各方信心的关键所在;第二,良好的“交付力”有助于让房企获得金融机构、地方政府更多的资金支持;第三,良好的“交付力”还可帮助房企拓展代建业务。

值得注意的是,在购房者愈加重视房屋交付的情况下,不少房企在2022年国庆节期间推出了“现房

约4万套。据了解,2022年四季度之初,多家房企就召开了“保交付”动员会,强力攻坚“保交付”工作。

例如,2022年10月,阳光城集团召开2022年交付冲刺启动会。阳光城集团执行总裁徐国宏表示,“保交付”是集团当前的首要任务。针对集团排好的交付任务,

各区域一定要确保达成,未达成的公司将进行相应严厉处罚。

无独有偶,绿地控股浙江区域管理总部也表示,为了响应集团“大干一百天、会战四季度”誓保交付部署会议的要求,要全盘统筹,确保项目交付工作,对各项分类项目予以资源倾斜,提高客户满意度。

“随着对交付力理解的不断深入,越来越多的房企意识到交付力并非仅体现于孤立的节点,而是贯穿产品从研发、设计、采购、工程、交付前服务、交付体验,乃至交付后生活场景等全周期,最终形成多节点的服务体系。”克而瑞产品力研究中心分析认为,随着对交付力理解的不断深入,交付力体系建设逐步成为行业趋势,同时房企对服务颗粒度细化、服务标准制定、服务品质把控、客户满意度考核等维度也更加重视。

“根据我们之前的统计数据,在对2022年现房销售和期房销售情况对比分析中,很明显的现象就是消费者更倾向于现房销售,也即同等条件下,现房比期房的销售去化率会更好。”高院生表示,这说明购房者对于期房能否顺利交付还是存在一定担忧,也会影响到购房者接下来一段时间的置业选择。

“对于房企而言,房地产行业已进入比拼‘交付力’时代,如何按

节”等营销活动,以期获得更多购房者的青睐。

“根据我们之前的统计数据,在对2022年现房销售和期房销售情况对比分析中,很明显的现象就是消费者更倾向于现房销售,也即同等条件下,现房比期房的销售去化率会更好。”高院生表示,这说明购房者对于期房能否顺利交付还是存在一定担忧,也会影响到购房者接下来一段时间的置业选择。

“对于房企而言,房地产行业已进入比拼‘交付力’时代,如何按

时保质交付也已成为检验房企是否稳健经营的关键指标。”中指研究院方面分析认为,2023年仍是房企“保交付”的关键节点,也是稳预期的重中之重所在,随着各配套政策的不断落实,“保交付”资金落地的速度有望加快。

“另外,地方政府或通过定向回购的方式支持‘保交付’,推动项目快复工、早交付,‘保交付’各项举措的实质性推进将进一步修复购房者置业信心,稳定市场预期。”中指研究院方面进一步表示。