

多地密集出台房地产新政 华东楼市加快复苏或迎“暖春”

本报记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

“不论外部环境、市场走向如何变化，为企业做好服务保障都是政府工作的重中之重。”2月11日，在江苏省无锡市房地产企业座谈会上，无锡市长赵建军如是说道。

赵建军表示，无锡将提供最全要素保障，鼓励引导金融机构加大企业信贷支持，持续做好用工、用能、用料等方面调度保障工作；提供最强政策支持，统筹“政府所能”“企业所需”，因时因势升级迭代现有政策体系、系统集成经验做法，不断强化政策“落地

感”，切实提升企业获得感。

无锡市的承诺也是全国房地产业的缩影，南京、昆明、绍兴、义乌等地也在近日纷纷召开房地产企业座谈会。“我们希望政府能够因城施策，甚至能够因项目施策，帮助企业稳回款、保现现金流。”参加义乌市座谈会的房企代表表

示，房企期待更稳妥的推地节奏、更均衡的市场政策、更高效的落地实施。

房企的期待正在成为现实。《中国经营报》记者注意到，2023年以来，全国各地因城施策密集推出楼市新政，降低购房成本和调整限购政策成为最主要

的发力点。而在各省市出台的稳经济、促消费政策文件中，促进住房消费也被多次提及。此外，山东省、安徽省、四川省和河南省还率先明确将开展现房销售试点。

业内人士认为，住建部针对今年房地产行业的政策方向给出

了明确思路，政策将主要围绕“增信心、防风险、促转型”展开。短期来看，供需两端政策将继续加快落实，一、二线城市住房需求旺盛，随着更多城市跟进放松限购限贷政策，有望率先迎来市场复苏，楼市“小阳春”或将在部分城市出现。

“真金白银”补贴购房者

2023年以来，降低购房成本和调整限购政策成为楼市调控最主要的发力点。

2月3日，江苏省南京市发布了一系列促进经济发展的政策举措，对于“推动房地产市场健康发展”着墨颇多。其中，创新性提出“支持提取住房公积金支付购房首付款，减轻居民首付资金周转压力”，这也引发市场的巨大关注。

此外，在降低购房成本方面，南京市还提出，对出售自有住房并在现住房售后1年内在市场重新购买住房的纳税人，对其出售现住房已缴纳的个人所得税予以退税优惠；允许分区实施阶段性住房购买契税补贴优惠；在充分尊重居民意愿基础上，适当拓宽房屋征收货币化安置渠道。

更多的城市则直接选择拿出“真金白银”补贴购房者。1月29日，浙江省温州市住建局宣布，为更好

满足购房者的合理住房需求，继续实行个人首次购买市区新建普通商品住房、存量住房(以网上签订买卖合同时间为准)，在取得房屋不动产证后，给予购房款0.6%的消费补助。

2月4日，浙江省宁波市海曙区则首次推出千万购房消费券活动，总额达2000万元。据“海曙发布”介绍，2月4日至10日，购买海曙区新建商品住宅(不含办公、商业、车位)，完成《商品房买卖合同》网签备案的购房人，房价在300万元以内的可获10万元消费券，300万~500万元的送15万元，500万元以上的送18万元。购房者凭券在海曙区指定商家购买汽车、家电，三个月内有效。

另一方面，降低购房门槛也是各地房地产调整的重要方向，但具



近日，江苏省无锡市召开房地产企业座谈会，传递支持房地产市场良性回暖的信号。

体做法各不相同。

例如，湖南省长沙市的做法是优先向多孩家庭倾斜。1月12日，长沙市住建局表示，即日起依法生育两个及以上子女的长沙本市户籍家庭，符合二孩及以上家庭购房政策认定条件的，可在原有家庭限购2套的基础上增加1套购房指标。

2月6日，湖北省武汉市人民政府印发的《关于激发市场主体活力推动经济高质量发展的政策措施》

本报资料室/图

提出，支持居民家庭合理住房消费，结合房价和新房库存情况动态调整住房限购范围，这是武汉市在一年内第二次放松限购政策。

具体而言，在武汉市住房限购区域购房的居民家庭可新增一个购房资格，在非限购区域拥有的住房不计入居民家庭购房资格认定套数，非该市户籍居民家庭在限购区域购买首套住房的可实行购房资格“承诺办、容缺办”。

开展现房销售试点

山东省、四川省、河南省和安徽省率先明确将开展现房销售试点。

除了楼市新政，开展现房销售也是2023年房地产业关注的焦点。

2月6日，在安徽省住房和城乡建设工作会议上，安徽省住建厅相关负责人透露，2023年安徽将因地制宜开展现房销售试点。

此外，山东省、四川省、河南省也先后明确将开展现房销售试点。2月7日召开的河南省住房和城乡建设工作会议明确，2023年将进一步规范商品房预售资金监管，逐步提高预售门槛，以郑州、开封为试点，积极探索预售制度改革和现房

销售。作为全国保交楼工作的标杆省份，河南省的改革决心更具有风向标意义。

据上海易居房地产研究院统计，2022年，全国现房销售面积为1.6亿平方米，同比下降2.3%；而同期的全国新建商品住宅成交面积和全国期房销售面积，分别同比下滑26.8%和29.6%。与此同时，全国现房销售占比也从9.5%逐步上升至2022年12月的13.9%。

“现房销售占比的拉升，体现了购房者购房信心的变化。”上海易居房地产研究院研报分析称，受烂尾

楼事件的冲击，购房者担心买期房有风险。而“所见即所得”的现房更加受宠，自然使得现房销售的市场占有率提升。

上海易居房地产研究院研究总监严跃进指出，后续各地在住房和城乡建设工作会议中都会提及现房销售的试点工作，从点状式的试点逐渐演变为组团式的发展模式，尤其是一些重点省会城市会加入试点的大军中。

中指研究院指数事业部市场研究总监陈文静则表示，近年来，部分省市陆续进行商品房现房销

售试点工作，其中海南省已要求全面现房销售，热点城市部分地块亦在拍卖环节设置现房销售条件，短期来看，进行现房销售试点的城市或有增加，但全国大范围推广的可能性相对有限，更多城市仍将采取预售制。

陈文静认为，短期来看，为实现“保交楼”，预计预售资金监管及预售政策或将保持严格状态，政策也将更加规范，各地或结合当地实际情况灵活调整预售资金监管和预售条件，促进房地产市场供需两端预期稳定。

优质地块被竞相推出

在密集召开的土地推介会上，长三角不少地方也竞相将优质地块“摆上货架”。

如在2023年西湖区城市产业土地推介会上，西湖区现场推介的29宗、1700亩优质好地涵盖工业用地、商业商务用地、住宅用地等类型。其中，工业用地11宗，分布于双桥、三墩和凤凰谷等板块；商业商务用地11宗，分布于紫金港科技城等板块；涉宅地块7宗，分布于小和山、龙坞、三墩、双浦等板块。

而在2023年南京首场土地招商推介活动上，南京市计划推出的地块分布于河西新城、南部新城、雨花数字城、雨花新滨江、仙林大学城、燕子矶新城、幕府创新小镇等城市发展热点片区，颇受市场关注。

在杭州、南京之外，合肥市包河2023年土地推介高端恳谈会上，除了推介自身优质地块外，更是将上市地块周边的配套学区等相关信息同时公布，受到参会房企关注。

精准招商推介成亮点

密集举办的土地推介会，对地方土地出让究竟能够起到多大作用呢？

“土地推介会是个促进地方卖地的好方式，因为这么多年来，我参加过的由政府主导的土地推介会，都可以取得不错的招商效果，尤其是省内三、四线城市经常在合肥召开土地推介会，因为作为省会城市，全国性公司的区域总部一般都在合肥，在此举办土地推介会有利于信息传播。”郭红兵如此表示。“就我以前参加过的某场土地

“推出的地块中既有配套成熟的新区黄金地段，也有蓬勃起势的潜力核心板块。不仅如此，我们还创新举措，将每个地块所属学区等相关信息与上市地块一起公布，便于开发企业作出更合适精准的选择。”包河区相关负责人如此表示。

据悉，在本次包河区推出的22宗地块中，滨湖新区11宗、淝河片区4宗、十五里河片区3宗、卓越城片区3宗、包河经开区1宗。此次推介的土地项目，均处热门板块。最大的一宗地位于滨湖环湖CBD板块，占地170.18亩，紧邻首创奥莱莱斯。

在高原生看来，现在土地市场已不同以往，信息比较透明，地方需要用优质地块吸引房企去投资。

“由于房企资金承压，拿地能力减弱，地方政府更愿意推出优质地块以吸引房企拿地。”华泰证券研报显示，2022年，龙头房企拿地集中度提升，2022年，TOP20房企在拿地最多的10个城市合计拿地额占总拿地额的75%，而2021

推介会来说，在土地推介会活动做完不久，就有四五块地能够成功出让。”郭红兵对记者表示，上述活动只是在安徽县级城市举办。

而在高原生看来，各地目前竞相举办的土地推介会，仍然具有一定作用，“可能和以前不一样的是，以前搞土地推介会把房企邀请过来就可以了，但现在需要地方政府工作做得更精细化。”值得注意的是，目前土地市场仍有待回暖，克而瑞研究中心数据显示，土地供应方面，受年初行业

年该值仅51%。在此情况下，在吸引拓储房企方面，地方无疑加大了竞争力度。

记者注意到，除了将黄金地段地块“摆上货架”外，长三角多地在土地推介会上皆表示为房企提供“最优营商环境”。

如包河区相关负责人表示，“作为全市土地推介恳谈会的第一站，包河拿出最大诚意、最好资源、最优服务。”而溧水区区长廖秀梅表示，营商环境“一诺千金”，“只要企业有需要，我们随叫随到、说到做到；只要企业有难题，我们主动报到、服务周到，做到一般性问题7天内基本解决，重大复杂问题不超过1个月。”

“土地推介会其实也是地方招商引资的一种方式，对于地方而言，一方面是披露土地信息，第二方面是宣讲地方政府招商引资的优惠措施，宣讲它的规划和建设方向，这方面是重头戏，能强化开发商到地方投资的信心。”郭红兵对记者分析道。

周期性变化，以及2022年、2023年春节错期影响，1月土地市场供应量4426万平方米，同比下降53%，即便与2022年春节所在的2月份相比，供应规模也下降了33%。供应幅度降幅略小，同比下降40%。

“地方政府如果要卖地，土地推介会是一种方式，除此之外，其实还有很多种其他方式。”高原生同时也强调，对于土地推介会，“召开其实是很简单的事情，但如果要取得好效果，还是需要各地好好策划一下。”

黄金地块竞相被“摆上货架” 长三角土地推介会轮番登场

本报记者 方超 石英婧 上海报道

兔年新春伊始，长三角多地正刮起一阵土地推介会旋风。

2月15日上午，“六六行动”共话西湖，同筑未来——2023年西湖区城市产业土地推介会举行，据悉，这是杭州市西湖区近年来首场大规模土地推介活动，吸

引了绿城、万科、保利发展、滨江等品牌房企负责人到场参与。

不仅仅是杭州西湖区，自2月1日以来，南京市、杭州拱墅区、合肥包河区等长三角多地已先后举办土地推介会，其中，在2023年第二届安徽省新春土地推介会上，安徽省14个城市及地区进行优质地块推介，推介地块超130宗。

多位行业人士在接受《中国经营报》记者采访时表示，长三角不少地方近日接连召开土地推介会，是地方加大招商引资力度、竞夺房企拿地资金等多因素综合影响的结果，安徽清源房地产研究院院长郭红兵对记者表示，在未来一段时间，土地推介会会更频繁出现。

土地推介会密集召开

“我们真诚地邀请大家，亲临现场调研考察、加深了解，也真诚地期盼大家，到包河投资兴业、共谋发展、共创辉煌！”2月1日，合肥市包河区相关负责人在包河2023年土地推介高端恳谈会上如此表示。

作为2023年合肥全市土地推介恳谈会的第一站，据悉，包河2023年土地推介高端恳谈会吸引了64家知名房地产开发企业到场参会，其中包括万科、中海、招商蛇口等知名品牌房企。

而在七天后的2月8日，2023年第二届安徽省新春土地推介会同样于合肥召开，《中国经营报》记者注意到，该推介会吸引了合肥、滁州、马鞍山、安庆、六安等9个地级市自然资源和规划局或土地储备中心负责人参加，以及霍邱、凤阳等5个县级城市相关部门负责人参与，举办方宣称有“数百家房企”参与。

除了合肥外，近日在南京，杭州也分别举行了两场土地推介

会，引发行业关注。

如2月6日下午，“历史文化与宜居宜业——2023南京春季住宅用地招商合作推介周”在南京规划建设展览馆临展厅开幕，而九天后的2月15日，南京市溧水区也举办了土地资源招商推介会，据悉，该推介会吸引了金基集团、中铁十六局、仁恒地产等30多家知名房地产开发企业、金融机构代表参与。

而据记者进一步梳理，除了合肥、南京、杭州等长三角明星城市外，连日来，绍兴越城区、安徽蒙城县等也相继举办今年首场土地推介会，而安徽天长市更计划于2月22日在江苏南京举办2023年天长市土地推介暨房地产形势

交流会。

在兔年春节假期后，长三角多地为何密集召开土地推介会？

中指研究院华东大区常务副总经理高原生分析称：“房企投资拿地，在这个城市多拿一点儿，在其他城市的投资就会减少，所以各地政府都在抢先，抢的是要拿地、有资金实力的开发企业。”

郭红兵也以合肥为例分析称：“去年合肥市的土地出让情况，在全国范围同类型城市当中应该还是相当不错的，但是整个合肥房地产市场的总投资额同比是下降的，还是对市场产生了影响。”

合肥市统计局数据显示，2022年，合肥全市房地产开发完成投资1457.09亿元，同比微降0.6%。此外，据新安房产网数据，2022年，合肥揽金量为1805.54亿元，位居全省榜首，其他城市揽金量则均不足1000亿元。