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 "收京法"

日前,江苏省苏州市第五批 集中供地正式收官,推出的10宗 地块全都顺利成交。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

数方面,南京市、无锡市、武汉市等地都打破了往年全年仅3~4 批次的做法,武汉市更是在今年12月份安排了第六批集中供地。

武汉密集增加集中供地频次,或是缘于前几批集中供地收获不及预期。以第四批集中供

地为例,共有6宗涉宅地块成交, 合计揽金约44.64亿元,且均以 底价成交。此外,除国资企业成 为拿地主流外,"地方国企+民 企"联合拿地的新模式也开始陆 续出现。

对于这一新模式,惠誉博华

工商企业部高级分析师王兴萍在接受《中国经营报》记者采访时表示,地方城投企业在土地市场中的参与度与当地房地产市场销售情况、所推地块品质优劣都高度相关。"像北京市和杭州市等地,房企在土地市场中的参与度较

高,当地的房地产市场景气度也相对更高。目前,全国土地市场整体低迷,一些立足本土化经营、仍具备资金实力的民营房企已经开始人场'捡漏'优质地块,但土地市场能否大幅回暖仍有赖于房地产市场销售的恢复情况。"

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资企业。

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

集中供地中,位于宝山区顾村镇 共富社区 N120901 单元 E1A-05 地块共吸引了包括招商、建发、 国贸、金茂等 12 家房企参与竞 价。经过23轮竞价后,该地块出 让进入一次性报价环节,最终该 块纯住宅用地由上海佳运置业 摘得,成交价为20.8亿元,溢价

率达到9.45%。

在王兴萍看来,目前全国土地市场出现冷热不均现象的原因主要有两点:第一,是基于当地新房市场表现,新房销售低迷的城市土地成交情况普遍偏冷;第二,高溢价成交地块都位于当地较为热门的置业区域,区位较好,配套成熟,且具有一定的盈利空间,即便在土地市场低位运行时期,这些优质地块仍然是稀缺资源。

"以苏州工业园区的3宗溢价成交地块为例,这些地块周边竞品压力小、盈利空间大,因而热度更高,而其他7宗地块的区位一般,最终全部底价成交。"王兴萍告诉记者。

中指研究院方面则分析认为, 土地市场出现冷热不均的情况,是 由于受房地产市场持续调整、房企 资金承压影响,再叠加政府推地及 房企拿地意愿均不足所致。

"地方政府为稳定土地市场, 推出的土拍规则继续保持宽松趋势。在集中供地批次安排方面, 各地或根据自身实际情况继续调整,但政府推地及企业投资布局 力度均有赖于房地产市场销售端 的回暖,短期土地市场低迷态势 或难改。"中指研究院方面表示。

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,国资企业人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%,地方国资企业占比为40%,民企占比为16%,央国企和地方国资企业仍是拿地主力。



截至今年11月,部分重点城市推出的涉宅用地情况。

杨让晨/制图

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。"

"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,根本原因仍然在于房企现金流紧张,导致投资意愿低迷。

多地在集中供地过程中探索 "少量多次"模式,正成为土地市 场中出现的新变化。

据中指研究院统计数据,今年以来,多座城市均推出了第四批乃至第五批集中供地。不过,截至目前,除合肥市出让面积较2021年增加47%以外,多座集中供地试点城市推出的面积均不及去年,其中武汉市较2021年大幅减少了72%。

在集中供地规模下降的同时, 流拍、撤牌土地数量也在增加。相 关统计数据显示,今年1~11月, 全国流拍地块数量共计3332宗,撤牌575宗,流拍撤牌率达21.3%。

中指研究院方面分析认为, 一方面,政府在房地产市场低迷 之下的推地意愿谨慎,推出的宗 数较去年明显减少;另一方面,今 年以来,全国各地持续优化土拍 规则、释放优质地块,以提高房企 的参拍积极性。

对此,王兴萍告诉记者,集中 供地试点城市出现"少量多次"的 新趋势变化,根本原因仍然在于 房企现金流紧张,导致投资意愿 低迷。在"房住不炒"总基调下, 房价大幅上涨的预期已不复存在,"预计土地市场表现也会更为理性,'少量多次'的推地节奏对房企更加友好,能够减少资金占用,平滑投资计划。"

"近期出台的'金融16条'和'第三支箭'等利好政策都旨在修复房企现金流,但传导至销售端和投资端需要更长的时间。"王兴萍进一步表示,未来,不同城市的土地市场恢复进展仍然有赖于当地经济发展带来的居民预期收入水平提升和房地产市场销售情况。

而对于房企而言,加快融资和

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 产业内有"代建第一股"之称的绿城管理控股有限公司(以下简称"绿城管理控股",09979.HK)联合体下场拿地动作尤为引人关注,而这已是绿城管理控股近两个月内二度在无锡市土地市场拿地。

《中国经营报》记者注意到,在民营房企遭遇流动性紧张、融资困难的

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

本、建设、运营分开的美国模式转变,从而形成百花齐放的发展态势,既包括传统的住宅代建,也有商业地产和政府公建项目的代建。此外,在文旅、产业地产等细分赛道上也有'掘金'空间。"中国房地产数据研究院院长陈晟在接受记者采访时表示。

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在 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

别提供专业的轻资产管理服务。

"这是世茂管理'加双筷子'模式持续发力、推动新格局形成的又一例证。"世茂管理方面表示,在缺乏合作基础的情况下,年轻的新企业要想获得委托方信任,进行全链条托付的难度极大。因而,世茂管理选择在委托方认为最需要创造价值的环节提供服务,做成后赢取信任,再逐步将世茂管理所有的价值链整合投入,实现对市场的大规模渗透。

无独有偶,2021年8月,从复地 产发集团中裂变发展而来的复地管 理也正式揭牌,对内承接复星生态 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

资产开发模式对于企业利润的侵蚀 非常大,而代建作为一种轻资产模式 占有一定的开发比重,能带来更高的 利润率,是房企很好的转型方向。

"相较于传统房地产开发而言, 代建在轻资产模式、抵御周期性风 险、利润率等方面都具有较大优势, 成为房企应对激烈竞争、分散风险、 维持发展的新选择。"明源地产研究 院也认为,房企承接代建业务,一方 面在减轻资金压力的同时可以寻找 到新的盈利增长点,另一方面也能 推动销售业绩增长,保持公司整体 发展不掉队。

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,再到后期的基金导人、产业招商与运营、品牌营销

推广,全周期精准服务委托方,助力城市产业发展。

世茂管理也依托世茂集团30余年发展积累的多样化项目经验和多元化资源体系,形成了覆盖住宅、商业、酒店、文旅、商务地标、文博项目、超级城市综合体、国际学校、政府代建项目等全业态的代建能力和全链条、全过程管理能力。

在陈晟看来,对于房企而言,代 建业务与传统开发业务能够起到相 辅相成的作用,推动规模和利润协 同发展。但随着介人代建业务的房 企越来越多,行业竞争也将越发激 烈,这也会倒逼代建企业需要多元 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 示,集团聚焦于"产业基金+产业运营+产业蜂巢开发"三大核心能力,主攻政府及下属平台公司的代建业务。通过设立产业基金吸引优质产业,辅以专业的产业招商及运营能力,促使政府、企业及复星集团三方产生联动,以政府重资产投入、复星轻资产输出为方向实现项目落地。

"因此,复地管理不同于高周转、产品标准化的代建企业,传统的住宅、商办产品开发建设仅是复地管理的基本功,专攻'专、精、特、新'产品的多元化、多业态打造,积累了丰富的超大型、多业态、地标型项目经验。"上述负责人感慨道。

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,也将催生出代建服务的新零载

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来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 无锡市一宗地块,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人资方代建项目。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,还要注意未完成盘活的资产在债权债务和法律上的风险;对于不良资产处置,代建方需要通过品牌和运营的输出来保障项目的销售和交付。