

“两集中”背景下的土地供需新趋势： 首批12城土拍揽金超5000亿元

■中国城市报记者 张阿婧

在今年全国22个城市首次尝试集中供地的背景下，楼市热度再被点燃。

据中国指数研究院统计，截至5月17日，22个试点城市中，已有长春市、广州市、沈阳市、无锡市、重庆市、杭州市、北京市、福州市、深圳市、厦门市、青岛市、天津市12个城市完成首批集中供地出让，合计成交住宅用地382宗，成交规划建筑面积4833万平方米，占2020年全年宅地成交面积的35%；合计成交金额5553亿元，占2020年全年宅地成交金额的44%。

这意味着，自今年4月15日长春市作为首个“两集中供地”的城市以来，约一个月的时间内，全国12个城市已卖地超过5000亿元。其中，杭州市、北京市土地成交金额均超1000亿元。

地价是反应未来一段时期房价走势的风向标。这场土地供需变革新趋势中，透露出哪些信号？

热度分化：厦渝锡三地楼面价大幅上涨

集中供地制度被视作是一场房地产在土地端的供给侧改革。

2月26日，自然资源部宣布，今年22个重点城市要对住宅用地实行“两集中”：集中组织土地出让活动；实行多年的土拍模式也从“零售”改为“批发”，且一年只出让3次土地。

从官方公布的信息来看，各城市住宅用地供地时间主要集中于4月、7月和10月，其中杭州市第三批次最晚为12月。

通过对比已完成首批竞拍的12个城市可以发现，各地土地热度明显分化。

中国指数研究院的报告显示，重庆市、无锡市、杭州市、厦门市、北京市土地市场热度相对较高，特别是厦门市、重庆市、无锡市三个城市的成交楼面均价较去年全年分别上涨71%、51%和31%。

其中，无锡市成交的16宗土地中，15宗土地均达到了最高限价；而厦门市成交的5宗土地中，3宗土地均达到

了最高限价；重庆市平均溢价率达43%，较2020年全年增长33个百分点，甚至有地块出现130%的溢价率。

土地的狂热也带来了房价的异动。

就在5月17日，国家统计局发布2021年4月份70个大中城市商品住宅销售价格数据显示，重庆以1.4%的一手房涨幅、1.3%的二手房涨幅成为今年4月全国房价上涨最多的城市。

值得注意的是，在此轮集中供地中，北京市和杭州市的土地成交价均超千亿元，超过另外两个一线城市——广州市土地总成交价为906亿元；深圳市则更少，仅拍了6宗地，合计土地出让金138.44亿元。

具体来看，京杭两地的战况异常激烈：杭州市在48小时内，共出让土地1178.2亿元。其中41宗地块以竞自持成交，占总土地出让的72%，最高自持比例达40%。

北京市首批30宗宅地最终以1109.71亿元成功出让，但有10宗地进入报高标准商品住宅建设方案阶段，占总土地出让的三分之一。

再反观长春市、青岛市的土地市场，热度则相对较低。

其中，长春市竞拍前有11宗地块中止出让，平均溢价率仅为3.9%，并有2宗地块流拍；青岛市多宗地块为勾地成交，总住宅用地平均溢价率仅为2.1%，成交的55宗宅地中，有54宗以底价成交。

“一地一策”趋势明显

从12个城市供地政策及要求来看，“限地价+竞配建/竞自持”为大部分城市的土拍政策标配。

对比各城市土拍规则的严厉程度可以看出，一线城市及杭州市、长沙市等土拍政策严厉程度较高，重庆市、天津市、长春市、青岛市等相对较宽松。

比如广州市、无锡市对部分触及最高限价或配建后的地块采取摇号；上海市设置了10%的溢价上限，土拍竞价方式调整为举牌竞价+一次书面竞价，并限制房屋所有权首

次登记前的项目股权转让，间接对竞拍者资金实力提出更高要求；重庆市尽管未实施限地价政策，但部分地块地价款支付时间和溢价率挂钩，溢价率超过50%地块需在一个半月内付清全部地价款。

与此同时，“一地一策”的趋势愈发明显。

四座一线城市中，北京市率先提出“房地联动、一地一策”的会商机制，同时在集中供应的项目中首次引入房屋销售价格引导机制，即每个地块在出让前就已明确销售价格。同时实行“一地一策”的，还有南京市和重庆市。

“这对房企操盘能力提出了更高的要求，促使房企在项目打造时更加精细化，有利于落实稳地价、稳房价、稳预期的目标。”诸葛找房数据研究中心分析师陈霄对记者说。

然而严苛的新政下，多城市土地仍出现火爆局面的原因是什么？

在中指研究院企业事业部研究副总监刘水看来，首批12城中包含北京市、杭州市、重庆市等热门一二线城市，且热点城市的土地出让规模大，是这股土地热潮的主要原因。

“获取这些城市的土地储备，对于龙头企业和区域深耕企业提升竞争力来说，具有重要意义。”刘水进一步分析，杭州市、北京市的首次供地面积分别占2020年全年供地量的69%和57%，这也使两城土地出让金额超千亿元。

除市场本身的影响因素外，各城市土拍规则的设定对竞拍热度也产生了较大影响，部分城市土拍规则宽松导致市场的高温。

不过刘水对记者预测，今年第二、第三批次集中竞拍的热度可能会略有下降。从政策层面看，货币政策收紧、房地产金融监管从严、调控政策持续加码，这些都将带动市场情绪回落。而首批供地市场热度较高的城市，地方政府后续可能将不断完善土拍政策，控制市场热度。

有房企拿地当天就动工

对房企来说，土地由“零售”改“批发”，其中一个重大

挑战是资金压力。

一般来说，为了获取某一地块，企业需要提前缴纳土拍保证金，才有拍地资格。过去房企拿地很大程度依靠错位来打时间差，如今多城市的集中供地时间相近，单笔资金的使用率也将大大降低。

刘水告诉记者，从12个已结束首批集中供地的城市来看，多数城市的保证金仍以20%为主，比例基本保持不变，其中南京市部分地块保证金比例上调，福州市、沈阳市、长春市个别地块保证金比例仍为100%。

但在“卖地超千亿元”的杭州市，本轮试点了一项新的土拍保证金规则：参拍一个地块可只缴纳约5000万元的托底保证金。虽然这笔保证金需要在指定监管账户存留一个月到40多天，但金额较此前20%的比例缴纳降低不少。

这无疑为房企降低了参赛门槛，也间接推涨了杭州市的企业参拍土地热情。

在新的土地供给侧改革制度下，房企不仅面临着资金压力，试错成本也越来越高，要为抢地风险买单。因此合作成了一个新选择。记者梳理发现，单宗地块平均成交总价越高、拿地压力越大的城市，房企合作拿地的比例越高。

比如在北京，单宗地块平均成交总价达37亿元，在已公布结果的20宗地块中，有10宗为合作拿地；广州市、重庆市合作拿地宗数分别占总成交宗数的24%和20%；而单宗地块平均成交总价较低，且市场热度不高的长春市、青岛市等，合作拿地比例相对较低。

同时被改写的还有企业的工作节奏。

记者注意到，为了加速周转，房企开始争分夺秒开发，甚至拿地当天就开工。5月13日，刚刚斩获深圳市宝安地块的佳兆业，就将挖土机开进工地，并拉出横幅庆祝项目开工。

区域房企或对龙头企业造成压力

另一个备受关注的焦点

是，目前超过5000亿元的土地，都被哪些企业揽入怀中？

据贝壳研究院统计，截至5月13日，TOP10房企权益拿地金额均超百亿元，头部房企优势明显。其中，拿地金额最高的5家房企分别为融创、华润、招商蛇口、越秀和龙湖。

具体来看，国企、央企以及头部企业参与的积极性高，但也有部分企业较为谨慎，如绿城、金茂等企业拿地量不高，且很少看到前三强——碧桂园、恒大、万科的身影。

陈霄分析，这类龙头房企本身土地储备相对较为充足，布局也较为广泛，能够持续接下一两年的供货，因此对于首轮集中拍地多以观望为主，持谨慎态度；这些房企拿地方式也更加多元化，诸如旧改、收并购等。

对此刘水也表示认可。他进一步分析，这一方面与房企布局策略有关。相比融创、华润、招商等企业，碧桂园、恒大在一二线布局力度相对较弱，因此前者在12城拿地更为积极，如截止到2020年，融创总货值中78%位于一二线城市，龙湖2021年可售货源中约94%货源位于一二线城市。

相比之下，碧桂园2020年权益销售额中54%来自三四线，一二线城市业绩贡献低于融创、龙湖等企业。

而对于万科来说，则可能与其拿地节奏有关。从2020年报来看，万科2020年末在建和规划建筑面积为16620.3万平方米，2020年销售面积为4667.5万平方米——相比销售规模，万科土地储备相对充裕，因此或拥有相对灵活的拿地策略。

不过值得关注的是，集中供地制度下，区域深耕企业在优势城市对龙头房企带来一定压力。刘水举例说，比如深圳市南山区西丽街道地块，有龙光、万科联合体、招商蛇口三家企业参拍，招商蛇口举牌一次后退出，万科联合体与龙光交替举牌超百轮，最终深耕大湾区的龙光拿下了上述地块。