

房住不炒定位长期不变，2021 更看好以长三角为核心的城市

——12月房地产行业月报（第30期）

相关研究：

《2020年12月中国典型房企销售业绩TOP200》

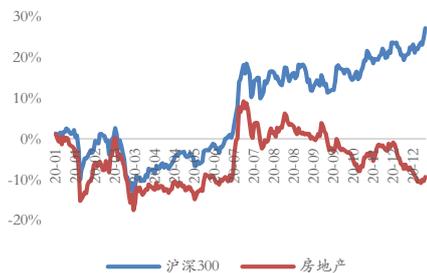
《月读数据【第39期】 | 11月销售面积同比高增12%，土地购置面积同比降15.6%（2020年1-11月）》

《730中央政治局会议：揭示房地产行业五大走向！》

《2019年年报综述：四类指标全面放缓，地产告别高增长时代》

《一文读懂房产税的四大问题》

近十二个月行业表现



注：相对收益与沪深300相比

联系方式：

联系人：

报告撰写：亿翰智库 于小雨、姜晓刚

报告审核：全联房地产商会 秦晶、李晨曦

官方网站：

www.crecc.org

www.ehconsulting.com.cn



投资要点：

政策速览：政策定位不变，坚持房住不炒是长期趋势

2020年，新冠疫情影响导致上下半年的行业政策有所差异，但整体变化与往年相差不大，具体总结为5个方面：第一，坚持房住不炒定位不动摇。即使一季度疫情期间，多城市仍基于房住不炒出台相关政策缓解购房者压力，下半年，政府不断强调房住不炒的定位。第二，加强房企融资管控。8月政府提出三道红线，12月底针对银行建立房地产贷款集中度管理制度，目的均是为了管控房企融资。第三，加强预售阶段的资金监管，避免房企违规挪用资金，注重将调控政策落实到每一个环节。第四，完善租赁住房建设，保障居民的居住需求。第五，引导人口流入和人才引进，推进城镇化建设。

住宅市场：年末成交量同环比上行，2021 看好核心地区和城市

从我们监测的40城数据来看，12月商品住宅销售面积为2693.8万平方米，同比、环比分别上升12.4%和10.0%，年末成交量增长明显。

总的来说，在2020年收官之际，各能级城市12月成交量环比均有上行，高于2019年同期。我们认为，2021年住宅市场的特征将会延续2020年，核心城市群和高能级城市经济实力较强，同时在落户放开和人才引进的举措下，将大大带动需求的增长。三四线城市结构性分化的特征预计会更加明显，位于长三角地区的三四线城市表现更好，珠三角和中西部地区的三四线城市市场表现呈依次衰减趋势。

土地市场：成交上升，三四线楼面价升至下半年高位

根据亿翰智库监测，2020年12月全国土地供应涉规划建筑面积64497.9万平方米，同比、环比分别增长15%、70%；土地成交合计规划建筑面积38654.0万平方米，同比、环比分别上升15%、57%。

纵观整个2020年，一线城市和普通二线城市土地市场表现较好。我们认为主要是疫情和三条红线影响了资金的投向，进而形成了不同能级城市不一样的土地市场表现。第一，疫情和三条红线使房企更倾向投资高能级城市，减少对普通三四线城市的布局。第二，三条红线控制房企有息负债增速后，在有限的资金下，房企将投向更具有价值的区域。比如长三角和珠三角，促成这两大区域的成交规模进一步提升以及这两大区域内三四线城市成交楼面价和溢价率的上行。

企业表现：销售向上，投资城市能级上移，2021 融资环境难见宽松

投资方面，2020年，房企秉承“以销定投”的投资战略，在资金有限的情况下偏好一二线及强三线这类地块价值较高的城市。销售方面，2020年1-12月，TOP200房企整体销售业绩同比增速达到12.0%。从单月销售表现来看，12月份单月销售业绩保持积极的态势，同比增速达35.4%，创下2018年11月以来的新高。融资方面，2020年融资规模平稳增长，其中信用债发行规模总计7257.5亿元，较2019年同比增长24.7%，主要受3月和4月信用债发行量井喷影响。海外债发行规模下行，较2019年同比下降27.7%。

【关于我们】

全联房地产商会，经国务院批准在民政部注册登记的国家一级社团法人，主管单位全国工商联，是中国房地产界最具影响力的行业组织之一。亿翰智库是一家以房地产行业的数据分析、行业研判与企业研究为核心的研究机构，并于2017年联合数十家房企共同成立企业研究分会（隶属于全联房地产商会的专业二级机构）。本研究成果由双方团队共同完成，定期向业内与资本市场发布，如有疑问，请及时与我们联系。

目录

1 引言	1
2 政策速览：政策定位不变，坚持房住不炒是长期趋势	1
3 住宅市场：年尾成交量同环比上行，2021 看好核心地区和城市	14
4 土地市场：成交上升，三四线楼面价升至下半年高位	16
5 企业表现：销售向上，投资城市能级上移，2021 融资环境难见宽松	21

图表目录

图表 1: 2020 年房住不炒方面政策.....	2
图表 2: 2020 年融资管控方面政策.....	4
图表 3: 12 月预售监管方面政策.....	6
图表 4: 12 月租赁住房方面政策.....	8
图表 5: 2020 年人口与人才方面政策.....	10
图表 6: 各能级城市 12 月商品住宅成交面积情况 (万平方米)	14
图表 7: 典型城市近半年去化周期情况 (月)	15
图表 8: 2020 年 12 月份土地供应规划建筑面积情况 (万平方米)	17
图表 9: 2020 年 12 月份各能级城市成交规划建筑面积情况 (万平方米)	18
图表 10: 2020 年 12 月各能级城市土地成交平均溢价率情况.....	19
图表 11: 2020 年 12 月各能级城市土地成交楼面均价情况 (元/平方米)	20
图表 12: 2020 年 12 月各能级城市流拍情况.....	20
图表 13: 17 家典型房企 2020 年 1-12 月拿地面积及同比.....	22
图表 14: 17 家典型房企 2020 年 1-12 月拿地金额及同比.....	22
图表 15: 2020 年 11 月及 2020 年 12 月 17 家房企成交地块溢价率分布.....	22
图表 16: 17 家典型房企 2020 年 1-12 月各能级城市拿地面积及同比.....	23
图表 17: 17 家典型房企 2020 年 1-12 月各能级城市拿地金额及同比.....	23
图表 18: 17 家典型房企 2019 年 1-12 月拿地金额城市能级分布.....	24
图表 19: 17 家典型房企 2020 年 1-12 月拿地金额城市能级分布.....	24
图表 20: 17 家典型房企 2019 年 1-12 月拿地面积城市能级分布.....	24
图表 21: 17 家典型房企 2020 年 1-12 月拿地面积城市能级分布.....	24
图表 22: 2020 年 1-12 月销售额 TOP10 房企销售情况.....	26
图表 23: 不同梯队 2020 年 1-12 月销售业绩变化情况.....	26
图表 24: 2019 年 1 月-2020 年 12 月 TOP200 房企销售总额及同比.....	27
图表 25: 2019 年 1 月至 2020 年 12 月房企信用债融资情况.....	29
图表 26: 2019 年 1 月至 2020 年 12 月房企海外债融资情况.....	29

1 引言

2020 年，政策方面，房住不炒定位长期不变，另外政府加强对商品房预售阶段的监管，注重市场平稳健康运行，而租赁住房市场有望加大整治和建设力度，从而保障居民的住房权益。住宅市场方面，40 城住宅成交量环比上行，但是二线城市同比小幅下降，从长期来看，住宅成交量的增长预计仍会集中在长三角、珠三角以及中西部的核心城市。土地市场方面，全年土地成交量上行，但是在融资收紧的情况下，预计溢价率长期保持低位，且成交区域仍集中在核心城市群。企业方面，房企重点布局核心城市群的一二三线城市，上半年虽有疫情影响，但从全年来看，TOP200 房企销售额仍有较高幅度的增长。同时，全年信用债融资总额有所上升，但是 2021 年仍难以存在放宽的预期。

2 政策速览：政策定位不变，坚持房住不炒是长期趋势

2020 年，新冠疫情影响导致上下半年的行业政策有所差异，但整体变化与往年相差不大，具体总结为 5 个方面：第一，坚持房住不炒定位不动摇。一季度疫情影响导致社会经济活动基本停止，直接影响居民收入水平，多城市出台相关政策缓解购房者压力，但是对于放宽限购、限售等方面的政策相继被取消。下半年，政府不断强调房住不炒的定位。第二，加强房企融资管控。上半年在救市救企的举措下，货币政策边际放宽，房地产行业融资规模上升，此后政府提出防范资金违规流入房地产行业，房企融资总额下降，8 月政府再次提出三道红线，12 月底针对银行建立房地产贷款集中度管理制度，目的均是为了管控房企融资。第三，加强预售阶段的资金监管。除了从政府、金融机构和企业方面进行资金管控外，同样加强商品房预售阶段的监管，避免房企违规挪用资金，注重将调控政策落实到每一个环节。第四，完善租赁住房建设。租赁住房建设是政府长期坚持的举措，致力于推动租赁市场发展，保障居民的居住需求，2020 年底中央经济工作会议明确提出要解决好大城市住房突出问题，规范长租市场。第五，引导人口流入和人才引进。从 2019 年底开始，政府逐渐放开落户限制，2020 年多城市相继出台相关政策，目的在于引导人口流入和人才引进，推进城镇化建设。

(1) 房住不炒：坚持房住不炒定位长期不动摇，防范地产行业泡沫

房地产业在我国经济增长中的具有较高的比重，但是这个比重已经难以继续上升，关键原因是我国经济正处于增长的转型期，为实现有质量的经济增长，政府采取两种手段，一是加强科技领域的投入，突破技术在国际上的制约；二是减少对地产行业的依赖，坚持房住不炒，保持房地产平稳健康发展。

根据 2020 年房住不炒方面相关政策来看，即使在 2、3、4 月疫情时期，政府出台的救市政策仍以坚持房住不炒作为前提条件，例如河南在 2 月份发布政策，在坚持房住不炒的基础上，支持房地产中介机构加快复工运营，放宽预售条件，并可延缓缴纳土地款。4 月，青岛发布政策虽明确提出坚持房住不炒定位，但是对于出台的鼓励改善型住房需求的出售房屋期限由 5 年降至 2 年的措施，导致政策随即便被取消，充分反映了政府对待地产行业的措施不会因为任何黑天鹅事件而做出原则性改变。此后央行在《中国区域金融运行报告（2020）》中明确提出，要坚持房子是用来住的，而不是用来炒的定位和不将房地产作为短期刺激经济的手段。

进入到下半年，部分城市出现市场过热现象，面对这种情况，以宁波为首的城市及时出台相关措施，明确提出对当地偏热的房地产市场进行“降温”，有力保障刚需，坚持房住不炒，促进房地产市场平稳健康发展。11 月份，十四五规划建议、国务院副总理刘鹤和第三季度货币政策执行报告接连发文称房地产业影响投资和消费，事关民生和发展，要坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位。12 月，中央经济工作会议以及全国住房和城乡建设工作会议先后召开，均强调房住不炒的定位，推动房地产市场平稳健康发展。

对此，我们认为，房住不炒的定位在可预见的未来不会改变。根据十四五规划建议，我国经济水平的增长导向逐渐向科技驱动转变，除此之外，就是要防范房地产泡沫和需求扭曲两个灰犀牛，为了抑制房地产泡沫就需要保持地产行业避免出现较大幅度的波动，因此我们看到在疫情期间，宽松的货币政策下，政府出台各种救市、救企措施，即使地产行业也受到流动性外溢影响，但是整体的政策导向并未出现较大的变动，尤其是涉及放宽限购、限售等方面的调控政策，在发布后很快就会被取消。2020 年底，政府不断强调房住不炒定位，在坚定的决心下，预计 2021 年地产行业出台政策仍会沿着房住不炒路线坚定执行。

图表 1：2020 年房住不炒方面政策

时间	地区	政策内容
2 月 21 日	河南	“房住不炒”是前提；疫情轻微地区售楼部、施工现场可全面复工；支持房地产中介机构加快复工运营；放宽预售条件，简化审批步骤；受疫情影响生产经营发生严重困难的，可依法申请延期缴纳税款，最长不超过 3 个月；新出让土地可按起始价的 20% 确定竞买保证金，出让合同签订起一个月内缴纳土地出让价款的 50%，余款可申请延期缴纳，最长不超 1 年；企业可凭证明文件资料 and 已缴纳不低于 50% 的土地出让价款票据，先行容缺办理《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》；可由企业向当地政府申请延期缴纳城市基础设施配套费，最长不超 6 个月，并在竣工验收前结清。
4 月 10 日	青岛	坚持“房住不炒”定位，继续执行限购政策，但对由于继承、拆迁等原因，居民家庭在一套住房中仅占部分共有份额的，不按其拥有一套住房计算（过去明

		<p>确规定按一套算)。鼓励改善型住房需求, 出售1套以上原有住房新购1套住房的, 原有住房应取得《不动产权证书》满2年并办理买卖合同网签备案后或委托中介机构代理销售并办理委托代理合同网签备案后, 即可对新购住房的买卖合同予以网签备案(过去规定5年)。注: 政策已取消</p>
5月29日	全国	<p>下一步将坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位和“不将房地产作为短期刺激经济的手段”要求, 保持房地产金融政策的连续性、一致性、稳定性。坚持因城施策, 紧紧围绕稳地价、稳房价、稳预期的目标, 完善长效管理调控机制, 促进房地产市场平稳健康发展。完善住房保障体系, 着力培育和发展住房租赁市场。</p>
6月15日	海南	<p>对于房地产, 文件要求, 坚持“房住不炒”, 推动房地产市场平稳健康发展。进一步强化城市主体责任, 实施重点城市“一城一策”, 稳地价、稳房价、稳预期, 建立健全房地产调控长效机制和调控评价考核查处机制, 坚决做到任何项目不附带商品房用地。</p>
7月6日	宁波	<p>对当前我市偏热的房地产市场进行“降温”, 有力保障刚需, 坚持“房住不炒”, 促进房地产市场平稳健康发展。主要包括: 保持土地市场平稳; 调整限购区域范围; 调整后的限购区域; 强化金融政策监管; 保障自住住房需求; 强化市场销售管理</p>
8月6日	全国	<p>牢牢坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位, 坚持不将房地产作为短期刺激经济的手段, 坚持稳地价、稳房价、稳预期, 保持房地产金融政策的连续性、一致性、稳定性, 实施好房地产金融审慎管理制度。</p>
10月21日	北京	<p>作为房地产宏观调控的核心关键措施, 限购已从北京走向全国主要城市, 对落实“房住不炒”的定位发挥了积极作用。为确保限购政策执行不走样, 在北京执行限购10年之际, 市住房城乡建设委组织各区于9月至12月对全市房地产开发企业和房地产经纪机构执行限购政策情况, 开展为期4个月的专项检查。</p>
11月3日	全国	<p>《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》中提出坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位, 租购并举、因城施策, 促进房地产市场平稳健康发展。有效增加保障性住房供给, 完善土地出让收入分配机制, 探索支持利用集体建设用地按照规划建设租赁住房, 完善长租房政策, 扩大保障性租赁住房供给。</p>
11月26日	全国	<p>国务院副总理刘鹤在《人民日报》撰文称房地产业影响投资和消费, 事关民生和发展。要坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位, 坚持租购并举、因城施策, 完善长租房政策, 促进房地产市场平稳健康发展。</p>
11月27日	全国	<p>《2020年第三季度中国货币政策执行报告》提出, 牢牢坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位, 坚持不将房地产作为短期刺激经济的手段, 坚持稳地价、稳房价、稳预期, 保持房地产金融政策的连续性、一致性、稳定性, 实施好房地产金融审慎管理制度。</p>
11月30日	深圳	<p>职工申请办理异地购房提取住房公积金业务的, 仅限于购买在广东省内或者职工及其配偶户籍所在地的住房。为切实落实《住房城乡建设部财政部中国人民银行公安部关于开展治理违规提取住房公积金工作的通知》要求, 坚持房子是用来住的, 不是用来炒的定位。此次新规拟对异地购房提取范围予以规范, 深圳缴存职工在广东省内或职工及其配偶户籍所在地购买住房的, 方可办理异地购房提取业务, 购买其他范围住房的将暂停受理。深圳市公积金中心提醒, 职工家庭在规定范围外购房, 但是在深圳无房产的, 仍然可以通过各自助服务渠道全程在线办理租房提取业务, 每月可提取月缴存额的65%支付房租。</p>

12月18日	全国	解决好大城市住房突出问题，住房问题关系民生福祉。要坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，因地制宜、多策并举，促进房地产市场平稳健康发展
12月21日	全国	12月21日，全国住房和城乡建设工作会议在京召开，会议提出了2021年工作总体要求和重点任务。包括稳妥实施房地产长效机制方案，促进房地产市场平稳健康发展。牢牢坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，全面落实房地产长效机制，强化城市主体责任，完善政策协同、调控联动、监测预警、舆情引导、市场监管等机制，保持房地产市场平稳运行。

资料来源：亿翰智库

(2) 融资管控：接连出台融资新规，意在防范地产行业风险扩大

在疫情得到管控的情况下，房地产行业融资规模在5、6月份单月均超过千亿，为避免资金大幅向房地产领域流动，政府出台政策提出按照金融供给侧结构性改革要求，把经营重心和信贷资源从偏好房地产、地方政府融资平台，转移到中小微企业等实体经济领域。

8月份，市场传言称监管部门将出台新规控制房企有息负债的增长，并设置“三道红线”。其中，红线1：剔除预收款后的资产负债率大于70%；红线2：净负债率大于100%；红线3：现金短债比小于1倍。根据“三道红线”触线情况不同，试点房地产企业分为“红、橙、黄、绿”四档。以有息负债规模作为融资管理操作目标，分档设定为有息负债规模增速阈值，每降低一档，上限增加5%。虽然，后续政府表示三道红线不会在短期内实施，但是对房企的影响已经显现，2020年下半年，负债率较高的房企拿地力度明显下降。

然而，政府对行业资金的监管并没有结束，2020年12月的最后一天，央行和银保监会联合发布《关于建立银行业金融机构房地产贷款集中度管理制度的通知》，意在建立房地产贷款集中度管理制度，根据房地产贷款集中度管理要求，银行业金融机构共分为五档，分别为中资大型银行、中资中型银行、中资小型银行和非县域农合机构、县域农合机构、村镇银行，针对不同档位银行设置不同的房地产贷款和个人住房贷款上限。但是根据上市商业银行的房地产贷款比例来看，如果将超过上限的房地产贷款比例压降，且把未达到上限的房地产贷款比例补平后，整体的贷款规模并没有出现较大变化。

因此，我们认为，政府对房企融资的监管，是在保持融资总量稳定的情况下，对房企债务结构做出调整。未来，对于偿债能力强、债务压力小的房企而言，仍存在较好的债务融资通道，但是对于债务压力较高的房企而言，当前更重要的是对企业做出风险管控，在保证正常经营的基础上实现降杠杆。

图表 2：2020 年融资管控方面政策

时间	地区	政策内容
6月1日	全国	按照金融供给侧结构性改革要求，把经营重心和信贷资源从偏好房地产、地方政府融资平台，转移到中小微企业等实体经济领域，实现信贷资源增量优化、存量

		重组。
6月23日	云南省	所有省属国企必须牢记严控新增债务，并且所有高于6.5%利率的债务，特别是大于7%的必须“千方百计换掉，并严禁再有类似”，另外，文件还要求，所有信托、资管及其他类的都要全部置换或还掉；所有省国企之间今后严禁相互借款、担保，更不能向私企借款担保，违者依规严处。
8月14日	全国	市场传言称监管部门出台新规控制房地产企业有息债务的增长，设置“三道红线”。具体为红线1：剔除预收款后的资产负债率大于70%；红线2：净负债率大于100%；红线3：现金短债比小于1倍。根据“三道红线”触线情况不同，试点房地产企业分为“红、橙、黄、绿”四档。以有息负债规模为融资管理操作目标，分档设定为有息负债规模增速阈值，每降低一档，上限增加5%。
9月16日	全国	小额贷款公司应当与借款人明确约定贷款用途，并且按照合同约定监控贷款用途，贷款用途应当符合法律法规、国家宏观调控和产业政策。小额贷款公司贷款不得用于以下事项：股票、金融衍生品等投资；房地产市场违规融资；法律法规、银保监会和地方金融监管部门禁止的其他用途。
9月17日	深圳	在房地产交易金融行为监管上，依法对商业银行、小额贷款公司等金融机构、贷款中介机构以及房地产开发企业、房屋租赁企业、经纪和估价机构实施的金融违法违规行为进行查处。
11月3日	全国	推动金融、房地产同实体经济均衡发展，实现上下游、产供销有效衔接，促进农业、制造业、服务业、能源资源等产业门类关系协调。
11月13日	全国	11月13日，银保监会发布《关于保险资金财务性股权投资有关事项的通知》，为规范保险资金直接投资未上市企业股权行为，加大保险资金对各类企业的股权融资支持力度。取消保险资金财务性股权投资的行业限制，通过“负面清单+正面引导”机制，提升保险资金服务实体经济能力。一是财务性股权投资是指保险集团(控股)公司、保险公司和保险资产管理公司(以下统称保险机构)以出资人名义投资并持有未上市企业股权，且按照企业会计准则的相关规定，保险机构及其关联方对该企业不构成控制或共同控制的直接股权投资行为。二是保险资金开展财务性股权投资，可依法依规自主选择投资企业的行业范围。三是建立财务性股权投资负面清单，禁止保险资金投资存在十类情形的企业，同时鼓励保险资金开展市场化、法治化债转股项目。其中提到，禁止保险资金投资直接从事房地产开发建设的标的企业，包括开发或者销售商业住宅。
12月31日	全国	建立房地产贷款集中度管理制度，根据房地产贷款集中度管理要求，银行业金融机构共分为五档，分别为中资大型银行、中资中型银行、中资小型银行和非县域农合机构、县域农合机构、村镇银行。其中，工商银行、建设银行、农业银行、中国银行、国家开发银行、交通银行、中国邮储银行：房地产贷款占比上限40%，个人住房贷款占比上限32.5%。招商银行、农业发展银行、浦发银行、中信银行、兴业银行、中国民生银行、中国光大银行、华夏银行、进出口银行、广发银行、平安银行、江苏银行、恒丰银行、浙商银行等：房地产贷款占比上限27.5%，个人住房贷款占比上限20%。城市商业银行(不包括上文银行)、民营银行、大中城市和城区农合机构(农合机构包括农村商业银行、农村合作银行、农村信用合作社)：房地产贷款占比上限22.5%，个人住房贷款占比上限17.5%。

资料来源：亿翰智库

(3) 预售监管：加强房企在预售阶段监管，保持行业平稳健康运行

政府同样重视对商品房预售阶段的监管。2020年，政府对房地产行业的

态度非常明确,即:紧贴房住不炒定位,促进房地产市场平稳健康运行。同时,各城市因地制宜,因城施策,下半年先后出台三道红线举措和房地产贷款集中度管理制度,目的就是从政府、企业和金融机构三个方面管控房地产市场。在保障房地产市场平稳运行的基础上,政府加强对行业内部的管理,尤其是加强住房预售资金的监管,防范企业违规挪用资金,既侵害居民利益,又不利于市场健康发展。

12月,西安、昆明、太原、成都以及唐山等城市先后发布相关政策,加强商品房预售阶段的监管。其中昆明、太原、唐山和成都等城市先后提出对房企预售款实行银行专户监管制度,将预售款监管额度与开发企业的信用挂钩,并对工程建设各进度节点上的预售款余额做出明确调整。西安出台政策对房企申请预售证方面做出要求,其中全市范围内所有已出让、新出让土地的商品房开发项目,开发企业申请商品房预售许可,原则上地上7层及以下的多层建筑,工程形象进度须主体结构工程封顶;7层以上的,须达到地上规划总层数的1/3,且不得少于7层。

我们认为,房地产行业已经在房住不炒的轨道上持续向前推进,为了保证行业走的更加稳健,政府决意从内部做出结构性管理,一方面是加强商品房预售阶段的资金管理,保障资金使用的合规性,防范房企违规挪用资金;另一方面是加强项目在销售阶段的管理,保障购房人的利益。2021年,预计仍会有大量城市出台相关措施,规范企业行为,防止资金被挪用,保障房地产市场的平稳健康运行。

图表 3: 12月预售监管方面政策

时间	地区	政策内容
12月1日	西安	加强商品房预售管理。全市范围内所有已出让、新出让土地的商品房开发项目,开发企业申请商品房预售许可,原则上地上7层及以下的多层建筑,工程形象进度须主体结构工程封顶;7层以上的,须达到地上规划总层数的1/3,且不得少于7层。此外,发挥差别化信贷调节作用。首先是调整购买第二套住房的商业贷款首付比例。经陕西省市场利率定价自律机制研究协商确定,提到在西安市已拥有住房面积在144平方米以上的居民家庭:购买第二套住房面积在144平方米及以下的,商业贷款首付比例不低于60%;购买第二套住房面积在144平方米以上的,商业贷款首付比例不低于70%。其次是调整公积金贷款首付比例。对结清首次住房公积金贷款后,再次申请使用住房公积金贷款购买住房的:购房面积在144平方米及以下的,首付比例不低于50%;购房面积在144平方米以上的,首付比例不低于55%。
12月1日	昆明	昆明市五华、盘龙、官渡、西山、呈贡区及三个国家级开发(度假)区范围内(“主城中心区”)办理商品房预售许可的项目,其预售资金的收存、支出、使用均按照本通知进行监督管理。主城中心区商品房预售资金按照政府指导、银行监管、专户专款的原则进行监管。 预售资金的使用方面,商品房预售项目的预售资金应当全部存入监管账户,由监管银行按照双方签订的《商品房预售款监管协议》进行监管。在项目竣工验收备

案前，只能用于支付本项目的工程款、建筑材料、配套设施、设备等款项、法定税费和到期的银行贷款。房地产开发企业可在预售资金中提取 5% 的办公和管理支出。

商品房预售资金按照专款专用原则，实行分阶段、按比例动态监管，重点监管资金额度为项目预售总额的 30%。重点监管资金的使用应当结合项目工程进度和资金使用计划，按照首次申办商品房预售许可的形象进度、主体结构验收、竣工验收备案等环节设置资金使用节点。七层及以上建筑增加“建设层数达二分之一”节点。

12月2日 太原

预售人申请商品房预售许可前，应将拟预售商品房建设项目作为独立预售资金监管对象，在当地选择具备条件的银行设立商品房预售资金专用账户，实行账户单独管理。商品房预售资金重点监管额度为监管项目总预售款的 40%。总预售款以预售人办理预售许可时报备的平均销售价格和批准预售的商品房面积乘积核定。商品房预售资金重点监管额度须在商品房预售资金监管协议中载明。

12月8日 成都

预售款的监管期限自商品房取得预售许可证之日起，至完成工程并竣工验收合格后商品房集中交付止。预售款监管遵循“专户存储、专款专用、全程监管、节点控制、多方监督”的原则。成都市住建部门将负责建立全市统一的预售款监管服务平台，实现预售款监管网络化、自动化。对预售款监管实行银行专户监管制度，预售款监管额度与开发企业信用等级挂钩，且对工程建设各进度节点上的预售款余额也进行了明确。

12月8日 唐山

房地产开发企业申请办理商品房预售许可时，应在预售方案中明确预售资金监管方案，并提交预售资金监管协议，同时不得直接收存房价款。购房人将全部购房款或者首付款存入监管账户后，方可打印商品房买卖合同；购房人贷款的，放款机构应当将购房贷款直接存入监管账户。商品房预售所得款项应全部存入专用账户，由监管机构对重点监管额度部分实行重点监管，优先保障工程建设。其中，采用装配式建筑技术且建筑单体预制装配率达到 50% 以上或者采用被动式超低能耗建筑技术建造的商品房项目，其项目预售资金重点监管额度降低 20%；采用被动式超低能耗建筑技术建造的商品房项目，在重点监管资金中留存 5%，在房屋竣工交付满两年后，解除监管。

12月14日 佛山

明确商品房预售款应当全部存入监管账户，房地产开发企业不得在监管账户之外收存预售款。房地产开发企业在申请商品房预售许可前，应当在市内选定一家商业银行作为监管银行设立商品房预售专用账户，一个商品房预售许可证对应一个监管账户。商品房预售款监管期限，应从商品房取得预售许可证开始，至项目完成商品房首次登记并达到预购人可单方办理转移登记的条件时，方可申请解除。开发企业不得在监管账户之外收存预售款。房地产开发企业若存在违反办法规定直接收存商品房预售款、未依照办法规定及时将贷款转入监管账户、未依照办法规定使用商品房预售款、以其他款项为名收存商品房预售款变相逃避监管等情形的，由市或区房地产行政主管部门责令限期改正，公示违法违规行为并录入企业信用信息系统。整改期间，区房地产行政主管部门暂停受理该房地产开发企业的商品房预售许可申请业务。

12月23日 西安

2021 年 1 月 1 日起，西安将施行《西安市商品房销售信息公示管理规定》，对商品房开发商在销售商品房的过程中需要公示的内容作出了明确的规定。
 1、房地产开发企业、房地产经纪机构销售商品房时应公示《建设用地规划许可证》《国有土地使用证》（或《不动产权证书》）《建设工程规划许可证》《建筑工程施工许可证》《商品房预售许可证》（或《商品房现售备案证》）等信息。2、房地产

开发企业、房地产经纪机构开展商品房销售活动，应当公示红线外 200 米内对项目可能产生废气、噪音、烟尘等影响的因素；3、房地产开发企业、房地产经纪机构应当公示房屋外立面造型、外连廊、管道层、烟道、天然气管道及户内梁、柱的位置、尺寸等可能影响购房人装修使用等方面的因素；4、应当公示购房人所购商品房相对应的学区或学校，以教育主管部门制定的当年入学政策为准，房地产开发企业一律无权承诺。5、房地产开发企业、房地产经纪机构开展商品房销售活动，应当公示以下物业服务信息：物业服务企业《营业执照》；前期物业服务合同；物业服务收费标准。6、销售商品房时应当公示商品房项目二维码，西安市商品房销售行为诚信平台投诉指引，项目所在地住房建设主管部门投诉电话；有集团公司的，应当公示集团公司投诉电话及其他投诉方式。7、设置样板房的，房屋实际交付标准应与样板房展示内容保持一致。交付标准为毛坯的，样板房应当以毛坯形式展现。

资料来源：亿翰智库

(4) 租赁住房：规范住房租赁建设，实现租赁市场健康发展

政府对租赁住房市场的关注度由来已久。在 2020 年的中央经济工作会议上，政府明确提出要大力发展租赁住房，解决好大城市住房突出问题，包括加强住房市场体系和住房保障体系建设，加快补齐租赁住房短板；加快构建以保障性租赁住房和共有产权住房为主体的住房保障体系；扩大保障性租赁住房供给，做好公租房保障，在人口净流入的大城市重点发展政策性租赁住房。

12 月份，广东、南京以及长春等省市相继出台政策，目的就是鼓励当地的租赁住房建设，规范租赁市场秩序。其中广东提出鼓励地方集中建设公租房和人才房，优先向毕业生配租；支持各地降低或免除高校应届毕业生申请公共租赁住房购买社会保险期限的条件。南京提出严禁住房租赁企业等相关主体通过自办金融或与其他机构合作，为租房违规加杠杆提供产品和服务。住房租赁企业等相关主体不得以租金分期、租金优惠等名义诱导、隐瞒、欺骗或强迫要求承租人使用“租金贷”。经纪机构不得赚取租金差价、收取续约合同佣金。长春提出将自有房屋或者以合法方式取得的他人房屋（不含民宿、酒店等）提供给承租人居住，向承租人收取租金的企业及其分支机构，其经营范围应当明确住房租赁经营业务。

我们认为，发展租赁住房市场有利于保障民生建设，同时利用租赁住房又能够吸引高端人才流入。但是租赁市场的发展仍是不完善的，尤其是蛋壳公寓的暴雷警醒了第三方机构存在违规利用资金的行为。对 2021 年来讲，租赁住房建设仍会是长期趋势，尤其对第三方住房租赁公司的监管有望更加严格，以促使租赁市场实现健康稳定的发展。

图表 4：12 月租赁住房方面政策

时间	地区	政策内容
12 月 7 日	川渝	双方将加快推动完善川渝地区住房保障信息共享，在当地信息公开平台建立川渝

		地区住房保障信息公开栏，公开对方城市住房保障政策、申请渠道、房源和保障对象情况、网上申请入口等信息，在公租房申请窗口设立绿色通道，两地跨区域申请公租房互相优先办理，逐步实现川渝地区公租房网上申请，共同推动公租房保障范围城镇常住人口全覆盖，实现无差别受理、同标准办理。
12月8日	海南	海南省自然资源和规划厅近日印发《海南省产业用地先租后让管理实施细则》，明确产业用地先租后让的适用范围、供地年限、供地价格、供地程序、考核评价等要求。海南省市县人民政府可采取先租后让方式向符合国家和省产业政策要求的各类产业项目供地，不包括商品住宅项目。先租后让的租赁年限一般为5年，最高不超过10年，与后续出让年期总和不得超过该宗土地用途的法定最高出让年限。先租后让供地的土地总价款按照招标、拍卖、挂牌方式公开交易的土地成交价格确定。年租金按不低于土地总价款的5%确定，租赁转出时缴纳的协议出让价款等于土地总价款减去已缴纳的租金。
12月10日	广东	鼓励地方集中建设公租房和人才房，优先向毕业生配租；支持各地降低或免除高校应届毕业生申请公共租赁住房购买社会保险期限的条件；支持各地筹建青年人才驿站，为来粤求职高校应届毕业生提供不少于7天的免费住宿；将符合条件的各层次毕业生纳入人才安居补贴统筹范围；支持广州、深圳等地探索制定以奖代补、政府购买服务等政策激励措施等举措。
12月12日	南京	严禁住房租赁企业等相关主体通过自办金融或与其他机构合作，为租房违规加杠杆提供产品和服务。住房租赁企业等相关主体不得以租金分期、租金优惠等名义诱导、隐瞒、欺骗或强迫要求承租人使用“租金贷”。经纪机构不得赚取租金差价、收取续约合同佣金。
12月21日	全国	大力发展租赁住房，解决好大城市住房突出问题。加强住房市场体系和住房保障体系建设，加快补齐租赁住房短板，解决好新市民、青年人特别是从事基本公共服务人员等住房困难群体的住房问题。加快构建以保障性租赁住房和共有产权住房为主体的住房保障体系。扩大保障性租赁住房供给，做好公租房保障，在人口净流入的大城市重点发展政策性租赁住房。 要规范发展住房租赁市场，加快培育专业化、规模化住房租赁企业，建立健全住房租赁管理服务平台。整顿租赁市场秩序，规范市场行为。稳步推进棚户区改造。进一步完善住房公积金缴存、使用和管理机制。
12月29日	长春	为进一步规范住房租赁市场秩序，长春市住房保障和房屋管理局近日发布通知，加强住房租赁企业备案和住房租赁合同网签备案管理工作，通知自2021年1月1日起实施。凡在长春市行政区域范围内依法设立开展住房租赁经营业务，将自有房屋或者以合法方式取得的他人房屋（不含民宿、酒店等）提供给承租人居住，向承租人收取租金的企业及其分支机构，其经营范围应当明确住房租赁经营业务。

资料来源：亿翰智库

(5) 人口与人才：落户放开和人才引进措施并行，推动城市综合实力提升

2020年各城市出台的人才新政更多是对以往的政策进行优化，除了注重对高层次人才的引进外，同样重视引导人口流入，推动农业人口向城镇居民转变，加快城镇化建设。

根据2020年城市出台人才政策情况，各城市倾向通过购房优惠和租房优惠举措来吸引人才，并且留住人才。其中，苏州高新区发布《苏州高新区人才

优先购买商品住房操作办法》，提出对人才购房给予优惠举措。广州白云区和荔湾区先后发布人才相关措施，其目的是为了吸引高端人才流入。

随着时间的演变，各城市推出政策吸引人口落户和人才引进已经成为常态，高层次人才的流入有利于带动当地产业升级和城市发展。不仅二线和三四线城市，一线城市中上海在 9 月同样发布相关政策，上海交通大学、复旦大学、同济大学、华东师范大学这四所大学应届本科毕业生符合基本申报条件的即可直接落户。

我们认为，无论是人才引进还是放宽人口落户，其目的都是为了留住人才和人口，推进城市产业升级，加快经济实力提升。过去几十年，虽然我国经济取得长足进步，但随着综合实力的提升，科技成为制约我国经济增长的主要因素。对此，政府提出新基建策略，重点围绕 5G 技术发展我国的科技水平，实现技术突破，这就明确说明我国正在逐渐减少对房地产业的依赖，重视综合实力的提升。所以，未来各城市人才引进和落户放宽举措仍会不断推进，以完善城市的产业建设，提高产业实力，以产促城，最终推动经济增长。

图表 5：2020 年人口与人才方面政策

时间	地区	政策内容
2 月 20 日	苏州相城	降低人才落户门槛，对有来相就业意愿的全日制本科及以上学历的人才，放宽有关限制；畅通人才购房绿色通道，将工作满 3 个月的高技能人才纳入人才证明开具范围，在区内购房不受户籍、社保、积分等限制条件的影响；协调解决一线专家人才子女就读区内公办学校。
3 月 15 日	佛山	具有中专学历或大专学历或国家职业资格四级（中级工）证书或国家职业资格五级（初级工）证书的人才可申领优粤佛山卡 T 卡。此前 T 卡申领范围主要是：佛山市内创客、民间艺术家、民间优才，其他经有关主管部门或行业协会认定的具有特殊技能的特色人才。
4 月 17 日	中山	放宽基础性人才入户条件，并对毕业 5 年内的全日制本科毕业生，在中山市企业工作满 1 年且已落户中山的，每人一次性发放政府津贴 1 万元。 具体政策：在中山工作的紧缺适用人才及高层次人才、中级及以上专业技术人才、高级工及以上技能人才以及毕业 5 年内的全日制本科及以上学历人才，不受是否在中山参保、居住限制，可在工作所在镇区入户。大专学历、中级工技能人才，在中山参保满 6 个月的，可在工作所在镇区入户。
5 月 11 日	山东	在全省范围内全面放开对高校在校生的落户限制，山东 16 地市均可先落户后就业。同时创新人才招录招聘方式，优化空中宣讲、远程面试、网上签约等新模式，为留学回国毕业生开通就业服务“绿色通道”。鼓励各地结合实际出台降低高校毕业生生活成本的措施，吸引省外高校毕业生来鲁就业，促进省内高校毕业生留鲁发展。
5 月 29 日	十堰	高新技术企业和规模以上企业引进的“双一流”本科和硕士、博士（应届），3 年内分别可享 5 万元/年、8 万元/年生活补贴，引进人才在本市无住房的，分别可享 6 万、10 万元购房补贴。
6 月 23 日	南昌	支持大学毕业生和技能人才落户南昌、支持大学毕业生和技能人才来昌留昌就业、支持大学毕业生和技能人才在昌创业、支持来昌留昌创业就业人才安居乐业、支

持“985”高校毕业生来昌创业就业、支持驻昌企业提供就业岗位、支持驻昌院校设立创业就业指导中心、支持人力资源服务机构参与人才服务工作、支持有条件的县区和企事业单位开发建设人才公寓、支持兑现人才政策“一网通办”。主要内容有落户给予 1-5 万生活补贴、购房有 6-10 万补贴、提供 15 万个就业岗位等措施。

6 月 28 日 福建

在放开落户方面，经认定的省级高层次人才、获得高级技师职业资格的高技能人才，可在居住地或者就业地落户，允许与其共同居住生活的配偶、未成年子女随迁；福州、厦门缩短参加城镇社保年限，取消连续居住年限要求。

在“保障农民土地权益”方面，对进城落户的农业转移人口，保留其组织成员资格。农业转移人口落户城镇后，按照相关规定，保留应享有的农业支持保护补贴、农业机械购置补贴等各项惠农政策。

在“完善城镇建设用地建设规模与吸纳农业转移人口落户数量挂钩政策”方面，优先保障进城落户人口住房用地，对盘活存量土地优先用于农业转移人口的项目用地。

7 月 7 日 珠海

提出拟在全市范围内实施“毕业 5 年内”先落户后就业；满足条件的非全日制大专以上学历可落户等新规。放宽年龄条件，学历人才、职称人才、具有国家职业资格等级的技能人才、重点企业一线优秀员工的引进年龄统一为男性 50 周岁以下、女性 45 周岁以下。取消部分技能型人才的限制条件，取消引进三、四级技能人才须“与工作岗位匹配”的限制条件等条件，取消四级须符合“《2018-2019 年珠海市技能人才紧缺职业（工种）目录》”的限制条件，取消珠海技工院校和中等职业院校毕业生须“连续缴纳社会保险费一年以上的限制条件”。

7 月 28 日 南京

针对人才优先选房、支持刚需优先购房等事宜，发布摇号、选房的具体细则：根据《通知》规定，具体摇号流程分为四轮。第一轮，确定优先选房的人才名单及选房顺序。有效报名的人才数量大于等于人才房源数或者大于等于 20 人的，应通过公证机构主持摇号的方式确定入围人才名单及选房顺序。

第二轮，确定享有优先保障资格的无住房家庭名单，进入第四轮一般选房顺序摇号。有效报名的无住房家庭数量大于无住房家庭保障房源数的，应通过公证机构主持摇号的方式，确定入围第四轮摇号的无住房家庭名单。

第三轮，由公证机构将“第一轮未入围人才、第二轮未入围无住房家庭和普通购房者”摇出顺序号，确定入围第四轮摇号的人员名单。

第四轮，由公证机构将“第二轮确定的入围无住房家庭、第三轮确定的入围摇号人员”摇出一般选房顺序。

8 月 25 日 吉林

- 1.全面取消城市租房落户对缴纳社保年限限制，非户籍人口只要在居住地城区或建制镇有合法稳定住所（含租房居住）即可申请落户。取消投亲落户限制，配偶、子女、父母相互投靠落户城镇的，不受年龄限制，可根据本人意愿办理投亲落户。
- 2.大中专院校毕业生、国民教育同等学力人员及留学归国人员、技术技能人才不受稳定就业、稳定住所等条件限制，可在工作地、居住地、直系亲属户口所在地城镇申请落户。
- 3.民营企业、个体工商户不受纳税额度、缴纳社保年限和经营场所等条件限制，企业经营者和员工可在工作地、居住地城镇申请落户。配偶、子女、父母相互投靠落户城镇的，可根据本人意愿办理投亲落户。

9 月 16 日 郑州

在住房补贴方面，对 A、B 类高层次人才给予最高 300 万元、150 万元的首次购房补贴或提供不超过 200 平方米、150 平方米的免租住房。对 C、D 类高层次人才，给予最高 100 万元、50 万元首次购房补贴。对符合条件的博士、硕士和“双一流”

		<p>建设高校本科毕业生，分别给予 10 万元、5 万元、2 万元首次购房补贴。</p> <p>其中，郑州市企事业单位新引进的海内外院士、国际知名科技奖项获得者等顶尖人才属于 A 类；掌握关键核心技术、引领产业发展的国家级领军人才和在国外著名高校担任副教授以上职务的优秀青年人才属于 B 类；具有成长为高端人才潜力的地方级领军人才属于 C 类；突出贡献人才属于 D 类。</p>
11 月 3 日	全国	<p>11 月 3 日，中共中央发布关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议。</p> <p>深化户籍制度改革，完善财政转移支付和城镇新增建设用地规模与农业转移人口市民化挂钩政策，强化基本公共服务保障，加快农业转移人口市民化。优化行政区划设置，发挥中心城市和城市群带动作用，建设现代化都市圈。推进成渝地区双城经济圈建设。推进以县城为重要载体的城镇化建设。</p>
11 月 5 日	福州滨海新城	<p>实施细则对教、卫及“三创”人才放宽了门槛，明确“三创”人才不以文凭为人才住房申请依据，按照融资金额、投资金额等标准认定；还规定按照人才层次实行租房分档优惠，最高可免租金。</p> <p>实施细则规定，对符合《福建省高层次人才认定和支持办法（试行）》的人才，《外国人来华工作分类标准（试行）》A 类人才、博士研究生学历或具有正高级职称的人才，可免租金；全日制硕士研究生学历及以上或具有副高级及以上职称的人才，“双一流”建设高校的一流学科全日制本科及以上学历的人才，人才住房按市场租金标准 3 折出租。符合其他条件的，可享受按市场租金标准 5 折或 7 折出租优惠。</p>
11 月 13 日	上海	<p>一、聚焦自贸区临港新片区，在现行居转户缩短年限政策的基础上，试行更为宽松的居转户评价标准，在新片区用人单位工作的各类人才，最近 4 年内累计 36 个月及申报当月在本市缴纳城镇社会保险基数达到上年度本市城镇单位就业人员平均工资 1 倍的，在申办居转户时可不受职称或者职业资格等级的限制。</p> <p>二、对张江科学城用人单位引进的人才，居转户年限由 7 年缩短为 5 年（其中在张江科学城工作时间不低于 3 年）；张江科学城重点产业的骨干人才，居转户年限由 7 年缩短为 3 年（其中在张江科学城工作时间不低于 2 年）。</p> <p>三、在本市行政区域内注册的用人单位工作并持有《上海市居住证》的境内人员，最近 4 年内累计 36 个月及申报当月在本市缴纳城镇社会保险基数达到上年度本市城镇单位就业人员平均工资 2 倍的，在申办居转户时可不受职称或者职业资格等级的限制。</p> <p>四、在本市被评聘为中级职称或者具有技师（国家二级职业资格证书）职业资格的人员申办居转户的，应达到一定的市场化评价标准。</p>
11 月 17 日	云南	<p>全面放开全省城镇、城区户口迁移政策，实施全省统一的城镇地区户口迁移政策，细化落户政策，制定具有可操作性的政策措施，加快推动农业转移人口重点群体落户城镇。全面落实居住证制度，扎实推进城镇基本公共服务常住人口全覆盖，持续优化在滇劳动力和人才服务管理工作。加快推进基本公共服务均等化，常住人口享有与户籍人口同等的教育、就业创业、社会保险、医疗卫生、住房保障等基本公共服务。</p>
11 月 17 日	苏州	<p>1、本科学历及学士学位以上人员，在人事档案转入后即可“先落户后就业”。此外，大专学历或国家职业资格(职业技能等级)三级，且年龄不超过 35 周岁、交满 6 个月以上社保的人员亦可申请办理落户。</p> <p>2、将筹建人才优租房，加大对全日制硕士及以上研究生、符合各地紧缺专业目录的全日制本科毕业生等青年人才的配租比例，租金应低于同类区域市场平均租金，</p>

优惠租赁期限一般不超过3年。

3、将筹建“青年人才驿站”，为来苏就业创业的青年大学生提供短期免费住宿、就业咨询等综合服务。3年内建成不少于10万套人才公寓，布局不少于30个“青年人才驿站”。

4、对产业发展急需引进的全日制硕士及以上青年人才先行给予一次性生活(租房)补贴，其中博士不低于5万元/人，硕士不低于3万元/人。

5、将扩大人才优购房规模，鼓励各地新建商品住宅项目按不少于项目档期预(销)售许可住房套数20%的比例，优先满足人才家庭首次购房。在苏州市就业、创业并连续缴纳社保或个税12个月及以上，符合苏州市人才认定标准的，或经市人才办认定的高层次紧缺人才和特殊人才家庭可享受1次优先购房服务且仅限购买1套住房。

11月17日 云南

全面放开全省城镇、城区户口迁移政策，实施全省统一的城镇地区户口迁移政策，细化落户政策，制定具有可操作性的政策措施，加快推动农业转移人口重点群体落户城镇。全面落实居住证制度，扎实推进城镇基本公共服务常住人口全覆盖，持续优化在滇劳动力和人才服务管理工作。加快推进基本公共服务均等化，常住人口享有与户籍人口同等的教育、就业创业、社会保险、医疗卫生、住房保障等基本公共服务。

12月14日 青岛

进一步放宽放开外来人口落户限制，放宽学历、技能人才落户条件，在青岛具有居住性质产权住房(含已网签)即可办理落户，鼓励举家迁徙和亲属投靠，同时取消积分落户限制，全面放开县域三市落户。

人才落户方面，符合下列条件之一的，本人、配偶及未成年子女申请依次选择在合法固定住所、单位集体户、区或市人才集体户申请落户。在青高校、技工院校在校学生落入学生集体户。持山东惠才卡、青岛市人才服务绿卡和全国其他市(地)级及以上人才人员；学历人才；技术技能人才；国内普通高校专科及以上学历层次的在校大学生；在国(境)外高等院校留学的专科及以上学历层次在校大学生；国内高级技工学校、技师学院高级工班、预备技师班毕业学年在校生；组织人事主管部门批准调入(含录用)的党政机关、人民团体、事业单位、国有企业干部、职工。

居住落户方面，在青岛市取得居住性质的合法产权房屋人员(含已办理网签)，可申请本人及配偶、未成年子女落户

亲属投靠落户方面，被投靠人户籍登记为我市城镇合法固定住所、单位集体户、社区集体户、人才集体户，可办理下列亲属投靠：夫妻投靠、未成年子女投靠父母。父母投靠子女；父母双亡的未成年人、无行为能力和限制行为能力人可投靠其监护人落户；夫妻一方服兵役、出国(境)定居或者死亡的，另一方确与配偶父母共同居住生活的，且配偶父母户籍登记为我市城镇合法固定住所的，可投靠配偶父母落户。

赋权激励落户方面，符合下列条件之一的，可选择成建制落入单位集体户：经确定的全市“双招双引”重点项目；纳入“未来之星”人才工程支持的高成长性创新创业团队。所属员工可整建制落入单位集体户，予以全程代办服务。

资料来源：亿翰智库

3 住宅市场：年尾成交量同环比上行，2021 看好核心地区和城市

(1) 成交面积：住宅成交同环比整体上行，但二线城市同比不如 2019

从我们监测的 40 城数据来看，12 月商品住宅销售面积为 2693.8 万平方米，同比、环比分别上升 12.4% 和 10.0%，年尾成交量增长明显。

具体来看，一线城市商品住宅成交同、环比均上行，分别为 59.7% 和 22.3%。从同比来看，各城市均有不同幅度的上升，其中广州的成交量增长幅度最为明显，达到 107.8%，北京、上海和深圳同比分别为 48.5%、51.1% 和 59.7%；从环比来看，除深圳成交量出现下降外，北京、上海和广州均有比较明显的提升，分别为 18.8%、32.1% 和 32.4%。整体来看，一线城市延续 11 月市场表现，同环比整体均上行，且增长幅度有所提升。

核心二线和普通二线住宅成交量同比均下行，但环比均上行。从核心二线城市来看，住宅成交量达到 832.3 万平方米，同比下降 7.6%，环比上升 11.8%，其中位于长三角地区的杭州、南京和苏州表现相对较好，环比分别上升 15.1%、18.1% 和 90.8%；成都和无锡市场表现相对较弱，同环比均下行。从普通二线城市来看，住宅成交量达到 445.6 万平方米，同比下降 5.1%，环比上行 29.8%，其中南宁和西安住宅成交量同比持续下降，但是在年终房企项目推盘增加的情况下，成交量环比上行，分别为 14.2% 和 83.5%。

三四线城市 12 月份住宅成交量 898.0 万平方米，同比、环比分别上行 42.0%、12.2%。整体来看，年终住宅成交放量使三四线住宅成交面积同环比均上行。从具体城市来看，位于长三角地区的扬州、舟山、江阴，位于珠三角的东莞、惠州、韶关，位于中部地区的孝感，同环比均有明显的上升，但也存在成交量下行的城市，例如黄石，同比、环比分别下降 46.5% 和 65.2%。

图表 6：各能级城市 12 月商品住宅成交面积情况（万平方米）

城市名称	12 月成交面积	同比	环比
一线城市	517.9	59.7%	22.3%
核心二线城市	832.3	-7.6%	11.8%
普通二线城市	445.6	-5.1%	29.8%
三四线城市	898.0	37.6%	12.2%

资料来源：亿翰智库

总的来说，在 2020 年收官之际，各能级城市 12 月成交量环比均有上行，高于 2019 年同期。对此，我们认为有四个原因：第一，2020 年上半年受疫情

影响，多数企业施工、销售有所推迟，从而导致项目多在年终推出，带动四季度市场保持较高热度；第二，房企为完成全年销售目标，在年底加快销售使成交量上扬；第三，为保障 2021 年项目开盘销售的稳步推进，房企注重加快销售回款；第四，长三角、珠三角以及中西部核心城市需求稳定，能够保障项目顺利去化，在年底供应增加的同时，成交量自然上行。

总的来说，2020 年住宅市场呈现两个特点：第一，核心城市群市场表现更好；第二，一二线城市稳中有增，三四线城市结构分化但需求仍然充足。从城市群表现来看，长三角、珠三角以及中西部一二线和强三线城市撑起了市场主要的成交量，虽然上半年疫情影响对市场供应有所扰乱，但是经济水平更高的长三角地区住宅市场率先恢复，紧接着是珠三角地区，中西部城市群恢复速度相对较慢，但是在下半年项目的稳步推进下，成交量持续恢复。从能级城市来看，一线和核心二线城市全年稳中有升，同比有较高的幅度的增长。普通二线城市主要是中西部的省会城市，整体呈点状分布，越是靠近核心城市群的普通二线住宅市场表现更优，反之市场表现相对偏弱。三四线城市同环比同样上升，但是结构性变化越来越明显，尤其是位于长三角和珠三角地区的三四线城市表现更好。2020 年，无论是北方房企、西南房企还是华南房企普遍向长三角地区的三四线城市布局便是这样的道理。

我们认为 2021 年住宅市场的特征将会延续 2020 年，核心城市群和高能级城市经济实力较强，同时在落户放开和人才引进的举措下，将大大带动需求的增长。三四线城市结构性分化的特征预计会更加明显，位于长三角地区的三四线城市表现更好，珠三角和中西部地区的三四线城市市场表现呈依次衰减趋势。

(2) 去化周期：多城市去化周期缩短，2021 年预计难现库存积累风险

12 月，我们监测的城市商品住宅库存面积整体上行，但是在住宅成交量普遍增长的情况下，去化周期整体下行，仅深圳、南京和苏州去化周期小幅延长，其他各城市均有不同程度的缩短。总的来说，上半年受疫情影响，住宅成交下行的情况下，各城市库存逐渐累积，但是随着住宅市场的持续恢复，各城市的库存逐渐被消耗，预计 2021 年各城市商品住宅库存仍处于较为稳定的局面，难以出现库存积累问题。

图表 7：典型城市近半年去化周期情况（月）

时间	2020.07	2020.08	2020.09	2020.10	2020.11	2020.12
北京	23.7	22.0	19.7	20.4	19.0	18.9
上海	7.0	6.9	6.7	6.5	6.1	6.1
广州	11.3	11.0	10.2	10.1	10.0	8.7

深圳	6.4	6.4	7.5	7.3	6.4	8.2
南京	7.1	6.8	7.8	8.2	8.2	8.6
苏州	7.2	7.3	7.4	8.2	9.0	9.6
厦门	22.5	19.7	20.2	21.0	18.3	17.5
福州	34.2	33.2	30.0	29.8	29.1	28.6
芜湖	12.7	11.9	12.4	11.2	10.9	10.2
太仓	29.4	31.5	37.5	39.2	36.3	35.6

资料来源：亿翰智库

4 土地市场：成交上升，三四线楼面价升至下半年高位

(1) 土地供应：疫情影响全年供应节奏，12月一二线核心城市供应不及往年

根据亿翰智库监测，2020年12月全国土地供应涉规划建筑面积64497.9万平方米，同比增长15%，环比增长70%。

具体来看，(1)一线城市12月供应59宗地块，涉规划建筑面积749.1万平方米，同比和环比分别下跌1%和7%。12月北京和深圳的土地供应量较11月都有大幅下降，上海和广州的土地供应量提升，最终促成了一线城市土地供应总量同比和环比的下降。(2)核心二线城市供应460宗土地，涉及规划建筑面积4673.5万平方米，同比下跌5%，环比增长87%。(3)普通二线城市供应910宗地块，涉及规划建筑面积9129.9万平方米，同比和环比分别增长50%和102%。

(4)三四线城市供应土地8039宗，涉及规划建筑面积49945.3万平方米，同比和环比分别增长12%和66%。

12月各能级城市的土地供应规律与往年一样，年末翘尾。不过一线城市和核心二线城市12月的供地规模同比下降，普通二线和三四线城市供地规模同比上升。我们认为主要原因是前11个月各能级城市的土地供应节奏不同，一线城市前11个月已供应大量土地，因此12月土地供应略有收缩；核心二线城市2020年土地供应总量下滑，从而土地供应也不及2019年同期。最终全年土地供应表现不一，各能级城市12月的土地供应规模同比走势分化。

总的来说，全年土地市场的供地特征是上半年供应规模高，下半年供应规模低。之所以呈现以上规律，我们认为2020年新冠疫情是影响全年土地供应节奏的主要因素。年初新冠疫情爆发后，经济停滞，财政收入降低，同时抗疫行动增加了财政支出，导致地方政府对财政收入的需求加大，从而土地供应增加，多城市上半年土地供应同比上升。

图表 8：2020 年 12 月份土地供应规划建筑面积情况（万平米）

城市能级	12 月供应面积	同比	环比
一线城市	749.1	-1%	-7%
核心二线城市	4673.5	-5%	87%
普通二线城市	9129.9	50%	102%
三四线城市	49945.3	12%	66%

资料来源：亿翰智库

(2) 土地成交：年末房企回款增加，12 月土地成交总量同比上升 15%

根据亿翰智库监测数据，2020 年 12 月全国土地成交合计规划建筑面积 38654.0 万平方米，同比上升 15%，环比上升 57%。

从各能级城市的成交数据看，一线城市和核心二线城市成交规划建筑面积同比下跌，普通二线和三四线城市成交规划建筑面积同比上涨。一方面是一二线核心城市土地供应同比下降，从而导致土地成交顺势下行；另一方面是普通二线和三四线城市土地供应均有上升，从而带动成交同环比上行。

纵观 2020 年土地市场，一线城市和普通二线城市土地成交表现较好。一线城市土地成交涉及规划建筑面积 5541.8 万平方米，同比增长 38%。普通二线城市土地成交涉及规划建筑面积 46288.0 万平方米，同比增长 11%。

我们认为影响 2020 年土地市场成交的核心因素分别是新冠疫情和三道红线。

首先，疫情爆发后，多个城市出台了地产纾困政策，例如降低土地出让保证金比例，以及放宽预售条件等，这些纾困举措增加了房企投资的积极性。另外，宽松的货币政策支持实体经济复苏，使得房企融资边际改善，资金得到补充，从而带动土地成交量上行。

其次，下半年出台三道红线控制房企有息负债增速，使得房企拿地更为谨慎。但是对于财务杠杆较低和资金充裕的房企来讲，三道红线对其的影响相对较低，使其成为土地市场上的成交主力。

这两个因素也导致房企投资方向出现转变。第一，三道红线新规的出台，使房企倾向将有限的资金投入到了市场价值更高的区域，例如长三角、珠三角和中西部的二线城市，而京津冀长期受调控政策管控，房企在此的投资力度逐渐减弱。第二，融资的受限使房企投资城市能级逐渐上移至一二线核心城市和强三线城市，这类城市经济水平较高，需求旺盛，具有较好的避险作用。

图表 9：2020 年 12 月份各能级城市成交规划建筑面积情况（万平米）

城市能级	12 月成交面积	同比	环比
一线城市	725.7	-10%	21%
核心二线城市	3801.6	-3%	153%
普通二线城市	6902.1	42%	124%
三四线城市	27224.6	13%	40%

资料来源：亿翰智库

12 月一线和三四线城市的土地成交楼面价和溢价率表现较好，核心二线和普通二线成交楼面价和溢价率同环比均下行。另外，年末土地供应的增加也导致流拍规模的增长。

1) 各能级城市溢价率环比下行：12 月，一线城市平均溢价率为 6.3%，同比增长 274%，环比下降 48%；核心二线城市平均溢价率为 8.1%，同比下降 14%，环比下降 37%；普通二线城市土地成交平均溢价率为 7.7%，同比和环比分别下降 51%和 31%；三四线城市的土地成交溢价率为 14.3%，同比增长 34%，环比下降 7%。

和 2019 年一样，年末在土地供应大幅增加的情况下，土地成交溢价率反而降低，不过不同能级城市背后的原因不尽相同。具体来看，2020 年一线城市除了深圳调控加码以外，其他城市调控政策基本不变。我们认为过往严格的调控举措经过多年的沉淀与消化，使得 2020 年政策环境已经较为稳定，并且一线城市经济实力强，人口多，购房需求大，因此房企对一线城市的投资热情反而更高，一线城市溢价率同比上升。三四线城市溢价率同比上升主要是长三角和珠三角地区的三四线城市市场较为活跃，从而拉动溢价率上行。核心二线和普通二线城市与以往一样，溢价率较低。其中一部分城市例如成都采用“最高限价+竞配建/自持”，苏州采用“中止价格和一次报价区间”方式出让土地，特殊的土地出让模式限制了溢价率和楼面价的上限。12 月成都土地成交平均溢价率仅 4.45%，苏州溢价率同样较低，仅 6.94%。

总的来说，2020 年一线城市位于核心区域的稀有地块供应增加，导致土地竞拍激烈，溢价率上升，全年一线城市土地成交的平均溢价率为 10.22%，较 2019 年提高了 3.28 个百分点。多个二线城市在 2020 年下半年出台了收紧的调控政策，以防止商品房价格大幅上升，在房住不炒的调控基调下，降低了商品房价格上涨的预期，一定程度上抑制了土地市场热度上升。还有部分二线城市采用了限制性条件出让土地，比如限地价，使全年土地成交的溢价率较 2019 年有所下降。2020 年核心二线城市土地成交的平均溢价率为 12.72%，较 2019 年下降 1.46 个百分点；普通二线城市平均溢价率为 12.71%，略低于 2019 年。2020 年三四线城市土地成交平均溢价率上行 1.6 个百分点至 16.12%，主

要原因是长三角和珠三角两大区域的三四线城市土地市场较为活跃，带动了溢价率的上升。

图表 10：2020 年 12 月各能级城市土地成交平均溢价率情况

城市能级	12 月土地成交平均溢价率	同比	环比
一线城市	6.3%	274%	-48%
核心二线城市	8.1%	-14%	-37%
普通二线城市	7.7%	-51%	-31%
三四线城市	14.3%	34%	-7%

资料来源：亿翰智库

2) 二线城市成交楼面价同环比下降，三四线城市上升：12 月一线城市土地成交楼面价为 13555.6 元/平米，同比持平，环比下降 3%。核心二线城市土地成交楼面价为 5606.2 元/平米，同比下跌 3%，环比下跌 5%。普通二线城市成交楼面价为 2956.9 元/平米，同比和环比均下降 2%。三四线城市成交楼面均价为 2053.6 元/平米，同比和环比分别增长 17%和 10%。

就 12 月单月来看，一线城市成交楼面价同比持平，核心二线和普通二线城市成交楼面价同比下降，三四线城市成交楼面价同比增长。整体看，尽管 7 月起多个城市调控加码，随后又有三道红线控制房企有息负债增速，但是随着 12 月到来，房企销售业绩冲刺，回款增加的情况下，房企开始在土地市场补仓。如前文所述，12 月一线城市成交的土地位于非核心区域，因此，成交楼面价表现一般。另外，房企在长三角和珠三角的三四线城市加大补仓力度，带动了三四线土地成交楼面价的上行。部分二线城市在限地价的基础上，增加了竞配建条件，因此，成交楼面价较低。如果考虑去除竞配建等限制性条件后，核心二线和普通二线城市土地成交楼面均价将更高。

从全年来看，2020 年各能级城市的土地成交楼面价都呈上升趋势。其中一线城市成交楼面价走高，核心原因有两点，一是前文提到的，2020 年一线城市土地供应的质量高，二是外部环境变化，一线城市政策调控趋稳，部分房企投资一线城市的土地以避险。然而经过多年的发展，一线城市的优质地块存量减少，预计 2021 年一线城市稀缺地块和核心二线城市的纯住宅地块供应量将减少，但是在限价政策的影响下，预计 2021 年一线城市土地成交楼面价增幅有限。

三四线城市土地成交楼面价上行，我们认为要分两类城市进行讨论，一类是热点三四线，一类是非热点三四线。第一类城市多位于长三角城市群和粤港澳大湾区，这些城市在 2020 年住宅价格出现阶段性的上涨，市场热度较高，而且位于核心城市群，前景广阔，因此土地市场成交楼面价也随之上行。例如，

2020 年长三角地区三四线城市土地成交平均溢价率为 23.71%，不仅处于高位，还较 2019 年增长了 5.1 个百分点。珠三角三四线城市土地成交溢价率也有近似的特征，2020 年土地成交平均溢价率为 18.08%，上涨 1.3 个百分点。第二类城市由于市场本身较为平稳，因此土地成交价格也平稳波动。综合而言，三四线城市成交楼面价同环比上行主要受益于第一类城市。

图表 11：2020 年 12 月各能级城市土地成交楼面均价情况（元/平米）

城市能级	12 月成交楼面均价	同比	环比
一线城市	13555.6	0%	-3%
核心二线城市	5606.2	-3%	-5%
普通二线城市	2956.9	-2%	-2%
三四线城市	2053.6	17%	10%

资料来源：亿翰智库

3) 二三四线城市流拍规模环比上升：12 月一线城市零流拍；核心二线城市流拍 35 宗土地，涉及规划建筑面积 309.3 万平米，同比增长 14%，环比增长 229%；普通二线城市流拍 64 宗，涉及规划建筑面积 520.7 万平米，同比下跌 19%，环比增长 118%；三四线城市流拍 321 宗，涉及规划建筑面积 2287.6 万平米，同比增长 140%，环比增长 2%。

2020 年除了核心二线城市流拍规模同比减少外，其他能级城市土地流拍规模都较 2019 年上升。但是我们发现一线、核心二线、普通二线和三四线城市均是土地价格较低的地块流拍，根据我们往期分析，在土地供应整体增加的情况下，位于城市非核心区域的地块，综合用地中住宅规模占比较低的地块更容易流拍。

图表 12：2020 年 12 月各能级城市流拍情况

城市能级	12 月流拍土地宗数 (块)	涉及规划建筑面积 (万平米)	同比	环比
一线城市	0	0	-	-
核心二线城市	35	309.3	14%	229%
普通二线城市	64	520.7	-19%	118%
三四线城市	321	2287.6	140%	2%

资料来源：亿翰智库

5 企业表现：销售向上，投资城市能级上移，2021 融资环境难见宽松

投资方面，2020 年，房企秉承“以销定投”的投资战略，在资金有限的情况下偏好一二线及强三线这类地块价值较高的城市。销售方面，2020 年 1-12 月，TOP200 房企整体销售业绩同比增速达到 12.0%。从单月销售表现来看，12 月份单月销售业绩保持积极的态势，同比增速达 35.4%，创下 2018 年 11 月以来的新高。融资方面，2020 年融资规模平稳增长，其中信用债发行规模总计 7257.5 亿元，较 2019 年同比增长 24.7%，主要受 3 月和 4 月信用债发行量井喷影响。海外债发行规模下行，较 2019 年同比下降 27.7%。

(1) 投资：坚持以销定投策略，投资聚焦高价值地块

2020 年 1-12 月，亿翰智库监测的 17 家典型房企拿地面积 28283.1 万平方米，同比下降 3%，较 2020 年 1-11 月的降幅收窄 2 个百分点；拿地金额 15979.6 亿元，同比上升 11%，较 2020 年 1-11 月的涨幅扩大 3 个百分点。整体来看，17 家房企在 2020 年的投资热度有所回升，主要原因有两点：一是 2020 年疫情对国民经济造成重大影响，为保证有充足的财政收入，地方政府加大了土地供应量，全年住宅及商业办公用地供应规模同比上升 6.7%至 378702.8 万平方米；二是尽管“三道红线”对房企的融资有预示性收紧作用，但相对 2019 年下半年来说，2020 年的单月融资规模整体高于 2019 年，其中房企信用债发行规模同比上涨 24.7%，资金的补充带动房企投资热情上涨。

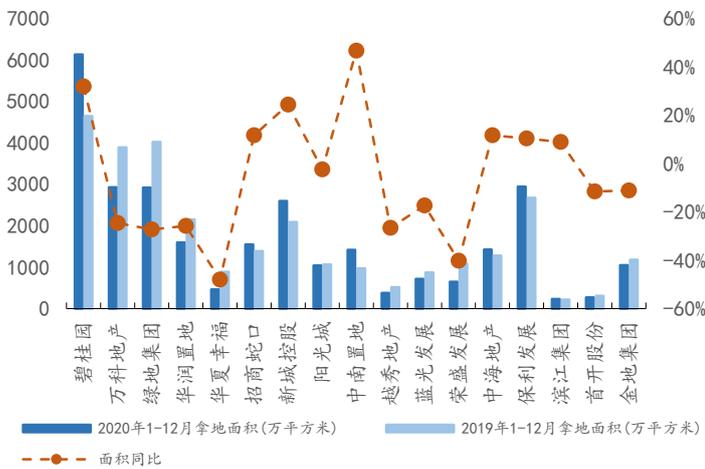
从拿地溢价率来看，17 家典型房企所拿地块中，底价成交的地块数量占比为 44.8%，较 11 月上升 20.7 个百分点；溢价率在 0%~50%的地块数量占比为 50.0%，较 11 月下降 7.5 个百分点；溢价率在 50%~100%的地块数量占比为 3.9%，较 11 月下降 11.0 个百分点；溢价率超 100%的地块数量占比 1.3%，较 11 月下降 2.1 个百分点。

总体来看，2020 年 12 月 17 家典型房企的土地成交平均溢价率为 17.4%，较 11 月下降 15.5 个百分点，主要原因是溢价率大于 50%成交的地块数量由 11 月的 17 宗下降至 8 宗，年末各地政府均加大了土地供应量，但是在融资管控下资金充裕的房企相对较少，由此导致土地竞争力度下降，溢价率下行。

此外，结合成交地块所在的城市情况进行分析，我们发现溢价率大于 25%成交的地块仅包括三四线及普通二线，其中三四线成交金额占比为 39%，普通二线成交金额占比为 61%，我们认为主要原因是在融资收紧的情况下，房企筹资性资金流入规模有限，因此更倾向在市场较为优异而价格又偏低的城市布局，即使溢价率较高，但整体的成交价格仍低于一二线核心城市。

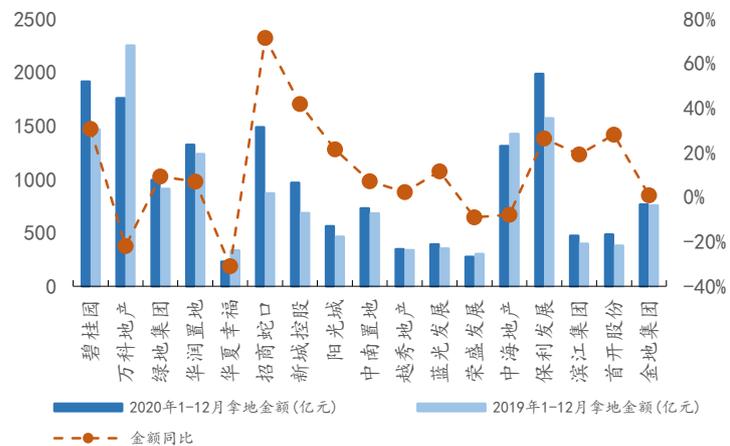
综上所述，2020年1-12月，17家典型房企的投资热情较2019年有所回升，其中1月、2月由于疫情原因，房企的投资计划无法正常展开，新增土地储备仅为588万平方米及690万平方米，同比降幅超60%；3月伴随着融资政策的打开以及地方政府出台的纾困政策，房企投资步入恢复阶段；6月、8月、10月房企单月新增建筑面积超2700万平方米，其中6月单月新增建筑面积高达3718万平方米。总体来说，疫情对房企投资的影响基本在2020年上半年消化完毕，下半年为保证正常推盘工作的开展，房企拿地较为积极，但由于融资政策的持续收紧，房企的可动用资金规模有限，因此投资方向上偏向于高价值地区，诸如长三角、珠三角经济圈中的强三线城市成为房企布局的热门区域。

图表 13: 17 家典型房企 2020 年 1-12 月拿地面积及同比



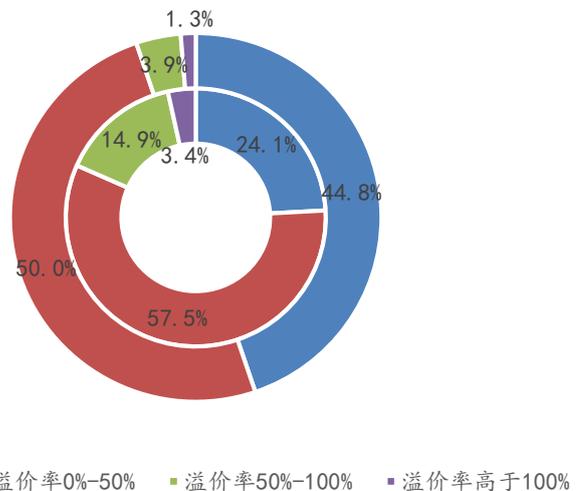
资料来源：企业公告，亿翰智库

图表 14: 17 家典型房企 2020 年 1-12 月拿地金额及同比



资料来源：企业公告，亿翰智库

图表 15: 2020 年 11 月及 2020 年 12 月 17 家房企成交地块溢价率分布



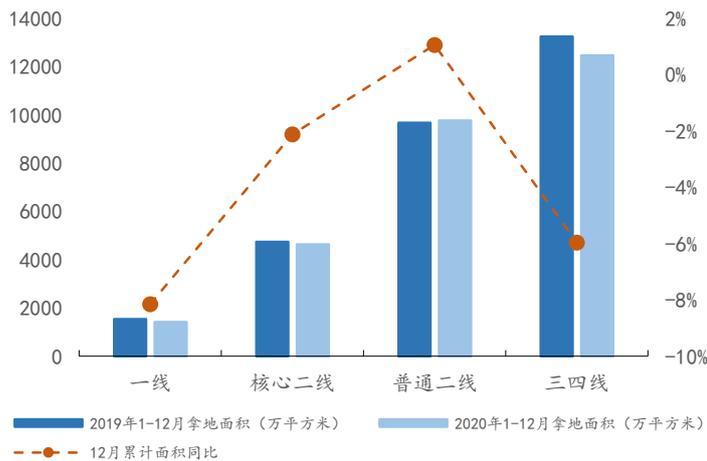
注：内环为2020年11月数据，外环为2020年12月数据。

资料来源：亿翰智库

从房企在各能级城市的投资金额来看，2020 年整体上呈现出“以一二线城市为主，强三线为辅”的特征。

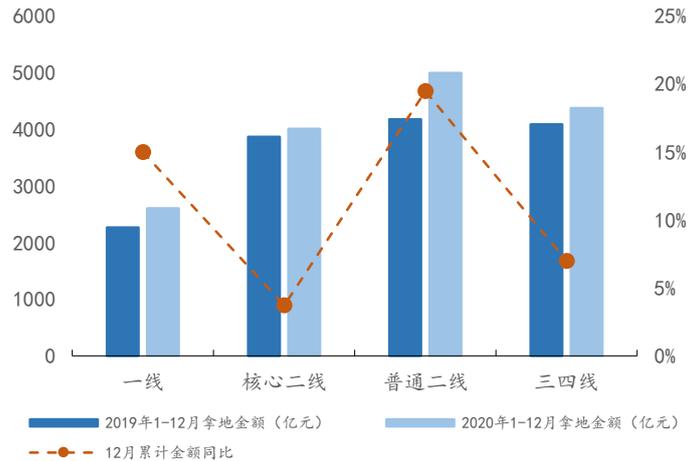
2020 年 1-12 月 17 家典型房企的投资金额同比上升 11.0%，较 2020 年 1-11 月提升 2.8 个百分点。其中一线城市投资金额为 2606.2 亿元，同比上升 15.0%，较 11 月累计提升了 7.8 个百分点；核心二线城市投资金额 4009.6 亿元，同比上升 3.7%，较 11 月累计下降了 0.4 个百分点；普通二线城市投资金额 4990.1 亿元，同比上升 19.5%，较 11 月累计提升了 7.1 个百分点；三四线城市投资金额 4373.6 亿元，同比上升 7.0%，较 11 月累计下降了 1.4 个百分点。与 2019 年相比，2020 年土地市场有所回温，不过高溢价率地块多出强三线城市，主要是强三线城市位于一线及核心二线城市周边，市场基本面较好，在融资收紧的情况下，房企布局此类地区可有效平衡成本及收益，保障销售回款，且强三线的土地成本较低，因此吸引了多数房企竞拍，使溢价率得以上升。

图表 16：17 家典型房企 2020 年 1-12 月各能级城市拿地面积及同比



资料来源：企业公告，亿翰智库

图表 17：17 家典型房企 2020 年 1-12 月各能级城市拿地金额及同比



资料来源：企业公告，亿翰智库

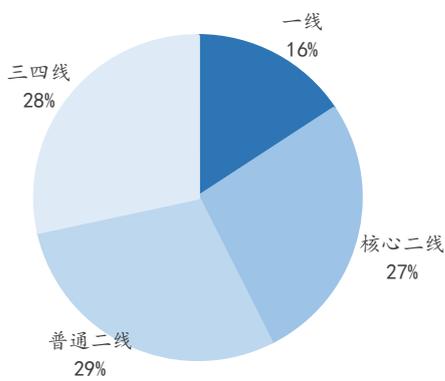
从各能级城市投资建筑面积来看，2020 年 1-12 月 17 家典型房企的投资建筑面积为 28283.1 万平方米，同比下降 3.1%，整体降幅呈逐月收窄的走势，较 2020 年 1-11 月降幅缩小了 2.0 个百分点，其中一线降幅较大，普通二线城市同比已恢复正增长。

具体来看，17 家典型房企在一线城市投资建筑面积为 1414.4 万平方米，同比下降 8.1%，跌幅较 11 月累计缩小了 4.6 个百分点；核心二线城市投资建筑面积为 4636.7 万平方米，同比下降 2.1%，跌幅较 11 月累计扩大了 1.7 个百分点；普通二线城市投资建筑面积 9772.8 万平方米，同比上升 1.1%，较 11 月累计提升了 5.7 个百分点；三四线城市投资建筑面积 12459.3 万平方米，同比下降 6.0%，跌幅较 11 月累计缩小了 0.3 个百分点。

2020 年对于房企来说异常艰难，挺过了疫情的冲击，又迎来“三道红线”

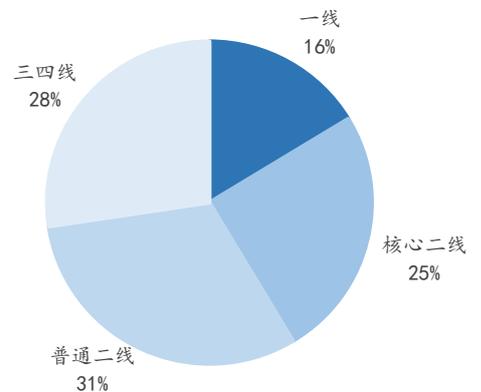
的限制，但房地产行业作为经济支柱型行业，国家“以稳为主，因城施策”的方向不会改变，长期来看土地市场将保持平稳运行，一方面房企为维持后续发展，需阶段性补充自身土地储备；另一方面土地出让收入在地方政府的财政收入中依旧占据着重要位置，因此土地供应端及需求端将保持平衡。但由于行业上行乏力，融资政策不断收紧，房企普遍秉承“以销定投”的投资战略，除部分资金较为充足的企业外，其他房企仍需量力而行，一方面可以通过招拍挂定位成本较低但市场基本面较好的城市；另一方面亦可强强联合，加强合作，分散项目风险。

图表 18: 17 家典型房企 2019 年 1-12 月拿地金额城市能级分布



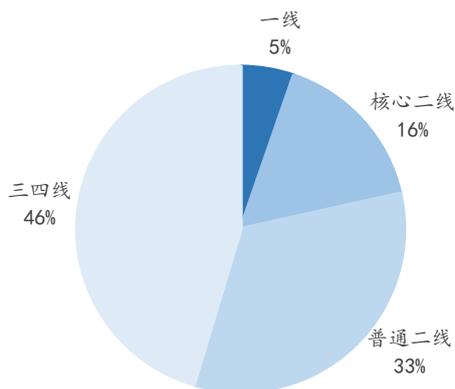
资料来源：企业公告，亿翰智库

图表 19: 17 家典型房企 2020 年 1-12 月拿地金额城市能级分布



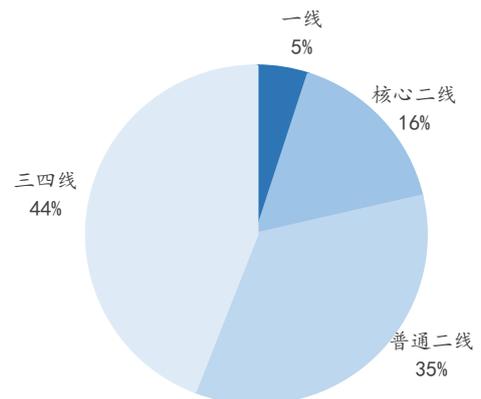
资料来源：企业公告，亿翰智库

图表 20: 17 家典型房企 2019 年 1-12 月拿地面积城市能级分布



资料来源：企业公告，亿翰智库

图表 21: 17 家典型房企 2020 年 1-12 月拿地面积城市能级分布



资料来源：企业公告，亿翰智库

(2) 销售：年末冲刺发力，销售加速向上

根据亿翰智库《2020 年 1-12 月中国典型房企销售业绩 TOP200》，TOP200 房企 12 月累计销售金额同比增加 12.0%。12 月单月销售额同比增长 35.4%，

继续维持较快的增长势头，单月销售的同比增速明显高于 2019 年同期 1.8% 的涨幅，2020 年岁末取得完美收官。对此我们认为，在三道红线和年末销售目标的双重压力下，加之上半年受疫情影响，房地产企业在下半年集中推盘，以实现项目的顺利去化，保障销售业绩的释放，促进销售回款，推动企业持续发展。

我们选取业绩 TOP50 房企为样本，通过不同梯队增速和门槛值来分析不同规模房企的表现。从 2020 年 1-12 月房企销售业绩走势来看，各梯队房企冲击业绩的成效较为显著，不同梯队房企销售业绩均实现不同程度的增长。在各梯队房企中，TOP11-20 房企的增长速度仍然最为亮眼，同比增加 17.6%，其中中国金茂增速最快，同比增长 43.7%。TOP31-50 房企的业绩上升幅度次之，同比增长 14.6%。其中，建发房产的销售增速最为亮眼，同比增长 69.7%。TOP10 房企业绩增速最低，仅增长 7.2%。值得注意的是，经过一年的追赶，绿城中国成功在年底跻身全口径销售金额 TOP10 行列，销售业绩同比增速达 43.3%，业绩表现靓丽。我们认为，部分央企在大股东的强力支持下，追求规模的诉求仍然比较强烈，在融资和资源上也拥有一定的优势，此外其规模相比头部房企较低，也更容易实现较高的业绩增速。

从 11 月各梯队房企门槛值来看，TOP50 房企中各个梯队的门槛值均有一定程度的提升。门槛值增速最高的是 TOP50 房企，为 896.2 亿元，同比增幅为 21.1%。其次为 TOP10 房企，其门槛值为 2892.2 亿元，同比增长 19.3%。TOP20 房企的门槛值增速最低，其门槛值为 1687.7 亿元，同比增速为 9.6%。

从全年的销售业绩来看，头部房企的竞争格局保持稳定，千亿级房企数量继续增加，房企的竞争日趋激烈。全年销售业绩 5000 亿以上的房企数量为 5 家，分别为碧桂园、中国恒大、万科地产、融创中国和保利地产，和 2019 年相比，5000 亿级房企仅增加保利地产一家，且排名第五的保利地产的销售业绩和紧随其后的中海地产的差距达 1388.64 亿元，差距较大，而这也反映了头部房企相对稳定的竞争格局。和头部房企相对稳定的竞争格局不同，2000 亿至 3000 亿的房企数量达到了 11 家，1000 亿至 2000 亿的房企数量更是达到了 24 家，竞争较为激烈。这也反映了资源已向头部房企倾斜，强者恒强，大者恒大的趋势日趋明显。

从销售单价来看，和 2019 年相比，TOP100 房企各梯队的销售单价基本保持稳定。具体来看，TOP11-20 房企的销售单价同比增幅最大，达 10.7%。其中中梁控股的销售单价同比涨幅最大，涨幅达 20.5%，主要系其布局城市能级有所上升所致。TOP10 房企的销售单价同比跌幅最大，销售单价较 2019 年下跌 1.8%，其中中国恒大销售单价同比跌幅最大，达 13.1%。我们认为，部分头部房企的销售单价出现下滑，主要反映部分房企为缓解债务压力，通过“以价换量”提振销售业绩，增加销售回款。

从单月销售表现来看，2020年12月份单月销售业绩仍然保持了积极的态势，其同比增速达35.4%，创下自2018年11月以来的新高。具体来看，12月份单月销售业绩超过100亿的有55家，较2019年同期增加6家。从TOP100房企单月业绩的平均同比增速来看，TOP100房企各梯队业绩表现整体尚可。其中TOP51-100房企增速最快，达63.7%；TOP11-20房企增速最慢，为17.1%；其他TOP10、TOP21-30、TOP31-50的增速分别为22.6%、25.5%和26.8%。总的来看，TOP51-100房企增速最为强劲，这也反映在融资新规后，中小企业加速推盘，以实现规模的快速扩张。

总体来看，2020年房企的销售业绩较为理想，但销售业绩的增速已逊于往年。据亿翰智库重点监测的20家房企的销售数据，2000亿级、1000亿级和千亿规模以下房企的销售业绩较其目标的平均涨幅分别为7%、8%和6%，整体业绩完成度相对较好。但是值得注意的是，相比于往年，房企销售业绩整体放缓的趋势相对明显。1000亿规模房企销售业绩平均涨幅已从2017年的超60%降至不足20%，千亿规模以下房企，业绩涨幅均值由25%降至2020年的19%。长期来看，随着“三道红线”的设置和行业逐渐进入成熟期，适宜企业高速增长的基础已经不在，行业销售业绩的增速预计将继续下行。对于规模已达到一定高度的大型房企来说，随着规模增速的逐渐下降和规模为企业带来的正向效应边际递减，企业在实现规模增长的同时，或可将更多的精力放到对发展效益的把握上来，以实现企业的长期健康发展。而对于那些暂时不在“三道红线”监管范围的中小房企来说，需珍惜目前宝贵的窗口期，实现规模的快速扩张，不然或将错失企业成长中最后一波的发展良机。

图表 22：2020年1-12月销售额 TOP10 房企销售情况

序号	企业名称	2020年1-12月全口径销售金额	2020年1-12月销售面积
		(亿元)	(万m ²)
1	碧桂园	7888.1	9300.2
2	中国恒大	7036.0	7853.8
3	万科地产	7011.0	4683.2
4	融创中国	5750.0	4144.4
5	保利发展	5028.0	3387.1
6	中海地产	3639.4	1944.4
7	绿地集团	3567.0	2800.0
8	世茂集团	3003.1	1712.6
9	华润置地	2900.0	1509.0
10	绿城中国	2892.2	1418.7

资料来源：亿翰智库

图表 23：不同梯队2020年1-12月销售业绩变化情况

企业梯队	2020年1-12月 (亿元)	同比
TOP1-10	48714.8	7.2%
TOP11-20	23395.5	17.6%
TOP21-30	14257.0	8.4%
TOP31-50	20904.7	14.6%

企业梯队	2020年1-12月(亿元)	同比
TOP51-100	23422.8	10.8%

资料来源：亿翰智库

图表 24：2019 年 1 月-2020 年 12 月 TOP200 房企销售总额及同比



资料来源：亿翰智库

(3) 融资：信用债融资规模平稳增长，2021 融资环境难见宽松

1) 2020 年境内信用债融资规模有所上行，3 至 4 月份为发债良机

2020 年 12 月，房企信用债融资规模 466.2 亿元，环比下降 23.7%，较 11 月份融资规模下降明显。临近年末，融资较为清淡。本月偿债迎来小高峰，偿还规模为 715.6 亿元，仅次于 8 月份和 9 月份的偿债高峰。这也导致本月的净融资规模再次大幅转负，净融资额达-249.4 亿元，创下自 2019 年 10 月份以来的新低。自 8 月份房地产座谈会以来，净融资额已经连续 5 个月为负，融资情况恶化明显。发债成本方面，12 月发行债券的平均票面利率为 4.9%，和 11 月份的平均票面利率基本持平。

总体来看，2020 年房企信用债发行规模总计 7257.5 亿元，较 2019 年增长 24.7%，主要是受到 3 月和 4 月信用债发行量井喷影响。我们认为，3-4 月信用债发行量大增主要受三个因素的影响，第一，为了对冲疫情对经济的影响，融资监管有所放松，债券发行的难度下降；第二，为了支持复产复工，央行大放水，二级市场债券利率不断走低，降低了一级市场债券发行的难度；第三，由于去年的融资政策偏紧，房企抓住转瞬即逝的融资窗口，大量发行债券，为企业的长期发展储备资金。

从发债成本的角度来看，2020 年房企的债券票面利率呈“√”走势，和国债利率的走势趋同。具体来看，1-4 月，为了对冲疫情对于经济的影响，央行大放水，驱动债券利率不断走低，平均票面利率也在 4 月份创下 1 年新低，达 4.00%。此后随着疫情基本得到控制，各地陆续复产复工，经济不断复苏，债券发行利率呈现出不断走高的走势。

从企业的属性来看，E50 房企中，国企的境内信用债融资额达 4043.4 亿元，较 2019 年大幅攀升 20.4%。整体来看，E50 房企中，除华侨城 A 和首创置业两家国企的融资规模相比于 2019 年有所下降，其他的国企的融资规模均有所上升。而对于民企来说，随着融资窗口期的打开，民企的信用债融资规模达 2152.1 亿元，较 2019 年上升 24.7%。和绝大部分国央企 2020 年融资规模高于 2019 年的盛况不同，E50 民营企业的融资情况两极分化严重。35 家民企中，7 家房企 2020 年的融资规模小于 2019 年同期，其中富力地产 2020 年的融资规模较 2019 年同期减少了 131 亿元，同比下降 88.5%。而同期金地集团、融创中国等头部房企的融资规模均较 2019 年均大幅提升，融创中国更是在 2019 年信用债融资规模归零后，在 2020 年成功发行 86 亿元的公司债。我们认为，民企财务质量的优劣是造成 2020 年民企融资规模变化两极分化的主要原因，部分财务状况恶化的房企在 2020 年融资受阻，融资规模大幅度萎缩。而财务状况相对良好的头部房企则抓住 3-4 月份的融资窗口期大量融资，造成 2020 年的融资规模相对于 2019 年同期的大幅攀升。

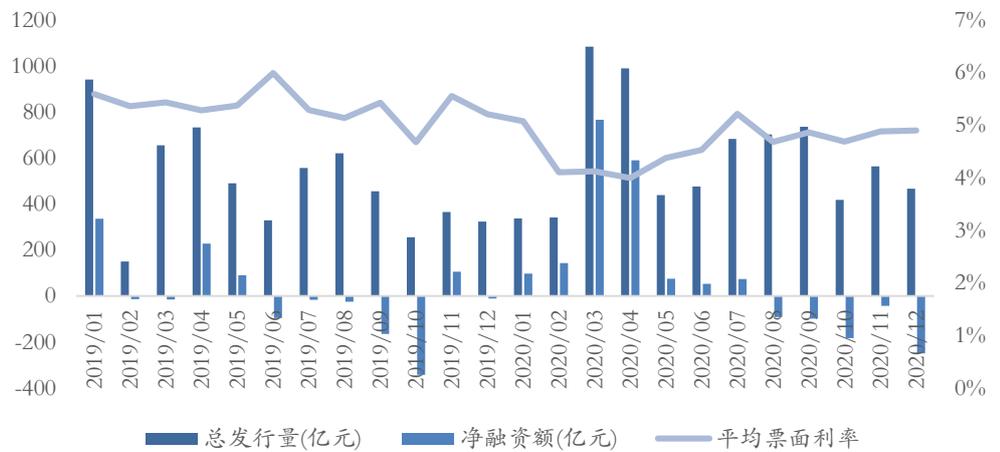
（2）海外债融资规模萎缩，“三道红线”下房企融资环境难见宽松

海外债是房企替补的融资方式之一，一般融资流入规模有限。受到发改委 778 号文影响，房企发行海外债仅能进行境外债券的借新还旧，这也导致 2020 年海外债发行金额较 2019 年有所下滑。房企 2020 年境外融资规模为 663.0 亿美元，同比下降 27.7%。融资成本上，房企海外债平均票面利率为 8.2%，较 2019 年下降了 0.4 个百分点，主要是受到疫情冲击，美联储大放水，驱动二级市场债券利率下行，也带动一级市场的票面利率大幅走低。

纵观全年走势，和境内信用债的走势类似，海外债的发行规模亦呈现出前高后低的走势。具体来看，由于年初房企到期债券较多造成需求上升，且年初房企和各机构发债额度充足，1 月份海外债发行规模较大，达 168 亿美元，创下单月海外债发行规模的新高。此后规模有所回落，4 月份受到海外资本市场震荡影响，海外债发行趋于停滞。此后随着境外资本市场的逐步稳定，发行规模有所回升。

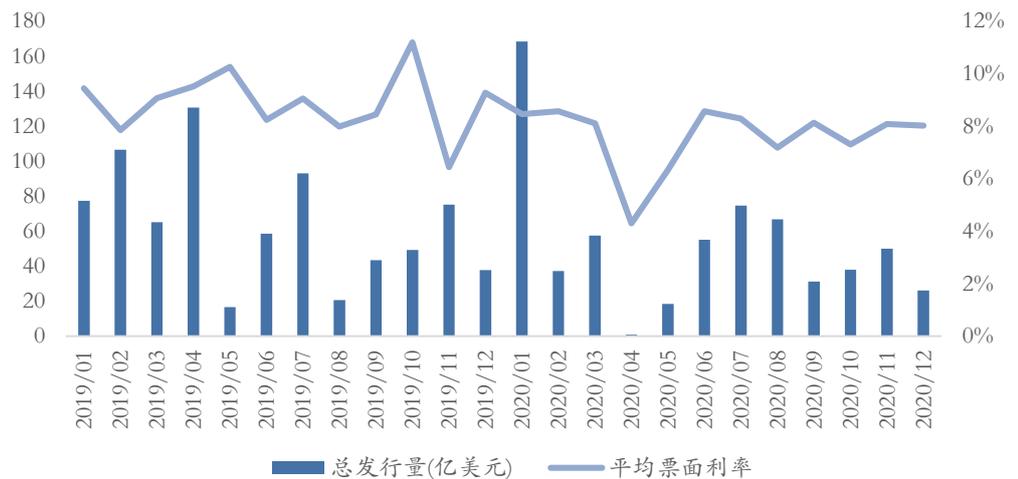
随着“三道红线”的设置，开发贷、境内债券、海外债、信托等融资渠道的收紧使房企融资门槛提升，且房企融资分化严重，中小企业资金压力加大。对房企来讲，为了顺利的完成“降负债”的目标，企业多利用出售项目、减少投资、加快资金回笼的方式实现现金回流，减轻资金压力。在房地产行业以“降负债”为主基调的大背景下，预计信用债的净融资规模相比 2020 年持平或者小幅下滑。同时，由于海外债只能用于借新还旧，预计海外债融资规模将继续萎缩。对房企而言，在融资政策难以大幅改善的情况下，仍然需要积极从销售端着手，努力去库存，促销售，以应对未来可能愈发严峻的融资形势。

图表 25: 2019 年 1 月至 2020 年 12 月房企信用债融资情况



资料来源: 亿翰智库

图表 26: 2019 年 1 月至 2020 年 12 月房企海外债融资情况



资料来源: 亿翰智库

【免责声明】

本报告由亿翰智库和全联房地产商会分发。本研究报告仅供内部高端客户和商会会员使用。本研究报告是基于我们认为可靠的目前已公开的信息，但我们不保证该信息的准确性和完整性，报告内容仅供参考，报告中的信息或所表达观点不构成所涉证券买卖的出价或询价。亿翰智库和全联房地产商会不对因使用本报告的内容而导致的损失承担任何责任，除非法律法规有明确规定。

本报告反映研究人员的不同观点、见解及分析方法，并不代表亿翰智库和全联房地产商会的。报告所载资料、意见及推测仅反映研究人员于发出本报告当日的判断，可随时更改且不予通告。

版权所有亿翰智库与全联房地产商会

未经亿翰智库和全联房地产商会事先书面同意，本材料的任何部分均不得以任何方式制作任何形式的拷贝、复印件或复制品，或再次分发。

【关于我们】

全联房地产商会原名全国工商联房地产商会（英文名称：China Real Estate Chamber of Commerce,简称CRECC）。2012年7月23日，经国务院批准在民政部注册登记为国家一级社团法人，主管单位全国工商联，全联房地产商会是中国房地产界最具影响力的行业组织之一。

亿翰智库是一家以房地产行业的数据分析、行业研判与企业研究为核心的研究机构，隶属于亿翰股份，其专注于行业趋势、企业模型及资本价值等多维度研究及应用；定期向业内、资本市场等发布各类研究成果达数千次，亿翰智库力求打造中国房地产企业与资本的高效对接平台。

企业研究分会是隶属于全联房地产商会的专业二级机构，2017年由亿翰智库联合数十家房企发起成立。企业研究分会旨在通过对宏观环境、行业发展脉络、企业竞争格局的分析，结合企业自身禀赋，形成针对房地产企业的研究平台，着力提升房地产企业的核心竞争力，推进中国房地产行业的健康发展。

【核心理念】

专业、企业、资本——树立房地产专业研发权威，打造金融地产行业话语权，实现企业与资本的高效接轨。

所谓专业——做精专业。以房地产专业研究为载体，实现业内巨大影响力；

所谓企业——研究企业。打破房地产企业运营的黑匣子，剖析房企运营精髓；

所谓资本——嫁接资本。顺应金融脱媒趋势，实现企业与资本的高效嫁接。