

所属行业

房地产

发布时间

2021年6月18日

集中供地系列

岛外放量，市场出现降温——厦门第二批集中供地深度解读

核心观点：

1. 由于岛外供应大幅上升，厦门第二批集中供地市场表现有所降温，但是仍保持着一定的热度。

依照年度商品住宅供地计划，后续供地区域将集中在集美、翔安、同安，市场表现将维持或继续下行。

2. 岛内热度有增无减，岛外集美或将成为第三批供地主力。

岛内热度有增无减，年内恐再无供地；岛外集美热度依然最高，但目前为止供地不多，第三批或将成为供地主力区域。

3. 地块热度分化存在，但依然不是很严重，地块地货比普遍较高，考验房企运作能力。

4. 闽系企业始终处于主导地位，但具体企业的发力存在分化。

本土建发、外来中海目前表现强劲，正荣选择深耕集美，中骏后续动向令人关注。

相关研究：

四特征三现象，广州第一批集中供地深度解读
四特征三现象，重庆第一批集中供地深度解读
特征5+3，无锡第一批集中供地深度解读
特征5+4，杭州第一批集中供地深度解读
“热不起来”——话说东北区域首批集中供地
“同省异梦”——话说福建双城集中供地
什么变了，什么没变？——话说环渤海四城首批集中供地

研究员

于小雨

rain_yxy (微信号)

yuxiaoyu@ehconsulting.com.cn

王玲

w18705580201 (微信号)

wangling@ehconsulting.com.cn

李慧慧

Yjtzl2016 (微信号)

lihuihui@ehconsulting.com.cn

文婧

windaxia0799 (微信号)

wenjing@ehconsulting.com.cn

引言

6月10日,厦门率先开启第二批集中供地出让,与其第一批集中出让相隔不到一个月。第一批供应保守的厦门第二批供应是否明显放量?此次供应和成交表现如何,与第一批相比又有哪些特征?本文将全面分析厦门第二批集中供地出让供应与成交,并得出结论。

目录

一、	岛外放量带动整体供应大幅上升, 岛内供出年内计划最后一宗	2
1.1	第二批明显放量, 岛内供地至此完成.....	2
1.2	岛外放量才能真放量, 海沧、同安两区供应最多.....	2
1.3	地块建面有所上升, 质量出现分化.....	3
1.4	出让方式和规则维持不变, 岛内湖里地块车位不得捆绑销售.....	3
1.5	岛外地块占比大幅上升后起始楼面价水平下降超 20%.....	3
二、	市场表现出现降温, 闽系房企内部发力存在差异	4
2.1	岛内、岛外集美供地少热度高.....	4
2.2	闽系房企主场作战优势明显, 企业发力有放有收.....	5
2.3	地块热度分化存在但不严重, 地货比普遍较高.....	6
三、	结语: 岛内彻底缺席之后, 后续市场表现仍有下行空间	7

一、岛外放量带动整体供应大幅上升, 岛内供出年内计划最后一宗

1.1 第二批明显放量, 岛内供地至此完成

相较第一批仅供出 5 宗地, 厦门第二批集中供地明显放量, 共供出 11 宗地, 较计划还多出 2 宗, 出让面积共 49.5 万方, 宗数、面积分别占商品住宅全年计划的 55%、66%。

按照厦门市 2021 年度商品住宅供应计划, 第三批只剩下 4 宗地, 同时, 加上此次湖里 1 宗地, 岛内今年供地计划至此已经完成。

1.2 岛外放量才能真放量, 海沧、同安两区供应最多

第二批集中供地中, 除岛内思明外五区均有供应, 岛外供应大幅上升, 承担绝大部分供应, 岛内仅湖里供 1 宗, 较第一批减少了 1 宗。岛外四区中, 海沧、同安供应最多, 翔安次之, 热点区域集美此次也仅供应 1 宗小体量地块。

图表: 厦门第二批集中供地区域分布

区域	供应宗数	供应面积 (万方)
岛内	1	3.4
湖里区	1	3.4
岛外	10	46.1
同安区	4	14.3

区域	供应宗数	供应面积 (万方)
海沧区	3	18.6
翔安	2	11.2
集美区	1	2.0
合计	11	49.5

注：供应面积指该地块出让占地面积。

1.3 地块建面有所上升，质量出现分化

第二批 11 宗地平均建面 12 万方，较第一批有所上升，海沧、同安各有 1 宗超大体量地块，建面在 25 万方上下，同时同安还有 2 宗超小地块，建面仅在 3 万方上下。

此次地块质量整体依然不错，但相较第一批此次地块质量出现了明显的分化，岛内湖里宗地区位和配套均为上乘，但岛外翔安、同安的部分地块区位和配套都一般。

图表：厦门第二批集中供地地块质量分化情况

地块编号	区域	地块区位、配套情况
2021P04	岛内湖里	地处岛内宜居度最高的人居板块之一五缘湾片区的腹地，交通、教育、商业、休闲配套都非常便利和成熟。
T2021P03	岛外同安	地块邻近多个工业园产区，缺乏优质教育资源，周边环境及其他配套也一般。
2021XP02	岛外翔安	地块所在片区为新城生活片区，临近火炬（翔安）产业区等重点产业片区，未来有一定置业需求保障，但目前地块配套和居住氛围都很一般。

1.4 出让方式和规则维持不变，岛内湖里地块车位不得捆绑销售

厦门第二批集中供地出让方式和规则与第一批相同。地块出让均采用限地价+竞配建拍卖的方式，岛内地块同时限房价，岛内地价限制幅度 24%，岛外平均 48%，与第一批宗地的限价幅度大体一致。保证金比例方面，所有地块均为 20%，与第一批相同。

值得注意的是，岛内湖里宗地房价上限为 71800 元/平，略高于板块当前新房在售均价，但是远低于地块周边二手房均价，周边二手房目前均价在 90000 元/平上下，地块本身质量高加之价格倒挂，未来去化完全不是问题。

除此之外，此次出让地块还对住宅套数上限做出了明确规定，岛内湖里地块还规定套均面积要在 118 平左右，同时车位不得捆绑销售，地块配套车位销售价格接受政府有关部门指导。

1.5 岛外地块占比大幅上升后起始楼面价水平下降超 20%

厦门第二批集中供地 11 宗地起始总价 274.3 亿元，最低为同安区一宗超小地块，5.2 亿元，最高为湖里宗地，达 42.7 亿元，相较第一批高达 74 亿元的思明地块下降许多。

同时由于岛外地块占比大幅上升，第二批地块平均起始价较第一批下降近 5 亿元，起始楼面均价也较第一批下降 21%，为 21473 元/平。结构方面，岛内起始楼面价仍旧超 4 万/平，岛外平均 19580 元/平，较第一批有所上升，由于除同安一宗地在 14000 元/平外，岛外地块起始楼面价均在 18000 元/平或 20000 元/平以上，因此虽然岛外放量拉低了整体起始楼面价水平，但却带动了岛外起始楼面价水平上升。

二、市场表现出现降温，闽系房企内部发力存在差异

厦门第二批集中供地 11 宗地均成功出让，市场表现和热度较首批集中供地有所下降。11 宗地成交总价 344 亿元，平均楼面价 26858 元/平，较首批集中供地下降 25%。岛内市场热度依旧，但由于岛外供应大幅上升整体市场热度有所下降，第二批集中供地共吸引超 20 家房企参拍，平均溢价率 24%，较首批下降 30%，11 宗中仅岛内一宗触顶成交，竞配建比例 27%，较首批集中供地岛内竞配建比例有所上升。

2.1 岛内、岛外集美供地少热度高

楼面价水平来看，第一梯队是岛内湖里，楼面价超过 5 万元/平，第二梯队是岛外海沧、集美，接近 3 万元/平，第三梯队翔安、同安，在 2 万-2 万 1 千元/平间。与首批集中供地相比，湖里变化不大，海沧、同安楼面价水平有所上升，集美有所下降，翔安相比 2020 年平均水平略有上升。

图表：厦门两批集中供地区域楼面价水平

区域	第二批平均楼面价（元/平）	首批平均楼面价（元/平）	变化
思明区	-	50589	-
湖里区	50519	50577	变化不大
海沧区	29683	27422	上升 8%
集美区	29149	31470	下降 7%
翔安区	21823	-	-
同安区	20768	18697	上升 11%
平均楼面价	26858	35751	下降 25%

热度方面，岛内年内计划最后一宗地受到激烈追逐，最终竞配建比例超过了首批岛内两宗地的水平；岛外来看，集美依然是供地少热度高，所供 1 宗地溢价率达到 40%，海沧供地相对多热度次之，3 宗地平均溢价率 30%，同安供地多但热度最低，平均溢价率仅 16%。

图表：厦门第二批集中供地区域热度情况

区域	成交宗数	平均溢价率	最高限价水平	竞配建比例
湖里区	1	24%	24%	27%
集美区	1	40%	49%	-
海沧区	3	30%	47%	-
翔安区	2	21%	49%	-
同安区	4	16%	49%	-
总计/平均	11	24%	46%	-

2.2 闽系房企主场作战优势明显，企业发力有放有收

此次集中供地竞得企业可以分为两大阵营：闽系房企，头部央企。闽系房企优势依旧非常明显，其中本土国企占据主导地位。11宗地中，闽系房企竞得7宗，其中5宗由本土国企竞得，这7宗地中包括唯一一宗岛内地以及热度第二的集美宗地，闽系房企在本土市场的拿地实力十分稳固。

闽系房企中，建发主导地位依旧，击败众多强劲对手再次竞得岛内地块，最终岛内岛外各拿一宗，拿地建面第一，拿地金额更是一骑绝尘。除建发外，正荣再次落子集美，特房集团、厦门住宅集团也各有所获。

外来头部央企中，中海是表现最好的企业，此次拿地表现仅次于建发。中国金茂、保利发展各获一宗岛外地，溢价率分别为19%、25%。

图表：厦门第二批集中供地企业拿地表现（按拿地金额降序）

企业	拿地宗数	拿地建面（万方）	拿地金额（亿元）	说明
建发房产	2	37.5	101.2	本土国企
中海地产	2	32.6	62.3	头部央企
保利发展	1	17.2	49.7	头部央企
中国金茂	1	18.6	40.1	头部央企
厦门住宅集团	1	12.1	34.9	本土国企
弘发智悦	1	12.2	27.1	本土民企
正荣集团	1	5.4	15.7	本土民企 主攻福州
特房集团	2	6.1	13.1	本土国企

注：以上拿地指标均指全口径

纵观厦门两批集中供地，建发表现最为亮眼，位列拿地排行榜前二，更为重要的是，岛

年内内仅供出 3 宗地建发就拿走了 2 宗，对比 2020 年 4 宗仅拿 1 宗，建发岛内拿地的决心和实力增强；主攻福州市场的**正荣**也借集中供地在厦门布局，2016 年至集中供地前，正荣在厦门仅拿 3 宗地，而两批集中供地则各拿一宗。正荣在厦门的拿地策略是选择次热点深耕，集中供地两子均落集美，2016 年至今所拿 5 宗地中，共有 3 宗在集美，海沧、翔安各 1 宗，未涉足岛内。

相比于势头强劲的建设发和伺机而动的正荣，2020 年厦门 2 个项目就贡献近两成合同销售、近年岛内拿地强势的**中骏**，至今还没有在厦门集中供地中实现拿地。回顾 2020 年，中骏力压建发，拿下一半岛内供地，但今年的集中供地，中骏报名数量不在少数，不过仍未有收获。眼下岛内已无公开市场机会，中骏只能寻求其他拿地渠道或者合作机会。

中海是今年厦门外来企业中表现最好的企业，拿地指标目前均列第一，且所获 3 宗地与国贸合作的一宗超大体量地块位于岛内，对比 2020 年仅在集美获得 1 宗地，中海 2021 年在厦门市场的投资发力非常明显。

图表：厦门前两批集中供地企业拿地表现

序号	企业	拿地宗数	序号	企业	拿地建面 (万方)	序号	企业	拿地金额 (亿元)
1	建发房产	3	1	中海地产	51.3	1	中海地产	154.6
2	中海地产	3	2	建发房产	43.1	2	建发房产	127.5
3	特房集团	2	3	国贸地产	18.7	3	国贸地产	92.3
4	正荣集团	2	4	中国金茂	18.6	4	保利发展	49.7
5	国贸地产	1	5	保利发展	17.2	5	中国金茂	40.1
6	厦门住宅集团	1	6	远洋集团	13.9	6	厦门住宅集团	34.9
7	远洋集团	1	7	弘发智悦	12.2	7	正荣集团	34.5
8	弘发智悦	1	8	厦门住宅集团	12.1	8	弘发智悦	27.1
9	保利发展	1	9	正荣集团	11.4	9	联发集团	26.6
10	中国金茂	1	10	联发集团	10.1	10	远洋集团	26.1
11	联发集团	1	11	特房集团	6.1	11	特房集团	13.1

注：以上拿地指标均指全口径

2.3 地块热度分化存在但不严重，地货比普遍较高

与首批集中供地一样，地块热度存在分化，但不太严重，热度低的地块主要由于所处区域以及本身质量和条件不是很好，例如翔安区 2021XP02 目前周边配套一般，溢价率低于同区另一宗地块，同安区地块热度整体较低，其中 2021TP01、2021TP02 由于体量太小全场热度垫底，溢价率分别仅为 9%、15%，T2021P03 目前配套一般，但低起始楼面价加上邻近产业园区带来的潜在置业需求，溢价率较同区其他地块高。

此次集中供地整体地货比仍然较高，平均达到 0.8，尤其是建发拿的湖里五缘湾宗地，盈利空间预计有限。该地块限房价下地货比为 0.7，竞配建比例达 27%，且需配建 18 班幼儿园并留出 3%面积的零售商业，同时地块住宅套数、套均面积以及车位销售均被限制，配建多加之操作空间被限制，去化虽然不成问题，但如何才能保住利润则非常考验企业的运作能力。

三、结语：岛内彻底缺席之后，后续市场表现仍有下行空间

纵观厦门第二批集中供地，我们能够得出以下结论和展望：

1. 由于岛外供应大幅上升，市场表现有所降温，但是仍保持热度。依照厦门 2021 年年度商品住宅供地计划，后续供地地区域将集中在集美、翔安、同安，市场表现将维持或继续下行。
2. 岛内热度有增无减，年内恐再无供地；岛外集美热度依然最高，但目前为止供地不多，第三批或将成为供地主力区域。
3. 地块热度分化存在，但依然不是很严重，地块地货比普遍较高，考验房企运作能力。
4. 闽系企业始终处于主导地位，本土建发、外来中海目前表现强劲，正荣选择深耕集美，中骏后续动向令人关注。

图表：厦门第二批集中供地出让结果

编号	地块编号	区域	建面(万平)	成交总价(亿元)	成交楼面价(元/平)	溢价率	竞配建面积(平)	竞得方
1	2021P04	湖里区	10.5	53.1	50519	24%	28300	建发
2	2021HP01	海沧区	17.2	49.7	28775	25%	-	保利
3	2021HP02	海沧区	12.1	34.9	28801	27%	-	厦门住宅集团
4	2021HP03	海沧区	27.0	48.1	31473	38%	-	建发
5	2021JP01	集美区	5.4	15.7	29149	40%	-	正荣

编号	地块编号	区域	建面(万平)	成交总价(亿元)	成交楼面价(元/平)	溢价率	竞配建筑面积(平)	竞得方
6	2021XP02	翔安区	18.6	40.1	21552	19%	-	金茂
7	X2021P01	翔安区	12.2	27.1	22094	23%	-	弘发智悦
8	2021TP01	同安区	2.8	5.7	20481	9%	-	特房集团
9	2021TP02	同安区	3.4	7.5	21977	15%	-	特房集团
10	2021TP03	同安区	8.1	18.6	22844	14%	-	中海
11	T2021P03	同安区	24.5	43.7	17770	27%	-	中海

【免责声明】

本报告是基于亿翰智库认为可靠的已公开信息进行撰写,公开信息包括但不限于公司公告、房管部门网站、互联网检索等多种途径,但亿翰智库不保证所载信息的完全准确和全部完整。由于时间和口径的原因,本报告所指的内容可能会与企业实际情况有所出入,对此亿翰智库可随时更改且不予特别通知。

本报告旨在公正客观地反应企业经营情况。在任何情况下,本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何机构或个人的任何建议。任何机构或个人应考虑本报告中的任何意见或建议是否符合其特定状况,若有必要应寻求专家意见。本报告所载的资料、工具、意见及推测仅供参考。

本报告产权为亿翰智库所有。亿翰智库以外的机构或个人转发或引用本报告的任何部分,请严格注明相关出处及来源且不得修改报告任何部分,如未经亿翰智库授权,传播时私自修改其报告数据及内容,所引起的一切后果或法律责任由传播者承担,亿翰智库对此等行为不承担任何责任,亿翰智库将保留随时追究其法律责任的权利。

【关于我们】

亿翰智库是一家以房地产行业的数据分析、行业研判、企业研究为核心的研究机构,隶属亿翰股份,其专注于行业趋势、企业模型以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。



亿翰智库二维码