

所属行业

房地产

发布时间

2021年7月7日

集中供地系列

“两集中”走出第一步，也只是第一步—— —22城首批集中供地深度解读

核心观点：

1. 热点城市热度居高不下，企业间竞争仍是强者恒强

首批集中供地，大部分热点城市热度仍旧居高不下，企业盈利空间承压；企业间强者恒强的局势依旧，头部企业、央企拿地优势明显，以仅个位数的数量占比，拿地金额、建面分别达到三成、两成左右，三道红线绿档房企拿地表现也明显优于其他。

2. 供地的集中只是第一步，各城市尤其热点城市出让规则和政策的完善也必须尽快提上日程。

我们认为，目前集中供地政策对土地市场热度有一定程度影响，但是总体来说并未完全起到稳定土地市场和预期的作用。

同时，供地的集中只是第一步，各城市尤其热点城市出让规则和政策的完善也必须尽快提上日程，以上海、苏州等为代表的城市，实行接近平均价者得的拍地模式以及一系列配套政策，目前来看是平稳土地市场的行之有效的措施。

3. 随着规则和政策的不断完善，集中供地政策的作用将逐步显现。

展望后续集中供地的市场热度和竞争态势，我们认为出让规则和政策的调整会有很大影响，随着后续规则和政策的不断完善，集中供地政策的作用也将逐步显现。

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
 岛外放量，土地市场出现降温——厦门第二批集中供地深度解读
 “依旧很稳”——长沙首批集中供地深度解读

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

Yjtz12016 (微信号)
 lihuihui@ehconsulting.com.cn

文婧

windaxia0799 (微信号)
 wenjing@ehconsulting.com.cn

引言

截至6月底,引发广泛关注的22城首批集中供地全部出让结束,成交土地金共计10552亿元,成交建面10794万方,拿地企业超过400家。首批集中供地各城表现如何,哪些企业收获颇丰?从首批集中供地成交情况来看,集中供地政策是否达到了稳定市场的作用?后续我们又期待政策的哪些优化和调整?本文将全面回顾22城首批集中供地出让,深度解读首批供应和成交特点,并展望后续批次供地表现。

目录

一、	出让规则和政策篇:	2
1、	绝大部分城市限地价,一半以上城市地价房价双限	2
	(1) 限地价是绝对主流,北京、上海、成都严控地价上升幅度	4
	(2) 保证金比例多在20%左右,杭州企业参与资金门槛较低	4
	(3) 一半以上城市地价房价双限,长三角限价普遍	4
	(4) 少数城市限马甲,重庆期望通过支付期限控制竞争热度	5
	(5) 武汉、长沙等城市有不同比例产业引入或建设要求	5
2、	三类拍地模式,限价+一次性报价可称“一股清流”	5
3、	政策优化调整已在路上	6
二、	城市供应与成交篇:	7
1、	宅地计划供应量上升城市更多,首批供应三成以下是主流	7
2、	大部分热点城市热度仍高,上海市场表现平稳	9
	(1) 成交金额破万亿,部分热点城市溢价率下降	9
	(2) 大部分热点城市热度居高不下,城市间冷热分化明显	11
	(3) 大部分热点城市盈利空间较窄,上海目前较为理想	12
	(4) 北京、无锡、厦门头部企业集中	14
3、	后续热度平抑有赖于拍地模式调整	15
三、	企业表现篇:	15
1、	中小民企是参与主力,华东企业积极出动	15
2、	头部企业、央企优势明显,华南企业拿地力度大	16
3、	资金优势极大影响拿地力度,绿档房企表现远超其他档位	18
4、	集中供地促使规模房企上半年投资力度加大	18
5、	强者恒强态势或仍将延续	19
四、	结语:集中只是第一步,后续需不断完善出让规则和政策	19

一、 出让规则和政策篇:

1、 绝大部分城市限地价,一半以上城市地价房价双限

出让规则和政策是城市制定的拿地游戏规则,是政府调控土地市场直接而有力的手段,直接影响城市土拍的市场表现。对22城首批集中供地的出让规则和政策进行梳理,我们发现其有如下特点。

图表：22 城首批集中供地出让规则和政策总结

编号	城市	主要出让方式	限地价幅度	限房价	保证金比例
1	北京	竞配建+竞品质/竞品质/竞政府持有产权	不到 10%，热点地块低至 3%以下	全部	20%左右
2	广州	竞配建+摇号	大部分 45%左右	-	20%左右，2 宗 50%
3	天津	竞配建	42%	-	20%-50%，平均 29%，主城 1 块地 100%
4	沈阳	竞配建	17%	-	20%左右
5	长春	竞配建	-	-	20%，1 宗 100%
6	济南	竞配建	-	-	-
7	深圳	竞配建	45%	全部	50%，1 宗人才房 20%
8	厦门	竞配建	岛内 25%，岛外 50%	岛内	20%
9	福州	竞配建/竞自持/摇号	30%、49%（长乐）	主城区	20%（主城）、30%（其他区，1 宗 50%）
10	宁波	竞自持/竞配建	28%	全部	20%
11	合肥	竞自持+摇号	28%	全部	20%-30%之间为主，少部分 40%、45%
12	无锡	竞自持	16%	-	20%为主，其余 30%
13	杭州	竞自持	30%	全部（除 2 宗人才租赁房）	20%，1 宗 80%；托底保证金上限 5000 万
14	青岛	竞自持	-	-	大部分 100%，约 1/6 为 50%
15	成都	竞自持	10%	全部	-
16	南京	摇号	20%-30%不等	全部（除 1 宗拆迁安置房）	20%为主，其余 30%，2 宗到 50%
17	长沙	摇号	9%-50%之间，平均 19%	超过六成限毛坯上限	50%，2 宗 30%
18	郑州	一次性报价/摇号	最高限价 100%左右	1/4 地块限毛坯上限和装修价格	50%
19	苏州	一次性报价	最高限价平均 14%	-	30%为主，其余 20%、50%
20	上海	一次性报价	最高限价 10%左右	全部	20%
21	重庆	价高者得	-	-	20%为主，其余 30%、50%、最高 100%
22	武汉		-	-	20%

资料来源：亿翰智库，各城自然资源和规划局官网

注：本表仅列示 22 城占主要地位的出让方式，本文在分析中也仅针对城市主要的出让

方式。

(1) 限地价是绝对主流，北京、上海、成都严控地价上升幅度

主要出让方式上，限地价是绝对主流，除重庆、武汉外的 20 城均限地价。触及地价上限后，竞配建、竞自持是多数城市的选择，不过有一些城市采取更加创新或者简单的方式，上海、苏州地块触及限价后进入一次性报价环节，报价接近出价平均值的竞得地块，南京、长沙则是直接摇号确定竞得人。值得注意的是，北京、广州、合肥三城的竞争环节最高有三层，北京部分地块在竞配建/自持到顶后继续竞品质，广州、合肥则是摇号；北京是此次唯一一个采取竞品质措施的城市，部分地块触及限价或竞配建/自持到顶后，企业需要报送高标准商品住宅建设方案，竞争住宅建设品质，对参与企业提出更高要求。

地价的限制幅度方面，大部分城市允许的溢价幅度都低于 50%，北京、上海严控溢价率，广州、深圳允许的溢价幅度则相对高。纵观限地价的 20 城，北京、上海、成都允许的溢价幅度低，最高溢价幅度在 10%左右或者低于 10%，其次是苏州、长沙、无锡、沈阳，允许的溢价幅度低于 20%，广州、天津、深圳、厦门（岛外）、郑州允许的溢价幅度相对较高，均高于 40%。

图表：限地价 20 城具体限制幅度情况

限价幅度	城市
10%左右或低于 10%	北京、上海、成都
10%-20%	苏州、无锡、长沙、沈阳
20%-40%	厦门（岛内）、福州、宁波、合肥、杭州、南京
40%以上	广州、深圳、厦门（岛外）、郑州、天津

资料来源：亿翰智库，各城自然资源和规划局官网

注：

1. 限价幅度即地块允许的最高溢价幅度， $\text{地块限价幅度} = (\text{最高限价} - \text{起始价}) / \text{起始价}$ 。城市限价幅度指所有地块的整体水平，若幅度跨度较大则由地块限价幅度平均得来。

2. 青岛、济南、长春三城暂无数据。

(2) 保证金比例多在 20%左右，杭州企业参与资金门槛较低

大部分城市保证金比例都以 20%为主，深圳、长沙、郑州则要求 50%左右。值得注意的是，在杭州，上限 5000 万的托底保证金可以提前锁定参拍资格，土地出让金缴纳期限最长在 8-9 个月，属于企业参与资金门槛较低的热点城市；南京根据区域特点及市场热度情况，差异化设置包括保证金比例在内的出让条件，部分地块保证金比例由 20%提高到 30%、50%不等。

(3) 一半以上城市地价房价双限，长三角限价普遍

一半以上城市限房价，北上广深仅广州不限房价，长三角限价范围大。22城中，12城限房价，分别为：北京、深圳、厦门、福州、宁波、合肥、杭州、成都、南京、上海、长沙、郑州，其中8城全部地块限房价（不含安置房、人才房等），福州、厦门仅主城区限房价，长沙、郑州部分地块限房价。

由于这些城市同时限地价，因此这12城房地价均被限制。从这些城市名单中我们可以发现，长三角的限价比较普遍，除无锡、苏州外，7城中有5城既限地价又限房价。

（4）少数城市限马甲，重庆期望通过支付期限控制竞争热度

上海、南京、长沙出让条件中均提到了限制马甲的措施，但上海的要求更加严格和穿透；厦门对商品房建设和预售进度有明确的要求，南京摇号后成交的地块商品住宅预售条件提高至完成住宅部分投资额的50%。

重庆不限地价上限，但根据地块热度设置支付分期和期限，最严苛为签订合同15日内付清全款。这个规定会限制一些资金实力不强的企业进场，但相比其他手段对地块热度的作用比较有限。

（5）武汉、长沙等城市有不同比例产业引入或建设要求

由于历史原因，郑州、青岛仍是基本都为定向地块，郑州首批集中供地九成以上为定向城改地，而青岛也是历来盛行勾地，此次供地仅1宗公开地。此外，武汉、长沙、苏州、上海等城市有不同程度产业相关要求。定向性质地块一般都是底价成交，因此一方面其占比的多少会相应影响城市整体市场热度，另一方面，这些地块是热点城市难得的低价拿地机会，利好具有相关产业资源的房企。

图表：典型产业相关要求

城市	地块占比	引入或建设内容
武汉	近四成	网球学校、商业运营，节能检测、电气化研究、人工智能和高端机器人制造等高新技术产业，互联网、房地产、保险等产业和相关机构
长沙	三到四成	近四成地块对竞买人资质、规模、行业地位或者建设经验等有明确要求，超过35%地块有产业引进或者总部建设、引进要求，产业主要是第三产业，包括酒店、长租公寓、外贸、生物医药科技、科技金融、汽车文化产业等
苏州	36%	商业、学校、医院、康养公寓品牌引入，高端智能制造业、数字产业园、文旅商业综合体、创新互联网品牌等产业以及外资引入
上海	22%	互联网服务与零售科技、世界顶尖科学家冠名实验室、环境整治配套、生命健康产业等引入

资料来源：亿翰智库，各城自然资源和规划局官网

注：地块占比=有产业相关要求出让地块数/涉宅总地块数。

2、三类拍地模式，限价+一次性报价可称“一股清流”

总结完首批集中供地出让规则和政策的具体特点，接下来我们试着划分出首批集中供地

的几类拍地模式。

按照城市主要出让方式背后反映的竞拍逻辑,我们将首批集中供地的拍地模式分为三大类:价高者得、摇号以及接近平均出价者得。在同类模式下,还可以按照对地价、房价的限制程度进行细分。

图表: 首批集中供地拍地模式总结

拍地模式	细分标准	细分项	典型城市
价高者得	是否同时限房价和地价以及限地价幅度	①严控房地产价	北京、成都
		②限价适中	深圳、厦门(岛内)、福州、宁波、合肥、杭州、无锡、沈阳
		③限价宽松	广州、厦门(岛外)、郑州
		④不设上限	重庆、武汉
摇号	地价限制幅度	①限价较紧	长沙
		②限价适中	南京
接近平均出价者得	-		上海、苏州

资料来源: 亿翰智库, 各城自然资源和规划局官网

注: 广州、合肥的出让方式是地块超过限价后先竞配建或者竞自持, 竞配建或自持到顶后再摇号, 在上表的分类中将其归为第一类。

首先, 触及地块最高限价后, 无论是竞配建、竞自持还是竞品质, 根本上都是土地出让金外的进一步出价竞争, 因此这些出让方式本质上都是价高者得的模式。大部分城市都属于这一种拍地模式, 但在此基础上各城在地价、房价的限制程度上有很大区别, 北京、成都地价限制较紧, 同时限房价, 广州、厦门岛外等允许的地价上升幅度较高, 同时不限房价, 整体限价宽松, 重庆、武汉不设地价上限也不限制房价, 其他城市则处于限价较为适中的状态。

第二类摇号则更多是关于概率和运气, 属于比较简单易操作的模式。南京、长沙在地块超过价格上限后直接进入摇号环节, 其中, 长沙整体允许的地块溢价幅度较低, 但由于二城均限房价, 所以地价和房价均处于可控范围内。

第三类接近平均出价者得, 竞拍逻辑较传统拍地模式发生了根本性的变化, 可称本次集中供地出让中的“一股清流”。以上海、苏州为代表的城市, 在地块触及中止价后, 进入一次性报价环节, 报价最接近所有报价平均值的为竞得人, 同时政府依然可以通过地块最高限价来控制地价溢价幅度, 例如上海地块整体最高溢价幅度仅在 10% 左右。

除此之外, 上海还有更多配套机制设计。招挂复合使得不同热度地块适用不同门槛的出让方式; 严格的限制马甲措施、禁止土地成交后股权转让, 以及有竞价招标下按过往受让土地宗数进行扣分的制度, 防止有资源优势的企业独大。整体而言, 上海此次的出让机制设计全面且针对性强, 从机制方面全方位稳住土地市场, 营造理性、公平的竞争氛围。

3、政策优化调整已在路上

首批集中供地，广州、重庆主城区、杭州等城市热度瞩目，热点更热，企业低利润甚至无利润厮杀，同时热点城市马甲拿地的现象也非常突出，因此预计后续这些热点城市会对出让规则和政策作出优化调整。

结合首批集中供地中出现的现象，我们认为后续调整的方向可能涉及：①进一步限制地价、房价；②调整触及限价后的环节，转入一次性报价或者竞争住宅品质都是可选项；③提高保证金门槛；④明确和加强对马甲拿地的限制。

而实际上，在首批集中供地前后，部分城市已经开始有所行动。例如广州确定进一步控制地块溢价幅度，热点区域开始“限房价、竞地价”。广州住建局6月11日发布的《广州市住房和城乡建设局关于进一步加强住宅用地出让管控的函》明确，在第二、三批住宅用地集中出让中，所有住宅地块成交楼面地价（包括溢价和配建后的折算）均不高于该区域去年第四季度住宅出让成交楼面地价。第二批住宅用地出让中黄埔、南沙区地块全部采用“限房价、竞地价”模式出让，限制房屋销售价格原则上不超过地块所在区域2021年一季度一手住宅成交均价上浮50%。

杭州年初就提出要布局竞品质试点，3月底杭州发布的《2021年省政府工作报告重点工作涉杭任务和市政府工作报告重点工作责任分解》中提到要实施建筑质量提升工程，出台“竞地价、竞质量”政策，明确在9月试点开展“竞地价、竞品质”土地出让。因此，杭州第二或第三批集中供地出让中，将首次出现需要竞品质的地块。

此外，对于上限5000万的托底保证金制度，杭州后续也有可能出台补丁政策，提高企业的资金参与门槛，但直接取消的可能性或许不大。

最后，在限马甲方面，在上海之外，目前已有包括南京、苏州、无锡、南昌、东莞等五城出台政策限制马甲公司参拍，广州也已确定要限制房企的马甲参与土地竞拍。预计，后续会有更多城市跟进，马甲拿地在后续集中供地中将得到有效抑制。

二、城市供应与成交篇：

1、宅地计划供应量上升城市更多，首批供应三成以下是主流

2021年很多城市住宅用地计划供应量都有不同程度上升，不过也有不少热门城市下降。具体而言，20城中（上海、长春2020年数据缺失），12城2021年住宅用地计划供应量上升，幅度从2%-60%不等，其中长沙计划供应量增长最为明显，达60%；在计划供应量下降的城市中，不乏杭州、武汉、成都、无锡、宁波等热门城市，宁波、福州、无锡下降幅度均超过了30%。

图表：集中供地城市住宅用地计划供应量变化情况

编号	城市	首批集中供地范围	计划供应量变化
1	长沙	全市（不包括代管县）	60%
2	济南	市区	39%

编号	城市	首批集中供地范围	计划供应量变化
3	深圳	全市/市区	24%
4	郑州	市区	17%
5	广州	全市/市区	16%
6	青岛	市区	12%
7	合肥	市区	12%
8	苏州	市区	10%
9	北京	全市	6%
10	重庆	市区	4%
11	厦门	全市/市区	3%
12	南京	全市/市区	2%
13	天津	全市	0%
14	沈阳	市区	-7%
15	杭州	市区	-9%
16	成都	12+2 城区	-14%
17	武汉	全市	-21%
18	无锡	市区	-32%
19	福州	市区	-33%
20	宁波	市区	-37%

资料来源：亿翰智库，各城自然资源和规划局官网

注：

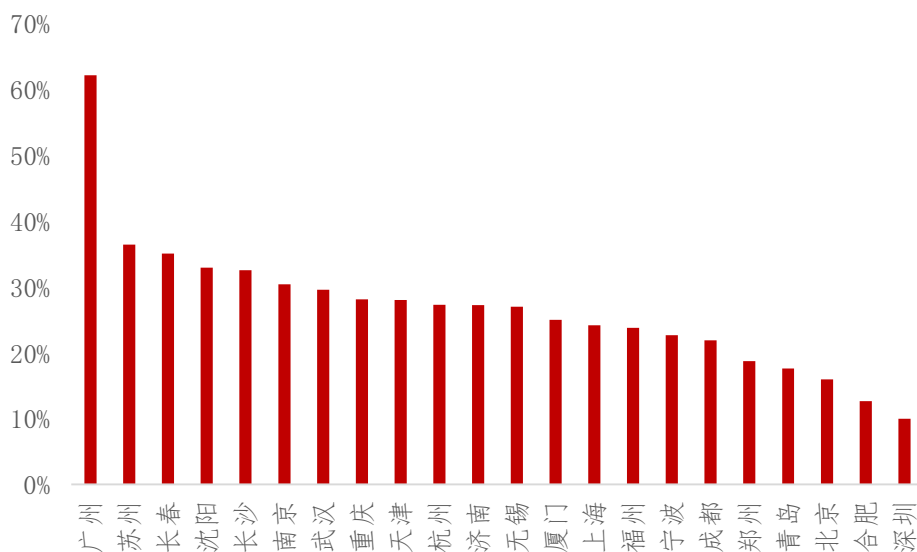
1. 计划供应量变化=（2021年住宅用地计划供应量-2020年住宅用地供应量）/2020年住宅用地供应量，2020年城市统计口径同城市首批集中供地涉及范围，如第三列所示。

2. 如无特别说明，本文中所指城市范围均为首批集中供地涉及城市范围，“全市/市区”指全市范围与市区范围相同；如无特别说明，本文所指土地范围均指住宅用地。

3. 由于上海、长春2020年住宅用地计划供应量数据缺失，因此未统计二城住宅用地计划供应量变化。

首批集中供地，22城供应涉宅地共计864宗，占地面积共计5091万方。大部分城市供应量小于全年宅地供应计划的三成，但广州首批供应量很大，超过全年计划的六成，苏州、南京、武汉等城市首批供应量比较适中，占全年宅地计划的三成至四成之间。

图表：集中供地22城首批供地占比情况



资料来源：亿翰智库，各城自然资源和规划局官网

注：

1. 首批供地占比=首批涉宅出让占地面积/2021年住宅用地计划供应量。
2. 上海2021年住宅用地计划供应量为一个范围区间，本表取区间下端点750万方作为公式分母。
3. 厦门集中供地仅涉及商品住宅用地，因此用商品住宅用地计划供应量做分母，计算其首批供地占比为25%。

供应区域结构来看，一半城市以远城区供应为主，其余城市主城、远城差别不大或者以主城区为主。北京、厦门等城市首批供地并未放量，所以供应结构上主城与远城差距不大，在厦门已经结束的第二批集中供地中，岛外已经是绝对主力。

2、大部分热点城市热度仍高，上海市场表现平稳

(1) 成交金额破万亿，部分热点城市溢价率下降

首批集中供地，22城共成交涉宅地850宗，成交建面10794万方，成交金额10552亿元。大部分城市成交楼面价有不同程度上升，福州、重庆、苏州三城下降，但超过一半城市平均溢价率出现下降，其中包括诸多热点城市，例如上海、北京、苏州等。

同时，大部分城市2021年上半年住宅用地成交量较2020年上半年均有不同程度上升，呈现下降的城市中，多数2020年上半年成交量多于下半年。

图表：22城首批集中供地成交指标

城市	成交宗数	成交金额 (亿元)	成交建面 (万方)	成交楼面价 (元/平)	平均溢价率
杭州	57	1178	757	16290	26%
北京	30	1110	327	39500	8%
南京	51	993	716	17664	18%

城市	成交宗数	成交金额 (亿元)	成交建面 (万方)	成交楼面价 (元/平)	平均溢价率
广州	42	907	799	13944	12%
武汉	49	778	954	8685	19%
上海	31	774	394	22168	6%
重庆	119	763	1309	5083	24%
天津	45	498	542	10065	11%
苏州	28	424	416	11326	7%
郑州	48	414	669	5258	2%
长沙	33	381	791	5235	8%
宁波	29	358	303	12338	22%
成都	40	355	469	9581	7%
无锡	16	256	177	13283	16%
济南	73	229	477	4840	9%
沈阳	22	198	366	5149	10%
厦门	5	190	54	35751	34%
长春	38	190	576	3285	2%
合肥	12	164	168	10057	28%
深圳	6	138	91	18034	23%
福州	20	135	146	10666	21%
青岛	56	121	293	3861	1%
总计/ 平均	850	10552	10794	12821	14%

资料来源: 亿翰智库, 各城自然资源和规划局官网

图表: 22 城首批集中供地楼面价、溢价率及成交量变化情况

城市	成交楼面价变化	城市	溢价率变化	城市	2021 年上半年成交量变化
合肥	84%	厦门	14%	济南	122%
长沙	71%	重庆	14%	厦门	68%
厦门	71%	武汉	9%	长春	67%
南京	63%	天津	7%	南京	55%
天津	49%	南京	7%	郑州	55%
上海	43%	济南	6%	长沙	51%
武汉	41%	合肥	5%	苏州	44%
郑州	37%	杭州	3%	上海	43%
北京	37%	广州	3%	广州	43%
成都	24%	青岛	1%	武汉	40%
深圳	21%	无锡	0%	天津	38%
无锡	16%	深圳	-1%	北京	29%
沈阳	14%	长沙	-1%	合肥	19%
杭州	5%	苏州	-2%	宁波	17%
广州	5%	宁波	-2%	杭州	11%

城市	成交楼面价变化	城市	溢价率变化	城市	2021年上半年成交量变化
青岛	3%	长春	-3%	成都	0%
宁波	3%	福州	-3%	沈阳	-12%
长春	1%	郑州	-3%	重庆	-19%
济南	0%	沈阳	-4%	无锡	-31%
福州	-15%	上海	-5%	福州	-46%
重庆	-16%	北京	-7%	深圳	-47%
苏州	-17%	成都	-8%	青岛	-50%

资料来源: 亿翰智库, 各城自然资源和规划局官网

注:

1. 成交楼面价变化=(2021年首批集中供地成交楼面均价-2020年成交楼面均价)/2020年成交楼面均价。

2. 溢价率变化=2021年首批集中供地平均溢价率-2020年平均溢价率。

3. 2021年上半年成交量变化=(2021年上半年成交规划建面-2020年上半年成交规划建面)/2020年上半年成交规划建面。土地范围仅包括住宅用地。为排除疫情对土地成交的影响, 也引入2019年上半年数据进行对比, 但是最终结论差异不大。

(2) 大部分热点城市热度居高不下, 城市间冷热分化明显

由于城市使用不同拍地模式, 因此评价城市成交热度不能仅仅着眼于溢价率表现。我们综合考虑城市地块触顶比例、平均溢价率、平均自持/配建比例, 将首批集中供地市场热度划分如下四档:

- 1) 热: 北京、深圳、厦门、杭州、合肥、重庆、成都
- 2) 中: 广州、福州、无锡、南京、宁波、武汉
- 3) 稳: 苏州、上海、长沙、沈阳
- 4) 冷: 青岛、长春、济南、郑州、天津

图表: 22城首批集中供地成交热度情况

城市	触顶比例	平均溢价率	平均自持比例	平均配建比例	流拍率
北京	73%	8%	-	27%	0%
深圳	60%	23%	-	37%	0%
厦门	60%	34%	-	15%	0%
杭州	76%	26%	16%	-	0%
合肥	100%	28%	20%	-	0%
重庆	-	24%	-	-	0%
成都	78%	7%	20%	-	0%
广州	19%	12%	-	15%	14%
福州	58%	21%	8%	5%	10%
无锡	94%	16%	10%	-	0%
南京	73%	18%	-	-	0%

城市	触顶比例	平均溢价率	平均自持比例	平均配建比例	流拍率
宁波	66%	22%	8%	7%	0%
武汉	-	19%	-	-	0%
沈阳	55%	10%	-	5%	0%
苏州	58%	7%	-	-	0%
上海	65%	6%	-	-	0%
长沙	46%	8%	11%	-	9%
天津	9%	11%	3%	-	0%
青岛	2%	1%	6%	-	2%
长春	3%	2%	-	2%	5%
济南	0%	9%	-	-	5%
郑州	7%	2%	-	-	0%

资料来源: 亿翰智库, 各城自然资源和规划局官网

注:

1. 触顶比例=触及最高限价地块数/成交限价地块总数。
2. 平均自持/配建比例指所有需竞自持/竞配建地块的自持/配建比例的平均值。地块自持/配建比例=自持或配建面积/地块总建面。

从 22 城成交热度来看, 大部分热点城市热度仍是居高不下, 本身热度一般的城市温度平平, 城市间分化非常明显。值得注意的是, 在接近平均价者得的拍地模式下, 上海、苏州的土地市场热度得到有效控制, 整体表现平稳。而在价高者得的模式下, 即便能通过地价限制按下平均溢价率, 但是激烈的出让金外竞争仍造就了高额的自持或配建面积, 市场热度有增无减。

城市内部热度分化程度来看, 广州、福州、长沙等城市较为明显。这些城市在热点地块竞争激烈的同时, 出现了 10% 上下的流拍率, 说明城市内部的热度分化比较严重。

(3) 大部分热点城市盈利空间较窄, 上海目前较为理想

排除市场温度低的城市, 我们通过地货比以及平均自持/配建比例来大致评价城市的总体盈利空间情况, 并将 22 城划分为三个档位:

- 1) 盈利空间较小: 厦门、重庆(主城)、北京、广州、无锡、杭州、南京
- 2) 盈利空间适中: 苏州、宁波、合肥、深圳、成都、长沙、武汉
- 3) 盈利空间较大: 上海、福州、沈阳

图表: 22 城首批集中供地盈利空间情况

城市	平均地货比	高地货比地块占比	平均自持比例	平均配建比例
厦门	0.7	40%	-	15%
重庆	0.7	20%	-	-
北京	0.6	33%	-	27%
广州	0.6	19%	-	15%

城市	平均地货比	高地货比地块占比	平均自持比例	平均配建比例
无锡	0.6	50%	10%	-
杭州	0.6	35%	16%	-
南京	0.6	47%	-	-
苏州	0.6	7%	-	-
宁波	0.6	45%	8%	7%
合肥	0.6	17%	20%	-
深圳	0.5	0%	-	37%
成都	0.5	20%	20%	-
长沙	0.5	6%	11%	-
武汉	0.5	29%	-	-
沈阳	0.4	0%	-	5%
福州	0.4	5%	8%	5%
上海	0.4	3%	-	-

资料来源：亿翰智库，各城自然资源和规划局官网

注：

1. 地块地货比=地块成交楼面价/地块销售限价或周边新房在售均价。其中地块成交楼面价指原始成交楼面价。城市平均地货比由城市所有成交地块的地货比平均得来，一些城市地块地货比数据暂难以估算的在计算时未列入。

2. 高地货比地块指地货比大于等于 0.7 的地块。

3. 重庆地货比仅统计主城区地块。

图表：典型城市盈利空间较窄地块详情

城市	地块名称	地货比	自持/配建比例
北京	东小口镇马连店 1803-610 地块	0.8	30%
北京	东坝北东南一期土地储备项目 1104-612 西侧地块	0.8	26%
北京	北七家镇中心起步区(暨海鹈落新村建设)土地一级开发项目一期 HQL-09 地块	0.7	70%
杭州	余杭区塘栖小城市核心区地块 34 地块	0.7	29%
杭州	城东滨湖新区单元 G-R21-01 地块	0.5	40%
杭州	祥符东单元 GS0806-R21/B1/B2-05 地块	0.5	38%
广州	番禺区桥南街蚬涌村大口涌以西地块	1.3	3%
广州	白云区金沙洲皇冠 AB3701008 地块	1.2	32%
广州	中新广州知识城南起步区，花莞高速以西-E3	0.9	22%

资料来源：亿翰智库，各城自然资源和规划局官网

纵观 22 城盈利空间分布，我们可以发现，大部分热点城市的盈利空间较窄，在部分城市企业低利润甚至亏损拿地，但上海的盈利空间目前较为理想。

在盈利空间较窄的城市里，北京虽然严控地价溢价，但是在高比例竞配建下，企业盈利

空间被压缩，而杭州、厦门较高溢价率加上高自持或配建比例，盈利空间堪忧，部分热点地块的拿地企业甚至有亏损风险；上海此次平均地货比为 0.4，在众多城市中处于较低水平，同时无价外自持或者配建要求，因此盈利空间较为理想。

(4) 北京、无锡、厦门头部企业集中

城市内的企业竞争格局与城市热度、历史竞争格局、地块供应结构等有关，能够一定程度反映城市的热度和企业竞争激烈状况。按照 TOP20 或者 TOP50 企业数量与成交地块数量的比值情况，我们可以发现：

- 1) 头部企业多：北京、无锡、厦门
- 2) 头部企业数量中等：南京、长沙、苏州、沈阳、福州
- 3) 头部企业数量一般：天津、郑州、广州、宁波、成都、上海、深圳、合肥
- 4) 头部企业较少：重庆、济南、青岛、杭州、武汉、长春

北京、无锡、厦门市头部企业比较集中，而杭州本土企业素来表现强劲，重庆中心城区外的地块由本土中小企业竞得，因此头部企业比重不大，在全方位的出让规则调控下，上海的头部企业优势也不明显。

图表：22 城首批集中供地头部企业数量占比

城市	成交地块数	TOP20 企业数量	TOP50 企业数量	TOP20 企业占比	TOP50 企业占比
北京	30	10	17	33%	57%
无锡	16	6	8	38%	50%
厦门	5	1	4	20%	80%
南京	51	10	17	20%	33%
长沙	33	9	11	27%	33%
苏州	28	6	10	21%	36%
沈阳	22	5	7	23%	32%
福州	20	4	7	20%	35%
天津	45	10	13	22%	29%
郑州	48	9	12	19%	25%
广州	42	6	11	14%	26%
宁波	29	5	11	17%	38%
成都	40	5	13	13%	33%
上海	31	4	8	13%	26%
合肥	12	2	5	17%	42%
深圳	6	0	2	0%	33%
重庆	119	10	16	8%	13%
济南	73	9	11	12%	15%
青岛	56	8	8	14%	14%
杭州	57	5	13	9%	23%
武汉	49	5	7	10%	14%

城市	成交地块数	TOP20 企业数量	TOP50 企业数量	TOP20 企业占比	TOP50 企业占比
长春	38	3	3	8%	8%

资料来源: 亿翰智库, 各城自然资源和规划局官网

注:

1. 企业规模划分标准: 亿翰智库 2020 年全口径销售金额。
2. TOP20 或 50 企业数量指该城市所有拿地的企业中, 销售规模在前 20 或 50 以内的企业数量。
3. TOP20 企业占比=TOP20 企业数量/城市成交地块数, TOP50 企业占比同理。

3、后续热度平抑有赖于拍地模式调整

后续供应方面, 除广州外大部分城市供应量比较充足, 而厦门已在 6 月上旬完成第二批集中供地出让, 第二批放量明显, 后续已所剩无几。

展望后续城市热度, 我们认为, 若价高者得的竞拍模式不变, 高热城市的热度依然难降, 尤其广州剩余量已不多的情况下, 或再次引发企业争抢, 同时这些高热城市内企业的利润空间仍旧难以得到改善。但保证金、限马甲等方面制度的完善, 将有利于改善企业竞争格局, 避免出现独大的现象。

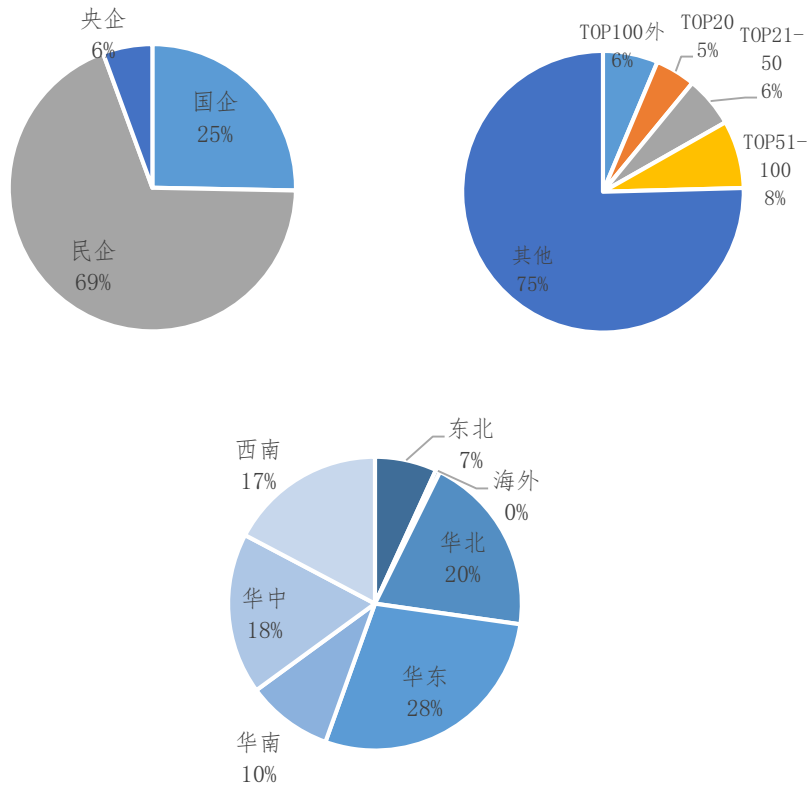
而已经转向接近平均价者得的城市, 如上海、苏州, 土地市场预计仍将保持理性和平稳的状态。

三、企业表现篇:

1、中小民企是参与主力, 华东企业积极出动

22 城首批集中供地中拿地企业超过 400 家, 按企业性质来看, 国央企与民企数量大致三七开, 其中央企占比仅 6%; 按规模来看, 中小企业 (TOP100 外及其他) 占到八成; 分区域来看, 华东企业数量占比接近三成, 其次是华北、华中、西南, 占比在两成或以下, 华南企业占比仅 10%。

图表: 22 城首批集中供地拿地企业数量结构



资料来源: 亿翰智库, 各城自然资源和规划局官网

注:

1. 企业规模划分标准: 亿翰智库 2020 年全口径销售金额, 下同。
2. 企业数量结构指某一类拿地企业占拿地企业总数的比重。

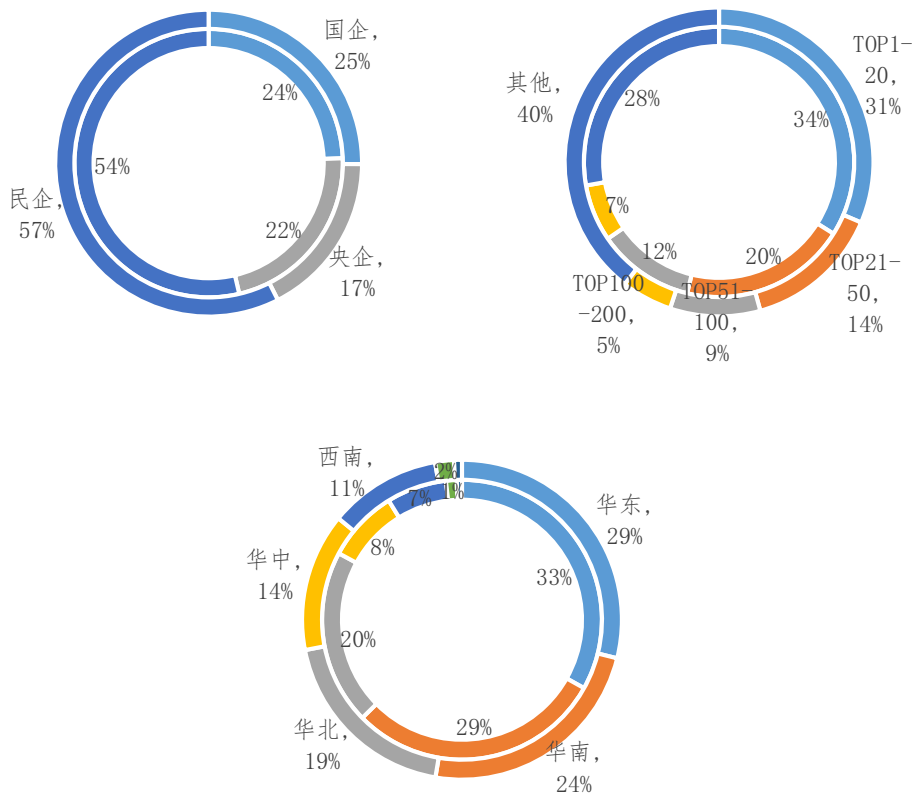
2、头部企业、央企优势明显, 华南企业拿地力度大

按企业性质, 民企总体拿地稍强, 拿地金额和建面占比均在五成以上, 但结合企业数量可以发现, 央企拿地十分强劲, 以仅 6% 的数量占比, 拿地金额和建面占比达到 20% 上下, 而民企近七成的数量占比只拿到过五成地块。

按企业规模, 头部尤其 20 强拿地优势十分明显。具体来看, 20 强企业拿走超过三成地, 50 强企业拿走约五成地, 100 强企业拿地金额占比超过六成, 建面占比 55%。

按所属区域, 华东、华南、华北企业表现亮眼, 其中华南企业拿地力度最大, 数量占比仅 10% 但是拿走了两成多地块, 其中拿地金额占比近三成, 建面占比近 1/4。

图表: 22 城首批集中供地各类型企业拿地金额、建面占比



资料来源: 亿翰智库, 各城自然资源和规划局官网

注:

1. 圆环内圈是拿地金额占比, 外圈为拿地建面占比。
2. 企业拿地金额与建面均指全口径。

总体而言, 首批集中供地企业合作拿地不算多, 但在部分城市合作拿地比较显著, 例如北京合作拿地的比例近五成, 宁波也高达34%。

图表: 典型城市首批集中供地合作拿地宗数占比情况

城市	合作拿地宗数	成交宗数	合作拿地占比
北京	14	30	47%
宁波	10	29	34%
武汉	12	49	24%
厦门	1	5	20%
广州	8	42	19%
成都	7	40	18%
长沙	5	33	15%

杭州	6	57	11%
上海	2	31	6%

资料来源：亿翰智库，各城自然资源和规划局官网

3、资金优势极大影响拿地力度，绿档房企表现远超其他档位

首批集中供地，E50 房企拿地表现强劲，拿地金额占比超 50%，拿地建面占比 45%。

以 E50 为样本，我们可以发现企业资金优势越大，集中供地中拿地表现越好。以 2020 年度三道红线所处档位来看，绿档房企集中供地拿地表现远远超出其他档位房企，橙、红档房企此次拿地非常有限。

图表：E50 首批集中供地拿地力度

2020 年度档位	企业数量	拿地金额 (亿元)	拿地建面 (万方)	平均拿地金额 (亿元)	平均拿地建面 (万方)
绿	20	3910.5	3074.6	195.5	153.7
黄	23	2523.1	2293.1	109.7	99.7
橙	3	214.4	113.6	71.5	37.9
红	4	109.8	183.0	27.5	45.7
总计	50	6757.8	5664.3	-	-

资料来源：亿翰智库，各城自然资源和规划局官网

注：

1. E50 名单为亿翰智库最新名单；
2. 三道红线档位为亿翰智库监测的 E50 房企 2020 年三道红线踩线情况（宽松版）。

4、集中供地促使规模房企上半年投资力度加大

首批集中供地使得规模房企上半年拿地力度加大。从亿翰监测的典型企业来看，多家头部房企 2021 年上半年拿地规模已经超过 2020 年全年新增土储的一半，而这些房企集中供地拿地规模大多在上半年整体规模的四到六成之间。

但一些头部房企如碧桂园、新城控股等拿地节奏变化不大，由于自身的布局战略，它们集中供地中的拿地力度并不大，上半年的拿地规模也仅在 2020 年全年的三到四成之间。

图表：典型企业首批集中供地、上半年拿地力度

编号	企业	集中供地拿地城市数	集中供地拿地力度（金额）	集中供地力度（建面）	上半年拿地力度（金额）	上半年拿地力度（建面）
1	越秀地产	5	57%	53%	129%	84%
2	招商蛇口	10	48%	44%	73%	49%

编号	企业	集中供地拿地城市数	集中供地拿地力度(金额)	集中供地力度(建面)	上半年拿地力度(金额)	上半年拿地力度(建面)
3	滨江集团	2	60%	84%	71%	57%
4	保利发展	14	43%	23%	70%	65%
5	华润置地	10	52%	46%	65%	47%
6	金地集团	9	62%	41%	61%	57%
7	万科地产	15	32%	24%	60%	56%
8	新城控股	5	28%	12%	43%	37%
9	阳光城	2	22%	15%	41%	45%
10	碧桂园	8	22%	8%	39%	32%
11	中海地产	5	30%	16%	38%	30%
12	绿地集团	4	25%	23%	29%	22%
13	首开股份	2	98%	86%	26%	24%
14	中南置地	1	11%	12%	11%	12%

资料来源: 亿翰智库, 各城自然资源和规划局官网, 企业公告

注:

集中供地拿地力度(金额)=2021年首批集中供地拿地金额/2021年1-6月拿地总金额, 建面同理。

上半年投资力度(金额)=2021年1-6月拿地金额/2020年1-12月拿地金额, 建面同理。

上述拿地金额和建面均为全口径; 2021年1-6月、2020年新增土储包括公开招拍挂、收并购等渠道。

5、强者恒强态势或仍将延续

在适用价高者得拍地模式的城市中, 虽然限马甲等措施加强会一定程度影响竞争格局, 但是强者恒强的局面不会有根本改变; 而在接近均价者得的城市里, 其他企业相对会有更多拿地机会。

四、结语: 集中只是第一步, 后续需不断完善出让规则和政策

首批集中供地, 大部分热点城市热度仍旧居高不下, 企业盈利空间承压; 企业间强者恒强的局势依旧, 头部企业、央企拿地优势明显, 以仅个位数的数量占比, 拿地金额、建面分别达到三成、两成左右, 三道红线绿档房企拿地表现明显也优于其他。

纵观首批集中供地各方面表现, 我们认为, 目前集中供地政策对土地市场热度有一定程度影响, 但是总体来说并未完全起到稳定土地市场和预期的作用。同时, 我们也能够发现, 供地的集中只是第一步, 各城市尤其热点城市出让规则 and 政策的完善也必须尽快提上日程, 以上海、苏州等为代表的城市, 实行接近均价者得的拍地模式以及一系列配套政策, 目前

来看是平稳土地市场的行之有效的措施。

展望后续集中供地的市场热度和竞争态势,我们认为出让规则 and 政策的调整会有很大影响,随着后续规则和政策不断完善,集中供地政策的作用也将逐步显现。

【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