

所属行业

房地产

发布时间

2022年1月12日

年终盘点

2021年房企拿地四大变化

核心观点:

2021年,房企的资金遭受到十分严峻的考验,由此导致的房企拿地也产生了较大的变化,主要体现在以下四个方面:

一、拿地意愿:从激进抢地到收缩投资

全年来看政府监管层层加码叠加企业债务到期,下半年房企的资金压力骤然趋紧,不过年尾国央企及部分资质较好的民企已经可以在银行间市场正常融资,带动这类企业投资力度的回升。考虑到2022年第一季度海外债偿债高峰的到来,多数民营企业的资金压力不减,国央企及稳健性民企的融资优势持续,整体上房企拿地的情况将与2021年第四季度保持稳定。

二、房企性质:从民营房企到国央企为主

2021年拿地房企的性质有较大的变化,下半年国央企在土地市场的参与度有明显提升。我们认为房地产企业在多重监管下资金链趋紧,民营房企在这种境况中尤为艰难,最终形成在二轮集中供地及三轮集中供地中国央企占据主要拿地市场的局面。

三、拿地分布:从核心城市到更高能级城市

受制于资金压力以及市场行情,房企拿地分布也有着更明确的导向。除一二线核心城市更受青睐之外,房企更加倾向于东部区域的核心二线城市,这类城市有深厚的经济基础,常住人口的财富水平较高,对周边人口有虹吸效应,刚需及改善型需求都有充足的支撑,充分保障房企项目的去化。

四、拿地方式:从招拍挂到政府引导收并购

2021年底政府引导国央企进行收并购,但我们认为2022年收并购市场规模并不会会有大幅提升,主要原因有四点:第一,房地产市场行情低迷,国央企及稳健性房企多持观望态度;第二,三道红线限制了全行业房企的债务杠杆;第三,项目并购所涉及到的风险远大于土拍市场;第四,土拍市场地

相关研究:

单月销售业绩同比三连降,开发投资单月同比转负(2021年1-9月) 月读数据	20211018
住房市场成交惨淡,房企四季度面临销售压力 2021年9月地产月报	20211006
上限、下限、速度、利润全控的形势下,房企会走向哪? 2021H1年报综述	20210908

研究员

于小雨

rain_yxy(微信号)

yuxiaoyu@ehconsulting.com.cn

姜晓刚

18516525402(微信号)

jiangxiaogang@ehconsulting.com.cn

何志芳

18301781335(微信号)

hezhibang@ehconsulting.com.cn

五、展望：国央企“稳即是进”，民企投资意愿收缩

在经过一年多的调整之后，房地产行业的竞争格局基本可以预判：央企融资能力优、规模实力强，但由于其战略保持稳健，不会出现大幅收缩、扩张投资规模的情况，市场占有率将保持平稳上升的情况；地方国企资金及土地储备充足，但运营能力较弱，或采用与优质民企合作开发的模式，未来将迎来一段快速发展期，也正是因为这样，各城市、区域的集中度或将出现快速上升的情况；民营企业方面由于“去杠杆”的大环境不会改变，重点依然在保证资金流动性，投资意愿保持低位，力度或将与 2021 年第四季度持平，规模及市场占有率将有所下降。

目录

一、拿地意愿：从激进抢地到收缩投资.....	4
二、房企性质：从民营房企到国央企为主.....	5
三、拿地分布：从核心城市到更高能级城市.....	6
四、拿地方式：从招拍挂到政府引导收并购.....	8
五、展望：国央企“稳即是进”，民企投资意愿收缩.....	9

2021年，房企的资金遭受到十分严峻的考验，由此导致房企拿地特征产生较大变化：第一，房企拿地意愿普遍下降，TOP50中近七成房企拿地力度同比下降；第二，拿地企业的性质从第一批集中供地的民营房企抢地为主到后两批集中供地以国央企逆势补仓为主；第三，拿地分布更加向高能级城市聚拢，中西部核心二线城市流拍现象明显；第四，从招拍挂拿地到政府引导收并购缓解出险企业项目烂尾风险。

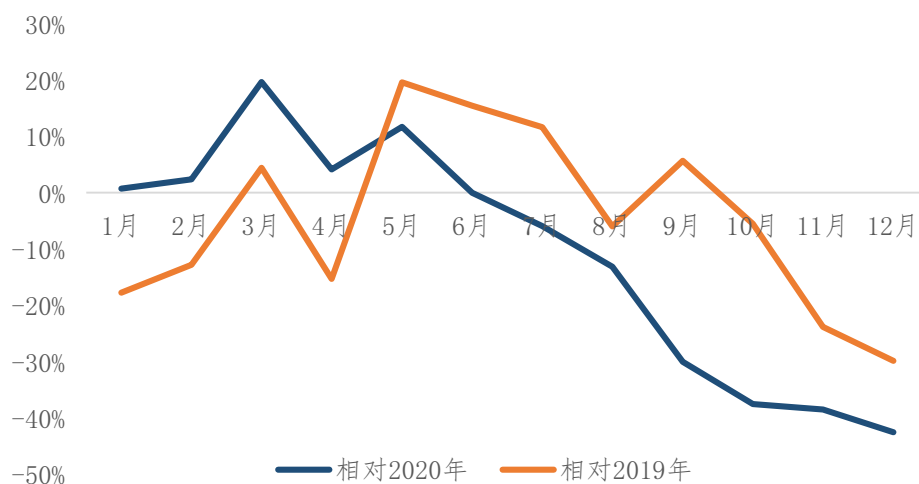
一、拿地意愿：从激进抢地到收缩投资

2021年上半年，企业的资金压力仅来自于三道红线一个方面，因此房企拿地意愿保持上升趋势。但伴随着6月三棵树公告恒大商票逾期至9月恒大财富宣布暂停支付理财产品，恒大的暴雷使得政府加强了预售资金监管的比例以及执行力度，使房企项目公司上的资金无法正常运转，叠加偿债高峰，拿地力度下降趋势明显。根据2021年亿翰智库发布的中国典型房企新增货值研究成果来看，自5月起TOP10门槛值同比便一路下行，至12月同比下降达42.5%。

从全年拿地货值同比变化来看，TOP50中68%的房企拿地力度出现下降，其中华侨城新增货值下降最高，达72.9%，其次为绿地集团同比下降72.8%，此外融创中国、新城控股、中南置地、中交房地产、华发股份及宝龙地产新增货值同比降幅均高于50%，可以看出拿地力度大幅度下降的企业多数为三道红线越线企业。头部企业如保利、万科、中海等新增货值变动幅度均较小，其中保利同比下降4.7%，万科及中海同比分别微升0.8%及1.2%。

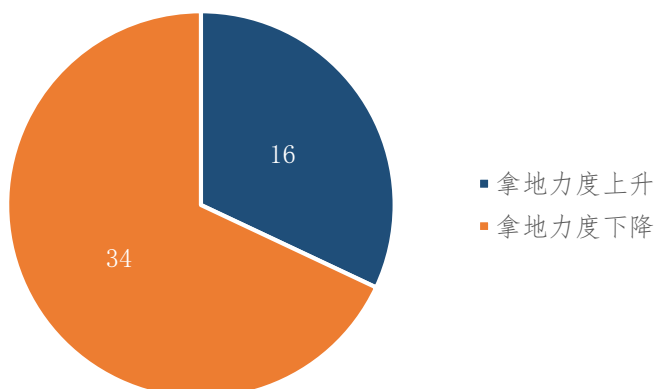
全年来看政府监管层层加码叠加企业债务到期，下半年房企的资金压力骤然趋紧，不过年末国央企及部分资质较好的民企已经可以在银行间市场正常融资，带动这类企业投资力度的回升，保利发展、招商蛇口、中国金茂、龙湖集团等企业12月新增货值均超百亿。考虑到2022年第一季度海外债偿债高峰的到来，多数民营企业的资金压力不减，国央企及稳健性民企的融资优势持续，整体上房企拿地的情况将与2021年第四季度保持稳定。

图表：2021年货值榜TOP10门槛值相对往年变化情况



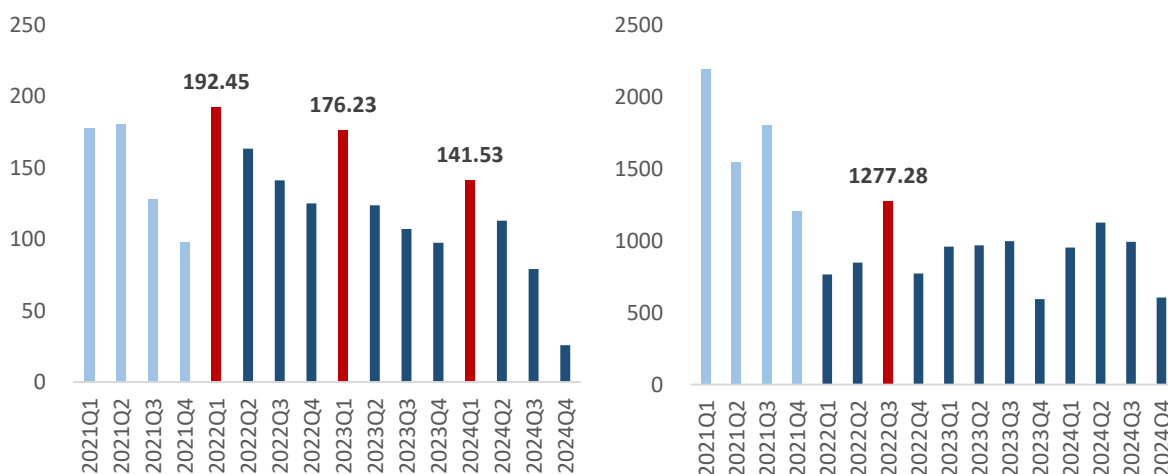
数据来源: 亿翰智库、企业公告

图表: 2021 年 1-12 月货值榜 TOP50 中拿地力度上升及下降的企业数量



数据来源: 亿翰智库、企业公告

图表: 房地产行业各季度海外债(左、亿美元)及信用债(右、亿元)到期情况



数据来源: 亿翰智库、wind

二、房企性质: 从民营房企到国央企为主

从 2021 年 1-12 月国央企及民营企业权益拿地金额的分布情况来看, 国央企在土地市场的参与度有明显提升, 上半年多保持在 50%左右, 至 12 月国央企拿地的权益金额占比已高至 82.5%, 且与 2020 年同期对照来看, 权益拿地占比差距较大的主要集中在集中供地月份, 具体来看又分为三个阶段:

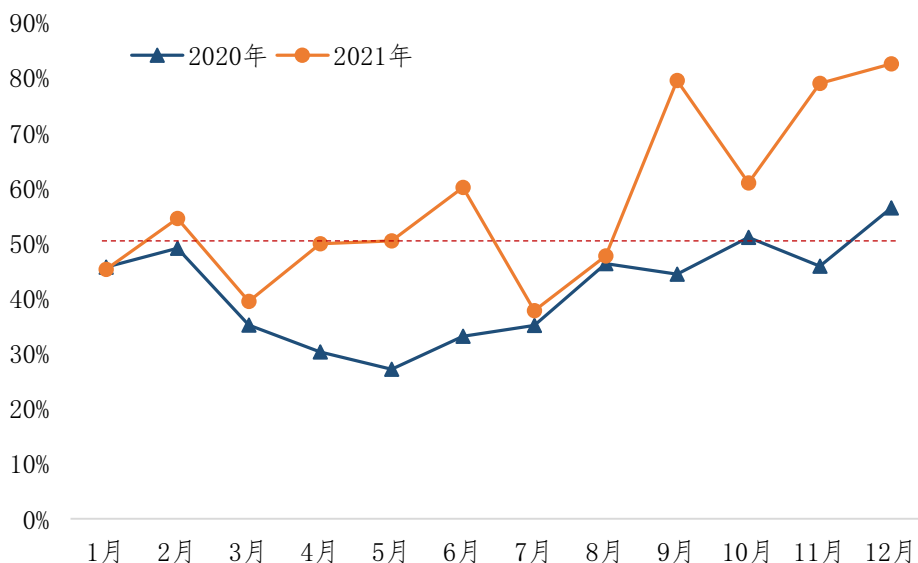
第一个阶段, 首批集中供地时期, 即 4-6 月。该阶段民营规模房企首要任务是降杠杆, 因此拿地力度较 2020 年同期有所控制, 加之集中供地对于企业筹措资金的要求较高, 国央企凭借着良好的信用在资金上有较大优势, 因此相对 2020 年同期而言国央企的权益拿地金额占比上升至 50%左右, 但这一阶段中亦涌现了较多地方民营企业争相抢地, 如卓越置业、建业地产、海伦堡等, 总的来说国央企与民营企业平分秋色;

第二个阶段，第二批集中供地时期，即 9 月。这个阶段政府监管趋严，降低了企业拿地意愿。但部分央企，如中国海外发展等在第一批集中供地中收获较少的企业，展开了拿地攻势，据统计，9 月单月中海新增建筑面积达 332 万平米，拿地金额达 523 亿元。因此这一阶段国央企占比高达 79.3% 主要是由于央企逆势补仓所致，但第二批集中供地后期央企补仓意愿下降，土拍市场流拍率及撤牌率双高，10 月国央企整体占比下降至 60.9%；

第三个阶段，第三批集中供地时期，即 10 月、11 月及 12 月。经过较长时间的监管收紧，叠加销售回款下降，10 月及 11 月房企的现金流普遍趋紧，因此资金状况良好的企业也进一步降低了拿地力度。从拿地企业来看，各地的城投、城建企业占据了拿地的主流，10 月、11 月地方国企与央企的权益拿地金额比例（地方国企权益购地金额/央企权益购地金额）均高于 88%，而 9 月该数据仅为 66%。12 月融资端小幅回暖，国央企及稳健性民企均在银行间市场成功发行债券，加之部分城市第三批集中供地挂牌的土地质量较好，带动了央企投资力度的回升，12 月地方国企与央企的权益拿地金额比例下降至 59.2%。

总的来说，房地产企业在多重监管下资金链趋紧，民营房企在这种境况中尤为艰难，最终形成在二轮集中供地及三轮集中供地中国央企占据主要拿地市场的局面。

图表：2020 年-2021 年国央企权益拿地金额占比情况



注：样本城市包括亿翰智库监测的 300 城

数据来源：亿翰智库

三、拿地分布：从核心城市到更高能级城市

2021 年，房企投资布局有着更明确的导向。其中一二线核心城市更受青睐不必细说，整体上延续着 2020 年的趋势，房企投资向一二线核心城市集中的趋势更加明显，据亿翰智库监测的 16 家典型房企拿地金额分布来看，一线城市占比由 2020 年的 16.3% 提升 2.9 个百分点至 19.3%，核心二线城市占比由 2020 年的 28.3% 提升 5.1 个百分点至 33.4%，其余能级

城市的拿地金额占比均有所下降。

更为重要的是，2021 年间企业对于非经济圈的核心城市也失去了兴趣，我们将核心二线城市进一步分区域细化，其中苏州、杭州、南京及无锡为东部区域，天津、青岛及济南为北部区域，成都为西部区域，福州及厦门为南部区域，武汉、郑州、长沙及合肥为中部区域，典型房企的投资策略呈现为东部区域提升、北部区域收缩、西部区域持稳、南部及中部区域下降的态势：

东部区域拿地金额同比增速为 13.7%，典型房企对杭州、南京的拿地金额同比分别提升 36.2%及 47.8%；

北部区域拿地金额微升 1.3%，重点集中在天津，主要是由于 2020 年天津受疫情影响较为严重叠加落户政策透支了市场需求，万科、招商、中海等典型房企均未落子，全年 16 家典型房企在天津的拿地金额仅 130.4 亿元，而 2021 年典型房企对天津恢复了正常投资节奏，新增拿地金额为 353.0 亿元，同比大幅增长 170.7%，不过房企在济南及青岛的拿地金额分别大幅下降了 49.1%及 73.1%，整体上来说北部区域的核心二线城市并不受青睐；

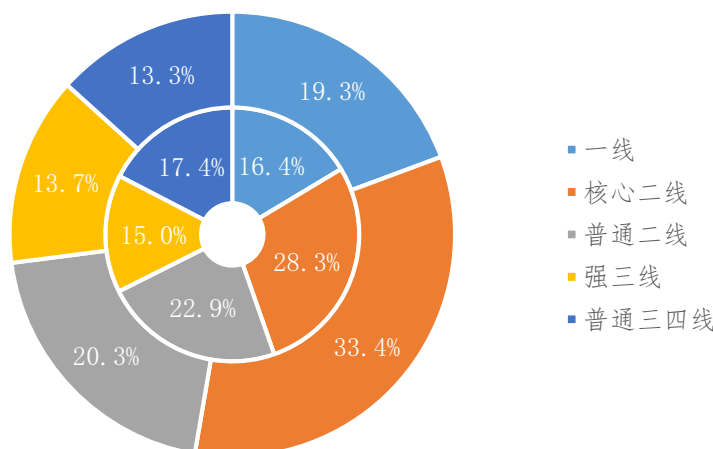
西部区域拿地金额微降 1.2%，与 2020 年相比保持稳定；

南部区域拿地金额下降 34.2%，其中福州下降 33.8%，主要是供应规模较 2020 年下降 27.6%所致，厦门下降 34.6%，主要是由于城市供应节奏导致，厦门前两批集中供地时间较早，土拍市场热度较高，典型房企为规避地价高位风险缩减投资，第三批集中供地时土拍市场随外部环境而降温；

中部区域拿地金额及建筑面积同比分别下降 39.6%及 40.3%，是五个区域中下降幅度最高的区域，其中典型房企于合肥、武汉的拿地金额分别大幅下降 63.9%及 64.3%。

总体而言，房企落子更着眼于层级更高、大经济圈的城市，这类城市有深厚的经济基础，常住人口的财富水平较高，对周边人口有虹吸效应，刚需及改善型需求都有充足的支撑，充分保障房企项目的去化，房企资金见底，必然会选择提升这类城市的投资占比以确保资金流动性。

图表：2020 年及 2021 年 16 家典型房企拿地金额（亿元）按能级分布情况



注：16 家典型房企包括保利发展、碧桂园、滨江集团、华润置地、金地集团、绿地集团、荣盛发展、首开股份、万科地产、新城控股、阳光城、越秀地产、招商蛇口、中海地产、中骏集团、中南置地，下同；

内圈为 2020 年，外圈为 2021 年；

数据来源：亿翰智库、企业公告

图表：2021 年 16 家典型房企核心二线城市分区域拿地金额及建筑面积同比情况

区域	拿地金额 (亿元)	金额同比	拿地建筑面 积 (万 m ²)	建面同比
东部 (苏州、杭州、南京、无锡)	2399.0	13.7%	1560.7	-1.0%
北部 (天津、青岛、济南)	496.4	1.3%	740.3	-23.1%
西部 (成都)	241.6	-1.2%	353.8	-17.9%
南部 (福州、厦门)	314.4	-34.2%	247.5	-26.1%
中部 (武汉、郑州、长沙、合肥)	789.6	-39.6%	1386.7	-40.3%

数据来源：亿翰智库、企业公告

四、拿地方式：从招拍挂到政府引导收并购

从上文的分析中可以得知，2021 年土拍市场的成交呈“前热中冷后稳”的特征，国央企在下半年的招拍挂市场起主导作用。不过由于部分企业难以维持债务的正常还款而暴雷，旗下的项目被迫停工，项目重组迟迟难以进行，为防止风险扩散，年末传来消息政府将引导国央企对出险企业的项目进行收并购。

与传统收并购为了扩大规模的目的不同，政府引导的收并购主要是为了缓解项目烂尾风险，尽管有政策的倾斜，但我们认为 2022 年收并购规模并不会大幅提升，主要原因有四

点:

第一，房地产市场行情低迷，房企多持观望态度。一方面自身的土地储备足以支撑 2-3 年的发展，不需要再进行额外的收购，另一方面出售的项目在市场下行期间面临着持续贬值的风险，有实力收购的房企仍在观望；

第二，三道红线限制了全行业的财务杠杆。至 2021 年中期，绿档房企也为少数，项目收购通常要涉及到对应股权比例的债务，且有问题的公司都是有大量存量债的，增加了企业越线的风险，虽然政府引导承债式收购，但是行业环境收紧导致的流动性压力依旧存在；

第三，项目并购所涉及到的风险远大于土拍市场，并购所涉及到的风险众多，收购者不仅要考虑标的公司是否存在股权质押、土地抵押、对外担保等情况，还要对项目本身的规划风险、工程质量风险做好评估，因此需要耗费资源、精力进行较为全面的背调；

第四，土拍市场性价比更高，2021 年集中供地制度对出让地块的价格及溢价率有较为完善的规定，地价得到控制，尤其在下半年土拍市场趋冷，地块成交溢价率普遍较低，在这种背景下土拍市场拿地是最优选择。

五、展望：国央企“稳即是进”，民企投资意愿收缩

在经过一年多的调整之后，房地产行业的竞争格局基本可以预判：央企融资能力优、规模实力强，但由于其战略保持稳健，不会出现大幅收缩、扩张投资规模的情况，市场占有率将保持平稳上升；地方国企资金及土地储备充足，但运营能力较弱，或采用与优质民企合作开发的模式，未来将迎来一段快速发展期，也正是因为这样，各城市、区域的集中度或将出现快速上升的情况；民营企业由于“去杠杆”的大环境不会改变，重点依然在保证资金流动性，投资意愿保持低位，力度或将与 2021 年第四季度持平，规模及市场占有率将有所下降。

【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