



## 土拍回暖虚像

4月25日,历时14个小时,184.35亿元,滨江连夺11宗地,成为杭州2022年首批集中土拍的最大赢家。

网友们对此次土拍纷纷咋舌,“杭州土拍,59块地全部拍出,800亿进账”“杭州这土拍多少是有点逆天,60块地还封顶了一大堆。”

表面上,杭州土拍看似回暖,但实质上却暴露出冷热不均的现象。因为在报名房企中,除了以滨江、绿城为首的本土房企之外,央企国企拿地最多,而以往耳熟能详的一些拿地大户,则几乎不见身影。

杭州的表现是好于大多数城市的。已完成首轮供地的北京、福州、厦门、武汉、成都、南京、东莞等城市,热度普遍一般,出现了大面积的底价成交、流拍或终止转让;而地块全部成交的仅3个城市,分别是重庆、长沙和宁波。

以浙江隔壁的南京为例,它在4月22日落幕的今年第一场土拍中,20宗地,6宗流拍,14宗地成交卖出191.75亿。这个金额,同比去年该城市的首次土拍,大降80%,即使相比于去年的第三轮土拍也降低了41%,令人惊呼。

而在福州,土拍现场甚至出现冷场环节。其中,有两宗地块原本有企业报名,但是并未有人举牌报价,就算主持人给开发商们设置两分钟的思考时间,但开发商依然沉默以对,最终无人应价,地块流拍。

这其实也不难理解。疫情反复,行情走弱,以及房企债务危机,无疑连续给地市和楼市泼了几盆冷水。

不久前,国家统计局公布了一季度《全国房地产开发投资和销售情况》,各项指标“降”声一片。房企在拿地上心有余而力不足,尤其是那些状况频发、还徘徊于ICU的开发商。

所以眼下,已经不能用“冷”或“热”的字眼,去评判招拍挂市场的现状。一方面政策暖风频吹,竞拍规则不断调整放宽,给房企“减负”不少,也给地市带来了热度回升的信号;但政策传导确实需要时间,假如销售端未能恢复常态,房企便无更多的资金,流向土拍市场。

### 一、供地冷热交替

第一轮拍地,从部分城市的表现来看,似乎如地产人所愿,出现了自去年下半年以来,未曾见到的“热度”,甚至有“马甲”拍地再次重出江湖。

此次滨江为了能够拔得“头筹”,在土拍前一星期,它一口子新增20家全资子公司,注册资本清一色都是10万元。

在业内,设立“马甲”公司拍地是颇为常见的做法。好处在于,多个“马甲”公司有利于分散竞标,或者与他人合伙拿地,从而增加成功率。

据乐居财经了解,此轮杭州首批集中供地,共出让60宗涉宅地(包括2宗租赁用地),总建筑面积580.7万平方米,总起价797.9亿元,最终收金826亿元。

此前,北京共推出18宗土地仅一宗流拍,3宗触及限价,揽金480.2亿元,打响了年度供地的“第一Q”;厦门也是10宗地成交了9宗;合肥有九成土地“封顶”成交;重庆甚至

出现了零流拍,其中还有3幅地块触顶摇号。

多座城市的溢价成交现象,相比去年底更为明显。已完成第一轮供地的厦门、合肥、北京、青岛、福州、重庆、武汉、杭州,其溢价率分别为7%、11%、4.8%、2%、4.2%、5.4%、1.5%、3.5%,均有所回升。

3月16日,国务院金融稳定发展委员会召开专题会议,明确要及时研究和提出有力有效的防范化解风险应对方案,提出向新发展模式转型的配套措施。

随后,各地因城施策的“稳楼市”政策,已经逐渐铺开。据不完全统计,已有70多城出台了提高公积金贷款额度、降首付比例、下调房贷利率、发放购房补贴等措施。外界有理由相信,待楼市回暖,现金流便会更多地流向土地市场。

然而,政策端传递到市场端是需要时间的,再加上疫情的反复,今年房企期盼的4月“小阳春”迟迟未到。因此眼下部分房企的积极拿地,并非普遍现象。

福州土拍便与外界的期待相去甚远,实际成交总价为82.1亿元,相当于原本预想的所有地块起拍价的一半都不到。

具体来看,该城挂牌20宗地,总起价182.58亿元。但最终城区取消出让3宗,流拍2宗,底价成交8宗,2宗溢价;马尾底价成交一宗;长乐流拍1宗,底价成交1宗。

早在福州土拍开始前,就有网友爆料称,有11宗土地无人报名。果不其然,在土拍开始之前,主办方就直接公布三幅地块取消出让。

拍卖中,更是多次出现了冷场环节。其中,有两宗地块原本有企业报名,但是并未有人举牌报价,就算主持人给开发商们设置两分钟的思考时间,但开发商依然沉默以对,最终无人应价,地块流拍。

4月22日落幕的南京土拍,也同样遇冷。其总共推出20宗地,有6宗流拍,14宗地成交,共卖出191.75亿元。回想起去年的首场集中土拍,南京一共出让51幅地块,总价992.5亿元。转眼一年时间,可谓是冰火两重天。

东莞于今年刚加入集中供地的队伍,但首次亮相,并未迎来开门红。其原定于4月19日至20日集中出让的8宗宅地,就有6宗因故终止出让,剩下的两宗地由保利、武汉地产集团拿走。

要知道,东莞可是二线城市的典型代表,其产业优势在国内一直属于前列。市场对房地产行业的信心跌落到了什么程度,也由此可见一斑。

无独有偶,天津也有部分地块因故停牌。其中,天津市内六区地块全部中止出让,后续将结合疫情防控有关要求,另行安排出让。

据乐居财经获悉,此前3月25日,天津共公布了第一批共30宗集体出让地块,包含29宗涉宅用地及1宗商服用地。另据统计,一季度天津在土地市场,共计成交约158万平方米,成交面积同比下滑约38%。

4月25日,天津与杭州同一天启动第一轮土拍,共计15宗地块入市竞拍,最终仅6宗地成交,总成交金额约43.5亿元,总成交

土地面积约48.6万平方米,其余9宗地块流拍。相形之下,略显落寞。

### 二、“放宽”拿地门槛

公开市场土地出让门槛的“松紧带”,是随着房企拿地热度的高低而调整的。

去年首轮土拍22城出让面积超1亿平方米,平均溢价率约14.7%,多地出现了抢地的现象,但第二轮土拍随即“收紧”了拿地条件。

但后来面临调控,民营房企拿地身影渐隐,土拍市场上大多由国资、城投公司托底,活跃度大不如前。去年四季度以来,政策暖风开始吹拂,第三轮土拍也有了放宽出让条件的种种迹象。

今年的第一轮集中供地,依然延续放宽的节奏。

据某地产研究院统计,本轮集中供地,多地将保证金下调至起始总价的20%,溢价率则严控在15%以内,有些地区溢价率上限甚至下调至10%。而在去年首轮双集中,许多地区这一数据为30%,有的甚至达到50%。

此外,付款周期有了适当的延长。比如重庆在付款进度方面,多要求1年内付清,较之前的3个月大幅延长,这给了房企资金腾挪的时间与空间。

以往竞配建、竞自持的竞拍模式也不再盛行,今年各地普遍在限地价基础上,以摇号、抽签形式进行竞拍。该举措可以大幅降低项目建设及运营成本,为开发商减轻负担,以提升他们的拿地意愿。

此前,厦门有2宗地、武汉有1宗地,便是“触及最高限价+摇号”成交。合肥也优化了竞价规则,它取消了在达到中止价后“竞拍配率”的竞价方式,统一采用“竞拍高标准建设方案”,同时降低保障性住房配建比例、减少捆绑配建地块的数量。

合肥之所以成为今年第一轮土拍的“热土”,还因为该城市调整了部分地块的容积率,成为赋予房企更多利润空间的土拍范例。

合肥滨科城BK202203、BK202204、BK202205这3宗地位于省府中轴,从北到南一字排开,去年公布的容积率分别为2.3、2.0、1.6,现在分别调高到2.8、2.2、2.0,这意味着项目可开发房源的增多。

据统计,合肥此次17宗涉宅地块的平均利润率,达到10.8%(按成交价),能满足多数房企目前的利润要求。

在各方面的“松绑”下,今年第一轮供地中,民企拿地偶有活跃的表现。比如3月底的重庆土拍,龙湖、海成、昕晖、保亿、天泰等民企与中海、华润、大悦城和建发等央企站到一起,逐鹿13宗地块,共计建面147.1万平方米。最终,民企在重庆拿地数占比38.46%,接近4成,拿地面积占比27.22%;成交金额方面,民企则占比22.16%,超过两成。

放眼去年全年,拿地金额同比上涨且全年金额超过250亿的百强房企中,国企、央企占据半壁江山。其中,万科、中海、招商、华润等均位列2021年新增拿地价值TOP10,而越秀、建发等在集中供地中表现突出,拿地金额较2020年增长129%和60%。

市场人士看惯了民企过去一段时间的躺平,眼见重庆土拍民企的进取情景,惊呼“民企拿地信心初现”。

但这毕竟只是个别现象。总体来看,民企开发商因自身的流动性问题,仍未得到根本性的缓解,所以他们拿地的欲望并不强烈,国资托底拿地的现象,也未得到真正的转变。

### 三、收并购成“上策”

今年业绩会上,房企管理层提到最多的“增肌之策”是收并购,而不是招拍挂。

因为有并购贷的加持,一些能融到资且有资金空间的房企,会更倾向于收购现成项目,以便更快地转化为可售货值。因此,开发商较低土拍参与度,并不让人意外。

美的置业管理层便表示,接下来可能会推进一些合作项目的股权收购或者置换,主要是为了使项目更加顺利推进,提升权益占比,提升自操盘比例。另外,这家房企还将通过并购贷去解决收购资金,通过收购,项目的去化、操盘得到了改善。

郁亮也表示,“万科在确保自己安全,不给行业添麻烦的情况下,尽其所能去做一些对行业健康发展、良性循环有利的事情,所以也会留意相关的收并购机会。”

眼下,诸多房企老板敢在公开市场拿地,必然会提到一个前提,那就是现金流平衡。

新城高管表示,公司对土地市场保持密切关注,在保障现金流安全的前提下,视市场情况,在经营性现金流和融资性现金流平衡的基础上来做决定,选好城市、机会和时间精准投拓,保障公司的平稳运营。

时代中国的岑钊雄也透露会在土储方面做一些调整,在利用城市更新逐步转化,增加高质量土储的同时,减少通过激烈竞争的举措来增加土储;接下来会更倾向于两者相结合,在合适的时间内进行扩储。

不过,为了回流部分现金,4月16日,有消息称,时代中国致函广州市政府的《关于恳请支持旧改项目退出的报告》,请求退出部分旧改项目。

碧桂园虽然保持着销售韧劲,以及高回款率,但其仍然表示,会根据市场的机会和资金的情况进行动态调节。

因为该公司在去年获取的土地,大概5个多月就可以开盘销售,所以它一般会选择在部分城市市场筑底的时候,进行比较多的投资。再过一段时间,或许就能够在一些局部市场上,看到碧桂园的拿地动作。

今年上半年是公认的房企偿债高峰期,其中2月到期债务规模约395亿元,3月、4月连续两个月的到期债务规模均超过千亿元。4月,房企待偿还的海外债规模,至少还有419亿元。

在这种情况下,第一季度全国300城经营性土地成交建面仅15771万平方米,环比跌幅高达81%;同比来看,受集中供地阶段性“低谷”和市场下行的影响,同比降幅高达60%。有人说,能撑过今年4月并且不暴雷的房企,后面的拿地、施工、销售等基本都能恢复正常。后续地市的回暖,可能要等到地产销售回归常态,真正迎来“小阳春”的时候。