

土拍规则严中有松 第三批集中供地陆续挂牌



视觉中国图片

据中国证券报记者不完全统计,截至11月23日,10月以来已有18个重点城市发布第三批地块挂牌公告。整体而言,“禁马甲”、限参拍资质、限资金来源的要求不变,但参拍资金门槛和出让条件有一定程度放松。

业内人士认为,目前销售端尚未恢复,房企将对第三批集中土拍持谨慎态度。

●本报记者 张军 武卫红

多地供地密集挂牌

11月23日,郑州市第三批集中供地信息公布,共计推出25宗地块,总起始价约为157亿元。11月22日,长沙市发布第三批集中供地信息,26宗地块总起拍金额约为154亿元。11月19日,重庆市公布的信息显示,第三批集中供地出让28宗地块,建筑总面积542万平方米。同日,北京披露第三批集中供地信息,共计12宗地块,总建筑面积约113万平方米,起始价总额336亿元。11月18日,武汉发布第三批集中供地信息,

出让条件调整

据中指研究院报告,目前已挂牌城市的第三批地块出让条件保持严中有松,对房企购地自有资金来源审查和“禁马甲”等要求不变,但对房企开发资质、地块保证金比例、配建和品质要求、土地款缴纳时间等方面有所放松,降低房企参拍资质和资金门槛,提高部分回炉地块的利润空间。

比如,南京市第三批地块对房企开发资质要求有所下调。其中,第二批部分地块要求二级及以上开发资质,而第三批全部

房地产合理贷款需求得到满足

房企融资环境总体平稳。11月22日晚,保利发展披露,拟发行公司债券规模不超98亿元,募集资金拟用于偿还还有息债务、补充流动资金、项目建设及适用的法律法规允许的其他用途。

11月19日,建业集团和中原银行签署战略合作协议,中原银行意向为建业集团提供总额不超过100亿元综合金融服务。同日,上海清算所披露,绿城房地产集团有

房企料谨慎拿地

“从融资成功的房企来看,财务健康的房企更容易获得市场认可。”一家房企财务部负责人告诉中国证券报记者。

一家TOP30房企投资总监向中国证券报记者表示,“目前,部分前期拿地的房企正寻求出售或合作。对于第三批土拍,我

共计出让土地49宗,建筑总规模约871万平方米,起始价总额约588亿元。

中国证券报记者梳理发现,就目前公示的信息来看,供地结构方面,广州、成都等城市核心区建筑面积占比第二批集中供地有所回升。最有“看点”的城市当属北京,根据北京市规划和自然资源委员会披露,第三批出让地块中,朝阳区劲松街道0408-646地块在起始阶段要求未来全部商品住宅建筑规模实行现房销售。

地块均下调为三级及以上开发资质。

广州、深圳等部分城市“限房价、定品质”等试点规则也有所优化,项目利润空间改善。其中,广州南沙和黄浦区取消“限房价”试点,南沙区进一步取消“未来销售50%房源倾斜无房家庭”要求。南京市对“定品质”要求做出调整,江北新区全部地块取消“绿色建筑二星标准”要求,建邺区河西板块地块增加外立墙高品质材料要求。

此外,为缓解房企流动资金压力,部分

限公司发布2021年度第二期中期票据募集说明书,拟募资上限为20亿元。

据中国证券报记者不完全统计,11月以来,已有逾10家房企在银行间债券市场融资。

此外,11月19日,银保监会表示,房地产合理贷款需求得到满足,10月末,银行业金融机构房地产贷款同比增长8.2%,个人住房贷款中90%以上用于支

持首套房。

11月19日,央行发布的《2021年第三季度中国货币政策执行报告》提到下一阶段主要政策思路时表示,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。

杭州降地价提限价 房企入市意愿增强

●本报记者 杨烨 董添

杭州市11月20日发布第三批土地出让公告,合计推出35宗地块,出让土地总面积176.21万平方米,地上建筑面积约为416.07万平方米,起始总价为712.92亿元,将于12月21日集中出让。较第二批集中供地,此次杭州土地供应政策不仅放宽报名资格、竞品质等要求,同时下调了部分地块的出让单价,上调部分地块的项目预售价格。

土拍门槛有所降低

杭州市土地出让文件显示,第三批集中供地不再限制房企最多报名5宗非竞品质地块,仅要求同一集团成员企业不得同时报名竞买(含联合竞买)同一地块;同一集团成员企业包括但不限于:与集团公司存在关联关系的公司(含全资子公司、控股子公司、参股公司)。

9月26日,杭州市第二批集中供地的10宗竞品质地块中,唯一进入报名阶段的富阳富春湾新城地块报名企业未收到报名确认书,这意味着该地块将不会进入竞价环节。至此,杭州市10宗“竞品质”地块全部

流拍。业内人士表示,首次试水的10宗“竞品质”地块,由于门槛要求、现房销售、起价过高的原因,房企参与意愿较低。

对于开发资质,第二批集中供地要求竞买人必须具备一年以上房地产开发资质,本次集中供地,仅杭政储出[2021]37号地块和杭政储出[2021]51号地块要求具备相关部门认定的竞买资质,其余地块均要求具备房地产开发资质,不再要求年限。

降低地价和提高(未来楼盘)限价无疑是本次土拍规则最大的变化。中国证券报记者了解到,本批次地块的最高溢价率为10%,较第二批非“竞品质”地块的溢价率降低了5个百分点。此外,当地价达到上限,不再接受更高报价,转为线下公开摇号。同时,部分地块的销售限价上涨200元/平方米至2000元/平方米,涨幅约5%;部分地块地下价下调,主城区地价降幅约13%至18%。

涨幅最大的为杭政储出[2021]47号地块。该地块出让文件显示,地块所建商品住房毛坯销售均价不高于36000元/平方米,且毛坯销售最高单价不高于39600元/平方米。如实施装修销售的,装修价格不高于4000元/平方米。以此推算,该项

目建成后的精装修价格最高均价为40000元/平方米,较该区域此前的最高38000元/平方米上涨2000元/平方米,涨幅约5.26%。

在品质方面,第三批集中出让地块均设置成“定品质”,取消现房销售条款,品质标准由政府制定。同时,杭州恢复勾地,勾地保证金仅是起始地价的10%,较正常参与支付的20%保证金减少一半,一定程度上缓解了房企的资金压力。

拿地意愿增强

据第三方研究机构中指研究院统计,有浙江本地房企在第三批集中供地中合计报名10宗土地。中国证券报记者了解到,杭州市地块的房企参与度正在逐步提高。例如,最受房企追捧的拱墅区桥西拱宸桥单元GS0609-12地块,申请勾地的房企达到10家。

“地方政府对土地竞买规则的调整对房企产生积极影响,在一定程度上导致房企态度转变。”一位报名参拍杭州第三批集中供地的房企人士对中国证券报记者表示。他坦言,公司拿地还是谨慎的,但目前已有一些积极态势。公司会选择安全性和

北京市规划和自然资源委员会表示,相较预售而言,现房销售优势明显。一方面未来购房人可亲身考察项目情况,通过看得见、摸得着的真实房源提升购房人安全感,减少购房纠纷,维护住房消费者的合法权益;另一方面也在一定程度上减轻购房者资金压力,避免因项目烂尾带来的资金风险,维护社会稳定。对于上述地块,已充分考虑房企开发成本,预留合理利润空间,保证未来企业可打造一定品质的住宅。

城市下调了保证金比例,取消联合拿地和保证金捆绑限制,房企参拍资金门槛降低。同时,部分城市还放松了土地出让金支付限制条件。比如,无锡市允许50%首付款的支付时间较第二批次延后20天。广州、苏州等城市对土地尾款支付限制也有所放宽。其中,广州市部分第三批地块取消一个月一次性付清总价款的要求,允许最长六个月内付清。杭州第三批集中供地挂牌35宗宅地,较预告挂牌数量减少,且多个地块限价有所提高。

持首套房。

11月19日,央行发布的《2021年第三季度中国货币政策执行报告》提到下一阶段主要政策思路时表示,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。

此外,相比前两次集中土拍,部分重点城市进一步完善优化土拍规则,适度放松了拿地门槛,进一步降低房企参拍资金门槛和资金占用成本,有机构预计第三批供地中企业拿地积极性会有所提升。

流转速较好的城市地块进行一些布局,杭州市应该是较好的选择。

浙报传媒地产研究院称,部分地块的起始楼面价有所下调。其中,有地块起价较上一次挂牌下降了约10%,相当于打了9折。

“随着此次挂牌地块新房限价上涨和地价的回调,地块的利润率也随之升高,房企能得到相对可观的投资回报。”一位深耕杭州楼市的业内人士对中国证券报记者说。据他判断,目前是出手的好时机。他给中国证券报记者粗略算了一笔账,即使所有地块按照政府最高溢价率上限成交,净利润率大概仍在10%-15%,相比之前已很高了。

不过,多家房企人士对中国证券报记者表示,企业对于拿地仍持观望态度。一位不愿具名的民营房企相关负责人对中国证券报记者表示,目前政策优惠确实很吸引人,但由于部分房企资金紧张,只能错过这次机会。

易居研究院智库中心研究总监严跃进对中国证券报记者表示,杭州市本次上调限价主要是为了让开发商有更多的可发挥空间。过去由于地价不便宜加上限价,开发商拿地有很多约束。

物业行业并购潮起 头部企业加码布局

●本报记者 董添

机构监测数据显示,今年以来,物业行业并购规模创历史新高。业内人士表示,当前是行业加码布局关键时期,部分偿债压力较大的房企存在出售旗下物业企业回笼资金的可能性,为头部物业企业并购扩张提供窗口期。随着外部资金持续流入,行业并购热潮将延续。

并购规模创历史新高

今年以来,物业行业并购交易额创历史新高。中指研究院数据显示,截至2021年11月1日,物业管理行业内发生并购交易63宗,涉及并购方33家物业企业,交易金额约315亿元,相比2020年交易总额大幅增长约198%。在经历了这一波的整合之后,预计到今年年底,全国物业管理总面积将达274亿平方米,集中度将进一步提升。

中指研究院综合了TOP10物业企业公布的2021年在管面积目标及2021年收购并购情况、关联方的项目供给情况等要素后,测算得出TOP10物业企业的市场份额预计由2020年的约10%提升至2021年的逾16%,百强企业的市场份额占比则会由2020年的约49%提升至逾52%,首次实现占比过半,行业“马太效应”开始凸显。

业内人士认为,随着外部资金持续流入,物业行业进化程度越来越高,速度越来越快。

处于发展黄金期

近日,碧桂园服务公告称,拟配售发行1.5亿股公司股票,每股53.35港元,募资约80亿港元,配售股份占公司已发行股本的约4.66%。此次募资主要用于项目收购及商写服务、商业管理服务、城市服务与生活服务等新业务的拓展,配售事项所得款项净额将为集团业务迅速发展提供进一步充分支持和灵活性。

碧桂园服务在公告中指出,物业管理行业正处于黄金发展期,行业边界与内涵正在重塑,服务的内容不断延伸、服务手段焕新,科技化智能化程度提升,行业整合速度加快,头部企业市场占有率将不断提升。集团致力于成为“国际领先的新物业服务集团”,努力实现物业的新科技、新服务、新生态、新价值。集团重视内生布局,未来将通过收购建设自身能力,强化自身竞争力,特别是在商业写字楼及商业管理服务、社区增值服务、城市服务、设施设备管理等领域,把握市场机遇,打开广阔的市场空间。

值得注意的是,这已经是碧桂园服务年内第二次进行的股份配售。此前,公司公告称,2021年5月24日,公司与配售代理订立配售协议,配售事项的所得款项总额及所得款项净额(扣除配售佣金和其他相关开支及专业费用后)估计分别为约104.88亿港元及104.24亿港元。每股配售股份的净价估计为74.79港元。



视觉中国图片

加大社区增值服务投入

针对物业行业未来的发展趋势,贝壳研究院高级分析师潘浩认为,预计各家物企将会大力发展社区增值服务以及商业业态,从传统住宅物业服务商转变为多元业态服务商。这除了能有效抵抗房地产市场的波动风险外,也能在资本市场上受到更多青睐。

据中指物企业事业部副总经理牛晓娟介绍,对于社区增值服务,其大都具备日常消费属性。物业服务企业加大品牌投入与建设,有利于把握未来的服务溢价空间。相比于非业主增值服务的一次性收入,社区增值服务更加呈现持续性特征。企业加大品牌建设,增加业主对企业品牌黏性与忠诚度,紧跟市场动向,在增值服务领域积极进行品牌布局、业务体系、品牌定位、品牌传播等方向的规划,对于提升企业价值至关重要。

值得注意的是,为了留住人才,提升服务能力,部分头部物业企业推出了股权激励计划。

保利物业日前发布的限制性股票激励计划显示,首次方案拟授予197名激励对象523万股公司股份,占总股本的0.95%。激励对象包括保利物业的董事,但不包含独立非执行董事;还包括高级管理人员以及对保利物业整体业绩和可持续发展有影响的骨干和技术骨干。激励股票来源于委托代理机构在二级市场购买的公司普通股,对应行权价不低于定价基准的50%与每股净资产孰高值(定价基准为授予日收盘价,授予日前5个交易日平均收盘价及股票单位面值的较高者)。保利物业表示,该计划旨在改善公司治理结构,建立和完善员工与股东、投资者和公司的利益共同体。

“传统物业是个重人力成本的行业,规模效应较弱,因此如何在规模扩张以及提升盈利之间取得平衡是发展的重要课题。科技赋能、提高项目管理密度、横向发展高盈利业态、纵向发展高盈利服务是物业行业转型的主要途径。”潘浩指出,预计未来行业的科技成色将越来越足。