

特别 研报

克而瑞地产研究

共战
同疫



企业加速布局合肥，保利、融创、万科土储优势明显

谢杨春 吴嘉茗

2020-02

◎ 作者 / 谢杨春 吴嘉茗

33 家房企参拍 4 宗地，平均溢价率达 30%，开年以来合肥首场土拍热度颇高。一方面是地块优质、板块内供应紧张，另一方面则是长三角一体化之下，众多房企已经把合肥作为布局要塞。鉴于目前合肥地价处于相对洼地，在城市圈政策利好加持下，中长期投资前景依旧值得期待。

01 33 家房企竞拍，平均溢价 30%

合肥土拍热度不减

虽然合肥土拍时间受疫情影响被推迟将近一个月，但并未影响房企的参拍热情。据 CRIC 监测，四宗地块共吸引了 33 家知名房企参拍，4 宗居住用地均溢价成交，总成交金额达到 81 亿元。

在“价高者得+最高限价时转竞自持用于租赁的商品住房”之下，绿地、中海和阳光城所获地块均达最高限价，分别需要配建自持租赁商品房 7200 平方米至 41000 平方米，由此可见整体竞争较为激烈。

表：合肥3月5、6日土拍成交情况

城市	地块名称	成交建面	成交金额	成交楼板价	拿地企业	参拍企业数量	溢价率	其他配置
合肥	经开区 JK202001 号	26.65	27.25	10237	绿地	19	30%	自持用于租赁的商品住房 41000 平方米
合肥	经开区 JK202002 号	20.71	20.98	9693	中海&平安	18	29%	自持用于租赁的商品住房 23000 平方米
合肥	滨湖科学城 BK202001 号	28.14	28.61	10224	阳光城	9	28%	自持用于租赁的商品住房 7200 平方米
合肥	瑶海区 YH202001 号	5.01	4.22	8417	保源	11	29%	

数据来源：CRIC

我们认为，热度较高**一方面在于出让地块自身条件优质**：阳光城竞得的滨湖科学城地块距离省政府不足 1.5 公里，配套齐全，板块内均为绿城、融创、保利等知名开发商楼盘，一直受到开发商普遍看好；**另一方面在于部分区域面临“断供”风险**，绿地、中海所得地块

虽然紧邻高架，会受到一定影响，但经开区即将面临无房可售的空白期，对拿地企业而言是较好的市场机遇。

此外，此次疫情期间的土拍，也从另一方面提振了当前的市场信心，未来土地市场火热也会传导至销售，进而对房价形成支撑。

02 长三角一体化加速房企布局合肥

近一年销售 50 强” 抢得 “一半土地

此次土拍的背后实际也是房企对于长三角一体化发展前景看好的 “缩影”。

类比于京津冀、粤港澳大湾区等，长三角地区核心一二线城市拥有较强吸附力，人口、经济规模优势显著，市场需求较为坚挺。

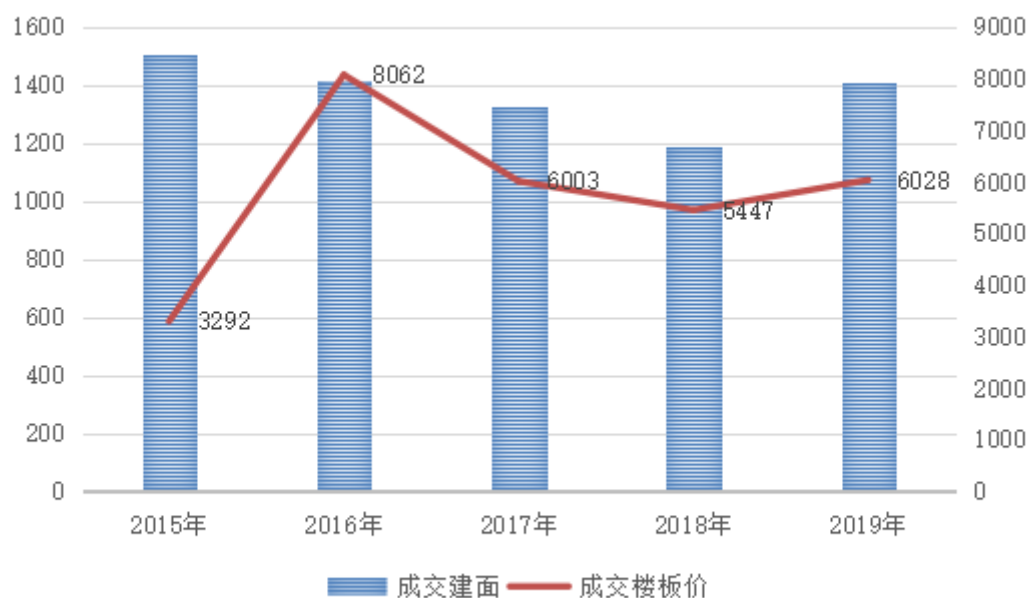
作为长三角一体化的 “1+5 核” 之一、以及安徽省的省会，合肥自然受到了各大房企的关注。虽相较于杭州、南京和苏州这类准一线城市稍逊一筹，但合肥在省内具备较强吸附力。安徽省内三四线城市外来人口普遍偏好就近迁移，作为省会，合肥已然成为省内外来人口第一聚集地。因此，近三年合肥也是企业践行以城市圈发展为核心、投资回归一二线的战略的落脚点之一。并直接体现在房企对合肥投资逐年加码。

第一，近三年合肥经营性用地成交建面逐年上涨，2019 成交建面超过 1400 万平方米，同比增长 19%，已经回到 2015 年、2016 年高峰。成交均价也仅次于 2016 年的绝对高点，土地市场量价齐升。

第二，2019 年有十家房企新进驻合肥，不乏雅居乐、新力等品牌房企。

第三，超过三成销售 50 强近一年在合肥有新增拿地，拿地总建面几乎是 2019 年合肥土地市场成交的 60%。范围扩大至百强来看，占比接近 70%。

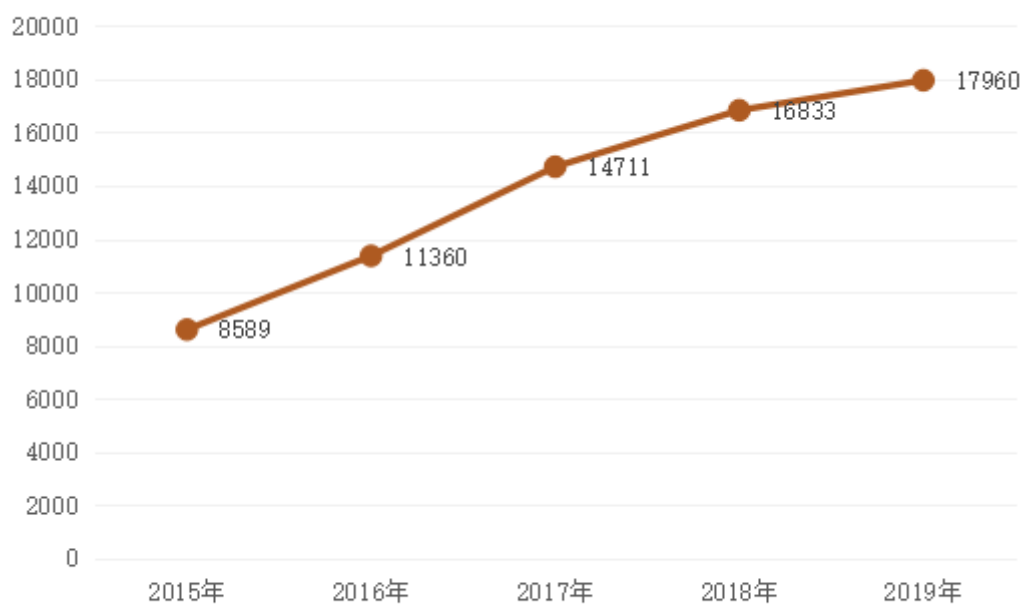
图：近5年合肥土地成交建面及楼板价（单位：万平方米、元/平方米）



数据来源：CRIC

当然，支撑企业拿地信心的不仅是长期的城市规划利好，短期市场房价强势也是布局重要因素。CRIC 数据显示，合肥九区房价近 5 年一路攀升，2019 年商品住宅均价已达 17960 元/平方米，较 2015 年增长一倍有余。

图：近五年合肥九区商品住宅均价走势（单位：元/平方米）



数据来源：CRIC

03 投资加码之下竞争将愈发激烈

保利、融创、万科土储优势明显

随着越来越多房企将合肥作为布局的战略要塞，投资加码之下销售竞争格局将愈发激烈。

2019 年在合肥销售权益金额、流量金额 TOP10 的上榜企业中已经以外来的头部房企为主，融创、万科、招商、碧桂园等名列前茅，本地房企仅剩文一地产和安徽高速集团榜上有名，本土房企的生存空间被挤压。从入榜金额来看，流量金额最高的万科也仅有 104 亿元，上榜门槛在 40 亿左右。

表：2019年合肥销售权益金额和流量金额top10企业

排名	企业名称	权益金额（亿元）
1	融创中国	86.14
2	文一地产	71.15
3	信达地产	63.86
4	万科地产	60.84
5	碧桂园	48.2
6	新城控股	47.98
7	龙湖集团	46.75
8	旭辉集团	43.51
9	保利发展	42.25
10	正荣集团	42.21

排名	企业名称	流量金额（亿元）
1	万科地产	104.75
2	融创中国	99.98
3	文一地产	64.31
4	招商蛇口	52.14
5	碧桂园	46.67
6	旭辉集团	46.2
7	保利发展	44.84
8	新城控股	44.36
9	安徽高速集团	43.9
10	信达地产	43.51

数据范围：商品住宅网签数据、合肥全市

数据来源：CRIC

整体而言，合肥房企销售正处于“混战”阶段，市场上涨的空间和格局尚未确定，尤其是疫情期间土地交易、销售都暂停的情况下，土储的优势也是左右“战局”的重要因素。

结合百强在合肥的土地储备情况来看，土储货值在 200 亿以上的企业有保利、融创、绿地、龙湖、旭辉、万科等规模房企。其中融创、龙湖、万科和旭辉均位列 2019 年合肥销售 TOP10，叠加其土储的优势，预计接下来也将持续占据较高的市场份额。

绿地虽然 2019 年末未上榜，但作为早已多子布局合肥的企业，其土储优势较大，加之新增地块项目也能在年内上市，有望重回合肥销售 TOP10 企业。

其次新城、弘阳、美的、佳源等企业也有百亿以上土储货值位于合肥，且主要地块集中在市内九区，如何冲进第一梯队需要更快的提高土储到销售的转化率。

图：典型房企在合肥土地储备情况（按货值）



数据来源：数据截止时间为2019年上半年，CRIC

整体来看，鉴于目前合肥地价、房价处于相对洼地，且在政策利好加持下，中长期投资前景依旧值得期待。但在投资选择上，2016 年合肥多幅地王的前车之鉴值得警惕，18 宗地王项目有 10 宗“面粉”贵于“面包”，盈利空间为负。因此，投资拿地上仍然需要理性对待。

此外，值得注意的是，截止到 2019 年末，合肥全市广义库存 1429 万方，广义去化周期 25 个月。其中 2018、2019 年成交地块库存占比占 57%，16 年多个地王项目导致库存积压。这些库存今年会逐步入市，叠加疫情过后的供应放量，会进一步加大市场销售难度。但同样给企业带来机遇，目前市场销售格局尚未出现一家独大的局面，当疫情把所有房企复工节奏拉平至同一起跑线之后，如何提高土储到销售的转化率是占据市场份额的关键。

免责声明

数据、观点等引用请注明“由易居·克而瑞研究中心提供”。由于统计时间和口径的差

