



集中供地后，50 强房企 22 城之外的投资逻辑

沈晓玲、汪维文

2021-07

克而瑞研究中心

自“双集中”供地政策发布已有4个月，首批22城供地也已全部收官，“两集中”的政策推出以及行业市场的变化推动了房企投资态度的转变，在大家纷纷把目光放在集中供地的22城之时，我们也需要关注除了这22城之外，房企的投资究竟又有何变化，下面我们以TOP50房企为例，对企业22城之外的投资策略做出分析。

中梁、祥生、金地、绿城表示要寻求22城之外投资机会，招商蛇口、世茂直言部分热点区域土地价格被抬高。在房企的年终业绩发布会上，“双集中”供地后的土地投资策略是被提及最多的问题之一，谨慎、中性、保持节奏是多数房企的回答。其中中梁、祥生、金地、绿城等房企提出除了关注22城集中供地之外，还要寻求其他城市的投资机会来平衡投资。而世茂管理层则直言长三角和大湾区土地价格增速明显，感觉机会不多。招商蛇口也表示其他城市土地竞争力抬高，要保持客观冷静的投资态势。

表：各大房企对22城集中供地看法及预判

企业简称	管理层	企业观点
中梁控股	前联席总裁 李和栗	22个城市里面我们投资额占比在20%，影响相对比较平稳。其次在22个城市以外有很多比较好的城市，也在布局，这样对我们影响相对比较小，同时我们供货的节奏也能比较稳住
祥生集团	执行董事、副总裁 韩波	祥生在22个城市之外的城市进行持续的关注，可以保持均衡投资
金地集团	董事、总裁 黄俊灿	坚持深耕广拓的布局策略，除了这22城以外，还有数量非常多的二三四线城市也是公司投资覆盖的标的
绿城中国	执行董事、行政总裁 郭佳峰	除了22个重点城市以外，我们也会关注其他区域和城市的投资机会，从布局上，可以有一些平滑投资的办法
世茂集团	集团副主席、总裁 许世坛	发言表示，从去年四季度开始持续到今年的一季度，特别是在世茂土地最多的两个地方长三角和大湾区的土地价格增速还是很明显的，感觉机会不多
招商蛇口	董事总经理 蒋铁峰	22个集中供地城市之外，其他城市的土地市场竞争力度会抬高，但是有资金、有实力的开发商会在土地市场中获得更优质的资源。招商蛇口保持对土地市场的客观和冷静，做好对每一个城市的研究。

数据来源：企业业绩发布会，CRIC整理

实际上房企非22城投资趋于保守，TOP50房企拿地金额占比由2020年的45.9%下降至36.6%，其中近7成房企非22城投资占比下降。尽管在年初多数房企都给出了中性的预判，但是实际上根据CRIC监测，面对政策和市场环境的变化，2021年上半年TOP50房企在非22城拿地的力度有明显的削减，更热衷于投资集中供地22城。以拿地金额口径计，TOP50房企在非22城拿地的金额占比由2020年的45.9%下降至2021年上半年的36.6%，下滑9.3个百分点，TOP50房企中有近7成在非22城投资占比出现了下降。另外据CRIC调研了解，部分房企已经明确集中力量争取二线以上投资机会，对于三四线城市要更加谨慎进入。

区域高度重叠，房企纷纷涌向长三角、珠三角，浙江、江苏、广东三省的非 22 城是 TOP50 房企投资三甲，三者占 TOP50 房企非 22 城投资总额的 63.7%。以房企非 22 城拿地金额口径来看，现阶段房企投资区域十分聚焦，以东南沿海为主，主要是长三角和珠三角两大板块。其中长三角的浙江和江苏是房企最为热衷的省份，TOP50 拿地投资金额超过千亿，珠三角的广东则紧随其后。

图：2021 年上半年剔除 22 城后房企投资热力图

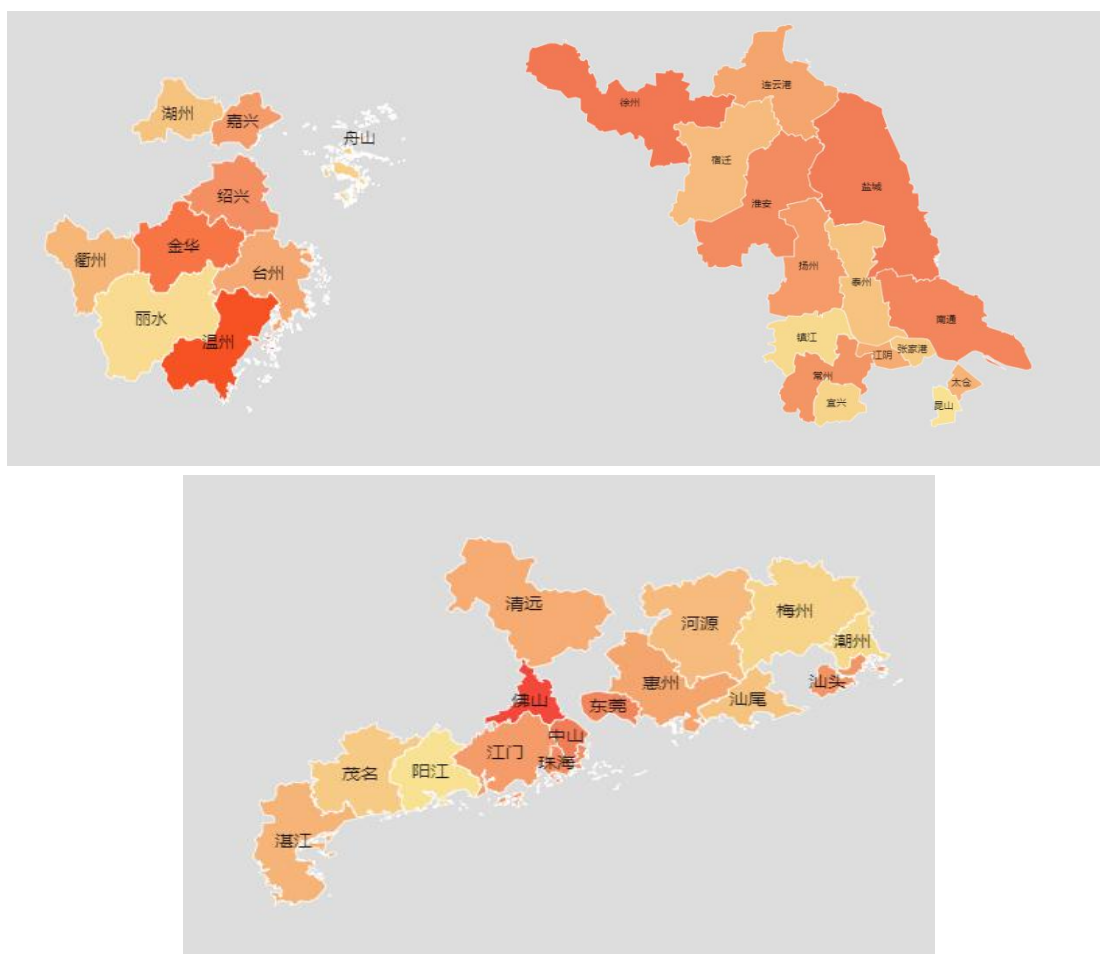


备注：颜色越深代表投资热度越高，此图仅监测 TOP50 房企投资省份（不含港澳台三地）

数据来源：CRIC 中国房地产决策系统

具体到城市层面而言，房企同样更热衷选择强城进驻。以热度最高的浙江、江苏和广东为例，可以发现房企投资也以一些具有产业支撑经济发达的城市为主，像浙江的温州、金华、绍兴，广东的佛山、中山、东莞以及江苏徐州、盐城、南通等市，TOP50 房企投资拿地均在百亿以上，热度要超过一些集中供地的二线城市。另外，一些省会城市例如陕西西安、云南昆明、广西南宁等由于并未列入 22 城范围之内，对省内投资热度起到了明显的带动作用。

图：浙江省、江苏省及广东省 2020 年 TOP50 房企拿地金额热力图



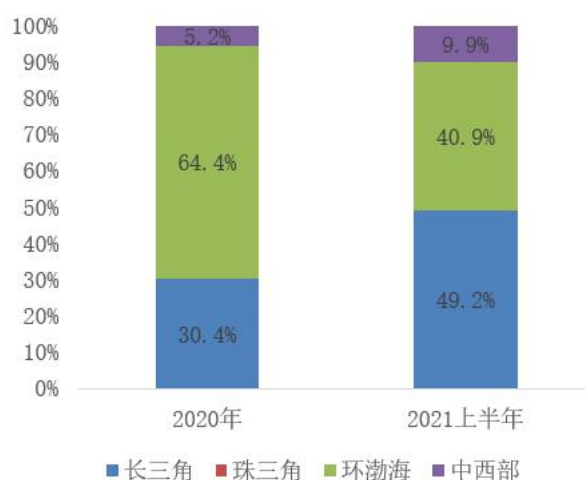
数据来源：CRIC 中国房地产决策系统

尽管以 TOP50 房企为样本来看，房企正在集中力量抢占 22 城市场，但是其中也不乏一些企业出于自身战略、区域布局、以及等城市市场前景看好等考虑，积极寻求 22 城以外的投资机会：

中梁、祥生专注深耕大本营长三角区域，寻求三四线城市投资机会。根据 CRIC 监测，2021 年上半年祥生非 22 城投资金额占比达 72.2%，相比 2020 年略有提高；中梁非 22 城投资占比则上升 14.5 个百分点达到了 81.6%，均明显超出 TOP50 房企 36.6% 平均水平。这两家企业起家于浙江，二者长三角区域销售占比一直比较高。尤其是祥生，始终坚持立足浙江省，深耕长三角的“1+1+X”布局战略，上半年非 22 城投资中，浙江省占比就超过 80%，省内的温州、绍兴、台州、衢州等均有进驻。年初业绩会上中梁管理层提出在 22 个城市以外有很多比较好的城市，从企业拿地分布来看，主要也是挖掘一些长三角三四线城市的投资机会。

荣盛、金科调整区域布局，避开长三角、珠三角热门城市，寻求三四线城市投资契机。荣盛起家于河北，金科起家于重庆，从二者近年来的布局来看，企业正积极调整投资布局，弱化大本营投资，向长三角、珠三角等热点区域进军。然而由于土地市场持续高热，竞争压力较大，作为新晋房企，荣盛和金科选择避开热点的 22 城，寻求其他三四线城市布局契机。根据 CRIC 监测，2021 年上半年荣盛发展非 22 城拿地金额占比达 61.3%，明显高于 TOP50 房企平均水平的 36.6%。

图：荣盛发展 2020 年及 2021 年各区投资占比情况（剔除 22 城）



数据来源：CRIC 中国房地产决策系统

美的置业持续巩固深耕优势城市，上半年仅在 22 城斩获一幅土地。美的置业同样采取深耕策略，不过与中梁、祥生不同的是，美的置业持续加码自身的高市占率城市。企业 2010 年走出珠三角，其全国化布局便是从长三角的徐州开始，之后进驻邯郸，根据 CRIC 的统计，2020 年美的置业在两城的市占率均居首位。2021 年上半年，美的置业持续扩大在徐州和邯郸的布局，分别拿下 3 幅、2 幅土地，合计拿地金额达 63.69 亿元。

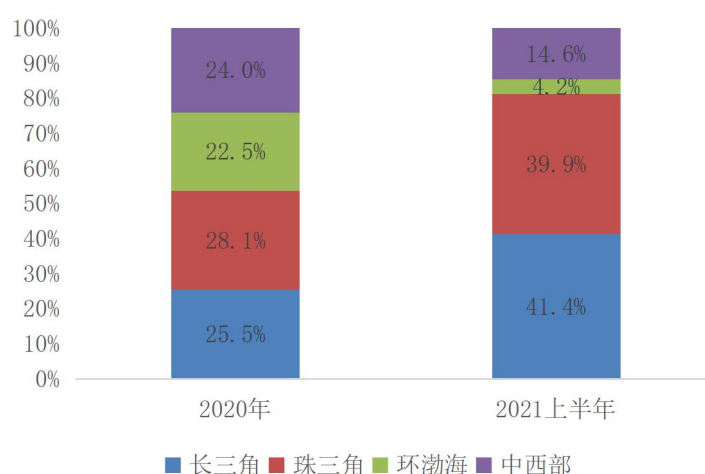
图：美的置业 21 年上半年邯郸和徐州拿地情况

城市	土地简称	建筑面积（万平方米）	成交总价（亿元）
徐州	徐州市本级挂[2021]10 号- 2021-2 号	37.92	35.52
徐州	徐州市本级挂[2021]16 号-2021-14 号	13.83	15.22
徐州	徐州市本级挂[2021]16 号-2021-11 号	7.25	7.77
邯郸	邯出告字[2021]01 号	13.32	4.83
邯郸	邯出告字[2021]Q05 号	0.64	0.35
总计		72.97	63.69

数据来源：CRIC 中国房地产决策系统

基于长三角、珠三角的发展前景，万科下沉两地非 22 城寻求投资契机。根据 CRIC 监测，在保持了一定投资力度的前提之下，上半年万科投资力度向非 22 城倾斜，占比相比 2020 年上升了 9.3 个百分点达到了 62.0%，上半年并未在一线城市纳储。并且万科则出现了非常典型的区域集中情况，2021 年上半年，万科非 22 城投资金额中超过 8 成投向了长三角、珠三角两大区域，以金华、温州、中山等热点城市为主，相比 2020 年的均衡型投资有明显调整。不过在 6 月底，万科进行了新的组织架构变革，由五大区裂变成七大区，主要是将北方区域裂变为北京、东北，中西部裂变成华中、西南区域，组织先行，未来企业仍有望扩大两地拿地份额。

图：万科 2020 年及 2021 年上半年各区投资占比情况（剔除 22 城）



数据来源：CRIC 中国房地产决策系统

整体来看，22 城集中供地政策推出之后，TOP50 房企中近 7 城房企都积聚力量扩大在 22 城的拿地力度，对于非 22 城的投资力度出现了收缩。区域布局上，房企向长三角的浙江、江苏和珠三角的广东聚集，对这三个省份采取全面布局策略，占非 22 城投资金额比例超过 6 成，在其他区域则主要选择一些省会城市如西安、南宁、南昌、昆明等点状布局。然而正如部分管理层所言，非 22 城仍然有很多值得投资的机会，不少房企也正在挖掘这些契机，有时候“人弃我取”反而会收获意想不到的效果。