

投资篇：二季度投资力度显著提升，TOP30 房企竞得双集中四成地块

上半年总结

上半年投资先抑后扬，22 城双集中供地是上半年百强投资的转折点，随着企业三道红线指标不断优化，二季度房企投资积极性显著提升，百强房企拿地销售比从 0.2 提升至 0.3，TOP50 强投资力度已经升至去年二季度的高点。

集中供地模式下，城市、企业间的洗牌与分化仍在加剧。城市端，既有北京、上海、苏州、杭州、厦门等热度居高不下的城市，也有沈阳、长春等多数地块底价成交、甚至流拍的城市。企业端，龙头房企和国企、央企策略仍是率先“抢跑”，且优势显著，TOP50 房企超过半数在 22 城中有所斩获，TOP30 房企更是竞得双集中供地四成地块。相较之下，中小房企拿地难度加大，仅能通过合作拿地或捡漏的方式参与。

投资集中度：资源集中头部房企，TOP20 房企占百强新增货值 53%

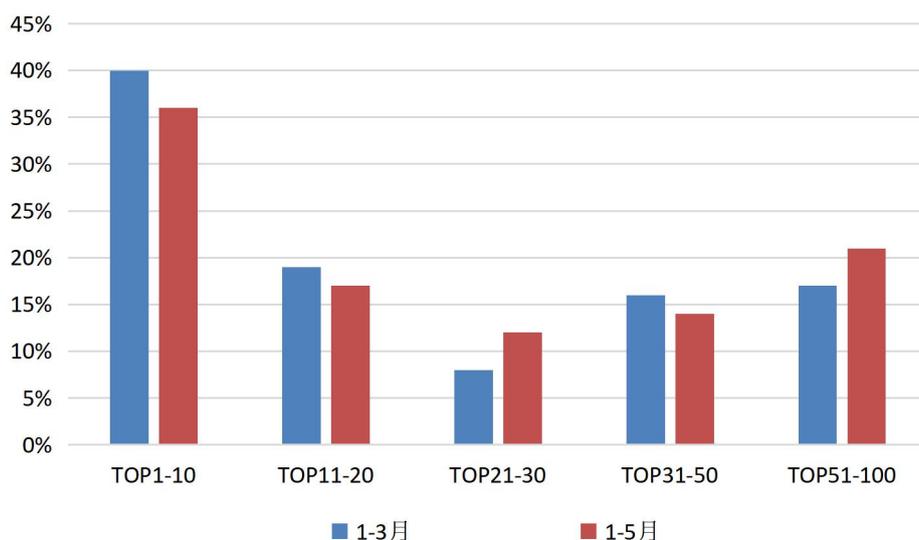
截止到 2021 年 5 月末，百强房企新增货值总量超过 3.84 万亿元，同比增长 16%，新增货值百强门槛为 78.2 亿元，同比上涨 19%，整体投资氛围要好于 2020 年上半年。前五个月，共计 24 家房企新增货值达到 500 亿元。

投资格局来看，资源愈发集中于头部企业，维持强者恒强格局。一方面，销售 TOP20 房企与新增货值 TOP20 企业高度吻合；另一方面，销售前 20 强房企新增货值几乎占百强半壁江山。

其中，销售 TOP10 房企新增货值占百强比例达到 36%，与去年同期持平，但较一季度增长 5 个百分点。这也从侧面证明了二季度双集中供地中龙头企业的优势显著。

就历年新增货值集中度走势而言，尽管自 2017 年投资高峰以来，TOP20 房企货值集中度持续下滑，但占比始终保持在 50% 以上。由此可见，在受到调控政策以及自身投资战略影响之下，部分头部房企有意控制拿地节奏和力度，力求优化土储结构。但短期来看，新增货值的集中度仍将长期维持在高位，资源倾向龙头房企的格局并不会改变。尤其是双集中供地之下，规模、资金效应将进一步放大。

表：2021 年 1-3 月、1-5 月百强房企各梯队新增货值集中度情况



数据来源：企业公告、CRIC 监测

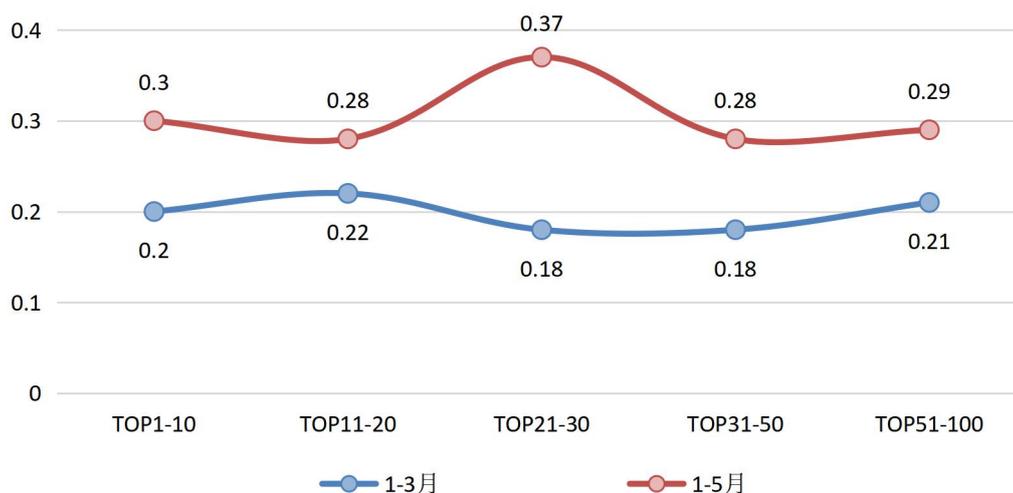
备注：新增货值占百强集中度=各梯队新增货值之和/百强新增货值之和

投资意愿：百强投资积极性持续回升，21-30 强房企拿地销售比达 0.37

双集中供地之下，不少热点城市均有推出优质地块，带动百强房企投资积极性显著回升，房企对热点城市的土地需求仍大。1-5 月百强房企拿地销售比达到 0.3，较一季度末的 0.2 有明显提升，且各梯队拿地销售比均出现一定程度的走高。

分梯队而言，TOP21-30 房企二季度拿地积极性最高，拿地销售比达到 0.37，较一季度显著提升 0.19。主要仍得益于双集中供地，融信、滨江联合在滨江竞得 4 宗地，而正荣在杭州、厦门等城市有所。TOP10 房企拿地销售比仅次于 TOP21-30，相较于此前最为谨慎的态度，集中供地之后龙头房企出手相当“阔绰”。此外，TOP50 以后房企虽拿地销售比较一季度有所提升，但总体拿地选择仍集中在三四线核心城市。

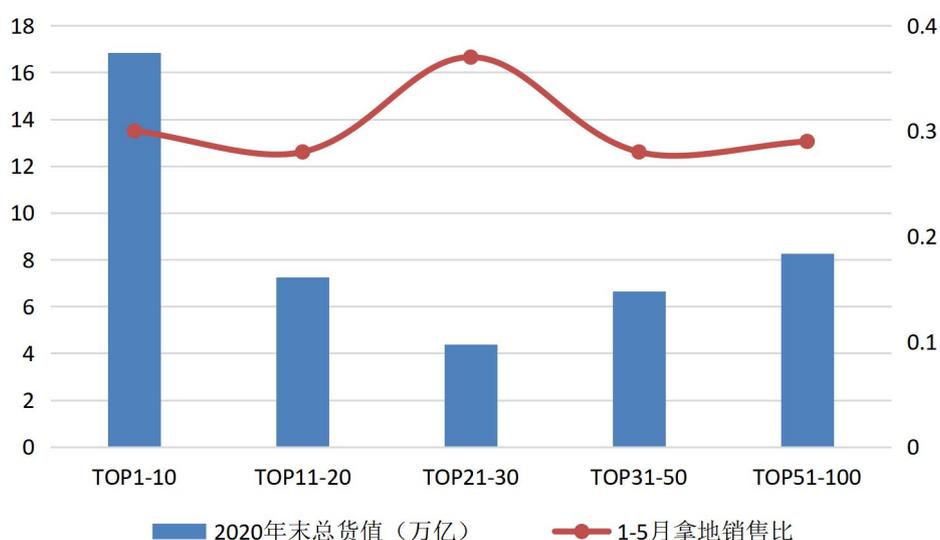
图：2021 年 1-5 月销售百强房企各梯队拿地销售比



数据来源：企业公告、CRIC

结合 2020 年末总土储也不难看出，龙头房企总土储货值要远远领先其他房企，叠加双集中供地的“良机”，补充优质土储完成结构性优化是主要任务。而对于 TOP11-30 的房企而言，总土储并非十分充裕，且去化较快，尤其是 TOP21-30 房企总土储去化周期各梯队最少，因此在核心城市拿地较为积极也在情理之中。

图：各梯队房企总土储货值及 1-5 月拿地销售比



数据来源：企业公告、CRIC

投资节奏：上半年“先抑后扬”，TOP50 房企单月投资额创近一年新高

与去年上半年疫情过后投资触底反弹相似的是，2021 年上半年房企投资节奏仍呈现先抑后扬走势，而双集中供地政策成为转折点。

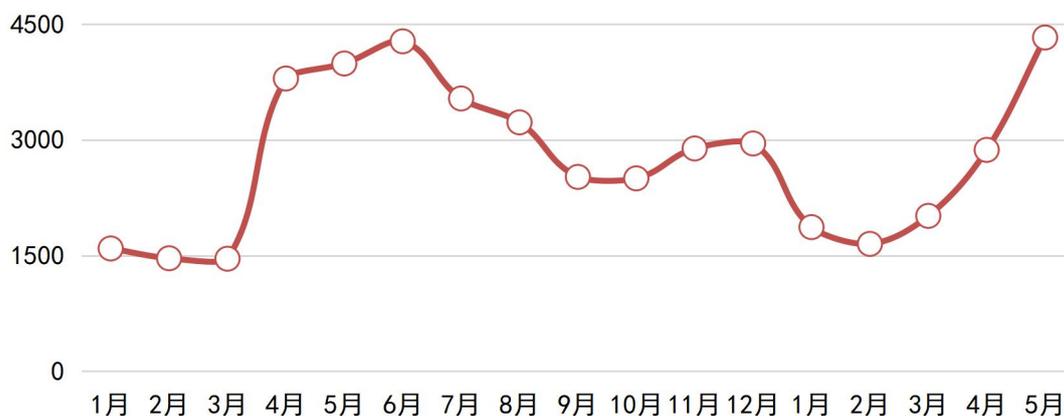
第一阶段是 1-3 月，投资延续了去年以来的审慎态度。一季度有超过四成百强房企新

增货值同比下降，降幅超过 50%的占到两成。销售 TOP50 房企投资金额延续去年 6 月以来下滑态势，一季度投资额仅高于受疫情影响严重的 2020 年一季度。仅招商、华润、保利等拿地销售比高于梯队和行业平均。此外，绿城、中梁等全国化房企也在一季度补仓积极。

第二阶段是在集中供地的推动下，二季度销售 50 强房企投资力度大幅回升，月平均投资额较一季度大幅提升 95%。5 月份单月投资额超过 4300 亿元，同环比分别上涨 8%和 51%，创下 2020 年以来最高水平。

值得注意的是，由于积极在 22 城土地市场参与竞拍，TOP50 中超过半数房企 5 月份投资额环比提升，共 16 家房企单月投资额超过百亿。例如万科、华润、融信等房企在核心城市投资金额颇大。此外，碧桂园虽然在集中供地中投资较为温和，但由于其布局广泛，单月投资额也超过 200 亿元。

图：50 强房企 2020 年 1 月至 2021 年 5 月单月拿地金额走势（单位：亿元）



数据来源：企业公告、CRIC 监测

企业表现：TOP30 房企斩获集中供地中四成地块，国企、央企表现突出（略）

投资布局：结构性影响下一线成交占比增至 18%，长三角成交占比过半（略）

展望

二季度 22 城市已陆续完成了第一轮集中供地，整体而言，规模房企、国企等资金实力雄厚的房企成为首次集中供地中的赢家，将诸多优质地块收入囊中，反之中小房企生存环境堪忧，只能通过联合拿地、抱团取暖的方式参与。目前看来“中小型房企+地方平台公司”是较为主流的合作模式，规模房企相对更倾向于独立拿地。

考虑到上半年拿地对年内销售有一定助力、且首批集中供地优质地块数量较多，因此房

企投资积极性大幅提升也在情理之中。短期来看，在首轮集中供地中规模房企的优势仍将延续，行业集中度仍会继续提升。

此外，在集中供地的 22 城以外，长三角、珠三角的三四线城市依然是房企最为关注的市场，未来这些城市核心三四线土拍竞争激烈度仍会加剧。

预计三季度房企投资力度、投资积极性仍与集中供地紧密相关，市场热度、投资氛围将形成潮汐式变化，行业内的洗牌也将持续，龙头房企、国企和央企的优势持续放大。

对于未能成功拿地的企业（尤其中小房企）来说，及时转移战略布局、拓宽拿地渠道将是获得新增土储、保证企业持续运营的重要方式，但如何在权益和规模之间做取舍，将是此类房企面临的一大考验。尤其是第一轮规模房企“厮杀”之后，第二批集中供地或将是中小房企争夺的绝佳时机。