单月销售增速同比转负，需求或将进入积累期

——6 月房地产行业月报（第 36 期）

相关研究：

《2021 年 6 月中国典型房企销售业绩 TOP200》

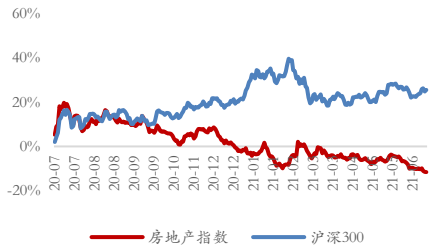
《月读数据【第43期】｜商品房销售持续向好，但4月新开工面积同比下降9.3%（2021年1-4月）》

《730中央政治局会议：揭示房地产行业五大走向！》

《2019年年报综述：四类指标全面放缓，地产告别高增长时代》

《一文读懂房产税的四大问题》

近十二个月行业表现



注：相对收益与沪深 300 相比

联系方式：

联系人：

报告撰写：亿翰智库　于小雨、姜晓刚

报告审核：全联房地产商会　秦晶、李晨曦

官方网站：

www.crecc.org

www.ehconsulting.com.cn

投资要点：

❑ 政策速览：扩大资金监管范围，保障项目开发体系平稳运转

6 月出台的政策主要针对市场监管与城市规划建设，首先，市场监管方面主要是对租赁住房企业的资金监管、对地产开发的预售资金的监管以及对商品房交易过程的监管，其中对租赁住房的资金监管能够从供应端规范租赁住房企业通过长收短付的敛财行为，保障租赁资金安全，切实保护承租人权益，维护租赁市场秩序，促进市场平稳运行。其次，城市规划建设方面主要是国家对文旅产业发展的支持，希望国家级文化产业示范区发挥引领作用，带动各地区文旅产业发展，同时鼓励金融机构对文旅企业提供融资支持，提高文旅企业产业建设积极性及开发效率，促进地区文化发展及经济增强。

❑ 住宅市场：成交同比收窄，需求持续释放或进入积累期

亿翰智库监测的 40 城数据显示，6 月商品住宅销售面积为 2486.90 万平米，同比增长 4.3%，环比增长 3.5%。

总体来看，一线、核心二线以及核心城市群的三四线城市表现相对较好。首先是需求充足，但是不同城市供应不同，导致成交节奏也不一样。部分城市供应量增加，促进成交上行。相反，城市供应量减少，导致成交减弱，但是总量仍然能维持在高位。当下表现相对较好的城市，未来热度能否继续维持，可能与政策面和城市需求面有关。政策调控收紧将使得热点城市的住宅成交热度放缓，而经历了一段时间放量后，购买力逐渐进入积累期。去化方面，各城市去化周期增减不一，但去化周期继续保持下降趋势。

❑ 土地市场：集中供地条件趋严，三四线供应短期难以大幅回升

2021 年 6 月，亿翰智库监测城市住宅用地供应建筑面积 22554.5 万平米，同比下降 24%，环比上升 18%。成交总建筑面积为 16363.4 万平米，同比下降 31%，环比上升 14%。

受集中供地影响，除一线城市外，其他能级城市的土地供应同比均下降。二线城市的土地供应下滑主要是由于集中供地高峰已经过去，不少城市 6 月供地量较少。我们认为，集中供地带来的不仅仅是 22 个城市土地集中出让，其他城市也有规避供应高峰期的趋向，使集中供地现象出现一定程度的蔓延。在成交方面，一线及核心二线城市的表现依旧较好，土地成交规模同环比均上升。三四线城市受土地供应量影响，同比下行。下半年 22 城市土地集中出让的高峰期将集中在 7 月及 10 月左右，对于三四线城市来说，预计 7 月的土地成交规模依旧难以大幅回升。

❑ 企业表现：单月销售已见颓势，投资力度放缓，融资环比增长

投资方面，房企投资力度有一定程度的提升，拿地金额同比上升 19.8%，不过上升幅度放缓 23.3 个百分点，主要是集中供地规模下降导致。销售方面，TOP200 房企 1-6 月累计销售金额同比上升 38.2%，但在经历 13 个月连续同比正增长之后，单月销售金额同比数据自 2020 年 5 月后首次为负，叠加各地政府各类调控政策，预期单月销售同比难有较大涨幅。融资方面，信用债和海外债融资规模环比增长，但难改行业融资环境弱势。

【关于我们】

全联房地产商会，经国务院批准在民政部注册登记的国家一级社团法人，主管单位全国工商联，是中国房地产界最具影响力的行业组织之一。

亿翰智库是一家以房地产行业的数据分析、行业研判与企业研究为核心的研究机构，并于 2017 年联合数十家房企共同成立企业研究分会（隶属于全联房地产商会的专业二级机构）。本研究成果由双方团队共同完成，定期向业内与资本市场发布，如有疑问，请及时与我们联系。

目录

1 引言 1
2 政策速览：扩大资金监管范围，保障项目开发体系平稳运转 1
3 住宅市场：成交同比收窄，需求持续释放或入积累期 7
4 土地市场：集中供地条件趋严，三四线供应短期难以大幅回升 9
5 企业表现：单月销售已见颓势，投资力度放缓，融资环比增长 13

仅供金融机构投资者使用，谢绝媒体转载。

图表目录

图表 1：6 月市场监管方面政策 2
图表 2：6 月规划建设方面政策 5
图表 3：各能级城市 6 月商品住宅成交面积情况（万平米） 8
图表 4：典型城市近半年去化周期情况（月） 9
图表 5：2021 年 6 月份土地供应规划建筑面积情况（万平米） 10
图表 6：2021 年 6 月份各能级城市成交规划建筑面积情况（万平米） 11
图表 7：2021 年 6 月各能级城市土地成交平均溢价率情况 11
图表 8：2021 年 6 月各能级城市土地成交楼面均价情况（元/平米） 11
图表 9：2021 年 6 月各能级城市流拍情况 13
图表 10：16 家典型房企 2021 年 1-6 月拿地面积及同比 14
图表 11：16 家典型房企 2021 年 1-6 月拿地金额及同比 14
图表 12：2021 年 5 月及 2021 年 6 月 16 家房企成交地块溢价率分布 15
图表 14：16 家典型房企 2021 年 1-6 月各能级城市拿地情况 16
图表 15：16 家典型房企 2021 年 1-6 月各能级城市拿地情况 16
图表 16：16 家典型房企 2020 年 1-6 月拿地金额城市能级分布 17
图表 17：16 家典型房企 2021 年 1-6 月拿地金额城市能级分布 17
图表 18：16 家典型房企 2020 年 1-6 月拿地面积城市能级分布 17
图表 19：16 家典型房企 2021 年 1-6 月拿地面积城市能级分布 17
图表 20：2021 年 1-6 月销售额 TOP10 房企销售情况 19
图表 21：不同梯队 2021 年 1-6 月销售业绩变化情况 19
图表 22：2018 年 1 月-2021 年 6 月 TOP200 房企销售总额及同比 19
图表 23：2019 年 1 月至 2021 年 6 月房企信用债融资情况 22
图表 24：2019 年 1 月至 2021 年 6 月房企海外债融资情况 22
图表 25：申万地产指数、恒生指数和沪深 300 指数的区间涨跌幅 23

仅供金融机构投资者使用，谢绝媒体转载。

1 引言

6 月，政策继续加强对资金的监管，既包括租赁企业，也包括房地产开发企业，一方面是为了推动租赁市场的稳定健康运行，另一方面是为了管控行业资金，限制房企滥用预售资金用于项目开发情况。住宅市场方面，成交量同环比上升，但是增速已经放慢，一方面政策调控收紧将使得热点城市的住宅成交热度放缓；另一方面经过一段时间的放量后，购买力或逐渐进入积累期。土地市场方面，在供应环比增长的情况下，成交量同样环比提升，并且在土拍制度逐渐完善的情况下，土地成交溢价率保持稳定。企业方面，在集中供地规模减少的情况下，房企拿地力度环比放慢，同时房企销售在经过连续的释放后，同比增速明显放慢。

2 政策速览：扩大资金监管范围，保障项目开发体系平稳运转

6 月出台的政策主要包括市场监管与城市规划建设，市场监管方面主要是对租赁住房企业的资金监管、对预售资金的监管以及对商品房交易过程的监管，其中对租赁住房的资金监管能够从供应端规范租赁住房企业通过长收短付的敛财行为，保障租赁资金安全，切实保护承租人权益，维护租赁市场秩序，促进市场平稳运行。城市规划建设方面主要是国家对文旅产业发展的支持，希望国家级文化产业示范区发挥引领作用，带动各地区文旅产业发展，同时鼓励金融机构对文旅企业的融资支持，将提高文旅企业产业建设积极性及开发效率，促进地区文化发展及经济增强。

（1）市场监管政策：扩大资金监管范围，保护消费者权益，维稳促发展

6 月出台的市场监管政策，主要是针对资金和交易过程进行监管。

资金监管方面，分为对租赁住房企业的资金监管和房地产开发企业预售资金的监管。2020 年，由于新冠疫情的影响，长租公寓频繁暴雷，究其原因，长租公寓普遍存在高收低出、长收短付现象，即向房东以较高租金收房，再以低于市场的价格吸引租客，利用租客贪便宜的心理向其承诺长期签约则给予叠加折扣，以此快速获取资金盘，而后秘密转移或者进行其他投资。该行为极易因不确定的市场环境导致资金链断裂，最具有代表性的便是 2020 年底蛋壳暴雷事件，资金链断裂后租赁企业往往通过宣告破产方式转嫁责任，对租客造成极大的资金损失，严重破坏市场运行秩序甚至影响社会稳定。因此，对租赁住房企业的资金监管势在必行，此次深圳发布政策要求从供需两端对租赁住房市场进行资金监管，开立收租专户、长期租金由专户开立银行监管或由住房

仅供金融机构投资者使用，谢绝媒体转载。

租赁企业提供相应银行保函担保能够从供应端保障租赁资金安全；政策要求金融机构应根据承租人租房合同及支付租金频率提供租金贷，从需求端严格规范租金贷流向。从供需两端监管租赁住房市场资金，将更大程度规范租赁住房企业透过长租短付进行敛财的行为，保障租赁过程中的资金安全，维护市场稳定。

对预售资金的监管是指房地产行政部门与银行对商品房预售资金实施第三方监管，房地产开发企业必须将预售资金存入专用监管账户，只能作本项目建设，不可挪为他用的监管制度。该制度一定程度上规范房地产开发企业由于滥用资金导致无充足资金完成项目剩余开发工作，最终烂尾的行为。此次天津将非住宅预售资金也纳入监管，非住宅即办公用房、商业用房和厂房仓库等。扩大预售资金监管范围，能够切实保护购房人与施工单位利益，防止因开发商挪用资金而破坏市场稳定，更好发挥预售资金监管作用。

对交易过程进行监管方面，主要目的在于规范开发商违法获利行为，切实保护购房者权益。限价背景下，许多开发商通过捆绑车位、以装修/水电名义额外收费而签订双合同等行为加价销售，以提高开发商获利空间，对购房人利益产生极大损害，6 月 18 日广州发布政策要求开发商严格执行“明码标价”、“一房一价”，且中介机构不得配合业主以非合理价格挂牌房产。该政策从供应端加强交易价格透明度，保护购房人利益不受侵害。

我们认为，扩大对房地产市场的资金监管范围是大势所趋，主要有两方面原因：第一，对金融机构来说，房贷业务资金占比较大，扩大资金监管范围有利于保护金融机构信贷资产安全，避免因房贷引发系统性风险；第二，对购房者来说，购房将占用大量资金，同时还贷压力不可小觑，扩大资金监管范围将切实保护居民利益不受损的同时，有利于维护社会稳定，促进国家长治久安。

图表 1：6 月市场监管方面政策

时间	地区	政策内容
6 月 3 日	深圳	6 月 3 日，深圳市住房和建设局等部门发布关于开展住房租赁资金监管的通知。 1、开立银行专户，本市辖区内从事住房租赁经营的企业（以下简称住房租赁企业），应当在本市辖区内的商业银行开立唯一的住房租赁资金专用账户（以下简称专户），用于收取承租人押金及租金。 2、实行租赁资金监管，通过受托经营、转租方式开展业务的住房租赁企业，单次收取承租人租金超过 3 个月，或者单次收取承租人押金超过 1 个月的，对于超过部分的资金，由专户开立银行（以下简称监管银行）进行监管，或者由住房租赁企业提供相应的银行保函进行担保； 住房租赁企业未按规定提供住房租赁相关信息或者网签住房租赁合同的，依法暂停其房源发布；按本通知规定实行资金监管的，被监管资金不得随意使用。自租赁合同生效后次月起，监管银行将租金按月释放给住房租赁企业。 3、规范住房租金贷款。金融机构为承租人提供个人住房租金贷款业务的，应当与承租人单独签订贷款协议，并将贷款拨付至承租人个人账户。金融机构发放

		住房租金贷款，应当以按照有关规定备案或者信息申报的住房租赁合同为依据，贷款期限不得超过住房租赁合同期限，发放贷款的频率应与借款人支付租金的频率匹配。
6 月 7 日	天津	为优化营商环境，进一步缓解企业资金压力，考虑项目竣工验收备案后已满足入住条件且工程款已基本支付完毕，故将解除监管节点前移，由“完成不动产首次登记”调整为“完成竣工验收备案”，缩短监管期限，提高房地产开发企业资金使用效率。鉴于非住宅项目在销售管理、施工建设等过程中同住宅项目一致，为更好的发挥预售资金监管作用，保护购房人与施工单位利益，删除《办法》第二十四条“独立占地的非住宅预售资金进入监管账户后，房地产开发企业可自行提取预售资金”，将非住宅项目一并纳入预售资金监管。
6 月 10 日	全国	“为进一步促进央企租赁健康发展，加强风险防范”，发布该通知。主要精神和重点内容如下： 1、准确把握融资租赁公司功能定位强调，融资租赁公司要切实回归租赁本源；2、严格规范融资租赁公司业务开展；3、着力推动融资租赁公司优化整合，中央企业原则上只能控股 1 家融资租赁公司；4、持续加强融资租赁公司管理管控，加大派出杜绝“内部人控制”；5、不断加强融资租赁公司风险防范，定期组织开展风险排查，发生可能引发系统性风险的重大风险隐患和风险事件应当在 24 小时内向国资委报告；6、加大融资租赁公司风险处置力度，对于已经出现风险的项目，不得简单进行账务核销处理，不得将不良资产非洁净出表或虚假出表；7、建立健全融资租赁公司问责机制，对违反规定、未履行或未正确履行职责造成国有资产损失或其他严重不良后果的企业有关人员，建立追责问责档案。
6 月 18 日	广州	1、各房地产开发企业应根据项目实际情况，合理确定网签备案价格，并在网签备案前 1 个月将销售方案报送区住建部门。对不接受政府指导意见的项目，将暂不予办理交易网签备案及暂不核发预售许可证。2、严格执行“明码标价”“一房一价”，不得以“捆绑销售”、“双合同”或者附加条件、抵扣房价等限定方式迫使购房人接收其商品或者服务价格，变相实行价外加价。3、各中介机构要按照中央、省、市相关法律政策为房屋买卖双方提供专业知识咨询，但不得妄测房价趋势和烘托紧张气氛，并告知交易风险；不得配合或协助业主以明显高于市场价方式挂牌,不得配合或协助业主频繁调整已挂牌的房产出售价格。
6 月 28 日	南京	6 月 28 日，南京市购房证明开具工作将由南京市不动产登记部门调整为由市、区房产交易管理部门负责。 获悉，南京市住房保障和房产局发布的《关于调整购房证明开具工作的通告》告知开具购房证明相关流程时应明确若发现存在弄虚作假、虚报瞒报行为，将在 2 年或 1 年内不予受理本人和家庭成员的购房证明申请。
6 月 30 日	无锡	6 月 30 日，《无锡市商品房预售资金监管办法操作规程》（下称“《规程》”）出炉，《规程》对商品房预售资金监管额度动态调整、银行保函业务、预售资金缴存等方面进行了明确和细化。 《规程》指出，自 2021 年 7 月 1 日起，无锡市区范围内开立专用账户的商品房项目，须按照新版商品房预售资金监管制度纳入监管。而在此之前已被纳入监管的商品房项目依旧按照原制度执行。《规程》对于项目重点监管资金额度与房地产企业信用等级的联动进行了规定。当开发企业信用等级发生变化时，将及时调整其重点监管资金额度，调整后参照新额度标准拨付监管资金。

《规程》明确，对于被评定为诚信企业（A 级）的房地产开发企业，以及尚未获评信用等级、但其所有股东在本市设立的持股比例超过 50%以上的其他子公司评级均为诚信企业（A 级）的房地产开发企业，可凭其监管银行以外的符合条件的商业银行出具的符合条件的保函，替换同等额度的重点监管资金额度。同时，《规程》要求保函出具银行在保函期限内对所担保的商品房预售资金监管额度承担不可撤销的连带责任。

资料来源：亿翰智库

（2）规划建设政策：支持产业发展，未来文旅企业融资多元化程度或加强

6 月规划建设政策主要包括城市格局调整、产业规划两方面。其中城市格局调整主要是指杭州对国土空间的总体规划；产业规划方面主要是国家对于文旅产业的支持、对农村消费的促进以及对无障碍城市建设力度的加大。

6 月杭州市发改委发布《杭州市人口发展“十四五”规划（征求意见稿）》，内容提及 2025 年预计杭州人口总量将突破 1100 万，达到超大城市标准，因此在城市空间布局上需要提早进行规划，杭州市自然和规划局在《杭州市国土空间总体规划（2021-2035 年）》（草案）中表示将构建“一核九星、双网融合、三江绿楔”的新型城市格局，从交通、配套等各方面加强各区之间的链接，《规划》同样提出要加强城市产业建设，建设面向世界的创新策源地，推动制造业高质量发展，提升国际化服务能级。杭州根据城市发展特点进行布局规划，均衡教育、产业、科技的区域布局，有助于分散中心区域城市运行压力，促进各区域经济协调发展，增强城市对人口流入的容纳空间，促进城市经济持续稳定发展。城市的发展对产业依赖度较强，产业的发展也离不开城市规划的支持。6 月 2 日国家文化和旅游部发布《“十四五”文化和旅游发展规划》，称将加强国家级文化产业示范区的规划建设和管理，以发挥引领作用，建设 200 个以上国家级夜间文化和旅游消费聚集地，扩大夜间消费规模。夜间经济是日间经济的延伸，能够反映地区经济活跃度以及当地居民生活的多元化程度，加强夜间文化产业建设能够丰富居民或游客的夜间生活外，也将对地区经济的发展形成利好。此外，政策提出鼓励在城市更新中发展文旅休闲街区，鼓励金融机构开发适合文旅企业特点的金融产品和服务。这一政策表明国家对社会资本的欢迎态度，城市更新项目比重大的房企未来或可获得更多元的资金支持。

我们认为，文旅产业发展有助于增强地区文化自信，促进中华文化的传承，同时能够极大推动地区旅游产业的发展，促进地区经济持续稳定发展。文旅产业前期投入较大，且开发周期较长，但长期来看，文旅产业对区域经济发展产生极大的支撑、促进、影响作用，过程缓慢但影响深远，符合地区经济高质量发展、稳中求进的基本要求。国家对文旅企业的融资方面的政策支持，将加大文旅企业资金腾挪空间，提高文旅企业产业建设积极性，以此促进各地区文化百花齐放、传承城市特有文化并使其大放异彩，通过旅游业变现并推动地

区经济发展。

图表 2：6 月规划建设方面政策

时间	地区	政策内容
6 月 1 日	杭州	5 月 31 日，杭州市自然资源和规划局发布《杭州市国土空间总体规划（2021-2035 年）》（草案）。 这一轮规划期限为 2021 年至 2035 年，近期至 2025 年，远期至 2035 年。规划范围为杭州市行政辖区，包括上城、拱墅、西湖、滨江、萧山、余杭、临平、钱塘、富阳、临安 10 个市辖区，桐庐、淳安 2 个县，建德 1 个县级市，总面积 16850 平方公里。 《规划》涉及城市格局、人口、区域协同、产业、生态等各方面内容，其中最值得一提的就是杭州接下来将构建的“一核九星、双网融合、三江绿楔”的特大城市新型空间格局。 本次发布的《规划》，关于国土空间开发保护策略的第一点，就是坚持科学布局，打开“一核九星”的新空间。所谓“一核九星”，“一核”为杭州城市核心区，大致范围为杭州主城区（除滨江），“九星”则由滨江、萧山、余杭、钱塘、临平、临安、富阳、桐庐和建德板块、淳安这 9 大区域组成。 在开放包容与区域协同方面，《规划》提出，要增强服务“双循环”的枢纽功能，从实体和虚拟两个方面入手：一是增强实体链接，建设国际性综合交通枢纽，提升萧山机场的枢纽能级与国际连接度，强化国家铁路、公路枢纽地位；二是要增强虚拟链接，建设全球平台城市，包括建设浙江自贸区杭州片区、数字贸易重要枢纽等。 不仅要增强枢纽功能，还要进一步融入长三角、引领杭州都市圈协同发展。此外，杭州还将推动制造业高质量发展，构建“一湾两环、多点支撑”的制造业整体格局，并不断提升杭州的国际化服务能级。
6 月 2 日	全国	6 月 2 日，文化和旅游部印发《“十四五”文化和旅游发展规划》。 《规划》提出，加强国家级文化产业示范园区（基地）规划建设和管理，进一步发挥引领示范和辐射带动作用，加强指导支持和动态管理。建设 200 个以上国家级夜间文化和旅游消费集聚区，扩大夜间消费规模。《规划》还提出，推进文化和旅游业态融合、产品融合、市场融合，推动旅游演艺、文化遗产旅游、文化主题酒店、特色节庆展会等提质升级，支持建设集文化创意、旅游休闲等于一体的文化和旅游综合体。鼓励在城市更新中发展文化旅游休闲街区，盘活文化遗产资源。建设一批国家文化产业和旅游产业融合发展示范区。 鼓励金融机构开发适合文化和旅游企业特点的金融产品和服务。扩大文化和旅游企业直接融资规模，支持符合条件的文化和旅游企业上市融资、再融资和并购重组，支持企业扩大债券融资。引导各类产业基金投资文化产业和旅游产业。推广文化和旅游领域政府和社会资本合作（PPP）模式。完善文化和旅游企业信用体系，健全市场化融资担保机制。推动文化和旅游基础设施纳入不动产投资信托基金（REITs）试点范围。
6 月 11 日	全国	1.实施县域商业建设行动，建立完善县域统筹、以县城为中心、乡镇为重点、村为基础的农村商业体系。2.完善县城商业设施。把县域作为统筹农村商业发展的重要切入点，强化县城综合商业服务能力，推动县乡村商业联动。3.建设乡镇商贸中心。4.改造农村传统商业网点。5.支持企业数字化、连锁化转型。6.提升县域文旅服务功能

6 月 29 日	深圳	6 月 29 日，《深圳经济特区无障碍城市建设条例》经深圳市人大常委会会议表决通过，并拟于今年 8 月 1 日实施。 条例指出：在无障碍居住方面，公共住房项目和商品房项目应当按照有关标准配置无障碍住房，并优先保障残疾人、老年人等特定人群需求。残疾人、老年人家庭进行生活设施无障碍改造，符合有关规定的，可以向社区基层组织提出经费补助申请。 在无障碍出行方面，要求交通枢纽、地铁站点、城市主要干道、主要商业区、大型居住区的人行天桥须配建无障碍电梯。轨道交通、公共汽车和出租汽车运营企业应当为有需要者无障碍出行提供预约服务等。同时明确残疾人可以携带服务犬出入公共场所，乘坐交通工具。 在信息无障碍方面，要求电视台应当在播出电视节目时加配字幕，每天至少安排一次手语新闻播报。人大常委会和一府两院工作报告等政务信息应制作成盲文版或者有声版，提供给公共图书馆，供有需要的人阅读。鼓励开发针对特殊群体融入社会的无障碍应用程序。
6 月 1 日	杭州	5 月 31 日，杭州市自然资源和规划局发布《杭州市国土空间总体规划（2021-2035 年）》（草案）。 这一轮规划期限为 2021 年至 2035 年，近期至 2025 年，远期至 2035 年。规划范围为杭州市行政辖区，包括上城、拱墅、西湖、滨江、萧山、余杭、临平、钱塘、富阳、临安 10 个市辖区，桐庐、淳安 2 个县，建德 1 个县级市，总面积 16850 平方公里。 《规划》涉及城市格局、人口、区域协同、产业、生态等各方面内容，其中最值得一提的就是杭州接下来将构建的“一核九星、双网融合、三江绿楔”的特大城市新型空间格局。 本次发布的《规划》，关于国土空间开发保护策略的第一点，就是坚持科学布局，打开“一核九星”的新空间。所谓“一核九星”，“一核”为杭州城市核心区，大致范围为杭州主城区（除滨江），“九星”则由滨江、萧山、余杭、钱塘、临平、临安、富阳、桐庐和建德板块、淳安这 9 大区域组成。 在开放包容与区域协同方面，《规划》提出，要增强服务“双循环”的枢纽功能，从实体和虚拟两个方面入手：一是增强实体链接，建设国际性综合交通枢纽，提升萧山机场的枢纽能级与国际连接度，强化国家铁路、公路枢纽地位；二是要增强虚拟链接，建设全球平台城市，包括建设浙江自贸区杭州片区、数字贸易重要枢纽等。 不仅要增强枢纽功能，还要进一步融入长三角、引领杭州都市圈协同发展。此外，杭州还将推动制造业高质量发展，构建“一湾两环、多点支撑”的制造业整体格局，并不断提升杭州的国际化服务能级。
6 月 2 日	全国	6 月 2 日，文化和旅游部印发《“十四五”文化和旅游发展规划》。 《规划》提出，加强国家级文化产业示范园区（基地）规划建设和管理，进一步发挥引领示范和辐射带动作用，加强指导支持和动态管理。建设 200 个以上国家级夜间文化和旅游消费集聚区，扩大夜间消费规模。《规划》还提出，推进文化和旅游业态融合、产品融合、市场融合，推动旅游演艺、文化遗产旅游、文化主题酒店、特色节庆展会等提质升级，支持建设集文化创意、旅游休闲等于一体的文化和旅游综合体。鼓励在城市更新中发展文化旅游休闲街区，盘活文化遗产资源。建设一批国家文化产业和旅游产业融合发展示范区。 鼓励金融机构开发适合文化和旅游企业特点的金融产品和服务。扩大文化和旅游

		企业直接融资规模，支持符合条件的文化和旅游企业上市融资、再融资和并购重组，支持企业扩大债券融资。引导各类产业基金投资文化产业和旅游产业。推广文化和旅游领域政府和社会资本合作（PPP）模式。完善文化和旅游企业信用体系，健全市场化融资担保机制。推动文化和旅游基础设施纳入不动产投资信托基金（REITs）试点范围。
6 月 11 日	全国	1.实施县域商业建设行动，建立完善县域统筹、以县城为中心、乡镇为重点、村为基础的农村商业体系。2.完善县城商业设施。把县域作为统筹农村商业发展的重要切入点，强化县城综合商业服务能力，推动县乡村商业联动。3.建设乡镇商贸中心。4.改造农村传统商业网点。5.支持企业数字化、连锁化转型。6.提升县域文旅服务功能
6 月 29 日	深圳	6 月 29 日，《深圳经济特区无障碍城市建设条例》经深圳市人大常委会会议表决通过，并拟于今年 8 月 1 日实施。 条例指出：在无障碍居住方面，公共住房项目和商品房项目应当按照有关标准配置无障碍住房，并优先保障残疾人、老年人等特定人群需求。残疾人、老年人家庭进行生活设施无障碍改造，符合有关规定的，可以向社区基层组织提出经费补助申请。 在无障碍出行方面，要求交通枢纽、地铁站点、城市主要干道、主要商业区、大型居住区的人行天桥须配建无障碍电梯。轨道交通、公共汽车和出租汽车运营企业应当为有需要者无障碍出行提供预约服务等。同时明确残疾人可以携带服务犬出入公共场所，乘坐交通工具。 在信息无障碍方面，要求电视台应当在播出电视节目时加配字幕，每天至少安排一次手语新闻播报。人大常委会和一府两院工作报告等政务信息应制作成盲文版或者有声版，提供给公共图书馆，供有需要的人阅读。鼓励开发针对特殊群体融入社会的无障碍应用程序。

资料来源：亿翰智库

3 住宅市场：成交同比收窄，需求持续释放或入积累期

（1）成交面积：高能级城市需求连续释放，未来或进入积累期

从亿翰智库监测的 40 城数据来看，6 月商品住宅销售面积为 2486.90 万平米，同比增长 4.3%，环比增长 3.5%。

具体来看，一线城市商品住宅成交 407.91 万平米，同比和环比分别增长 24.9%、35.3%。其中，北京和上海表现最好，北京成交 121.67 万平米，同比增长 95.5%，环比增长 100.4%，上海成交 166.43 平米，同比和环比分别增长 30.3%和 53.4%。广州与深圳自 2020 年疫情逐渐恢复后，经历了长时间放量后，随着调控收紧，以及购房需求逐渐进入积累期，导致成交走弱。6 月广州成交 91.72 万平米，同比和环比分别下降 11.0%和 13.2%。深圳也类似，成交 28.08 万平米，同比下降 16.5%，环比增长 5.8%。

核心二线城市成交 888.37 万平米，同比上升 6.8%，环比下降 8.1%。武汉市场表现最佳，成交 253.50 万平米，同环比均上升。从成交量来看，武汉 6 月成交面积已接近 48 个月内的单月最高水平。我们注意到 3 月至 6 月月均供应

70 个新盘以上，供应量较大，有助于推动成交。杭州和无锡两城同环比均下降，但杭州成交面积为 115.03 万平米，仍然处于高位。无锡 3 至 6 月新开楼盘数量不断减少。随着供应减少，库存消化，成交也大幅下降，其环比下降 54.4%。其他核心二线城市中，南京、厦门和福州同比上升，但环比下降。成都和苏州则同比下降，环比上升。

南宁、青岛、长春和西安四个普通二线城市成交 345.23 万平米，同比下降 7.4%，环比下降 9.1%。具体来看，青岛和长春环比分别增长 8.8%和 16.6%，南宁和西安环比分别下降 22.3%和 41.7%。青岛成交表现较好，西安在调控不断收紧以及监管日渐严格的情况下，6 月成交大幅下降。

23 个三四线城市成交面积合计 837.75 万平米，同比下降 1.8%，环比增长 10.8%。按区域来看，长三角地区徐州 6 月成交 171.65 万平米，同比增长 85.7%，环比增长 89.7%，此外扬州也同环比增长。长三角三四线城市中，温州和舟山等城市热度略有回调，两城成交同环比均下降。珠三角地区，东莞、惠州和汕头同比下跌，但是环比保持增长。

图表 3：各能级城市 6 月商品住宅成交面积情况（万平米）

城市名称	6 月成交面积	同比	环比
一线城市	407.91	24.9%	35.3%
核心二线城市	888.37	6.8%	-8.1%
普通二线城市	345.23	-7.4%	-9.1%
三四线城市	837.75	-1.8%	10.8%

资料来源：亿翰智库

总体来看，一线、核心二线以及核心城市群的三四线城市表现相对较好。但是当下市场表现相对较好的城市，未来热度能否继续维持，可能还与政策面和城市需求面有关。

首先，政策调控将影响热点城市的住宅成交。2020 年下半年起，多个热点城市调控加码。但是政策调控对楼市的影响可能有一定的时滞，并且本轮调控主要以热点城市为主，因此，6 月热点城市热度的下滑还与政策调控相关，并且调控政策可能在未来继续影响住宅市场成交。典型城市如深圳，深圳 6 月住宅成交仅 28.08 万平米，环比下降 16.5%。

其次，经历了一段时间放量后，购买力以及购房资格可能逐渐进入积累期。2020 年新冠疫情扰乱了原有的市场节奏，流动性宽松使得部分资金流入楼市，另促使成交较为活跃。随后调控政策出台一定程度上堵住了投机的漏洞；另外疫情好转，流动性也逐渐收紧，购房需求逐渐收缩。更为重要的是，

以上市场环境导致了部分城市购房需求集中放量，后续市场不仅需要积累购买力，还需要积累购房资格，因此可能弱化城市的需求基本面。

（2）去化周期：去化周期下行成为趋势

6 月各城市去化周期增减不一，但去化周期呈下降趋势。长期来看，(1)热点城市需求持续释放，以及集中供地导致新房供应延后，导致库存降低，去化周期大幅缩短。与 2021 年 1 月相比，北京、广州、南京、厦门和福州的去化周期下降明显。(2) 低能级城市住宅市场表现不及高能级城市，另外也不受集中供地影响，但是去化周期也基本呈下行趋势。我们认为主要原因在于当前市场环境发生了较大改变。例如三道红线政策限制了房企的外部融资杠杆；银行贷款集中度管理政策效果逐渐凸显，艰难的市场环境将敦促房地产行业周转加快，运营效率提升。对于城市而言，能够快速去化的项目可能增加；库存量高的城市，房企将谨慎投资，又将避免库存量进一步提升。以上因素可能会提升城市去化效率，带动去化周期下行。

图表 4：典型城市近半年去化周期情况（月）

时间	2021.01	2021.02	2021.03	2021.04	2021.05	2021.06
北京	17.9	17.2	16.1	14.5	15.0	10.0
上海	5.3	4.6	3.0	3.7	4.0	5.4
广州	8.7	8.0	7.2	6.8	7.1	6.5
深圳	6.9	4.1	4.9	4.5	4.3	6.6
南京	8.4	7.8	6.8	6.2	6.1	5.9
苏州	9.4	8.8	8.3	8.4	8.4	8.9
厦门	15.3	14.5	8.9	12.1	10.5	9.6
福州	29.3	29.1	26.0	22.9	19.6	17.7
西安	12.7	11.8	8.3	7.7	7.7	7.6
淮北	10.8	9.9	9.8	9.6	9.4	9.7
太仓	32.8	28.2	24.1	22.0	18.7	16.9

资料来源：亿翰智库

4 土地市场：集中供地条件趋严，三四线供应短期难以大幅回升

（1）土地供应：二三四线土地供应同比皆下滑，第二轮集中供地序幕已拉开

2021 年 6 月，亿翰智库监测城市住宅用地供应建筑面积 22554.5 万平米，同比下降 24%，环比上升 18%。

按能级城市看，6 月一线城市中上海迎来首次集中供地，涉及规划建筑面积 596.5 万平米，同比和环比分别上升 8%和 555%。核心二线城市及普通二线城市的土地供应规划建筑面积分别为 2494.0 万平米与 3878.1 万平米，较 2020 年同期分别下降 7%及 28%。三四线城市土地供应规划建筑面积 15586.0 万平米，同比下降 26%。

6 月，上海集中推出 57 宗地，涉宅地块 27 宗，其他为征收安置房、租赁用地等。对比 5 月仅深圳供应的 6 宗地，环比上升明显。核心二线城市土地供应量的下降一方面是是南京、长沙、济南等城市土地在 5 月集中推出，拉高了相应基数；另一方面是 6 月仅合肥、武汉、成都等城市大规模推出土地，集中供地的规模减少，导致环比相应下降。二者共同促使 6 月土地供应量下降。普通二线城市同样受集中供地影响，呈现同比下降，环比上升的趋势。6 月，长春第二次集中供地的规模较大，规划建筑面积达 1361.2 万平米，较 5 月上升明显。三四线城市与普通二线城市的变化趋势相同，也同样受集中供地的影响，不过是间接影响。在 5 月集中供地高峰过去的情况下，三四线城市土地供应规模环比略有上升，但 6 月开始的第二轮集中供地序幕，三四线城市的土地供应量同比依旧呈现下降趋势。我们认为，集中供地带来的不仅仅是 22 个城市土地集中出让，其他城市也有规避高峰供应期的趋向，使集中供地现象出现一定程度的蔓延。

图表 5：2021 年 6 月份土地供应规划建筑面积情况（万平米）

城市能级	6 月供应面积	同比	环比
一线城市	596.5	8%	555%
核心二线城市	2494.0	-7%	-44%
普通二线城市	3878.1	-28%	65%
三四线城市	15586.0	-26%	28%

资料来源：亿翰智库

（2）土地成交：总成交规模环比上升，三四线回升幅度有限

2021 年 6 月，亿翰智库监测城市宅地成交总建筑面积为 16363.4 万平米，同比下降 31%，环比上升 14%。

按能级城市看，一线城市成交规划建筑面积 592.4 万平米，同环比分别上升 18%及 39%；核心二线城市成交规划建筑面积 4017.3 万平米，同环比分别上升 61%及 11%；普通二线城市成交规划建筑面积 2786.2 万平米，同比下降 40%，环比上升 45%；三四线城市成交规划建筑面积 8967.5 万平米，同比下降 45%，环比上升 7%。总的来说，一线及核心二线城市的土地成交规模呈现同

环比皆上升的趋势，普通二线及三四线城市则呈现同比下降，环比上升的状态。

一线城市受上海土地供应增多的影响，成交规模同环比上升。核心二线城市则是由于土地成交结构发生了变化，导致同环比上升。6 月，核心二线城市的土地成交宗数略有下降，而成交面积却有所上升。这主要是由于 6 月合肥、武汉等城市的集中供地均以远城区为主，而 5 月杭州、济南、福州等城市的土地供应则以主城区为主。一般来说，远城区的单宗地面积大于主城区，从而拉高了核心二线城市的成交规模，导致同环比皆上升。普通二线城市及三四线城市的走势一致，主要受土地供应趋势变化的影响。

我们认为，2021 年已步入下半场，对于大多数开发周期在一年以内的房企来说，下半年的拿地意愿将下降。此外，下半年 22 城市土地集中出让的高峰期将集中在 7 月及 10 月左右，对于三四线城市来说，预计 7 月的土地成交规模依旧难以大幅回升。

图表 6：2021 年 6 月份各能级城市成交规划建筑面积情况（万平米）

城市能级	6 月成交面积	同比	环比
一线城市	592.4	18%	39%
核心二线城市	4017.3	61%	11%
普通二线城市	2786.2	-40%	45%
三四线城市	8967.5	-45%	7%

资料来源：亿翰智库

1）一二线城市楼面价、溢价率环比均下降：6 月，各城市能级的土地成交溢价率同环比均呈下降趋势。其中，一线城市的溢价率同比下降 41%，环比下降 44%，降幅较为显著。在楼面价表现方面，除三四线城市外，其他城市能级土地成交楼面价环比也呈下降趋势。其中，一线城市楼面价环比下降 50%。三四线城市的土地成交楼面价同环比分别上升 19%及 15%。

图表 7：2021 年 6 月各能级城市土地成交平均溢价率情况

城市能级	6 月土地成交平均溢价率	同比	环比
一线城市	4.9%	-41%	-44%
核心二线城市	13.6%	-15%	-24%
普通二线城市	12.5%	-16%	-38%
三四线城市	0.2%	-99%	-22%

资料来源：亿翰智库

图表 8：2021 年 6 月各能级城市土地成交楼面均价情况（元/平米）

城市能级	6 月成交楼面均价	同比	环比

一线城市	14464.0	28%	-50%
核心二线城市	7127.6	-8%	-32%
普通二线城市	4143.8	22%	-26%
三四线城市	2565.0	19%	15%

资料来源：亿翰智库

分城市能级来看，一线城市的溢价率同环比均下降明显，主要由于上海此次土地出让的条件较高。一方面，表现为对房企的限制较高，例如，对房企的自有资金要求较高，有拿地数量限制等；另一方面，表现为严控土地出让溢价率，最高溢价率仅在 10%左右。在楼面价方面，上海供地多位于五大新城，而 5 月北京、深圳的供地中不乏核心区域的地块，例如，北京供应的 30 宗地中，有 15 宗位于中心城区，由此导致楼面价环比明显下降。

核心二线城市的溢价率及楼面价同环比均有所下降，同样与集中供地的政策有关。6 月，多数城市集中供地的要求较高。例如，苏州集中供地的溢价率均在 15%以下，且有 10 宗地设置了规划运营条件；成都集中供地的溢价率在 10%左右，且限清水房销售均价，部分地块限制装修价格上限；郑州九成以上为定向城改地，仅 3 宗公开地。此外，厦门迎来第二次集中供地，共计推出 11 宗地，较第一次有所增加，但溢价率下降了 3.9pcts 至 25.4%，仅有 1 宗地触及上限价，而首轮集中供应的 5 宗地中，有 3 宗触及上限价，另外或由于首轮集中供地刚刚结束，部分房企的资金被占用，导致房企拿地受限。二者共同促使核心二线城市的溢价率与楼面价下行。

普通二线城市的溢价率及楼面价环比均下降，主要由于长春的房地产市场热度不及宁波。宁波作为长三角区域内的热点城市，房地产市场表现一直较好，5 月，宁波土地成交楼面价 11515 元/平米，溢价率达 25%。而长春 6 月土地成交楼面价仅 3289 元/平米，溢价率仅 0.4%。

三四线城市呈现溢价率下降，楼面价上升的趋势。三四线城市受集中供地影响，降低土地供给的同时，推出地块的质量较好，推升楼面价。例如，徐州 6 月的土地成交楼面价达 6235 元/平米，较 5 月上升 262.5%。而如前文所述，房企在资金紧张、拿地力度下降的情况下，三四线城市的溢价率略有下降。

总的来说，集中供地的地块溢价率上涨空间有限，土地出让条件也愈加严格，出让规则愈加规范，符合以往的判断。并且，基于头部房企在运营规划、产业引入等方面占据上风，预计未来在拿地时的优势将进一步扩大。

2）二线城市流拍规模上升：6 月，一线城市保持零流拍趋势；核心二线城市流拍 15 宗，涉规划建筑面积 148.0 万平米；普通二线城市流拍 36 宗，涉规划建筑面积 469.1 万平米；三四线城市流拍 138 宗，涉规划建筑面积共计

991.7 万平米。

核心二线、普通二线流拍规模上升，主要由于长沙及长春两城市的县域地区市场热度不高，且此次长沙集中供应的几宗地块虽地理位置较好，但出让条件较为严格，包括产业引进、毛坯限价等要求，进一步拉高了流拍水平。三四线城市流拍规模呈现同比下降，环比上升的趋势，或主要受土地供应规模变动的影响。

图表 9：2021 年 6 月各能级城市流拍情况

城市能级	6 月流拍土地宗数（块）	涉及规划建筑面积（万平米）	同比	环比
一线城市	0	0	-	-
核心二线城市	15	148.0	1725%	130%
普通二线城市	36	469.1	91%	133%
三四线城市	138	991.7	-64%	31%

资料来源：亿翰智库

5 企业表现：单月销售已见颓势，投资力度放缓，融资环比增长

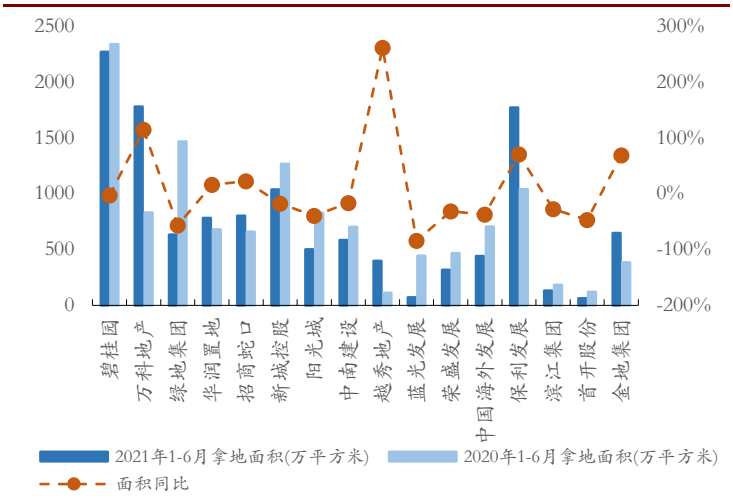
投资方面，2021 年 1-6 月，房企投资力度有一定程度的提升，拿地金额同比上升 19.8%，不过上升幅度较 5 月累计放缓了 23.3 个百分点，主要是集中供地城市数量及供地规模下降导致。销售方面，TOP200 房企 1-6 月累计销售金额同比上升 38.2%，但在经历 13 个月连续同比正增长之后，单月销售金额同比数据自 2020 年 5 月后首次为负，叠加各地政府各类调控政策，预期单月销售同比难有较大涨幅。融资方面，信用债和海外债融资规模环比增长，但难改行业融资环境弱势。

（1）投资：集中供地落幕，房企投资力度有所放缓

2021 年 1-6 月，亿翰智库监测的 16 家典型房企拿地面积 12218.4 万平米，同比上升 0.1%；拿地金额 8468.3 亿元，同比上升 19.8%。整体来看，16 家房企 1-6 月的累计投资金额在 2021 年有部分提升，不过相较 1-5 月的增幅下降了 23.2 个百分点，6 月单月投资有所放缓，由于 2020 年第一季度的拿地节奏被疫情打断，而后受销售回款下降的影响、叠加疫情走向不明朗，房企直至 2020 年 6 月方恢复投资节奏，环比增加高达 72%，而 2021 年受集中供地影响，6 月集中出让涉宅地块规模为 1402.6 万平米，较 5 月环比下降 26.8%，供应收缩造成成交规模的下降。

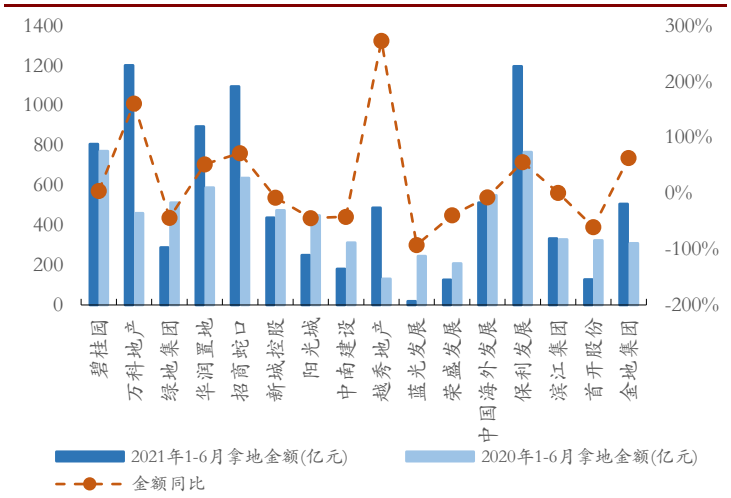
从监测的 16 家企业 1-6 月累计拿地情况来看，以有国央企背景为主的财务结构优秀的大中型房企投资额同比上升幅度较快，其中又分为两类：第一，全国化布局的大型房企，如万科地产、华润置地、招商蛇口、保利发展同比拿地金额分别上升 160.9%、51.9%、72.3%及 56.3%，此类房企无论是在多元化拿地渠道上还是融资能力上都较为优秀，有利于企业投资工作的开展；第二类，区域深耕型房企，如越秀地产，同比拿地金额上升幅度高达 273.5%，我们认为集中供地短期内利好区域型房企，这类企业可发挥地区优势，在深耕城市开展集中供地时抓紧时机投资开盘，形成资金流的滚动，支撑企业的长期发展。

图表 10：16 家典型房企 2021 年 1-6 月拿地面积及同比



资料来源：企业公告，亿翰智库

图表 11：16 家典型房企 2021 年 1-6 月拿地金额及同比



资料来源：企业公告，亿翰智库

从拿地溢价率情况来看，16 家典型房企所拿地块中，底价成交的地块数量占比为 52.1%，较 2021 年 5 月上升 21.0 个百分点；溢价率在 0%~50%的地块数量占比为 41.1%，较 2021 年 5 月下降 21.8 个百分点；溢价率在 50%~100%的地块数量占比为 5.5%，较 2021 年 5 月上升 0.2 个百分点；溢价率超 100%的地块数量占比 1.4%，较 2021 年 5 月上升 0.6 个百分点。

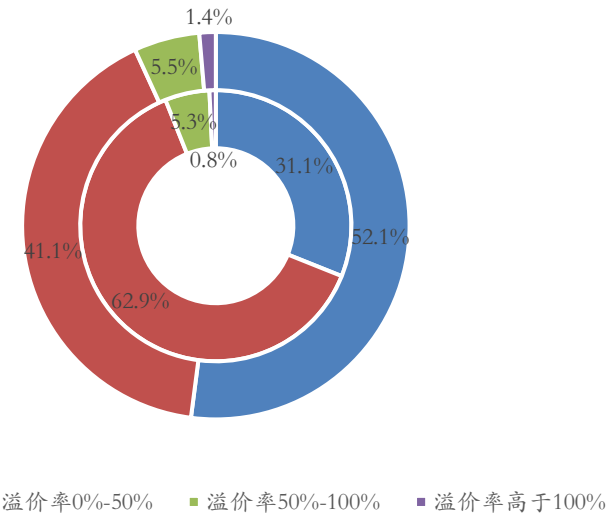
总体来看，2021 年 6 月 16 家典型房企的土地成交平均溢价率为 13.5%，较 2021 年 5 月下降 4.4 个百分点，随着集中供地城市制定的出让规则愈加完善，集中出让地块的溢价率控制效果愈加显著，热点城市如苏州、上海的出让规则设定较为详细，出让平均溢价率分别低至 7%、6%，上海成交最高溢价率仅 9%，郑州平均出让溢价率甚至低至 2%。

从整体成交情况来看，6 月 16 家监测房企所拿地块仅 1 宗溢价率超过 100%，为万科地产于南宁所拿地块，其余溢价率高于 50%的地块均分布在普通二线南昌及海口等城市，这些城市本身虽对周边城市有一定的人口吸引力，但由于城市的产业发展较为薄弱，地方政府对土地财政依赖较强，如南昌 2020

仅供金融机构投资者使用，谢绝媒体转载。

年一般公共预算收入 483.9 亿元，土地出让金约 641.8 亿元，土地财政依赖度（地方土地出让金总额/一般公共预算收入）高达 1.3，政府过度依赖房地产市场会促使加大土地供应面积，南昌 2021 年供地计划中，住宅用地计划供应 495.1 万平米，规模同比上升 18.6%，因此土地供应价格不高，企业有足够的叫价空间，推高了溢价率的上行。但单从集中供地的城市来看，溢价率难有上行空间，且随着首轮竞拍的结束，地方政府均在紧急修订调整土地出让规则以弥补漏洞，除了竞配建、竞自持等常规限制条件以外，还有部分城市先后实行“竞品质、禁马甲”等规则，对土地市场热度形成有效压制，达成稳地价的效果。

图表 12：2021 年 5 月及 2021 年 6 月 16 家房企成交地块溢价率分布



注：内环为 2021 年 5 月数据，外环为 2021 年 6 月数据。

资料来源：亿翰智库

从房企在各能级城市的投资金额分布来看，2021 年 1-6 月份房企投资力度均有所上升，其中一线、核心二线及强三线上升幅度较大。

2021 年 1-6 月 16 家典型房企的投资金额为 8468.3 亿元，同比上升 19.8%。其中一线城市投资金额为 1522.6 亿元，同比上升 16.3%；核心二线城市投资金额 3093.6 亿元，同比上升 39.4%；普通二线城市投资金额 1806.4 亿元，同比下降 4.3%；强三线城市投资金额 1018.5 亿元，同比上升 71.5%；普通三四线城市投资金额 1027.2 亿元，同比下降 2.6%。

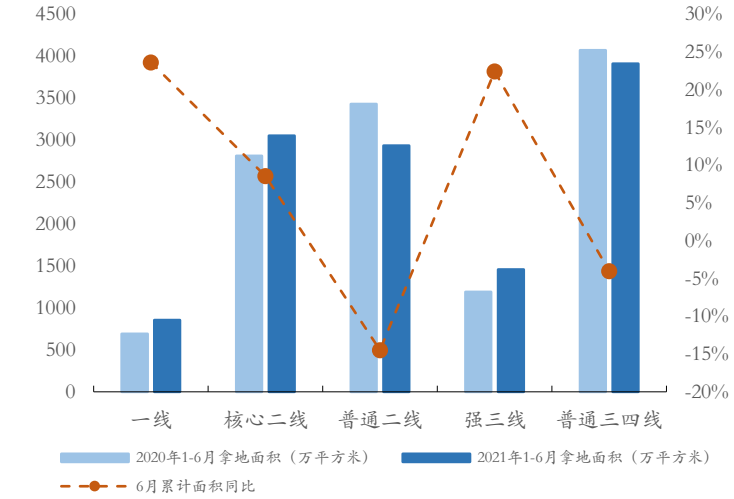
从各能级城市拿地建筑面积来看，16 家典型房企的拿地建筑面积为 12218.4 万平米，同比微升 0.1%，其中一线城市及强三线上升幅度较大。

具体来看，16 家典型房企在一线城市投资拿地建筑面积为 855.3 万平米，同比上升 23.7%；核心二线城市投资建筑面积为 3056.3 万平米，同比上升 8.6%；普通二线城市投资建筑面积 2936.1 万平米，同比下降 14.5%；强三线城市投资

建筑面积 1457.9 万平米，同比上升 22.5%；普通三四线城市投资建筑面积 3912.8 万平米，同比下降 4.0%。

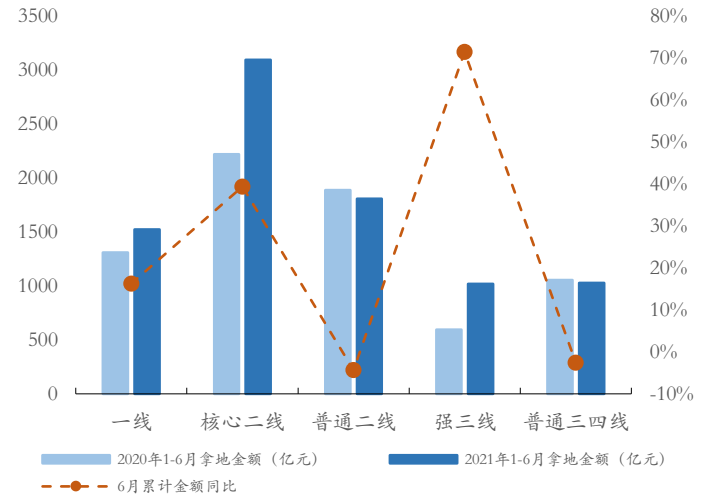
6 月房企拿地力度有所放缓的原因主要有两点：第一，相较 5 月有 11 个城市开启首批集中出让，6 月仅 6 个城市进行集中供地，供应规模亦环比下降 26.8%至 1402.6 万平米；第二，多数房企为展现出良好的中报业绩，6 月加大对推盘的关注度，投资方面受影响有所放缓。我们认为，仅首批集中供地可以对年内业绩形成有效支撑，后两轮集中供地的竞拍热度或因此有所下降。

图表 13：16 家典型房企 2021 年 1-6 月各能级城市拿地情况



资料来源：企业公告，亿翰智库

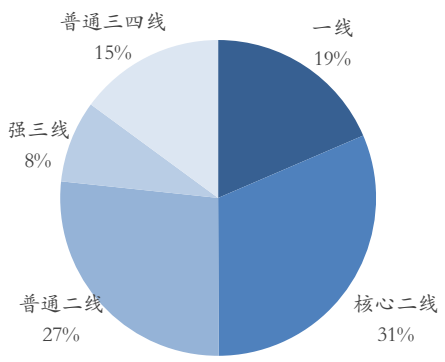
图表 14：16 家典型房企 2021 年 1-6 月各能级城市拿地情况



资料来源：企业公告，亿翰智库

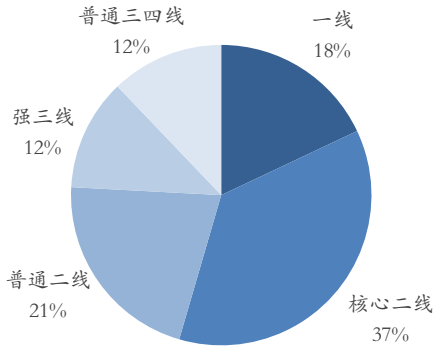
整体来看 1-6 月 16 家典型房企拿地分能级情况，可以看出房企于一线及核心二线及强三线城市的拿地意愿较强，其中核心二线与强三线城市拿地金额占比分别由 2020 年的同期水平分别上升 6 个百分点、4 个百分点至 37%、12%，而一线城市的土地成交受制于土地供应量，占比下降了 1 个百分点至 18%；而房企于普通二线及普通三四线拿地的意愿较低，在经历过疫情之后，企业倾向于在房地产市场成交活跃的城市中投资，去化率更为确定，在融资艰难的背景下，滚动的现金流可以保证房企的正常发展。因此，我们认为，房企并不一定要专注于 22 城的集中供地，结合各种隐性成本（竞配建、竞品质、限价等）来说，22 城的盈利面相对较窄，房企可以加大关注自身深耕的城市的投资机会，把握本土优势，拉大与其他竞争对手的差距，或会有更大的发展空间。

图表 15：16 家典型房企 2020 年 1-6 月拿地金额城市能级分布



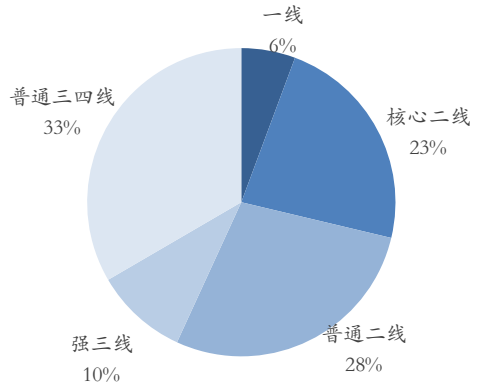
资料来源：企业公告，亿翰智库

图表 16：16 家典型房企 2021 年 1-6 月拿地金额城市能级分布



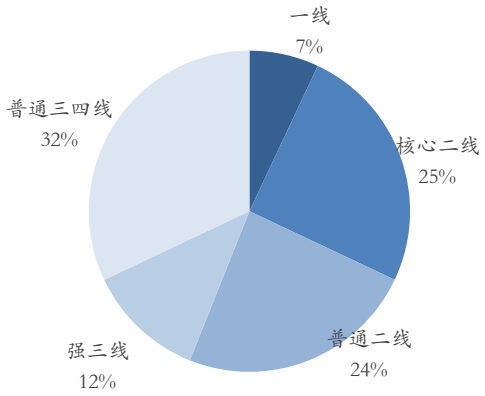
资料来源：企业公告，亿翰智库

图表 17:16 家典型房企 2020 年 1-6 月拿地面积城市能级分布



资料来源：企业公告，亿翰智库

图表 18：16 家典型房企 2021 年 1-6 月拿地面积城市能级分布



资料来源：企业公告，亿翰智库

（2）销售：需求连续释放 13 个月，单月同比已现颓势

根据亿翰智库《2021 年 1-6 月中国典型房企销售业绩研究报告》，TOP200 房企 1-6 月累计销售金额同比增长 38.2%，增速逐步放缓，主要原因是 2020 年疫情对房地产行业的影响在第二季度逐渐消退，多数房企 2020 年 6 月份的销售状况已经大致恢复至正常水平，基数高导致整体同比增速呈持续收窄态势，而 2021 年由于 22 城实行集中供地制度，首轮集中供地所获地块将对年内销售规模形成有效支撑，因此多数房企将投入更多资金在首轮集中供地中，对房企项目的新开工及施工进度也会造成影响，预计七月累计销售的同比增速将进一步下降。

我们选取业绩 TOP50 房企为样本，通过不同梯队增速和门槛值来分析不同规模房企的表现。从 2021 年 1-6 月房企累计销售业绩走势来看，各梯队房企销售业绩均同比有较大幅度增长，其中，TOP21-30 同比增幅最高，为 49.5%，

仅供金融机构投资者使用，谢绝媒体转载。

此外，TOP1-10、TOP11-20 及 TOP31-50 同比增幅分别为 25.8%、37.9%及 36.6%，我们认为，2020 年上半年销售受到疫情较大影响的房企同比增速更为显著，概因疫情为短期黑天鹅事件，而随着国内的良好防控措施，对行业的不利影响已经大致消弭。

从 6 月各梯队房企门槛值来看，TOP50 房企中各个梯队的门槛值均有提升。其中门槛值增速最高的是 TOP10 房企，门槛值为 1640.8 亿元，同比增长 48.3%；此外 TOP20、TOP30、TOP50 房企门槛值分别为 950.0 亿元、683.2 亿元及 434.7 亿元，同比增速分别为 40.3%、41.8%及 32.6%。

从 1-6 月销售业绩的竞争格局来看，头部房企中，碧桂园、中国恒大、万科地产、融创中国及保利发展依旧占据着 TOP5 的位置，头部效应明显，而 TOP5-10 的房企较 2020 年同期多有变动，其中招商蛇口、绿城中国分别升至第七、八位，绿地集团销售规模降至第十位，龙湖集团已下降至 TOP11-20 梯队。

从 2021 年 1-6 月的行业集中度来看，TOP10 房企销售规模占 TOP200 销售规模的比例为 34.7%，较 2020 年同期下降 3.4 个百分点，降幅较 5 月累计收窄了 0.3 个百分点，2020 年同期中小房企受疫情影响较为严重，大中型房企抗风险能力强劲，因此造成行业集中度的短暂提升，而 2021 年中小房企的销售排除了疫情影响，所以数据上显示为集中度的回调，但从大方向来看，由于房地产长效机制的建立，三道红线、贷款集中度管理、土地集中出让均对中小房企的长远发展产生了深刻影响，行业集中度提升的长期趋势不会改变。

从单月销售数据来看，6 月 TOP200 房企单月销售同比下降 2.1%，环比上升 10.8%。分梯队来看，单月销售金额呈现明显的头部效应，6 月除 TOP1-10 梯队房企单月销售同比增长 5.4%，为正增长以外，其余梯队房企单月销售金额均呈下降趋势，其中 TOP11-20 下降幅度最大，为 14.1%，TOP21-30、TOP31-50 梯队房企分别同比下降 0.3%及 6.9%。TOP10 房企中，呈现较明显的分化现象：有 5 家房企同比降幅超 5%，分别为碧桂园、恒大、万科、保利及中海；另外 5 家房企同比上升幅度超 20%，分别为融创、招商蛇口、绿城中国、华润置地及绿地集团。从同比上升幅度较大的企业来看，主要为 2020 年销售业绩受疫情影响较大的房企，如文旅业务较为突出的融创中国，改善型产品为主要类型的绿城中国以及商业地产较为优秀的华润置地。

从单月销售均价来看，TOP50 房企中除 TOP11-20 梯队出现下降之外，其余梯队房企销售均价均有不同程度的上升。其中 TOP1-10 梯队房企单月销售均价同比上升 3.9%，TOP21-30 梯队房企同比上升 28.3%，TOP31-50 梯队房企同比上升 12.7%。从房企来看，TOP10 中绿城中国的单月销售均价同比上升 11.7%，这主要是绿城中国主要做中高端产品线，面对的需求以改善型为主，2020 年同期受疫情影响较大，因此采取了包括降价等一系列措施进行促销，

使得销售均价下降，基数低导致 2021 年 6 月销售均价涨幅较大。

我们认为，6 月为房企推盘冲业绩的小高峰，但从数据上来看，房企单月销售同比已为负数，且房企单月销售同比从 2020 年 5 月至 2021 年 5 月连续 13 个月为正，需求端释放了较长时间，且地方政府出台了各类调控政策，预期未来累计销售同比增速呈放缓状态，单月销售难有较大增幅。

图表 19：2021 年 1-6 月销售额 TOP10 房企销售情况

序号	企业名称	2021 年 1-6 月全口径销售金额（亿元）	2021 年 1-6 月销售面积（万 m²）
1	碧桂园	4264.0	4816.1
2	中国恒大	3563.6	4228.1
3	万科地产	3518.1	2202.5
4	融创中国	3208.0	2207.5
5	保利发展	2850.0	1745.2
6	中海地产	2060.0	1017.4
7	招商蛇口	1769.7	790.0
8	绿城中国	1717.3	740.7
9	华润置地	1648.0	904.0
10	绿地集团	1640.8	1347.0

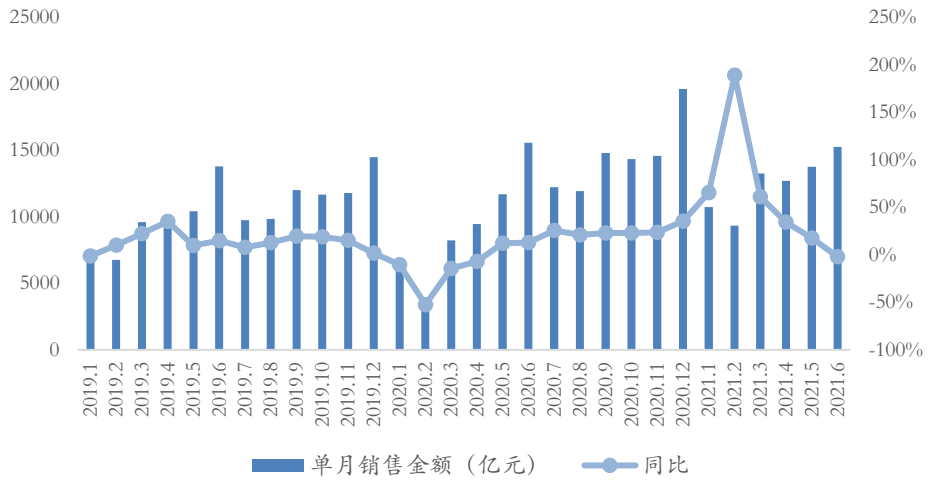
资料来源：亿翰智库

图表 20：不同梯队 2021 年 1-6 月销售业绩变化情况

企业梯队	2021 年 1-6 月（亿元）	同比
TOP1-10	26239.5	25.8%
TOP11-20	12503.7	37.9%
TOP21-30	8128.2	49.5%
TOP31-50	11020.6	36.6%
TOP51-100	11922.8	48.3%

资料来源：亿翰智库

图表 21：2019 年 1 月-2021 年 6 月 TOP200 房企销售总额及同比



资料来源：亿翰智库

（3）融资：净融资规模再度回正，地产股表现低迷

1）信用债融资规模大幅回升，房企融资压力依然较大

2021 年 6 月，房企信用债融资规模 573.5 亿元，环比回升 81.1%。本月偿债规模 397.1 亿元，净融资额为 176.4 亿元，这也是继 2021 年 3 月之后的再次回正，融资活动略有回暖。但从具体观察来看，我们认为，房企当下的融资环境依然不乐观，6 月净融资的规模回正主要系到期偿还的规模较 5 月明显减少所致，而 7 月到期偿还的规模又重新上升到了 629.4 亿。单月的融资净额回正并不能表明融资环境已明显好转。在当前监管当局降杠杆的导向下，房企的融资依然面临着较大的压力。发债成本方面，6 月发行债券的平均票面利率为 4.8%，较 5 月份的平均票面利率相比上行 0.7 个百分点，上涨幅度较大。主要是由于 6 月发行的信用债中，AAA 级的发债主体占比有所下降，抬高了 6 月发行的债券整体的票面利率。

从企业性质来看，6 月民营企业的融资规模较 5 月相比变化不大，但国有企业的融资规模大幅回升，主要由地方国有企业债券发行增加所致。6 月国企融资规模达 452.4 亿，较 5 月环比大幅上升 123.1%，占本月总融资规模由 5 月 59.6%上升到 78.9%，国企的比重进一步提升。地方国企方面，6 月地方国企信用债融资规模上升至 334.7 亿，占总融资规模的比例由 40.3%上升至 58.3%，其中主要是地方性房企发行增加。E50 房企中万科、华发、华发股份和首开股份 4 家房企发行了债券。其中万科发行了共 53.1 亿的购房尾款 ABS，票面利率在 3.19%至 3.25%。首开股份发行了 32 亿的定向债务工具，票面利率 4.15%，较之前发行都基本持平。

央企方面，6 月融资规模达 117.7 亿元，较 5 月份融资规模回升 79.7%。其中，中国海外发展、招商蛇口和保利为主要发债企业，6 月央企主要以发行公司债为主，中国海外发展、招商蛇口和保利分别发行了 30 亿、21.6 亿和 30.3 亿的公司债，票面利率均在 3.25%至 3.70%之间，且较之前发行都基本持平。民企方面，6 月融资规模达 121.1 亿元，较 5 月份的发行规模略有下滑 12.1%。从发行主体来看，除了少数房企外，民营企业的发行主体均为 E50 房企。公司债为 6 月信用债的主要发行品种，金辉、龙光、金科等民营企业均发行了一定量的公司债，票面利率较之前发行均变化不大。另外宝龙发行了一笔 4.7 亿的公司债，票面利率 5.7%，较上次发行下行 0.8 个百分点，主要得益于评级的上调，2020 年宝龙地产销售增长稳定，财务状况相对健康，三道红线全部达标，大公国际将其主体长期信用评级上调至 AAA。

从融资政策来看，6 月发布的相关政策不多，但监管当局始终在强调房地产过分金融化带来的风险，对于资金违规进入房地产行业维持防范的态度。在 6 月的新闻通告会上，银保监会发言人表示，上半年以来，房地产融资呈已经呈现出“五个持续下降”的特点，房地产贷款增速、房地产贷款集中度、房地产信托规模、理财产品投向房地产非标资产的规模和通过特定目的载体投向

仅供金融机构投资者使用，谢绝媒体转载。

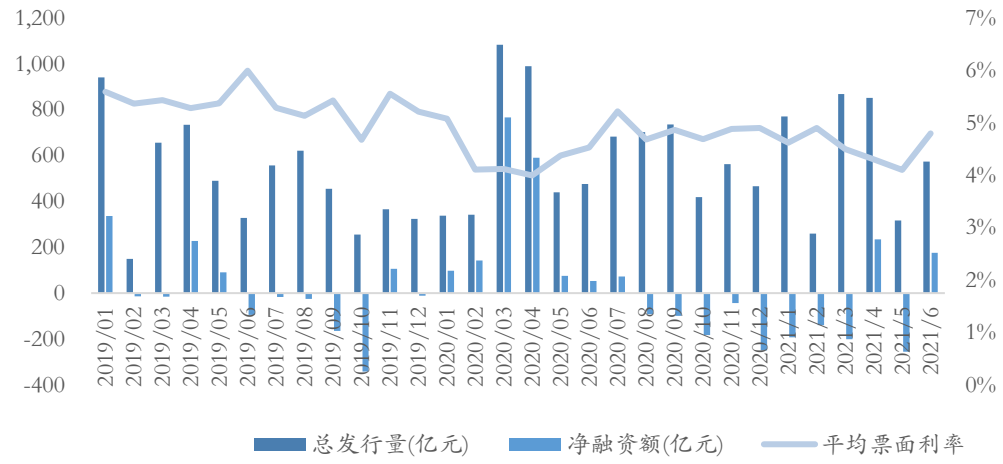
房地产领域资金规模均出现持续下降的趋势，资金过度流入房地产市场问题得到改善。总体而言，监管当局对房地产行业的融资依然保持警惕和收紧的态度，对房企来说，加快销售回款，改善企业内部经营管理，提高资金的使用效率，依然是接下来的核心主题。

2）海外债融资成本高企，中国恒大两次股权转让回笼资金或超 60 亿

6 月房企境外融资规模为 44.7 亿美元，环比上升 24.4%。到期规模 71.8 亿美元，净融资规模为-27.1 亿元，净融资规模再度转负，主要系部分债券集中到期，如 6 月 28 日恒大偿还了一笔 14.73 亿的美元债。融资成本上，房企海外债平均票面利率为 8.0%，环比上行 1.5 个百分点。主要系本月部分资质较弱的企业发行的债券数量增加，整体抬高了海外债的平均票面利率。如佳兆业发行了一笔 3 亿美元的 5 年期优先票据，票面利率 11.7%。中南建设发行了一笔 1.5 亿的 1 年期美元债，票面利率 12.0%。阳光 100 中国发行了一笔 2.2 亿美元 1 年期的优先绿色票据，票面利率 13.0%。

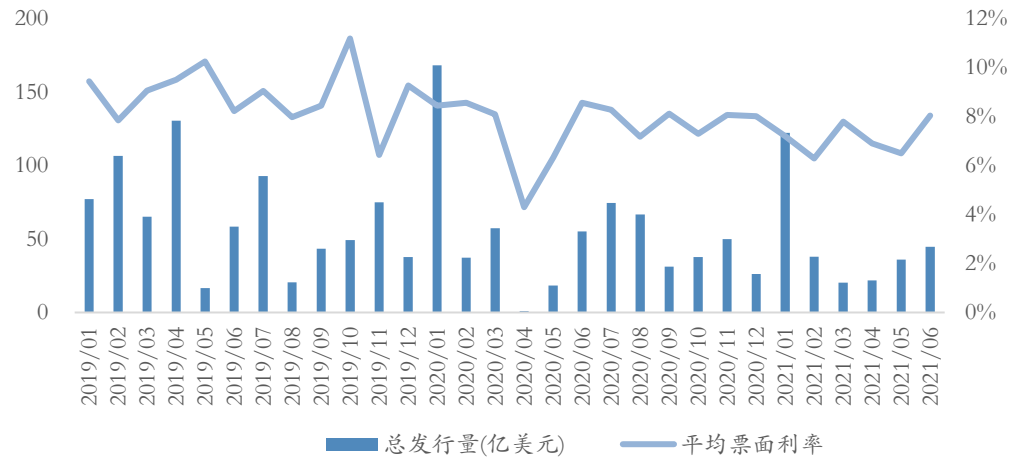
股权融资方面，6 月 21 日，恒大转让 29.9%嘉凯城股权。6 月 22 日，中国恒大以每股 6 港元向柯利明转让约 7.39 亿股恒腾网络集团有限公司股份，占总股本 8%，交易总作价约 44.33 亿港元。据估计，两次股权转让将为恒大带来超 60 亿人民币的现金回流。5 月份以来，恒大频繁通过股权融资套现资金，我们认为，此举主要与恒大近期的债务偿还的压力和降负债的计划有关。一方面，恒大的大量债务集中到期，从 2020 年年报数据来看，恒大一年内到期的有息负债为 3354.7 亿元，除此之外，恒大还有 8297.1 亿元的即期应付账款有待偿还。通过股权转让回笼资金，有助于企业回收现金流，保证公司债务的正常偿还。另一方面，2020 年末恒大三道红线全部踩中。对此恒大的计划是到 2021 年 6 月 30 日先把净负债率降到 100%以下，转让股权回收现金流有助于在半年报发布之前降低净负债率，满足监管的财务要求。

图表 22：2019 年 1 月至 2021 年 6 月房企信用债融资情况



资料来源：亿翰智库

图表 23：2019 年 1 月至 2021 年 6 月房企海外债融资情况



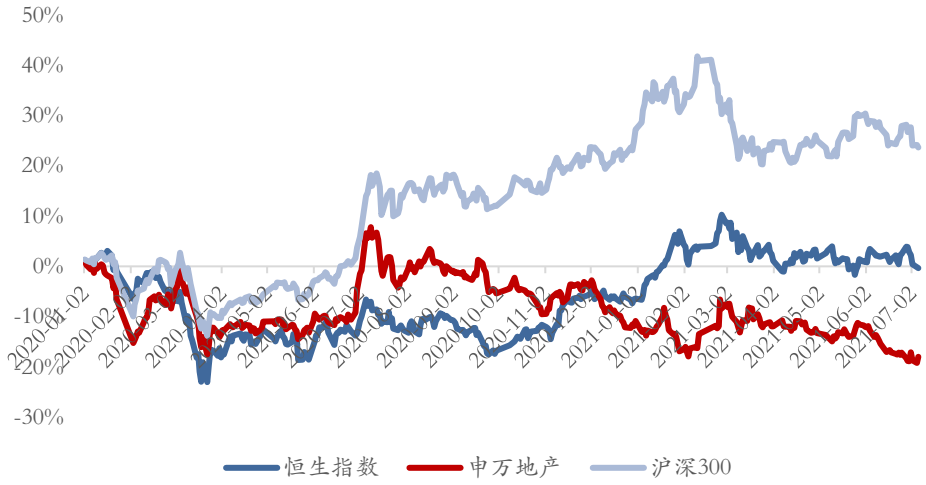
资料来源：亿翰智库

（4）资本市场：A 股港股持续调整，地产股表现低迷

2021 年 6 月，沪深 300 指数和恒生指数分别下跌了 2.0%和 1.1%，房地产（申万）指数则大幅下跌 8.1%，逊于沪深 300 指数同期表现。整体来看，本月地产股表现低迷，50 家房企中仅 5 家股价上涨，其余均表现为下跌。股价下跌的房企中下跌幅度在 10%以内有 33 家，下跌幅度超过 10%的有 12 家，中国奥园和蓝光发展的下跌幅度超过了 20%。

地产股表现如此低迷，我们认为，一方面受股市整体走势影响，在 5 月的上涨之后，6 月整体行情有所回落调整。另一方面，集中供地政策对房地产市场的效果逐渐显现，房地产行业的预期利润率不断下行，叠加日益收紧的政策环境和利空信息，投资者对房地产行业的信心受到影响，在行情分化调整的形势下，地产股的估值被压制到了更低的水平。

图表 24：申万地产指数、恒生指数和沪深 300 指数的区间涨跌幅



资料来源：亿翰智库

【免责声明】

本报告由亿翰智库和全联房地产商会分发。本研究报告仅供内部高端客户和商会会员使用。本研究报告是基于我们认为可靠的目前已公开的信息，但我们不保证该信息的准确性和完整性，报告内容仅供参考，报告中的信息或所表达观点不构成所涉证券买卖的出价或询价。亿翰智库和全联房地产商会不对因使用本报告的内容而导致的损失承担任何责任，除非法律法规有明确规定。

本报告反映研究人员的不同观点、见解及分析方法，并不代表亿翰智库和全联房地产商会的。报告所载资料、意见及推测仅反映研究人员于发出本报告当日的判断，可随时更改且不予通告。

版权所有亿翰智库与全联房地产商会

未经亿翰智库和全联房地产商会事先书面同意，本材料的任何部分均不得以任何方式制作任何形式的拷贝、复印件或复制品，或再次分发。

【关于我们】

全联房地产商会原名全国工商联房地产商会（英文名称：China Real Estate Chamber of Commerce,简称CRECC)。2012年7月23日，经国务院批准在民政部注册登记为国家一级社团法人，主管单位全国工商联，全联房地产商会是中国房地产界最具影响力的行业组织之一。

亿翰智库是一家以房地产行业的数据分析、行业研判与企业研究为核心的研究机构，隶属于亿翰股份，其专注于行业趋势、企业模型及资本价值等多维度研究及应用；定期向业内、资本市场等发布各类研究成果达数千次，亿翰智库力求打造中国房地产企业与资本的高效对接平台。

企业研究分会是隶属于全联房地产商会的专业二级机构，2017年由亿翰智库联合数十家房企发起成立。企业研究分会旨在通过对宏观环境、行业发展脉络、企业竞争格局的分析，结合企业自身禀赋，形成针对房地产企业的研究平台，着力提升房地产企业的核心竞争力，推进中国房地产行业的健康发展。

【核心理念】

专业、企业、资本——树立房地产专业研发权威，打造金融地产行业话语权，实现企业与资本的高效接轨。

所谓专业——做精专业。以房地产专业研究为载体，实现业内巨大影响力；

所谓企业——研究企业。打破房地产企业运营的黑匣子，剖析房企运营精髓；

所谓资本——嫁接资本。顺应金融脱媒趋势，实现企业与资本的高效嫁接。