

都市圈时代来临

它与城市群有啥不一样

抛弃单打独斗、“关起门来自己过日子”的发展思路和模式,力图在一定区域之内实现经济社会联通发展、打通各种壁垒,也更符合未来的发展趋势。

近日,国家发展和改革委发布了《关于培育发展现代化都市圈的指导意见》(以下简称《指导意见》),提出到2022年,中国都市圈同城化取得明显进展,到2035年,现代化都市圈格局更加成熟,形成若干具有全球影响力的都市圈,并要求放开放宽除个别超大城市外的城市落户限制。

另据《21世纪经济报道》报道,南昌、上海、杭州、银川、长春、郑州、青岛等多个城市,在今年的地方两会中都传出了要打造都市圈的消息。

按照《指导意见》中的表述,“城市群是新型城镇化主体形态,是支撑全国经济增长、促进区域协调发展、参与国际竞争合作的重要平台”。而“都市圈是城市群内部以超大特大城市或辐射带动功能强的大城市为中心、以1小时通勤圈为基本范围的城镇化空间形态”。显然,都市圈在体量和层级上,要低于城市群。

相比看上去有些宏大的城市群,都市圈的着眼点更在于核心城市与周边辐射区域的协调发展,以及相邻城市在交通、服务、市场等方面的一体化运营。从很

多城市的发展现状或者从市民的个人感受来讲,“都市圈”如何发展其实更具现实意义。

近年来,融城发展、一体化运营等城市发展理念,引发很多地方的重视和共鸣。就宏观层面来讲,抛弃单打独斗、“关起门来自己过日子”的发展思路和模式,力图在一定区域之内实现经济社会联通发展、打通各种壁垒,自然也更符合发展趋势。

但问题在于,良好的愿望常常在现实中遭遇“肠梗阻”。先不说几个相邻城市的联通协调运营,即便是一个城市区域内,很多方面也存在一体化的短板。比如1小时通勤圈,在公路以及轨道交通都相对完善的一线城市,仍然很难说已彻底实现。而在已经可以做到1小时通勤的区域,大体也仅是初级的,围绕居住、通勤、市场的各种服务配套依然有待完善。

我们对城市发展理念和形态的认识,简单来说,大体经过了城镇化、城市化、都市圈、城市群以及最近的大湾区这样几个阶段。发展理念和发展思路也日渐成型、成熟。总体布局方面,在当前9个国家中心城市的基本框架之上,根据“十三五规划”的指导,我国规划了19个城市群,基本上覆盖了我国全部重点区域。

应该说,宏观框架和战略方

向已经较为明确,城市群之内的协调与合作也基本取得共识,有的协作已经取得明显成果。

但与此同时,也不难发觉,宏观层面的大开大合,反而愈加凸显了核心城市及其辐射区域在自身的一体化发展上存在问题。也就是说,作为都市圈而言,“圈”的意识、发展思路、具体推进措施还相对薄弱,“圈”之内的细胞以及脉络尚未真正激活、畅通。

无论是都市圈还是城市群,贯穿其间的一条发展思路主线,就是区域一体化。目前,在大湾区、城市群的一体化方面,从思想意识到具体方案设计,都较为积极主动,但“都市圈”之内如何一体化,还存在不少的空白。

从《指导意见》关于都市圈的定义来分析,可以看出,都市圈所依托的是超大特大城市以及辐射带动功能强的大城市。这样的定义,实际就是基于城市群一体化发展的进一步细分。

一方面是城市群发展自然逻辑的演化,另一方面,也的确是意识到了组成城市群的各个部分所存在的问题。如果单个城市及其辐射区域尚无法消除一体化发展“肠梗阻”,很难想象其所在的城市群的发展能够真正协同、协调起来。而真正协同、协调,正是都市圈的显性价值所在。

(据《新京报》)

房企拿地“主战场”仍聚焦一二线城市

3月4日,杭州出让7宗地块,成交总价60.16亿元。据出让公告披露,7宗地块总出让面积284.5亩,总起拍价47亿元。综合2019年前两个月全国土地市场行情,各大房企拿地布局的重点仍然聚焦一二线热点城市。

2月11日以来,克而瑞地产研究中心的监测数据显示,受监测的重点一二线城市共成交土地百余宗,其中龙头房企表现强势,均以积极的态度率先出动,还有部分想要优化土储架构的企业也抢占先机,纷纷在二线城市有所落子。

中国指数研究院的数据也显示,从城市排行榜来看,一二线城市仍是房企投资拿地的重心。2019年2月,全国土地成交金额TOP10(排名前十)城市累计成交2565亿元;规划建筑面积TOP10城市成交5951万平方米,同比增长6%。其中,北京以589亿元的

成交总价位于榜单首位,同比上涨4%;苏州以310亿元的成交总额占据榜单第二位。不过,受政策调控等因素影响,1月至2月土地成交规模有所放缓。

克而瑞地产研究员谢杨春分析认为,龙头房企能够在土地市场上快速行动起来,一方面在于其资金实力相对雄厚,有销售业绩支撑;另一方面,他们基本已经完成全国化布局且架构完善,在各地市场的触角更加灵敏。

从全国住宅用地成交总价TOP10来看,2月份入榜地块主要位于一二线核心城市。入榜地块中共有3宗位于北京,累计成交总额为121亿元。福州和上海分别有2宗地块入榜。其它一二线城市中,广州、苏州和杭州各入榜一宗地块。

数据显示,2月份,绿地以收并购方式斥资121亿元获取上海项目,华润置地1月以总额138

亿元收购多宗土地,其中包括上海和北京。

“从近期苏州、福州等城市土拍来看,个别市场的确略有回暖,但还谈不上全面复苏。”谢杨春分析认为,当前市场格局下,预计2019年地价仍有一定下探空间。因此,对于大部分房企而言,“上半年促销售、下半年加码投资”或是最佳策略。

“整体来看,在融资依然偏紧、政策尚未转向的情况下,谨慎依然是2019年企业拿地的主旋律。”谢杨春分析认为,从规模房企拿地布局可以看出,这些地块大部分是符合企业发展战略需要的。在三四线城市热度下降、一线城市供给有限的两面夹击下,二线城市将成为争夺的主战场,对于有拓储需求的企业来说,2019年是回归二线城市的窗口期。

(据《经济参考报》)