

前7月百强房企卖了近4万亿元

TOP10企业均破千亿保持增长

头部房企的业绩排名再次发生变化。7月31日晚间，中指研究院、克而瑞、亿翰智库等机构陆续公布了2023年1-7月房地产企业销售业绩排行榜。据中指研究院数据，今年前7月，TOP100房企销售总额为39944亿元，同比下降4.6%。其中TOP100房企7月单月销售额同比下降34.1%，环比下降33.8%。

从头部房企的业绩排名来看，保利发展、万科和碧桂园分别以2678.2亿元、2244亿元和1958.6亿元的全口径销售金额排在行业前三名。值得一提的是，凭借着7月份的出色表现，碧桂园时隔几个月后重回行业前三。

中指研究院市场研究总监刘水表示，7月24日中央政治局召开会议强调“要适应我国房地产市场供求关系发生重大变化的新形势，适时调整优化房地产政策”后，四个一线城市也先后表态，大力支持和更好满足居民刚性和改善性住房需求，促进房地产市场平稳健康发展。“预计各地政策出台节奏将进一步加快。”



百强房企销售额同比下降4.6%

中指研究院数据显示，今年前7月，TOP100房企销售总额为39944亿元，同比下降4.6%。其中，TOP100房企权益销售总额为27395.5亿元，权益销售面积为16137.8万平方米。单月来看，TOP100房企7月份销售额同比下降34.1%，环比下降33.8%。

值得注意的是，碧桂园在7月单月销售额仅次于保利发展（312.2亿元），达到279.8亿元，万科和招商蛇口分别为226亿元和202亿元。凭借着7月份的出色表现，碧桂园在被挤出前三名几个月后重回行业TOP3。

截至7月份，百强之

中“两千亿”阵营房企未能扩大，仅有保利发展和万科两家；销售额超千亿元的房企达到10家，与去年同期持平；销售额超百亿元的房企为85家，较去年同期减少6家。

另据克而瑞数据，2023年7月有逾八成百强房企单月业绩环比降低，同比降低的企业也占到近7成。7月超半数百强房企的单月业绩同比降幅大于30%，其中36家企业同比降幅超过50%。

但同时，也有一些企业的业绩表现相对突出。如越秀地产、保利置业、华侨城、联发集团、大华集团等房企，7月单月的销售业绩仍实现同比增长。

TOP10房企销售额保持增长

记者注意到，今年前7月TOP10阵营房企销售额保持增长。

中指研究院数据显示，前7月TOP10房企销售额均值为1725.5亿元，较上年增长0.5%；TOP11-30房企销售额均值为544.7亿元，较上年下降4.2%；TOP31-50房企销售均值为271.2亿元，较上年下降9.7%；TOP51-100房企销售额均值为127.4亿元，同比下降13.3%。

从各阵营的房企表现来看，除了销售额均超千亿元的TOP10房企外，第二阵营（500亿-1000亿元）企业7家，较去年同期减少4家，销售额均值为785.8亿元；第三阵营（300亿-500亿元）企业20家，较去年同期增加1家，销售额均值为383.5亿元；第四阵营（100

亿-300亿元）企业为48家，较去年同期减少3家，销售额均值为171亿元。

另据中指研究院监测数据，今年上半年，有4家企业交付套数超10万套，12家企业交付套数超5万套。

中指研究院认为，“保交楼”已成为行业当下的核心关注点，企业交付力变得愈发重要，在当前市场背景下，交付力是企业最大的产品力及品牌力。同时，企业“保交付”是底线，在保交付的同时，越来越多的企业开始探索如何实现高质量交付，未来实现高质量交付才能赢得购房者、金融机构、政府等各方信任与青睐。

今年以来，在“保交楼”相关举措不断落实下，全国房屋竣工表现持续改善。据国家统计局数据，上半年房地产开发

企业房屋竣工面积33904万平方米，同比增长19.0%，其中住宅竣工面积24604万平方米，同比增长18.5%。

从市场表现来看，据克而瑞数据，7月份楼市整体延续探底行情，供应在6月放量后再度回落，成交表现低于市场预期。全国重点30城新房供应环比下降44%，前7月累计同比微降5%。7月新房成交量环比下挫32%，同比减少36%，但前7月累计同比仍增长9%，增幅较上月收窄9个百分点。

展望未来，刘水分析，核心一二线城市在长期过热阶段出台的政策有望逐步优化，房地产将迎来政策底，若支持政策能够尽快落地，向市场传递信心，核心一二线城市市场有望逐步企稳，但由政策底到市场底仍需一定时间。（每日经济新闻）

最高补贴40万，这个省会城市有楼盘“以房换房”

去年这个时候，小麦、西瓜、水蜜桃换房营销炒得火热，近日，黑龙江哈尔滨松北区绿地东北亚国博城（住宅推广案名黄埔公馆5期）推出老房免费换新房，额外最高还补贴40万元，引发购房者关注。

据置业顾问介绍，会有中介公司给老房子做评估，大概在两个月周期内把老房子卖掉，卖掉的钱在国博城这边再买，最高40万元补贴，约相当于总房款的10%左右。

“有置换买房意向的大概是25套，最后成交的是12套，已经转化为我们这边的销售了。”绿地东北亚国博城营销总监王启龙介绍，项目第一次做这个活动，目前成交的房源普遍有个特点，房龄大多在10年左右。

房天下显示，该项目规划建设住宅楼栋41栋，总户数1200户，容积率2.2。2019年11月首期开盘销售，均价约12000元/平方米，户型面积为87-138平方米不等。今年4月29日加推，均价9500元/平方米。

易居研究院研究总监严跃进认为，上述楼盘以旧换新的营销方式，其实与一般置换人群的买房方式一样，只是通过整合资源，把全流程打通，使得买房过程更加流畅，出发点是好的，提高销售效率。“但需要提醒的是，目前房地产市场政策在变化，卖房与买房两端的交易都可能产生纠纷，应该注意各个环节的衔接。”

易居研究院数据显示，哈尔滨房地产市场库存量大，房屋买卖面临较大压

力。今年1-6月，哈尔滨新建商品住房成交面积分别为6万平方米、15万平方米、7万平方米、16万平方米、24万平方米、27万平方米；供应面积分别为43万平方米、2万平方米、10万平方米、6万平方米、15万平方米、19万平方米。截至6月底，库存面积803万平方米，同比增加5%。

首都经济贸易大学京津冀房地产研究院院长赵秀池表示，以旧换新是很好的促销方式，能够很好地促进改善型住房需求的消费，既让购房者省去了卖房的繁琐程序，还得到了额外补贴，对想以旧换新的购房者是一大利好。

买房人以旧换新等于是“一买一卖”，只不过把卖房业务直接委托给了开发商，卖

旧买新的合同要签署好，二者之间是什么关系，包括卖房、买房的税收优惠、补贴，卖房是否有手续费、旧房的房价是否符合预期等，在合同里约定好，就可以规避可能发生的风险。“哈尔滨的楼市一直比较低迷，上半年无论是新房还是二手房，房价同比都低于去年。”赵秀池表示。

旧房卖不出去，新房置换计划泡汤，的确是不少家庭面临的尴尬处境。嗅到这一商机的房地产企业，不止绿地，万科也加入其中。

此前据山东威海本地媒体报道，万科威海高璞悦山项目也有“以旧换新”计划，先选新房、帮卖旧房。具体操作方式是，万科联合中介平台发起年中置换计划，由中介机构专业评估，确定旧房

价值；然后将旧房源置顶销售，聚焦资源快速销售；如果售出，联合战略银行，快速审批贷款；在约定时间内，旧房如果没能售出，新房无理由退房。

不过去年7月，深圳南山区弘基翰林九锡项目也推出过“以旧换新、以房换房”，是以普通住宅换公寓房。据《每日经济新闻》此前报道，翰林九锡是弘基地产在深圳开发的首个顶豪公寓产品，不限购、不限贷。置业顾问曾告诉记者，“项目为商办产品，如果您那边的房子是住宅，可以委托我们全权处理，我们来找买家。”新房价格以现场公布为准，旧房价格则以房产所在小区半年内成交的均价为准，若半年内无成交，则以一年内成交均价为准。（每日经济新闻）