

百强房企2023年全年 销售额达6.27万亿元



中指研究院数据显示,2023年百强房企(TOP100)销售总额(按照全口径销售额排名,下同)为62791亿元,同比下降17.3%。其中, TOP100房企12月份单月销售额同比下降35.9%,环比增长20.8%。

中指研究院企业研究总监刘水向《证券日报》记者表示,2023年重点房地产企业销售额整体呈现“前高后低”走势,预计2024年,在宏观经济向好及支持政策综合影响下,房企销售有望筑底企稳,房地产企业风险出清将提速。

“千亿元房企”为16家

具体来看,2023年各阵营房企销售额均有所下降。其中, TOP10房企销售额均值为2744.0亿元,同比下降11.7%; TOP11至TOP30房企销售额均值为851.1亿元,同比下降17.8%; TOP31至TOP50房企销售额均值为420.6亿元,同比下降19.0%; TOP51至TOP100房企销售额均值为198.3亿元,同比下降28.2%。

此外,全年销售额超千亿元的“千亿元房企”为16家,较2022年同期减少4家;销售额超百亿元的“百亿元房企”为116家,较2022年同期减少14家。其中,保利发展销售额位居榜首,达4207亿元。

“近年来,随着行业进入调整期,越

来越多的企业不再增加销售目标,追求规模化发展,转而通过主动管控销售规模,追求更加平稳的发展。”刘水表示,从销售目标完成率来看,2023年9家公布销售目标的房企,目标完成率均值为98.5%,其中华润置地、越秀地产、建业集团、天地源等完成了全年目标。

从城市来看,2023年30家销售额超过百亿元的代表房企,一线和二线城市贡献销售额合计占比为85.4%,较2022年上升了3.4个百分点,其中,一线城市贡献销售额占比较2022年增加2.46个百分点至21.6%,连续两年持续上升,市场需求支撑较强;而三线和四线城市2023年销售额贡献率为14.6%,较2022年下降3.3个百分点,市场仍然承压。

拿地总额同比微增

拿地方面,中指研究院数据显示,2023年TOP100企业拿地总额13195亿元,同比微增1.7%,其中年底推地节奏有所加快,带动企业拿地总额增速转正。

具体来看,龙湖集团等大中型、稳健型民营企业仍保持一定投资规模以匹配资金周转和销售去化。部分地方性中小房企亦紧抓拿地窗口期,抢占土地资源以提升市场份额,其中,保利发展权益拿地金额位居榜首,达1125亿元。

“当下房企资金压力仍然较大,各方面投资成本有所压缩。2023年土地成交整体热度提升有限,溢价率小幅回升但仍处底部修复阶段。不过,在不少城市持续推出优质地块的带动下,多个城市成交楼面价强势上行,创历史同期价格新高。”诸葛数据研究中心首席分析师王小媞告诉《证券日报》记者。

“受融资能力、销售能力和信用资质

等优势支持,大型央企国企抓紧土地市场底部适度补充资源有助于在市场回暖后抢占先机。”刘水表示,中建系公司连续两年保持较高投资规模,多家公司连续两年进入拿地金额榜单前100。

新增货值方面,2023年中海地产以累计新增货值2585亿元占据榜单第一;保利发展、华润置地紧随其后,累计新增货值规模分别为2336亿元和2206亿元。其中, TOP10企业2023年新增货值总额15986亿元,占TOP100企业的41%。

中指研究院表示,2023年优质地块成交规模较2022年同期有所增长,预计这些项目入市将对新房销售形成支撑。展望2024年,中指研究院方面认为,取消地价上限的城市,在房企投资聚焦下,预计部分核心地块将竞拍出高溢价,但土拍分化仍将延续。

(证券日报)

2024年房地产行业 需谱好“四部曲”

又逢岁末,新春将至。为适应供求关系发生重大变化的新形势,2024年房地产行业会如何走?

在笔者看来,2024年,房地产行业仍需从统筹防范化解风险、保交楼、稳市场和构建新发展模式出发,谱好转型调整期的“四部曲”,加快引导房地产行业及产业链上下游企业经营回归正轨,促进行业平稳健康发展。

用“一盘棋”思维统筹防范化解风险,是重要任务。2023年,房地产市场总体呈现“前高中低后稳”走势,整体销售不及预期,叠加2024年偿债小高峰将再度来临,部分房企仍有触发债务违约、退市、破产重整等风险的可能。如何进一步优化相关金融政策,稳妥处置房地产风险,是2024年的重要课题。

得益于2022年底以来,信贷、债券、股权“三箭齐发”,商业信贷、债券融资等多样化金融工具支持力度加大,重点融资渠道堵点得到有效疏通。2024年,仍需进一步协调多方市场主体,创新融资工具,一视同仁满足房企合理融资需求,持续压降部分房企短期偿债压力,进一步提升并保护公司经营盘面的安全度。与此同时,更要关注房地产行业上下游产业链风险,遵循“早发现早防范早处置”原则,防范房地产行业“三角债”蔓延。

扎实推进保交楼工作是恢复市场信心的关键钥匙,仍需持续有力落实。国家统计局数据显示,2023年前11个月,房屋竣工面积65237万平方米,增长17.9%。这是好现象。保交楼稳步推进,是稳民生和修复市场信心的关键着力点。2024年,相关部门仍需进一步协调金融机构、开发商以及供应链等各方资源,凝心聚力推动保交楼进程。

就实操层面而言,通过代建代管、合理化监管增量及预售资金、引入AMC(资产管理公司)盘活资产、加大现房销售试点范围等多种方式,确保项目按期且有质量地交付,夯

实购房者信心,切实提振行业信心。

满足住房需求类支持性政策,仍有发力空间。围绕恢复购房者预期开展工作,是重塑房地产行业信心发展的关键。2023年,多地共计出台700余次支持性调控政策,持续提振市场信心。

2024年的楼市调控更需要差异化的精细政策,比如,对于置换类的改善需求,可以从信贷、交易等多方面提供便利;在存量交易占比较高的城市,注重激活二手房交易活跃度,进而带动新房消费需求释放;在三四线城市,可以通过发放补贴和税费优惠等措施,结合春节假期做好返乡置业的配套服务,承接一二线城市楼市外溢购买力。整体而言,未来在降低购房成本、购房门槛等方面仍有优化空间。

构建房地产发展新模式,系“治本之策”。自2021年中央经济工作会议首次提及“探索新的发展模式”以来,构建房地产新发展模式的进程不断向前推进,方式也逐步明确。

从行业层面而言,建立“人、房、地、钱”要素联动的新机制,完善房屋从开发建设到维护使用的全生命周期基础性制度,加快推进保障性住房建设、“平急两用”公共基础设施建设、城中村改造等“三大工程”,加快解决新市民、青年人、农民工住房问题,下力气建设好房子,是新模式的发力点。对房地产企业来说,则意味着核心之一是低负债、稳杠杆、重运营,业务重心从前端开发向后端运营服务转移,完成从开发商到运营服务商的角色转变。

当然,新发展模式尚需不断探索,但可以预见的是,2024年,“三大工程”将是政策发力的主要方向,会对稳投资起到重要作用,同时也会对销售恢复、稳定预期起到积极作用。告别粗放式发展,放下包袱,出清风险后,房地产行业将迈入全新发展阶段。

(证券日报)

