

# 楼市年中考： 市场复苏乏力，亟盼提振举措

纵观2023年上半年，随着经济社会全面恢复常态化运行，房地产市场也经历了“小阳春”，但受到多重因素影响，二季度末，房地产市场再次出现筑底行情。

销售持续回落也直接影响了房地产投资的表现。据中指研究院数据显示，上半年300城土地出让金同比下降2成，房企投资逻辑严重趋同，扎堆向核心城市聚集，市场分化加剧，部分一线热点城市则出现了“销售冷、土拍热”的矛盾景象。

与此同时，据统计，上半年全国已有百余城市为楼市松绑，出台政策超320次。二季度以来，政策出台的频次和力度双减，核心城市优化调控力度有限，落地效果不及预期。中指研究院市场研究总监陈文静表示，下半年政策加力预期增强，不过政策力度和节奏取决于宏观基本面的变化。



## 成交呈现倒U形走势

2023年以来，楼市成交呈现倒U形走势。

2-3月，市场出现了恢复性上涨，房价也随之平稳复苏，但后续动力不足；4月是转折点，市场交易出现下滑；5月整体交易仍处于低位，即便是6月“传统冲刺节点”，也未能迎来预期中的止跌行情。

中指研究院监测百城房地产成交情况显示，6月新房价格环比连续2个月下跌，跌幅与5月持平；二手房价格环比连续14个月下跌，百城中，环比下跌的城市有91个，较上月增加8个，二、三、四线代表城市二手房价格环比下跌明显。

值得注意的是，核心一线城市的二手房价格也出现了松动。据记者调研，北京二手房成交价格有所下调，尤其“老破小”户型，成交价较次新房有更大跌幅。

房价下行背后的原因在于成交减少。以北京为例，6月二手房成交环比下降10.6%，延续了低位运行态势。

## 信心待提振

分析楼市复苏受阻的原因，多位受访人士均指出，居民收入预期偏弱、房价下跌预期较强、购房者对期房烂尾的担心等依然是关键。这些信心层面的因素能否好转，以及政策托底力度的大小直接影响着下半年房地产市场走势。

上半年，中央强调了房地产行业的支柱地位，积极优化集中供地制度，持续降低居民购房门槛和购房成本，在金融层面也做出了降息的支持举措。

据中指研究院统计，2023年上半年，全国已有超百市(县)优化调整房地产政策，出台调控措施超320次，6月单月，已有31市(县)出台政策34条。

但这些政策未能将楼市带入稳固的复苏通道。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示，本质上是居民收入和就业受冲击且对地产预期悲观，对买房特别是承接债务买房的积极性很低。

央行发布的问卷调研结果显示，居民收入感受指数和居民就业感受指数都有所下滑。李宇嘉认为，在居民收入和就业修复完成之前，销售企稳的难度仍旧比较大。

市场层面对一揽子提振楼市、提振经济政策的期盼也在不断加强。中

麦田房产分析师向记者表示，当前市场属于买方市场，挂牌在售的房源量多，而市场需求与2、3月相比又明显减少，对购房者来说可选房子多、竞争压力小，议价空间有所扩大。

整体来看，6月及二季度市场表现不及预期。根据中指研究院数据，6月单月，重点100城新房成交面积同比下降超20%。一季度重点100城新房成交面积同比增长近20%，二季度与去年同期基本持平。

其中，百强房企6月单月销售额同比下降29.4%，环比下降19%。

考虑到6月是房企年中冲业绩的节点，在营销热度的加持下，销售仍未能起色。对此，中原地产首席分析师张大伟表示，政策效果递减、涨价对需求产生挤出效应、学区房需求减弱等，都是其中的原因。

克而瑞地产分析师认为，当前行业核心问题在于市场预期，居民对房地产市场信心以及自身购买力均不足。

中指研究院即指出，在稳经济的关键时刻，亟需中央监管部门和地方政府纠偏核心城市不合理的限制性政策，服务人口政策大局的同时，切实支持刚性和改善性住房需求释放，向市场传递信心。

陈文静认为，下半年政策加力预期增强，核心一二线城市政策有望适度纠偏，“一区一策”、结合生育政策等或是重要方向，如信贷端优化“认房又认贷”、降低首付比例、降低房贷利率等。此外，优化限购范围、降低交易税费等也存在较大空间，“房票”安置或成为更多城市支持房地产市场发展的举措之一。

克而瑞分析师进一步补充说，考虑到核心城市政策工具更充足、松绑的余量更足，且复苏动能也在转弱、内部存在分化行情，地方松绑主力军或由弱二线和三四线城市转为核心一二线城市。增信心、防风险、促转型依然是未来政策的方向。

在销售市场未明显改善、企业资金压力仍然较大的情况下，房企开工投资意愿或难有明显修复。低基数效应下，下半年新开工面积和开发投资额同比降幅有望逐渐收窄，但全年下降态势或延续。(21世纪经济报道)

## 百强房企上半年 销售总额超3.5万亿元 下半年市场将如何走？

市场整体偏弱，百强房企(按照全口径销售额排名，下同)销售数据正逐渐回落。据中指研究院数据显示，2023年上半年，TOP100房企销售总额为35682.3亿元，同比微增0.1%。6月份单月销售额同比下降29.4%，经季节调整后环比下降19%。

对此，中指研究院企业研究总监刘水向记者表示，自二季度以来，房地产市场明显降温，购房者置业情绪偏弱。步入6月份，市场活跃度延续回落态势，端午假期期间，除个别城市外，各地推盘力度不足，多地以顺销为主，导致销售额同比大幅下降。

### 头部房企仍然保持韧性

2023年上半年，TOP30阵营房企销售额持续提升。其中，TOP10房企销售额均值为1542.0亿元，同比增长6.0%；TOP11-30房企销售额均值为489.3亿元，同比增长1.0%。TOP31-50房企销售均值为241.0亿元，同比下降6.4%；TOP51-100房企销售均值为113.1亿元，同比下降9.6%。整体来看，尽管多数房企销售额有所下降，但头部房企仍然保持韧性。

数据显示，今年上半年，销售额超千亿元的房企有7家，较去年同期减少2家，较2021年同期的19家减少12家；销售额超过百亿元的房企有78家，较去年同期减少7家，较2021年同期的132家也在不断缩水。

“在积压需求释放及前期政策效果逐渐显现等综合因素影响下，一季度房地产市场活跃度明显提升。二季度，积压需求释放结束及政策效应边际减小，需求支撑乏力，行业复苏明显转弱。当前购房者置业情绪仍没有明显提升，下半年房地产市场恢复仍有波折。”刘水表示。

“预计全年销售在去年低基数下或实现小幅增长。下半年，各类型房企销售业绩将明显分化，央国企销售仍将保持强劲增长，稳健型民企将有小幅的增长，出险房企销售仍会大幅下降。”刘水如是称。

易居研究院研究总监严跃进分析认为，从房企销售数据来看，部分中小房企当前资金回笼有一定的压力。

### 全国性龙头企业布局重点城市

从拿地数据来看，房企拿地总体依然较为谨慎。中指研究院数据显示，2023年1月份-6月份，TOP100企业拿地总额为5920亿元，同比下降10.2%。TOP100门槛值为17亿元，较上年同期下降3亿元。

但值得关注的是，对于核心城市的热门地块，房企竞相追逐。其中，北京、杭州等城市多宗地块竞拍至最高上限，部分地块创下近几年土地参拍企业数量纪录。业界认为，在市场筑底修复的阶段，“安全性、流动性、收益性”都较为确定的核心城市优质地块，是房企“抢地、争夺”的重心。这类地块稀缺性较强，未来去化速度有保障，市场预期较好。

“从在重点城市拿地金额的TOP10房企来看，央国企仍是主力，这与资金状况相对较好有直接关系。华润置地、保利发展等全国性龙头企业仍在多个重点城市广泛布局。”刘水表示。

展望下半年，中指研究院表示，房企既要做好眼前，也要谋划长远。一方面，把握城市机遇，加快销售回款；投资聚焦高能级城市，区域深耕；充分利用政策支持，在信贷、债券、股权等方面积极融资，保持财务稳健。另一方面，业务策略要轻重并举，着重发展经营类业务；应用价值工程方法，提升产品力和成本力，进而提升竞争力。(证券日报)