销售目标完成率不足八成

# 典型房企"规模至上"让位高质量发展

本报记者 方超 张家振 上海报道

在房地产行业发展逻辑彻底转变的大背景下,销售规模已不再成为市场衡量房企的唯一标准,产品力、交付力等指标正"接棒前行"。

中指研究院目前发布的统计数据显示,从15家已公布销售目标的房企情况来看,2022年目标完成率均值为73.6%,低于2021年的93.4%。克而瑞研究中心统计数据也显示,2022年,规模房企销售目

#### 目标完成率未达预期

规模房企实际的业绩完成情况仍远不及预期。

规模房企销售目标完成率均值 仅七成、部分房企仅四成……近日, 房企披露的2022年销售业绩完成情 况备受市场关注。

中指研究院统计数据显示,在对外公布销售目标的15家房企中,2022年目标完成率均值仅为73.6%。"规模房企实际的业绩完成情况仍远不及预期。"克而瑞研究中心也表示,2022年,规模房企目标完成率的中位数仅为74.5%,"明显低于往年行业平均水平。"

值得注意的是,记者梳理第三方行业研究机构数据发现,在2022年前11个月销售目标完成率较低的情况下,房企在12月份纷纷开启年终冲刺模式,极大提升了2022年全年的销售目标完成率。

根据中指研究院统计数据,2022 年1~11月,典型房企销售目标完成率 均值为65.4%,而当年12月底该数据 已提升至73.6%。以绿城中国为例, 2022年前11个月,绿城中国目标完成 率为79.7%,在经过12月份的年终冲 刺后,全年目标完成率提升至91.0%。

"2022年12月,在各项利好政策引导下,房企抢抓冲刺年度业绩的好时机,短期内对市场的影响还是比较明显的。但受此前销量情况不乐观影响,2022年房企整体销售目标完成率均值不足80%,多数企业可能介

标完成率的中位数仅为74.5%。

"这主要是因为2022年房地产市场下行压力较大,去化压力也较大。"中指研究院华东分院常务副总经理高院生向《中国经营报》记者表示,大部分主流房企2022年全年销售目标完成率会不足八成。

高院生同时表示,在2022年销售业绩受影响的背景下,房企在制定2023年业绩目标的过程中可能更偏保守一些。"对于销售目标的追求,房企态度其实已经发生了一

些变化,未来可能会更加追求均衡性、稳健性发展,规模增长只是其中的一个维度,实现有质量的增长才是最主要的考量因素。"

尽管房企面临着销售业绩压力,但在政策、市场等多重因素驱动下,产品力与交付力早已成为外界观察房企市场竞争力的重要参考因素。易居企业集团 CEO 丁祖昱日前就直言,未来需让产品力成为驱动中国房地产业发展的核心动力。



2022年,中南置地在浙江省交付17个项目,约1.9万户家庭入住新家。图为位于杭州市的棠玥湾交付实景图。 本报资料室/图

于70%~80%之间。"高院生分析称。

高院生同时分析认为,即便如此,仍有一些相对优秀的房企销售目标完成率会超过80%。中指研究院统计数据也显示,2022年,滨江集团确定的销售目标为1500亿元~1600亿元,实际销售额为1539.3亿元,销售目标完成率为96.2%。

记者进一步梳理发现,在对外公布业绩的典型房企销售目标完成率承压背后,地产行业正在经历业绩下滑之痛。

中指研究院统计数据显示,2022年,各阵营房企销售额增速均有所下滑。其中,TOP10房企销售额均值为3107.7亿元,较2021年下降33.1%。此外,TOP31~50房企及TOP51~100房企销售额均值分别为519.4亿元和276.1亿元,同比分别

下降50.2%和42.6%。

2022年销售业绩承压,也对房 企制定2023年业绩目标产生了一定 影响。

"2022年,全国房地产行业整体销售形势并不乐观。2022年销售目标完成率不高的房企在制定2023年业绩目标时,可能会考虑这一因素,甚至会下调业绩增速目标,或者完全不设年度销售目标。"高院生表示。

高院生进一步分析称:"对于房企而言,当下需要考虑的最核心问题是如何稳健运营,销售目标只是其中的一个维度。受房地产行业降规模影响,房企可能会把主要精力放在抓销售回款,稳定现金流等重要指标上。"

华东地区一位房企内部人士也 告诉记者:"在当前的形势下,'有回 款的销售'更受房企重视。"

#### 竞相提升产品力

"产品和服务,才是企业健康发展的'护城河'。"

在房地产行业逐渐告别"唯规模论"时代后,产品力正成为衡量房企市场竞争力的最核心指标之一。

"回望过去的20年,房地产业发展高歌猛进,真正回归产品的时间太少,房企销售规模更受关注,这让营销人员冲在一线,产品人则在'默默无闻'地为企业发展、品牌塑造付出。"丁祖昱近日直言,房地产行业要回归"质"、回规长期主义,关键在产品。

克而瑞研究中心报告也显示,在2022年产品力TOP100房企中,超过四成房企产品定位的重要性在上升。其中,在全口径销售金额榜TOP30房企中,有19家房企产品定位的重要性同比上升,这些房企也基本占据了一二线城市中高端产品市场。此外,均价比值高于

1.2以上的房企数量较2021年增加了2家,最终达到11家。

"在此背景下,2022年,房 企从产品系、户型、社区、科技 等产品研发方面人手匹配客户 需求,以提升企业的产品力。" 克而瑞研究中心方面表示。

"产品品质是绿城中国的'一号工程',品质落地离不开完善的品控体系。"绿城中国方面表示,绿城中国品控从源头就开始把控材料质量,再到"绿式"工程管理、工地开放日、工程巡检体系等环节层层把关产品品质。

值得注意的是,在"双碳" 战略引领下,房企如何推出更加绿色节能的产品也颇受外界 关注。

"房企对于绿色健康住宅的打造,从被动式技术向主动式及可再生能源技术拓展。"克而瑞集团CEO张燕认为,但当

前房企绿建规模发展进程不均衡,高星级绿色建筑项目的比例仍较低。对购房者而言,"低碳"概念还很遥远,他们更关心健康住宅,高能级城市客户对低碳住宅的了解度相对较高。

"产品和服务,才是企业健康发展的'护城河'。"中南建设方面表示,公司在2021年制定了《"十四五"战略规划报告》,将绿色低碳理念提升到企业战略发展新高度,以技术优势带动行业绿色发展,助力建筑行业"碳达峰"和"碳中和"目标的实现。

"未来,各大房企间的竞争可能会回归于产品,重新审视自身的产品力、交付力。因为在目前的发展行情下,单纯以价格为吸引力可能很难打动购房者。"上述华东地区房企人士分析称,所以未来大家都会把关注的焦点放在产品力上。

#### 探索新发展模式

#### 新发展模式或落脚在住房体系建设、租购并举和盘活存量等方面。

在产品力日益成为房地产 行业高频词的同时,受政策引导、 市场变化等多因素催化影响,房 企也在进一步探索新发展模式。

记者梳理发现,2021年12月,中央经济工作会议首次提出"加强预期引导,探索新的发展模式";2022年3月,《政府工作报告》指出,探索新的发展模式;当年12月,中央经济工作会议再次指出,推动房地产业向新发展模式平稳过渡。

"房地产行业旧有的高负债、高杠杆、高周转发展模式将难以为继。"中指研究院分析认为,随着房地产行业进入新的发展阶段,新发展模式或落脚在住房体系建设、租购并举和盘活存量等方面。

例如,在近期备受资本市 场热捧的住房租赁领域,已有 不少房企躬身人局、探索多时。

旭辉集团方面此前提供的信息显示,瓴寓国际正凭借"客户研究、产品研发、数据技术、增值运营"四大核心竞争力,发力轻资产赛道。截至2022年上半年,瓴寓国际聚焦上海、北京和南京等六大核心城市,已拓房间数超8.2万间,运营超30个大型租赁社区。

不仅如此,在探索长租业 务10余年后,万科泊寓也取得 了一系列发展成绩。

万科泊寓方面提供的信息显示,万科泊寓已累计获取房源21万间,累计开业17万间,出租率95%,续租率56%。

"在变化的时代去抓住不变的东西,回归生意的最底层逻辑,同时以客户为中心开展业务。因此,万科泊寓着重关注的是租房人群在细分领域的生活观念变化,洞察年轻人在消费时代更加注重内在化的选择和品质需求,更加关注与他人的关系。"万科长租公寓BU产品负责人黄婷表示。

"探索新发展模式是房企 谋求长远发展的必由之路。"中 指研究院也分析认为,新发展 模式涉及租赁、物业管理、城市 更新、仓储物流及产业园区 REITs等领域。"未来,这些领域 或会得到更多的政策支持,房 企应在这些领域寻找新机会, 实现高质量发展。"

## 拿地拓储"江湖"生变 区域深耕型房企加速崛起

本报记者 方超 张家振 上海报道

在刚刚过去的2022年,房企拿 地拓储"江湖"正呈现全新格局。

"百强房企拿地总量在2022年下降了60%。"近日,易居企业集团CEO 丁祖昱在"新路——2023丁祖昱评楼 市年度发布会"上透露称,2022年只有40%的百强房企在拿地,其中80%的土地集中在22座集中供地试点城市。

不仅如此,《中国经营报》记者注意到,在百强房企拿地意愿下滑的大背景下,区域深耕型房企正加速崛起,央国企和地方城投及国资企业也

在加速人场,成为全国土地市场最明显的变化之一。申港证券分析师认为:"规模央国企保持相对稳定,在地方城投及国企开发商拿地'托底'背景下,地方国企拿地金额大幅提升。"

而百强房企拿地格局生变,亦 被认为将深度影响地产行业的未来 发展。亿翰智库宏观首席分析师张 化东直言,从亿翰智库监测的2022 年企业拿地集中度就可以明确看 出,国央企拿地金额占比正在提 升。"未来,随着出让地块到销售项 目的转化,行业竞争格局将不断向2 (央企):5(国企):3(民企)转变。"

## 百强房企投资谨慎

房地产行业处于深度调整周期, 房企在放慢规模扩张步伐的同时,在 拿地拓储方面也显得颇为谨慎。

"2022年,企业整体投资弥漫在 无序、谨慎、收敛的氛围当中,拿地 金额大幅收缩。"克而瑞研究中心统 计数据显示,拿地金额 TOP100 房企 全年拿地总金额约为1.65 万亿元, 同比腰斩,与近五年内的最高峰 2020年相比,同样大幅下降了63%。

根据克而瑞研究中心发布的统计数据,2020年,新增拿地金额TOP100房企拿地金额增速同比增长26%,但从2021年开始,上述类型房企拿地金额同比增速开启下滑之旅,当年同比下降了15%,2022年这

一数据更是达到-57%。

无独有偶,中指研究院统计数据 也显示,2022年TOP100房企拿地总 额12975亿元,同比下降48.9%。中指 研究院直言:"全年整体拿地低迷。"

"收缩不仅体现在总量的锐减上,还体现在门槛的大幅下降上。"克而瑞研究中心分析指出,2022年房企新增货值、新增价值和新增建面的百强门槛值分别为91亿元、37.9亿元和46万平方米,同比降幅均在60%左右;同时,新增货值、金额和建面榜首值同比变化分别为-57%、-35%和-85%。"由此可见,房企投资拿地态度极为低迷。"

在此情况下,多家曾"一掷千

金"争夺优质地块的百强房企也纷 纷按下了拿地拓储"暂停键"。

克而瑞研究中心统计数据显示,2022年,由于受房地产市场持续低迷、企业资金承压等因素影响,百强房企投资力度大幅下滑,"有近四成百强房企全年投资暂停"。

丁祖昱在上述年度发布会上表示,部分百强房企即使在2022年未完全停止拿地,但投资金额也大幅缩水。例如,2022年前11个月,头部房企碧桂园拿地金额同比下滑了95%,金地集团拿地金额则同比下滑了87%。

在拿地态度转变的大背景下, 房企拿地集中度也呈现出新格局。 相关统计数据显示,2022年百强房 企新增货值中有51%集中于10强房企,占据了"半壁江山"。此外,有21%集中于11~20强房企,TOP20房企新增货值占比合计达到72%。未完全停止拿地,但投资金额也大幅缩水。例如,2022年前11个月,头部房企碧桂园拿地金额同比下滑了95%,金地集团拿地金额则同比下滑了87%。

在拿地态度转变的大背景下, 房企拿地集中度也呈现出新格局。 相关统计数据显示,2022年百强房 企新增货值中有51%集中于10强房 企,占据了"半壁江山"。此外,有 21%集中于11~20强房企,TOP20 房企新增货值占比合计达到72%。

## 区域深耕型房企逆势拓储

在百强房企拿地金额缩水的同时,城投平台类公司则在土拍市场 上强势揽储。

克而瑞研究中心分析认为, 2022年全年投资金额TOP100的房 企中,有43家是城投平台类公司,央 企和地方国企分别有16家和19家, 其中,央企"数量少,金额高",16家 央企拿地金额超过6000亿元。

中指研究院直言,在22座集中 供地试点城市土拍市场,地方国资 成为了拿地主力。

记者注意到,中指研究院发布的《2022年全国房地产企业拿地TOP100排行榜》显示,在拿地金额TOP10中,含央国企背景的房企达9

家,华润置地、中海地产和保利发展位列拿地金额排行榜前三名,拿地金额 分别为873亿元、751亿元、734亿元。 此外,在2022年全国土地市场

此外,在2022年至国土地市场中,城投平台类公司积极人场拿地则是另一大备受关注的现象。

"在整个房地产投资中,城投平台类公司的拿地金额约占37%,其中2021年占比31%,2022年占比提升到了46%。"丁祖昱表示,2021年下半年,城投平台类公司开始参与到土地市场中,2022年更是成为拿地主力,全年拿地总建筑面积占比达到58%。"可以说,2022年如果没有城投平台类公司积极人场,土地市场完全会是另外一个局面。"

尽管城投平台类公司在土拍市 场中积极拿地,但项目的后续开工 建设进度也备受关注。

丁祖昱就透露,2021年和2022年城投平台类公司拿地项目的开工率都很低,平均只有56%。2021年第一批集中供地拿地的城投约有八成已开工。"但是从2022年第二批集中供地开始,开工率不到40%,越到后面整体开工率就越差。"

与此同时,在2022年全国土地 市场中,区域深耕型房企崛起也成 为房地产行业现象级话题。

在2023年的第一天,滨江集团就发布数据称,在土地投资方面, 2022年"全年共斩获41宗土地,总投 资金额733亿元,其中权益金额374亿元,新增货值1500亿元,总土地储备超3000亿元,拿地金额首次跻身全国房企拿地金额榜TOP10,位列第七位"。

中指研究院分析指出:"受到资金压力的影响,全国性布局的头部民企除龙湖集团外,基本在土拍市场上消失。而本土民企在各自深耕的地区反而表现比较积极,例如滨江集团在杭州土拍市场中表现非常抢眼。"

克而瑞研究中心亦分析认为: "民企虽然在土地市场中集体隐身, 但滨江集团、伟星地产等区域型房 企表现突出。"

### 龙头房企聚焦长三角地区

"今天的土储就是明天的规模。"尽管对拿地拓储态度更谨慎,但从百强房企拿地动作和重点方向可以一窥行业未来发展走向,而聚焦长三角等核心区域正成为龙头房企的一致选择。

"未来,我们将开启战略 迭代,更加聚焦在核心城市, 更加聚焦在优势区域,深耕 市场、深耕客户、深耕产品, 才能突出竞争优势。"中骏集 团董事局主席黄朝阳日前公 开表示。

在最受百强房企青睐的区域方面,长三角地区继续保持领先之势。中指研究院统计数据显示,2022年,TOP10企业在长三角地区的拿地金额为2483亿元,在长三角、粤港澳大湾区、京津冀和成渝四大城市群中居于首位。粤港澳大湾区TOP10企业拿地金额为1530亿元,位列第二;京津冀TOP10企业拿地金额为1123亿元,位列第三。

"区域方面,长三角地区稳坐'房企投资力度最大'区域,连续两年房企在长三角地区的投资占比均超过40%。"克而瑞研究中心统计数据显示。除长三角地区外,珠三角地区2022年吸纳了百强房企投资额的26%,环渤海和中西部地区的投资占比则分别低至13%和16%。"企业投资越发向长三角和珠三角两个最重点城市群集中。"

记者进一步细梳发现, 在住宅用地出让金 TOP20 (市本级)城市中,长三角地 区城市占据了近半席位。根 据中指研究院统计数据, 2022年,上海市住宅用地土 地出让金达 2839.5 亿元, 杭 州市为 1913.52 亿元, 位居前 两位。

在房企投资向长三角地 区集中的背后,上海市和杭 州市等明星城市楼市亦颇具 韧性。

"长三角地区楼市韧性较强,热点城市尚能'保温'。"克而瑞研究中心直言。上海市、杭州市的去化率达七成以上,长期在高位保持稳定,市区改善盘热销显著优于外围区域刚需盘。苏州市、宁波市楼市运行平稳,受供应结构调整影响,去化率在小幅回升。

值得注意的是,滨江集团 2022年大手笔拿地拓储主要 集中在杭州市。对于滨江集 团在杭州市土拍市场中的强 势表现,多位行业人士曾向记 者表示,滨江集团的选择与其 自身战略布局及杭州市房地 产市场表现等因素密不可分。

不仅如此,中指研究院分析指出,2022年底,伴随着"高基数效应"的逐渐减弱,长三角地区商品住宅成交面积同比表现相对较好。据其预测,2023年,在各项利好政策带动下,长三角地区房地产市场有望率先恢复。

"长三角地区对于全国性房企来说是必争之地。"一位房地产行业人士向记者分析称,在各大龙头房企内部,来自长三角地区的区域和城市公司的销售额占比多半位居全国前几位,上海市和杭州市等城市公司的贡献度一般较高,而在当前房企争相回归一二线热点城市核心区域的大背景下,长三角地区对于龙头房企的重要性势必有增无减。