

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”。

中指研究院日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。

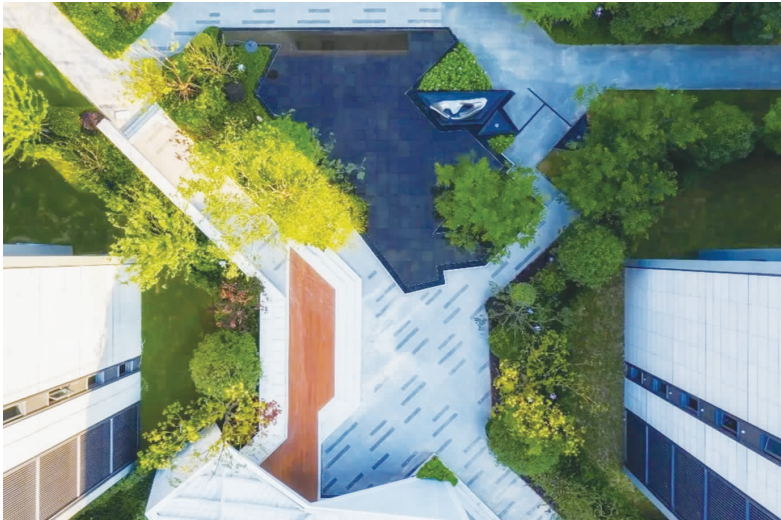
根据中指研究院统计数据，2022年1~11月，典型房企销售目标完成率均值为65.4%，而当年12月底该数据已提升至73.6%。以绿城中国为例，2022年前11个月，绿城中国目标完成率为79.7%，在经过12月份的年终冲刺后，全年目标完成率提升至91.0%。

“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



2022年，中南置地浙江省交付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

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。

竞相提升产品力

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。

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。

例如，在近期备受资本市场热捧的住房租赁领域，已有不少房企躬身入局、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%。

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”活动中表示，2022年，百强房企拿地总量同比下降了60%。

“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年末完全停止拿地，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

在加速入场，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

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年末完全停止拿地，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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

企业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

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。

“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。