

房地产市场整体延续修复态势

买房送地、签约送车位 房企花式促销奋战“小阳春”

本报记者 郭阳琛 张振 上海报道

“买房就送地。”近日，位于上海市远郊青浦区白鹤镇的宝业活力天境项目，在开盘半年多仅去化约四成后，喊出了这样的“吸睛”营销口号。

《中国经营报》记者在采访中了解到，除“买房送地”外，0首付、拎包入住、7天内签约送车位、“装修包打对折”等层出不穷的营销活动，也在南京市、苏州市等华东地区核心城市上演。与此同时，禹洲集团和德信集团等品牌房企纷纷在“金三银四”传统楼市旺季推出了“暖春现房节”“知己暖春购房节”等营销活动。

房企促销“战事”正酣

除单一项目通过优惠活动加速去化外，各大房企也开启了各类营销节，以迎战“小阳春”。

据记者了解，根据宝业活力天境项目推出的促销活动，凡购买新房的客户都将有机会签订“开心菜园地契”，获得约10平方米土地为期一年的使用权。项目部不仅免费提供种子，还会安排专门的工作人员全职帮业主种植打理。

在推出吸引眼球的促销手段背后，宝业活力天境项目去化并不理想。该项目官方微信公众号显示，3月31日，项目推出最新一批房源，共192套建面约85~96平方米的公寓，均价约为2.8万元/平方米，但在认购期间仅收到24组意向客户资料，认购率约为12.5%。

而在江苏省苏州市，浅棠水岸项目也打出了“0首付、拎包入住”的宣传。项目置业顾问告诉记者，上述活动已经结束，所谓的“0首付”并非不用支付首付款，而是由开发商通过做高合同价格的方式，增加购房者可贷出的按揭贷款额度，购房者还可申请“装修贷”等消费贷款，从而支付首付款。

该置业顾问还表示，浅棠水岸项目将在4月下旬加推一批房源，主要为101平方米、106平方米和

116平方米户型，原本备案价约为1.9万元/平方米，叠加各类优惠折扣后单价不到1.5万元/平方米。“对于资金不充裕的客户来说，可以在1个月内分期支付首付，从而减轻购房的资金压力”。

在各地房企花样繁多的营销活动助推下，全国房地产市场也正驶入复苏轨道。相关统计数据显

示，2023年一季度，全国100座重点城市新建商品住宅月均成交面积约为3361万平方米，同比增长18.2%，环比增长12.8%。与此同时，今年2月，在连续增长50个月，住宅库存数据首次出现同比下降态势，但仍处于2014年以来的高位。

“在今年一季度经历阶段性升

温后，房地产市场在二季度有望回归正常节奏。”中指研究院企业研究总监刘水表示，从短期来看，若政策端持续发力、宏观经济稳步向好，购房者置业信心有望延续修复态势，预计今年二季度全国房地产市场将保持平稳态势，环比有望小幅增长，但城市间的分化行情仍将延续。

“在今年一季度经历阶段性升

温后，房地产市场在二季度有望回归正常节奏。”中指研究院企业研究总监刘水表示，从短期来看，若政策端持续发力、宏观经济稳步向好，购房者置业信心有望延续修复态势，预计今年二季度全国房地产市场将保持平稳态势，环比有望小幅增长，但城市间的分化行情仍将延续。

“在今年一季度经历阶段性升

温后，房地产市场在二季度有望回归正常节奏。”中指研究院企业研究总监刘水表示，从短期来看，若政策端持续发力、宏观经济稳步向好，购房者置业信心有望延续修复态势，预计今年二季度全国房地产市场将保持平稳态势，环比有望小幅增长，但城市间的分化行情仍将延续。

“在今年一季度经历阶段性升



为加快销售进度，多家房企近期推出了“买房送地”“装修包打对折”等优惠活动。图为购房者在上海市青浦区宝业活力天境项目排队选房。 本报资料室/图

速去化外，各大房企也开启了各类营销节，以迎战“小阳春”。例如，禹洲集团近期发布“春日抢购指南”，计划在沪、浙、苏、皖、闽等多个区域开展“暖春现房节”，全民经纪人及老带新成交最高给予单套10万元的税前佣金奖励。

德信集团则正开展“知己暖春购房节”活动，全民均可打卡公司旗下相关项目，在短视频平台带上项目专属话题和项目定位，并@德信地产集团，即可获得iPhone手机和iPad等多项奖励。此外，还有项目推出了“9.9元秒杀10000元优惠券”等活动。

据中指研究院日前发布的《2023年1-3月中国房地产企业销

售业绩排行榜》，今年前3月，房企销售企稳回升态势明显，TOP100房企销售额为17589.5亿元，同比增长8.2%，2022年1月以来首次出现正增长。其中，TOP100房企3月单月销售额环比上涨36.7%，同比上涨24.6%，同环比继续保持双增长态势。

在刘水看来，房企近期推出营销活动一定要把握项目所在城市的节奏，一城一策、灵活调整推盘节奏。例如，在近期交易较为活跃的一二线城市，需求开始回升，应加大推盘力度，加速促销回款；另一方面，房企应线上线下联动，通过造借势，积极举办营销活动以促销回款。

售业绩排行榜》，今年前3月，房企销售企稳回升态势明显，TOP100房企销售额为17589.5亿元，同比增长8.2%，2022年1月以来首次出现正增长。其中，TOP100房企3月单月销售额环比上涨36.7%，同比上涨24.6%，同环比继续保持双增长态势。

在刘水看来，房企近期推出营销活动一定要把握项目所在城市的节奏，一城一策、灵活调整推盘节奏。例如，在近期交易较为活跃的一二线城市，需求开始回升，应加大推盘力度，加速促销回款；另一方面，房企应线上线下联动，通过造借势，积极举办营销活动以促销回款。

全力“抓销售、促回款”

要在营销条线加强销售回款率考核力度，确保销售能及时回款，保障现金流安全。

对于诸多房企而言，“抓销售、促回款”正成为当前工作的“重中之重”。一方面，“金三银四”是房地产的传统营销季；另一方面，也与目前房地产市场面临较大的库存压力密不可分。

克而瑞研究中心监测数据显示，截至2022年末，全国住宅竣工未售面积达2.7亿平方米，同比上升18%，创近5年新高；竣工住宅的未售率攀升至32%，也与2020年以来市场去化率下行紧密相关。因此，50座典型城市库存消化周期增长至20个月，同比增长了60%，在突破18个月警戒线的同时，也触及2014年以来的高点。

克而瑞研究中心方面分析认为，在2014年库存迎来高点时，各能级城市消化周期均在18~19个月。而在本轮库存高点中，各能级消化周期指标却出现了显著分化：一线城市狭义消化周期表现最佳的仅为15.9个月；二线城市“以销定供”助力狭义库存“平盘”，狭义消化周期与2014年的高点相近；三四线供求规模“塌方”式下滑，消化周期领跑各能级城市。

上海易居房地产研究院发布的《中国百城库存报告》则指出，从横向对比看，一线城市的去化周期相对好，二线居中，三四线城市压力最大。

上述《报告》还显示，截至2023年2月底，100座重点城市新建商品住宅库存总量为51181万平方米，环比减少2.4%，同比减少0.2%。在过去连续50个月库存规模同比正增长的情况下，当前库存数据首次出现了同比下降态势。

另据中指研究院统计数据，今年3月，100座重点城市房地产市场整体延续修复态势，新房成交面积环比增长超两成，同比增长四成左右；新建住宅平均价格为16178元/平方米，环比上涨

0.02%，自2022年下半年以来月度环比数据首次转涨，库存规模也有望进一步下降。

中指研究院市场研究总监陈文静表示，全国房地产市场之所以有所升温，主要是由于此前积压的部分购房需求正快速释放，带动成交规模上升；同时，部分城市楼市在经过一年多的持续调整后，楼市自发复苏的意愿较强。此外，2022年以来，中央及各地持续出台利好政策，LPR多次下调、部分城市优化限购区域、降低首付比例等政策相继出台，带动部分购房者积极入市。

“市场回温更多体现在热点城市楼市活跃度提升，基本面较好的一二线以及部分三四线城市楼市恢复较快。比如，位于长三角地区和粤港澳大湾区的杭州市、苏州市和东莞市、佛山市等地。”陈文静分析认为，但多数城市楼市修复进程依旧较慢，新房成交规模仍处低位，且在购房需求集中释放后，部分城市楼市活跃度已呈回落态势，市场调整压力加大。

为进一步加速去库存，刘水建议，房企的产品要覆盖刚需和改善等主流需求，实行差异化的产品策略，根据不同区域的不同客户需求精准规划产品。同时，要在营销条线加强销售回款率考核力度，确保销售能及时回款，保障现金流安全。

上海易居研究院研究总监严跃进则表示，虽然楼市去库存工作正逐渐度过最大的压力期，但从各地反馈的实际情况来看，压力依然较大，近期部分城市放松限购也说明了这一点。“同时，鉴于过去两年房企投资拿地指标不景气，还要关注后续新房供应不足等潜在问题。只有把此类问题充分解决好，去库存工作才会更加有序和健康，更好促进房地产市场平稳健康发展。”

一二线城市土拍热度升温 房企重拾拿地信心“以销定投”

本报记者 郭阳琛 张振 上海报道

2023年以来，长三角地区土拍热度复苏明显，南京市、苏州市、杭州市三大热点城市首批集中供地成交总额近500亿元。

3月29日，浙江省杭州市率先迎来2023年第二批集中供地。在出让的10宗地块中，有5宗地块在挂牌期的报价即已封顶，最终以6宗地块触顶摇号、2宗地块溢价成交、2宗地块底价成交收官，共计揽金144.8亿元，平均溢价率10.2%。其中，多宗地块吸引了40余家房企争夺。

4月3日，安徽省合肥市也迎来了今年的首批集中供地，所推

近50家房企争抢一块地

在刚刚结束的杭州市2023年第二批集中供地中，参与摇号的房企数量明显增加。

记者注意到，最受关注的是世纪城核心区23号地块。该地块规划建筑面积4.65万平方米，未来商品住房精装限价为4.6万元/平方米。经过17轮报价后在挂牌期间便已封顶，随即进入摇号程序，参拍房企数量多达47家，最终被中海地产以成交价15亿元、溢价率11.96%竞得。

报名参拍房企数量最多的则是宁围桥南单元XSCQ1101-30地块。该地块共吸引了滨江集团、建发国际、华润置地、万科集团和保利发展等49家房企参与竞拍，最终被华发股份以18.7亿元摇号，新房限价29500元/平

的6宗涉宅地块共吸引了40余家房企参与报名，最终总成交金额为67.87亿元。

《中国经营报》记者注意到，尽管核心城市土拍市场正在回暖，但城市间、板块间的分化现象仍较明显，全国土地市场整体而言仍处于低位。中指研究院统计数据显示，今年一季度，22个集中供地城市成交面积约为1055万平方米，同比下降17.1%；TOP100房企拿地金额总额为1930.0亿元，同比下降15.0%。

“销售市场不断分化，决定了土地市场也呈现分化加剧的趋势。”中指研究院研报分析称，近两年，受房地产市场调整影响，拿

地容错率明显下降，房企普遍采取“以销定投”“聚焦核心城市”的策略，确定性的销售去化成为房企拿地的首要标准之一，因此近期销售表现好的城市土拍竞争较为激烈。

“如今，三四线城市去化还比较困难，热点中心城市卖得比较好，房企都一哄而上涌向了一二线核心城市。”在2022年度业绩发布会上，绿城中国行政总裁郭佳峰表示，在感知到行业下行趋势后，绿城中国从2021年底开始就把投资重心聚焦到了中心城市。“但2022年的打法在今年难以完全实施，还是要精准投资一些相对比较安全的三四线城市。”

地容错率明显下降，房企普遍采取“以销定投”“聚焦核心城市”的策略，确定性的销售去化成为房企拿地的首要标准之一，因此近期销售表现好的城市土拍竞争较为激烈。

“如今，三四线城市去化还比较困难，热点中心城市卖得比较好，房企都一哄而上涌向了一二线核心城市。”在2022年度业绩发布会上，绿城中国行政总裁郭佳峰表示，在感知到行业下行趋势后，绿城中国从2021年底开始就把投资重心聚焦到了中心城市。“但2022年的打法在今年难以完全实施，还是要精准投资一些相对比较安全的三四线城市。”

地容错率明显下降，房企普遍采取“以销定投”“聚焦核心城市”的策略，确定性的销售去化成为房企拿地的首要标准之一，因此近期销售表现好的城市土拍竞争较为激烈。

“如今，三四线城市去化还比较困难，热点中心城市卖得比较好，房企都一哄而上涌向了一二线核心城市。”在2022年度业绩发布会上，绿城中国行政总裁郭佳峰表示，在感知到行业下行趋势后，绿城中国从2021年底开始就把投资重心聚焦到了中心城市。“但2022年的打法在今年难以完全实施，还是要精准投资一些相对比较安全的三四线城市。”

地容错率明显下降，房企普遍采取“以销定投”“聚焦核心城市”的策略，确定性的销售去化成为房企拿地的首要标准之一，因此近期销售表现好的城市土拍竞争较为激烈。

据中指研究院监测，在合肥市此次集中供地中，民营房企参与数量有所提升，占比达55%左右，包括龙湖集团和伟星房产等，最受欢迎的滨科城BK202301号地块共有26家房企参与竞争。最终，龙湖集团以5.51亿元拿下，溢价率14.9%。

此外，在合肥市该批集中供地中，滨科城BK202302号地块起始价最高、占地面积最大，起始价30.5亿元，触顶后共吸引21家房企进入竞价阶段，最终“花落”合肥城建，成交价为35亿元，溢价率14.82%。

全国土地市场分化明显

尽管杭州市、南京市等热点城市已然“入春”，但从全国范围来看，土地市场仍整体处于低位。

中指研究院统计数据显示，2023年一季度，全国300城住宅用地供求两端继续走弱。具体而言，住宅用地推出6412万平方米，同比下降45.6%；住宅用地成交面积5093万平方米，同比下降26.7%。“优质地块继续放量，带动住宅用地成交楼面均价同比上涨19.0%，溢价率提升至6.2%，略有改善。”

具体到集中供地试点的22个城市，截至今年3月底，22城已发布的首批集中供地拟出让清单合计468宗，较2022年首批增加29宗；土地规划建筑面积合计约3706万平方米，较2022年首批增长4%。南京市、济南市、杭州市、合肥市均增加10余宗，广州市、青岛

探索差异化投资战略

随着房地产行业进入规模缩量、结构分化阶段，从低能级城市“换仓”到高能级城市，正成为当前房企经历行业深度调整后的主流选择。

作为近两年土地市场中的最大“黑马”，建发国际2022年新增项目数量达48个，新增货值约1474亿元。在2022年度业绩发布会上，建发国际管理层表示，公司将坚持流动性高、利润优、地段好的项目投资策略，深耕核心一二线城市及强三线城市。

绿城中国也是如此。相关数据显示，绿城中国在2022年内新增27个项目，预计新增货值1037亿元。其中，杭州市、北京市和上海市三城新增货值占比高达82%，一二线城市货值占比更是达到92%。

据郭佳峰透露，正是基于聚焦核心城市的拿地战略，使得绿城中国2022年新增项目的去化率超过50%，今年3月末，这部分新增货值

市、深圳市、苏州市基本持平，而上海市则减少21宗。

“2023年第一、二批次热度高于2022年第一批次，高能级城市及长三角地区热点城市热度较高，弱二线城市延续底价成交趋势。”中指研究院土地市场研究负责人张凯告诉记者，2023年，多地继续加大核心区土地供应力度，核心区地块占比普遍较2022年提高。“总体来看，地价触顶地块占比提升了12个百分点，广义流拍率（含撤牌、流拍等）降低了15个百分点，溢价成交地块占比提升7个百分点。”

另据克而瑞统计显示，2023年一季度，全国土地成交溢价率环比上浮2.5个百分点，达到4.9%，创下2021年四季度以来的新高。分月来看，今年一季度各月的溢价率分

别为3.7%、5.4%和5.9%，呈现逐月上升趋势。

中指研究院研报分析称，随着22个城市“两集中”政策继续优化，核心城市土拍升温，民营房企在部分城市的拿地信心有所修复。短期来看，政府部门或继续加大核心区优质地块的供应力度，但土拍市场能否继续回温，仍有赖于销售端的恢复程度，土拍分化趋势或仍将延续。

克而瑞方面也分析认为，尤其是三四线城市的土地市场仍处“寒冬期”，土地流拍现象较为严重。常州市、金华市和芜湖市等地均有

多宗地块遭遇流拍，成为今年一季度的流拍主力。“这些城市所推地块之所以频繁流拍，主要是由于当地楼市整体表现萎靡，新房成交疲软，土地市场也自然遇冷。”

别为3.7%、5.4%和5.9%，呈现逐月上升趋势。

中指研究院研报分析称，随着22个城市“两集中”政策继续优化，核心城市土拍升温，民营房企在部分城市的拿地信心有所修复。短期来看，政府部门或继续加大核心区优质地块的供应力度，但土拍市场能否继续回温，仍有赖于销售端的恢复程度，土拍分化趋势或仍将延续。

克而瑞方面也分析认为，尤其是三四线城市的土地市场仍处“寒冬期”，土地流拍现象较为严重。常州市、金华市和芜湖市等地均有

多宗地块遭遇流拍，成为今年一季度的流拍主力。“这些城市所推地块之所以频繁流拍，主要是由于当地楼市整体表现萎靡，新房成交疲软，土地市场也自然遇冷。”

“随着2、3月份热点城市销售形势好转，聚焦核心城市的打法就变得很难了。”郭佳峰表示，总体来看，绿城中国在2023年的投资总货值会超过2022年，但今年可能会变异出新的投资策略，首先是在经反复研究选定的核心城市中做“底仓式投资”。“这个比重比较大，但可能‘吃不饱’，还要在相对比较安全的三四线城市进行精准投资”。

万科联席总裁、开发经营本部首席合伙人张海也表示，今年以来，万科投资聚焦在核心城市和区域，但拿地几率并不是很大。因此，公司最近也在研究差异化的投资策略，目前探索了项目投资模型，可以在全国若干个板块找到合适的项目。整体而言，万科还是会根据市场和政策的变化，坚持量入为出、把握投资节奏。