

部分楼盘加大促销力度

重庆楼市成交微涨

本报记者 庄灵辉 卢志坤 重庆报道

“这套房备案价接近290万元，整体折扣算下来才230余万元，已接近备案价的8折，我们这边折扣很少做到9折以下的。”近日，重庆市九龙坡区一新房项目的置业顾问告诉《中国经营报》记者，该项目因清盘折扣较大，部分“工程抵款房”可做到备案价8折左右的优惠，且若购房者能够尽快决定购买，还可获赠同项目市价十余万元的产权车位。

记者近日以购房者身份走访发现，与上述项目类似，近期重庆市中心城区不少新房项目释放了较大优惠，同时2023年年末开发

供需双涨

12月中旬以来，重庆市中心城区新房单周成交量连续3周环比上涨。

“年底开发商给的优惠都比较大，不少新房项目都在做活动，性价比很高，相较二手房还是推荐先看看新房，时间紧的话二手房源可以先看图片和视频。”重庆市一位房产中介人员向记者表示，2023年年底不少新房项目都有较大优惠，是较为合适的购房时机。

与该房产中介人员的观点类似，近期记者以购房者身份走访重庆市二手房市场时，不少房产中介人员均推荐记者优先选购新房，理由多是年底新房项目供应增加，同时折扣较大。

多方数据也验证了上述房产中介人员的话，2023年年末重庆市中心城区新房供应与成交量整体均有所回升。

克而瑞数据显示，2023年10月底，重庆市中心城区新房供应量有所回调，单周供应量曾连续两周未超5万平方米，11月中下旬虽有所上涨，单周供应量也未超6.5万平方米；2023年11月底以来逐渐放量并呈趋稳态势，至年底约6周时间，单

企业推盘热情上涨，当地新房供应放量，带动成交量也有所回升；当地二手房挂牌量持续增加以及价格回调同时，成交量也呈现趋稳迹象，截至2023年11月，当地二手房单月成交量已连续4个月超9000套。

另一方面，重庆楼市观望情绪仍存，新房成交量上涨有限，整体仍处低位。“近期带看量确实增加了不少，因为年底开发商优惠比较大，我们都建议有意购房的客户尽快做决定，不过还是有不少客户表示需多对比。”当地房产中介人员也坦陈，近期意向购房客源有所增加，带看量上涨明显，不过，对成交量带动依旧有限。

周供应量有4周保持在10万平方米左右，另2周也接近7万平方米。

成交量方面，2023年12月中旬以来，重庆市中心城区新房单周成交量连续3周环比上涨，年底前一周成交量已涨至10万平方米以上，约11.93万平方米。

中指研究院数据也显示，2023年12月以来重庆市中心城区商品住宅供应量回升，连续2周供应量保持在10万平方米上下，其中2023年12月17日前一周供应量回升明显，环比实现翻倍增长。成交量自2023年11月末以来也出现回升，已有4周保持在10万平方米左右，相较此前连续3周在6万平方米以下回升明显。

同时由于新增供应与成交以核心区改善型品质项目为主，带动近期重庆市中心城区新房成交均价有所回升。克而瑞数据显示，2023年12月初以来重庆市中心城区新房成交建面均价连续4周在15000元/平方米以上，整体保持上涨态势。

以价换量

重庆市中心城区新房市场意向购房客源有所增加，有项目工作日也有不少客源到访。

记者走访发现，近期重庆市中心城区新房成交单价虽有所上涨，但主要还是项目供应区位及品质等因素导致的结构性上涨，当地不少新房项目仍有较大优惠释放，有项目折扣可达备案价8折，同时还可获赠产权车位等，“翘尾”行情与较大折扣的以价换量有较大关系。

“中心城区新房单价大多高出周边二手房，但计算折扣后其实差别不大，同时还要考虑新房装修品质与产品户型等因素，因此新房整体性价比是优于二手房的。”重庆市一位房产中介人员表示，当前市场上新房单价高出周边二手房主要是由于近期供应的新房多为改善项目，同时由于多数项目为精装修交房，也使得单价较高，但近期折扣较大，单价计算下来相较周边二手房还是有一定性价比。

“现在项目清盘，加上又是年底，整体折扣还是比较有吸引力，如果这两天能够确定，还能额外赠送一个产权车位，车位市场价也要12万元左右。”上述九龙坡区新房项目置业顾问向记者表示，近期车位赠送及整体折扣是出于项目清盘以及年底

二手房挂牌量涨势趋缓

近期重庆市二手房成交价格有所回调，成交量虽未达历史高位，但已出现趋稳迹象，整体挂牌量则持续走高。

新房市场外，重庆市二手房市场以价换量现象也较为明显。

“最近确实有不少二手房源降价急售，降价幅度也不再像之前几千元或1万元这样降，不少房源会一次性降价10万元左右，也有房源近一两个月多次调整，整体降价幅度也有数万元了。”重庆市一位房产中介人员告诉记者，近期当地不少二手房源出现较大幅度降价，部分房源挂牌价基本与近期成交价相当，带动二手房成交量进一步回升。



重庆市九龙坡区一新房项目近期推出较大优惠，部分房源折扣为备案价8折左右。

本报资料室/图

冲量考虑，但车位赠送活动期限较紧张，如有购房意向需尽快确定。

对于房源价格，该置业顾问表示，当前项目在售楼源有部分为“工程抵款房”，折扣较大；同时还有顶楼等部分楼层房源可给出较大折扣。该置业顾问向记者展示的楼层销售情况显示，其在售楼栋已无较多楼层选择，但记者表示对其推荐楼层不太满意时，该置业顾问还是以部分房源“清退”名义向记者展示了其他楼层房源，相应折扣与其此前展示的“工程抵款房”折扣也基本相当。

“这套房源是其他客户‘清退’出来的，备案总价接近290万元，正常折扣能做到240万元左右，今天我还可以直接给到一个230多万元的成交价，成交建面单价才1.6万余元，这个单价哪里还能找到精装修且像我们这种品质的项目。”该置业顾问表示。

记者近日走访还发现，重庆市中心城区新房市场意向购房客源有所增加，有项目工作日也有不少客源到访；但市场观望情绪仍存，实际认购情况尚未出现较大改善。

克而瑞数据显示，2023年12

月以来，重庆市中心城区新房市场单周到访量整体处于高位，较上一月整体约有近千组的提升，除12月底前一周外，整体认购量以及认购转化率未出现明显上涨。

“2023年12月，重庆市中心城区整体市场来访量环比小幅提升5%，同比上涨35%，但意向购房客户依然对价格等较敏感，转化率仍保持5%左右，环比提升有限，同比下降50%。”克而瑞方面指出，整体看，重庆市中心城区部分客户保持观望情绪，间接拉低了近期的到访认购转化率。

入围数量创7年来最低

千亿俱乐部仅剩16家 全国房企竞争格局生变

本报记者 方超 张家振 上海报道

在房地产行业仍处下行盘整周期的背景下，全国百强房企格局正发生深刻变化。

克而瑞研究中心最新统计数据显示，按全口径金额计算，在“2023年中国房地产企业销售TOP200”排行榜中，共有16家房企销售额超过千亿元，千亿阵营房企数量已降至7年来最低。此外，房地产行业百强门槛也已降至110.4亿元。

在房地产行业百强房企格局分化之时，央企企呈全面崛起之势也颇受外界关注。其中，保利发展以超4000亿元的销售额位居全行业第一，而中海地产、华润置地、建发房产等央企企销售额也均实现正增长，并进入行业前十强榜单。

在央企企实现逆势增长的同时，龙湖地产、滨江集团等部分民营房企也表现出色。滨江集团相关负责人向《中国经营报》记者提供的统计数据显示，2023年，滨江集团全年累计实现销售金额1534.7亿元，位居全行业第11位。滨江集团董事长戚金兴日前更提出“要稳规模、稳名次”的目标。据介绍，滨江集团2024年销售目标定在千亿元以上。

“2024年，央企企销售仍将具有较强韧性。”中指研究院企业研究总监刘水在接受记者采访时表示，长三角地区是房企业绩的主要贡献区域，未来房企要扩大规模、提高市场份额，会在深耕长三角地区的基础上继续做深做透。

百强房企入围门槛降低

千亿阵营房企数量减少，行业百强门槛再度下探，2023年的全国百强房企“风云榜”看点颇多。

据克而瑞研究中心统计数据，2023年12月，百强房企实现销售操盘金额4512.9亿元，环比增长15.7%，增幅低于往年同期；同比下降34.6%，同比降幅在年内保持高位。而在2023年，百强房企实现销售操盘金额54049.5亿元，同比降低16.5%，业绩累计降幅继续扩大。

“整体来看，中国房地产市场

长三角地区业绩贡献度居首

记者梳理2023年全国百强房企“风云榜”发现，一二线城市正成为行业头部房企销售业绩的主要贡献地。

中指研究院统计数据显示，2023年，百亿级企业重仓一二线城市，30家百亿典型房企在一二线城市业绩贡献合计占比为85.4%，较2022年上升了3.4个百分点。

其中，2023年一线城市销售额占比较2022年增加了2.46个百分点至21.6%。中指研究院方面分析认为，这一数据连续两年持续上升，说明一线城市的市场需求支撑度较强。而在多项有利政

行业加速分化

在多位房地产业内人士看来，2024年，房企格局变化的关键词依然为“加速分化”。

例如，仲量联行中国区研究部总监姚耀分析认为：“房企通过规模扩张的模式正向精耕细作、多元化发展等方向进行转型。”

“换句话说，对于持有型物

在2023年继续承压，整体仍处在低位调整期。”克而瑞研究中心分析认为，2023年下半年以来，房地产市场基本处于低位运行，预期支撑不足，企业推盘积极性降低。“虽然2023年年底各大房企加大供货量和营销力度，但楼市复苏动能不足，销售端也未有明显起色。”

在此情形下，房地产行业百强房企竞争格局也发生了深刻变化。克而瑞研究中心统计数据显示，2023年，百强房企销售门槛继续下移，且各梯队门槛均降到

策的带动下，部分强二线城市的市场活跃度也正在增加，因此二线城市销售额占比小幅上升，销售额贡献占比达到63.8%。

在中指研究院发布的2023年百亿代表企业销售额前20强城市名单中，上海市、杭州市、北京市、广州市和南京市位居前五，成都市、苏州市、武汉市、厦门市等紧随其后。

值得注意的是，在行业头部企业业绩所依赖的一二线典型城市中，多数来自以上海市、杭州市和南京市等为代表的长三角地区。

“长三角地区是房企业绩贡献的重点区域。”刘水向记者分析

影响。”中指研究院常务副院长黄瑜也认为，2023年，房企竞争格局加速分化，央企企销售额、拿地额等经营指标表现更具韧性，民营房企则在走弱。“在2024年，房企竞争格局仍将延续这一态势”。

“短期内，央企企将继续保持优势地位，特别是头部房地产央

近年最低。其中，行业前五强门槛降低20.9%至234.8亿元，百强房企门槛则降低4.9%至110.4亿元。

在年度销售额超百亿元的房企数量方面，这一关键性指标近年来也呈现持续下滑趋势。据中指研究院统计，在2021-2023年期间，销售规模达百亿级的房企数量分别为158家、130家、116家，呈逐年减少趋势。

此外，销售额跨千亿元俱乐部的房企数量也在2023年创下

7年来新低。据克而瑞研究中心统计，2017-2021年期间，按全口径金额计算，销售规模超千亿元的房企数量分别为17家、30家、34家、43家、43家。2021年也成为千亿规模房企的“分水岭”，入围数量开始逐年下滑，并在2023年降至16家，创下7年来的最低水平。

在房地产行业竞争格局深度演变的同时，呈现全面崛起之势的央企企成为2023年房地产行业的一抹亮色。

港市等长三角地区县级市也早已进入头部房企视野，百强房企下沉长三角地区县域城市的趋势也颇为明显。

“长三角地区县域经济发达，为房地产发展提供了强劲支撑。据研究，江苏省综合竞争力百强县(市)占26席，浙江省则占21席，在全国各省中数量领先。长三角地区县域经济发达，人口持续流入，为房地产业发展提供了强劲支撑。”刘水分析认为，百强房企加码长三角地区的趋势还将进一步延续，未来房企在扩大销售规模、提高市场份额的同时，会在长三角地区深耕的基础上把

而在拿地方面，刘水向记者

售价格指数同环比均下降，其中环比已连续7个月下降，同比降幅也有所扩大。

挂牌量方面，截至2023年12月21日，贝壳平台上重庆市二手房挂牌量已超25万套，近7日新挂牌房源接近7000套；而在2023年3月初，该平台上海重庆市二手房挂牌量尚未超20万套。

不过，近期重庆市二手房挂牌量涨势有所下降。克而瑞数据显示，2023年12月11日以来，重庆市中心城区二手房单周新增挂

牌量连续3周下滑，年底前一周新增挂牌2324组。截至2024年初，贝壳平台上重庆市二手房挂牌量也已回落至24.8万套上下。

“最近小区里不少房子挂横幅出售，中介带看也比之前多了，我们的房子虽然也有出售意向，考虑到现在的挂牌价格较低，且出售后短期难以换到合适的房子，还一直没挂出去。”重庆市一位业主告诉记者，考虑出售价格及置换难度等因素，近期其房源是否挂牌出售仍在观望中。

分析称，重点房企拿地仍然会呈现聚焦态势，一二线城市仍将是头部房企布局的重点。“此外，央企企及地方国资仍将是拿地主力，在民营房企融资及销售端未得到明显改善的情况下，大部分企业拿地仍较为谨慎，但是部分区域深耕型中小民营房企会加大拿地拓展力度。”

而在拿地方面，刘水向记者