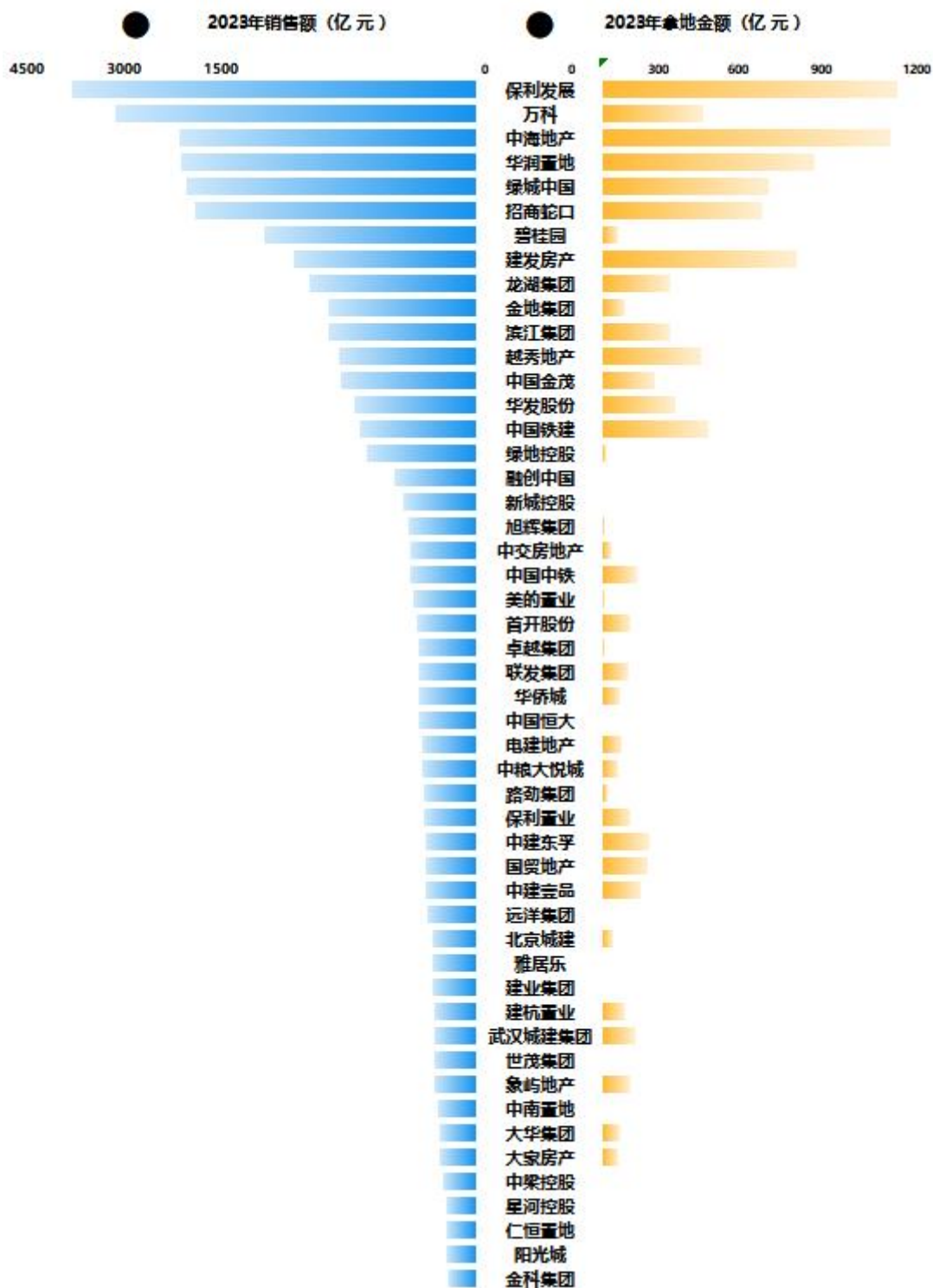


销售“前高后低”，拿地“翘尾”：2023年销售与拿地走势

总结

图：房企销售及拿地情况

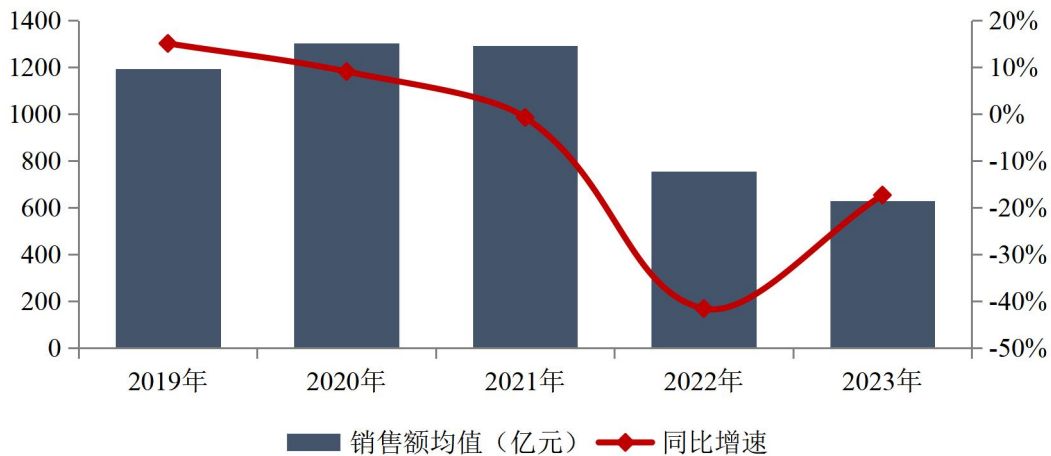


销售表现：销售额同比下降 17.3%，市场份额为 34.5%

2023年，TOP100房企销售总额为62791.0亿元，同比下降17.3%。2023年1-4月，TOP100销售额累计同比持续提升，5月之后增幅下降，下半年开始转为同比下降并且降幅持续扩大，全年房企销售总体走势呈现“前高后低”。

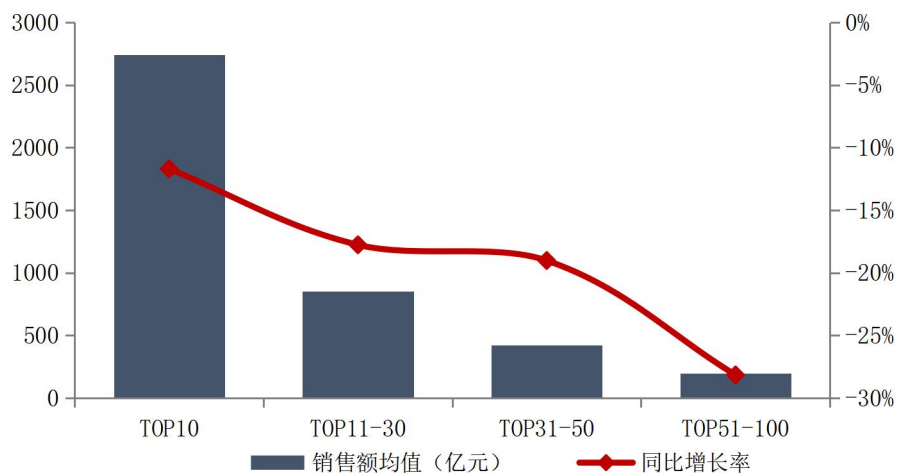
TOP100房企权益销售额为43468.4亿元，市场份额为34.5%，较上年下降4.8个百分点。2021年-2023年，TOP100房企销售额连续下滑，到2023年相较于2020年历史高点已经腰斩，市场份额同步连续下滑，到2023年不足35%。

图：2019年至2023年TOP100房企销售额及增速情况



2023年，各阵营房企销售额均有所下降。其中，TOP10房企销售额均值为2744.0亿元，较上年下降11.7%；TOP11-30房企销售额均值为851.1亿元，较上年下降17.8%；TOP31-50房企销售均值为420.6亿元，较上年下降19.0%；TOP51-100房企销售额均值为198.3亿元，同比下降28.2%。

图：2023年各阵营销售额增长情况



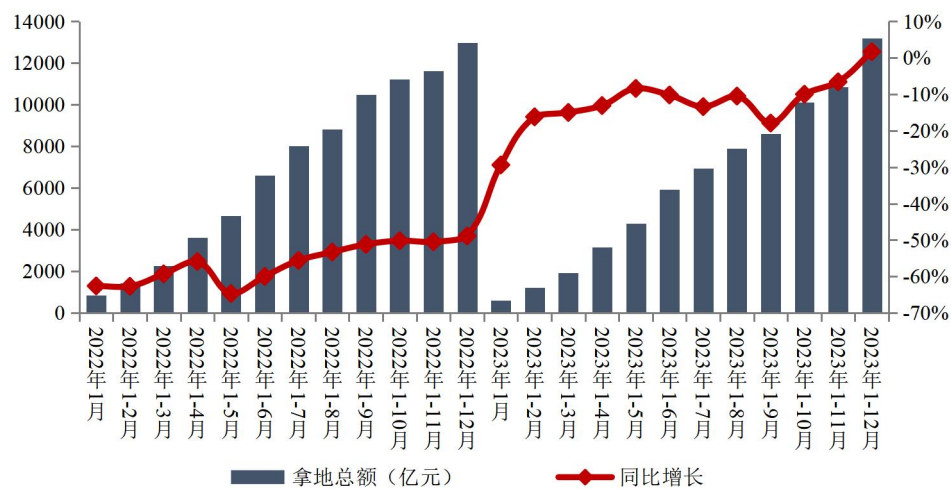
另一方面，央国企销售表现较为强劲。2023年，TOP50房企中，央国企销售

额平均增长 4.0%，稳健民企销售额平均下降 12.4%，混合所有企业下降 15.8%，出险民企下降 46.5%。

拿地情况：拿地总额同比微增 1.7%，央国企仍是拿地主力

2023 年，TOP100 企业拿地总额 13195 亿元，拿地规模同比微增 1.7%，年底推地节奏有所加快，带动企业拿地总额增速转正。TOP100 门槛值为 38 亿元，较上年同期下降 10 亿元。

图：2022-2023 年 1-12 月 TOP100 企业拿地总额



年内市场复苏节奏缓慢，多数房企特别是大中型民营房企仍较为保守，拿地规模和力度都处于较低水平，同时，央国企及部分区域性民营房企拿地仍保持一定投资规模。具体来看有以下特征：

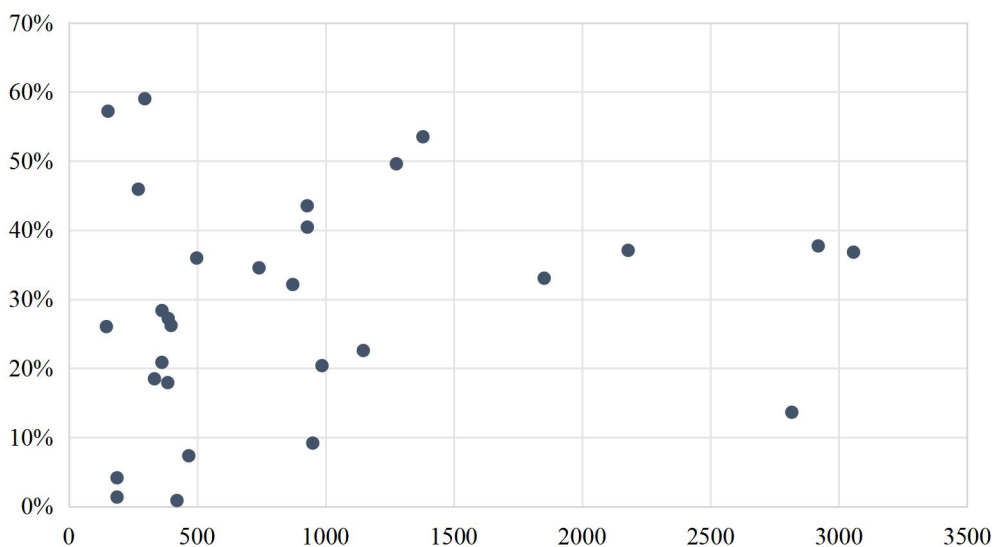
第一，央国企及地方国资仍为拿地主力，大型央国企投资力度较高。2023 年，TOP100 企业中央国企及地方国资家数和金额占比均约 80%，受融资能力、销售能力和信用资质等优势影响，土地资源向其富集趋势较为显著。其中，保利发展、中海、华润、建发、招商蛇口、中国铁建、越秀、华发等央国企位列拿地金额前 10，大型央国企抓紧土地市场底部适度补充资源有助于在市场回暖后抢占先机。中建系公司连续两年保持较高投资规模，建筑业务承压下积极拓展自投地产业务，除中海、中海宏洋外，中建东孚、中建智地、中建玖合等子公司也连续两年进入拿地金额前 100。

第二，大中型稳健民企保持一定投资规模，部分区域性中小民企加大拓展力

度。2023年，TOP100企业中民营企业数量增加至15家，但拿地金额占比仅为10.7%，表明当前民营企业仍保持较为审慎的态度，平均拿地规模相对较小，且多数为中小型房企。从具体企业来看，龙湖、滨江等大中型稳健型民营企业仍保持一定投资规模，以匹配资金周转和销售去化。随着行业加快出清步伐，部分地方性中小房企紧抓拿地窗口期，抢占土地资源以提升市场份额，如伟星保持较高投资规模，连续两年进入拿地金额前20；大华连续两年进入拿地金额前50。年内，建杭、坤和等善于合作的地方民企聚焦杭州积极拓展拿地。

从拿地力度来看，30家代表企业2023年拿地销售比均值为31.2%，较去年同期增长4.6个百分点，稳健经营的头部企业拿地均已恢复至正常水平。保利、华润、中海、招商等头部央企拿地销售比超30%，建发、中国铁建、越秀、国贸等央国企拿地销售比超40%，拿地偏积极。

图：30家代表企业¹2023年拿地销售比散点图

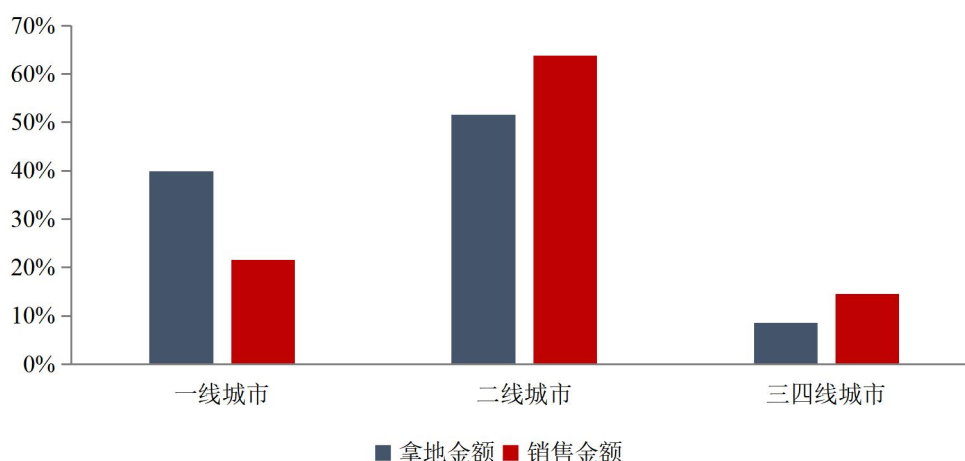


从拿地城市来看，代表企业坚持以销定产，进一步聚焦于一二线核心城市。2023年，30家代表企业一线城市、二线城市权益拿地金额占比分别为39.9%、51.6%，三四线城市占比为8.5%，同期一二线城市销售金额占比分别为21.6%、63.8%。年内代表企业一线城市销售额占比连续两年上升，市场需求支撑度较强，因此企业拿地更加聚焦于一线城市。从具体城市来看，代表企业拿地金额前10

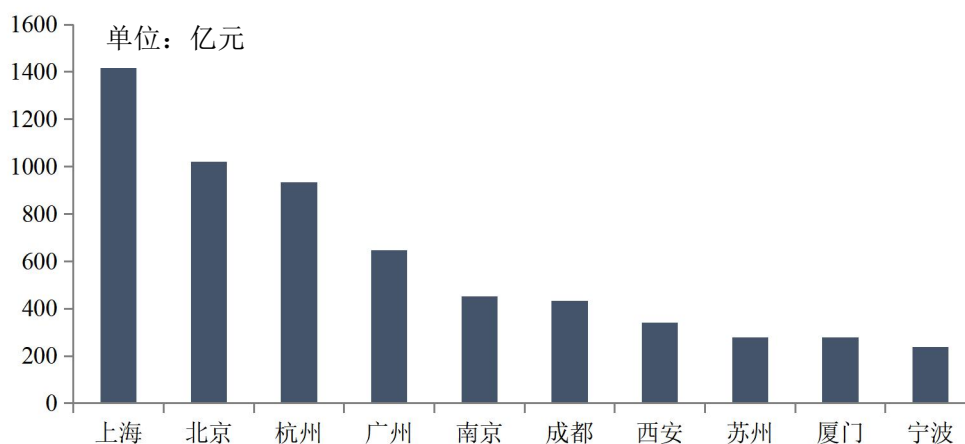
¹ 30家代表企业：保利发展、万科、中海地产、华润置地、绿城中国、招商蛇口、建发房产、龙湖集团、金地集团、滨江集团、越秀地产、中国金茂、华发股份、中国铁建、新城控股、中交房地产、美的置业、首开股份、联发集团、电建地产、中粮大悦城、保利置业、中建东孚、国贸地产、建杭置业、武汉城建集团、大华集团、仁恒置地、新希望地产、中天美好集团

城市占比达到 73%，较上年提升 1.2 个百分点，拿地进一步聚焦于少数城市。前 10 城市包括上海、北京、杭州、广州、南京、苏州、宁波等一线城市和长三角核心二线城市，同时成都、西安等中西部核心城市因其市场活跃度较高受到企业关注。

图：30 家代表企业 2023 年拿地金额和销售金额城市等级分布



图：30 家代表企业 2023 年拿地金额前 10 城市



展望：聚焦核心城市，保持稳健经营

2024 年，在宏观经济向好及支持政策综合影响下，房企销售有望筑底企稳，房地产企业风险出清将提速。

从企业角度来看，保持“高能级、高信用、高品质”更容易率先实现销售业绩回暖。首先，保持高能级城市布局，抓住城市结构性机遇。核心一二线城市政策具备进一步优化空间，企业应抓住结构性机遇和市场窗口积极营销，加大销售

回款力度。其次，应严防财务风险，保持高信用资质。然后，高品质交付提升品牌影响力。当前市场下，产品业态分化愈加明显，改善型产品更受欢迎，刚需盘去化能力放缓，认房不认贷、降低二套房利率等政策有望加速改善性住房需求释放，房企需要转为高品质模式，抓住市场主流需求。再者，房企还应聚焦核心城市，适度适时补充土地储备。土地是房企重要的生产资料，企业须保持一定的拿地规模，才能实现可持续发展。