

开发建设资讯

REAL ESTATE INFORMATION

重庆市住房和城乡建设委员会



2020年1月 第1期 总第297期



地 址：重庆市渝中区长江一路58号15楼

联系人：何燕生 电 话：(023) 63717855

邮 箱：hys.912@163.com

邮 编：400014

传 真：(023) 63671733

网 址：www.cqkfb.com

□ 利率市场化改革衔枚疾进 2020 年贷款基准利率或取消

2019 年，是中国利率市场化改革进程中的重要一年。

当年 8 月 17 日，央行公告称，自 2019 年 8 月 20 日起，中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心于每月 20 日公布贷款市场报价利率（LPR），LPR 按公开市场操作利率（主要指中期借贷便利利率）加点的方式形成。其目的在于发挥好 LPR 对贷款利率的引导作用，促进贷款利率“两轨合一轨”，提高利率传导效率。

改革以来，LPR 已进行了五次报价。12 月 20 日，第五次 LPR 报价出炉：1 年期品种报 4.15%，相比改革前的旧 LPR 下降 16BP；5 年期以上品种报 4.80%，相比 8 月份的报价下降 5BP。

21 世纪经济报道记者采访多家银行了解到，在 LPR 报价下行后，商业银行新增对公贷款利率也有所下行，实体经济融资成本趋降。受调控因素影响，个人按揭贷款整体利率仍持平于改革前。

2019 年 11 月，央行还通过下调 MLF 利率引导 LPR 下行。这是央行首次通过调控政策利率实现对贷款利率的调整，是央行货币政策传导的重要一步。一些市场人士建议，应扩大 MLF 的使用规模和交易对手，以进一步增加政策利率向贷款利率的传导。

12 月 28 日，央行发布公告称，将推动存量浮动利率贷款定价基准转换，原则上应于 2020 年 8 月 31 日前完成。市场人士预计，在存量贷款换锚完成后，贷款基准利率或将在 2020 年取消。

改革降低实体企业融资成本

中国的利率市场化改革肇始于 1996 年，当时人民银行放开银行间同业拆借利率，此举被视为利率市场化的突破口。此后，利率市场化改革相继在债券市场、信贷市场渐次推开。

多年来利率市场化改革持续推进，中国的贷款利率上、下限已经放开，但仍保留存款基准利率，存在贷款基准利率和市场利率并存的“利率双轨”问题。银行发放贷款时大多仍参照贷款基准利率定价，特别是个别银行还设定隐性下限，对市场利率向实体经济传导形成了阻碍。

因此，2019 年 8 月央行推进贷款利率市场化改革。改革后 LPR 参考 MLF，贷款利率则锚定 LPR。截至年底，LPR 已进行五次报价，1 年期 LPR 相比改革前的

旧 LPR 下降 16BP，其主要驱动因素为 MLF 利率下降、降准带动银行资金成本下降。

“LPR 下降后，我们对公贷款利率有所下降。一方面，监管要求本月贷款利率不得高于上月，另外一方面银行面临资产荒。”某股份行总行资产负债部人士表示，“优质客户议价能力强，利率水平本身不高；小微客户在五大行大规模介入后利率也被迫下调。LPR 改革后小微企业的整体利率水平下降了 10-15BP。”

记者采访了解到，随着 LPR 的推广应用，贷款利率市场化程度提高，银行贷款端收益率将随着市场利率变动，但存款仍基于央行基准利率定价，所面临的利差风险将显著加大。

中部省份某国有大行分行公司信贷部负责人称，目前银行利润主要还是来自利差，参考 MLF 利率后的 LPR 下降幅度不小，但吸储成本不变，这将形成“非对称降息”，银行利息净收入肯定下滑。

华泰证券首席宏观分析师李超称，存量贷款的 LPR 替代会使商业银行利差进一步收窄。“推进存量贷款的 LPR 替代就是存量降息，由于存量贷款规模大，本次调整比过去几个月增量降息力度还要大。”

这将对商业银行构成挑战。前述公司信贷部人士称，面对贷款利率市场化改革，商业银行应提升资产负债管理能力。比如资产端要加强信贷业务的精细化管理，优化调整信贷结构。存款端要做好存款期限结构优化的工作，加大高质量核心存款“稳存增存”力度。

“前些年商业银行依靠高利差挣了不少钱，现在实体经济困难，LPR 改革后的‘非对称降息’降低了商业银行的盈利，实际上是让银行反哺实体经济。”某上市城商行资产负债部人士坦言。

2020 年

或取消贷款基准利率

在没有 MLF 到期的情况下，央行在 10 月、11 月中旬新作 MLF，一方面是进行中长期流动性投放和对冲缴税，另一方面也是加大 MLF 操作规模、提高操作频率来强化 LPR 锚的作用。

今年 11 月，央行还通过下调 MLF 利率引导 LPR 下行。当月 MLF 利率首先下降 5BP，然后 1 年期和 5 年期以上 LPR 同步下降 5BP。“这次调整明确了央行货币政策价格工具的传导机制，表明央行政策利率变动对 LPR 变动将产生更直接有效的影响。”中国民生银行首席研究员温彬表示。

Wind 数据亦显示，8 月以来 1 年期 MLF、SHIBOR、LPR 整体呈现下行趋势。这意味着央行政策利率将同时对货币（债券）市场利率、贷款市场利率产生影响，货币政策传导效应有所增强，但仍待进一步改善。

前述上市城商行资产负债部人士表示，中小银行并不能从央行获得 MLF，负债端来源主要是存款，中小银行对贷款的定价可能更看重负债成本的变化，而不是 LPR 利率的变化。此外，MLF 占据商业银行负债比重也有限。

央行数据显示，截至 11 月末 MLF 余额为 3.56 万亿，这一规模仅占商业银行总负债的 1.4%。前述上市城商行资产负债部人士建议，应扩大 MLF 的使用规模和交易对手。比如将 MLF 的交易对手由国有大行、股份行扩展到中小银行。

8 月 LPR 改革后，新发放的贷款将按照 LPR 定价，其定价方式为在 LPR 基础上加减点。央行的数据显示，截至 2019 年末接近 90% 的新发放贷款已经参考 LPR 定价。

在此背景下，市场也高度关注存量贷款业务的换锚问题。12 月 28 日，央行发布公告称，将推动存量浮动利率贷款定价基准转换，原则上应于 2020 年 8 月 31 日前完成。

李超称，预计 8 月 31 日转换过程逐渐结束，央行会适时取消贷款基准利率。因此，2020 年利率市场化重点是推进存量贷款基准利率的 LPR 替代，大概率不推进存款利率市场化。

其理由为，贷款利率始终是既有上浮也有下浮，而存款利率只有上浮，贷款基准利率替代对市场的影响相对更为中性，但若迅速开展存款利率市场化，可能使得商业银行为争夺存款而将存款利率上浮到较高水平，强化了非理性竞争。此外，由于抬高了银行负债端成本，若向资产端传导，将进一步增加实体企业融资成本，不利于金融支持实体经济的初衷。

□ 2020 年楼市“稳”字当头 老旧小区改造成新增长点

2019 年，各地积极落实城市主体责任制，稳步推进“一城一策”试点，房地产总体保持平稳运行，实现了稳地价、稳房价、稳预期的目标。展望 2020 年，“房住不炒”的定位不会动摇，进一步实现安居宜居的住房目标不会改变，房地产市场将呈现平稳健康的运行态势——

2019 年，在“房住不炒”的调控主基调下，我国楼市的投机性需求基本离场，住宅回归居住本质。在此基础上，租赁市场蓬勃发展，调控长效机制不断完善。

众多业内专家表示，如果要用两个字来形容 2019 年的房地产市场，那一定是“稳定”。展望 2020 年，“稳”依然是楼市主基调。

引导楼市健康平稳成长

2019 年，各地积极落实城市主体责任制，稳步推进“一城一策”试点，房地产总体保持平稳运行，实现了稳地价、稳房价、稳预期的目标。与此同时，楼市调控政策指向性明确，全国楼市降温城市不断增多，在商品房总体成交量依然上行的行业背景下，房价整体上涨态势得到有效控制。

国家统计局最新发布的数据显示，11月份，二线城市新建商品住宅和二手住宅销售价格同比分别上涨7.9%和3.9%，涨幅分别比上月回落0.8个和0.5个百分点，均连续7个月回落。三线城市新建商品住宅和二手住宅销售价格同比分别上涨7.0%和4.1%，涨幅分别比上月回落0.7个和0.5个百分点，均连续8个月持平或回落。

记者梳理发现，2019年各月房价出现同比下行的城市不断增多，今年11月有超过30个城市的二手房价格下跌，这也是时隔56个月后，再次出现超过30个城市房价下调。

对于2020年，专家表示，促进房地产市场平稳健康发展的大方向不会改变。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示，近来住房和城乡建设部再次明确，长期坚持“房子是用来住的、不是用来炒的”定位。此中新意在于强调了“长期”，这表明“房住不炒”定位不会受到市场周期影响。无论市场好与坏，对楼市的管控都不会放松，这对于2020年及未来的楼市发展都有很强的指导意义。同时，相关政策也明确提出发展长效机制和调控机制，体现了引导楼市健康平稳成长的思路。

“从中央经济工作会议及全国住房和城乡建设工作会议传递出的信号来看，2020年楼市健康平稳发展，以及安居宜居的住房目标不会改变，房地产市场将呈现平稳运行态势。预计房地产调控总体继续保持从严，因城施策的方式会变得更加多样化，房地产金融侧收紧将常态化。”58安居客房产研究院分院院长张波分析说。

老旧小区改造成新增长点

中央经济工作会议在重申“房住不炒”的同时，也提出要加大城市困难群众住房保障工作，加强城市更新和存量住房改造提升，做好城镇老旧小区改造，大力发展租赁住房。对此，业内专家表示，中央经济工作会议为房地产市场的未来发展指明了方向。

资料显示，目前我国重点一二线城市存量住宅普遍进入“老龄化”阶段。在城市内存量住宅中，15年以上楼龄占比超过35%且20年以上楼龄占比超20%的城市有12个，均为发展起步早、能级高的重点一二线城市。

对此，在全国住房和城乡建设工作会议上，住房和城乡建设部部长王蒙徽表示，着力完善城镇住房保障体系，加大城市困难群众住房保障工作力度。抓好完善住房保障体系试点工作，争取形成可复制、可推广的经验。进一步规范发展公租房，强化对环卫、公交等行业困难群体的精准保障。严格把握棚改范围和标准，稳步推进棚户区改造。总结推广试点经验，进一步完善支持政策，做好城镇老旧小区改造工作。

来自住建部门的统计数据显示，全国共有老旧小区近16万个，涉及居民超过4200万户，建筑面积约为40亿平方米。据初步估算，我国城镇需综合改造的老旧小区投资总额可高达4万亿元，如改造期为5年，每年可新增投资约8000亿元以上。

贝壳研究院首席分析师许小乐认为，改造老旧小区、提升小区物业管理水平将成为房地产行业新的发力点。许小乐表示，随着经济社会的发展，城市里的老旧小区已无法满足新时代居民的生活需求，如何改造好老旧小区不仅是城市居民生活中的新“痛点”，更成为城市能否平衡发展的重要影响因素之一。因此，老旧小区改造及物业管理对于房企来说，将是新的业绩增长点。

值得注意的是，住房和城乡建设部提出了五个工作要求，其中提到了城市开发建设由增量建设为主转向存量提质改造和增量结构调整并重。“在增量结构调整方面，或许也会和房地产领域的调控思路挂钩。目前来看，保障房、人才住房，以及蓝领公寓等，将成为较大的投资建设领域。”严跃进说。

租赁市场更加规范有序

除了“房住不炒”，近年来“租售并举”已成为房地产行业里受关注度最高的词汇，作为楼市调控长效机制的重要组成部分，租赁市场受到了资本的热捧，获得了蓬勃发展。

业内专家表示，租赁住房是解决进城务工人员、新就业大学生等新市民住房问题的重要途径。数据显示，长租公寓类企业，在北京、上海等城市的市场份额已经超过20%，如果计算二房东之类的类似模式交易在内，当下市场已经有60%的租赁房源很难见到房主交易。

但值得注意的是，虽然长租公寓蓬勃发展搞活了房地产市场，但也产生了“野蛮生长”的问题。例如，房地产经纪机构、住房租赁企业和网络信息平台发布虚假房源信息，恶意克扣押金租金，违规使用住房租金贷款，强制驱逐承租人等，这些违法违规行为严重侵害了租房群众的合法权益，影响了社会和谐稳定。在这种情况下，租赁市场特别是长租公寓市场亟待加大监管。

在培育和发展租赁住房，促进解决新市民等群体的住房问题的同时，王蒙徽强调，要着力培育机构化、规模化租赁企业，加快建立和完善政府主导的住房租赁管理服务平台。重点发展政策性租赁住房，探索政策性租赁住房的规范标准和运行机制。

市场规范的步伐正在加快。近日，住房和城乡建设部、国家发展改革委、公安部、市场监管总局、银保监会、国家网信办等6部门印发《关于整顿规范住房租赁市场秩序的意见》，规范住房租赁市场。诸葛找房数据研究中心分析师王小嫻表示，租赁市场秩序混乱，不利于整个行业长期健康发展，此次《意见》内容涉及广泛，不仅对租赁主体进行了管控和监管，还对金融租赁业务进行了管控，同时还提出建设租赁服务平台。这将进一步规范租赁市场，有效维护租户的合法权益。

张波表示，强化对租赁房源的备案及监管将是未来住房租赁市场的主导方向，2020年住房租赁政策将会在更多城市落地。

□ 存量浮动利率贷款定价基准转换今年 3 月启动

近日，央行发布公告推进存量浮动利率贷款定价基准平稳转换，转换时点利率水平保持不变，转换方式包括以贷款市场报价利率（LPR）为定价基准和固定利率两种。

转换工作将于今年 3—8 月进行，将有助于更好地发挥 LPR 在贷款定价中的关键作用，使贷款利率能更及时反映市场利率变化。

房贷利率将有变化！

去年 8 月，央行决定改革完善贷款市场报价利率（LPR）形成机制，随后新发放商业性个人住房贷款定价基准也从贷款基准利率转换为 LPR。简单地说，过去个人住房贷款的定价基准是贷款基准利率，即按基准利率上浮或下浮多少；调整后，个人住房贷款的定价基准是 LPR，即在 LPR 基础上加点来确定贷款利率。近日，为进一步深化 LPR 改革，央行发布公告推进存量浮动利率贷款定价基准平稳转换，转换工作将于今年 3—8 月进行。

公告所称存量浮动利率贷款，是指今年 1 月 1 日前金融机构已发放的和已签订合同但未发放的参考贷款基准利率定价的浮动利率贷款，不包括公积金个人住房贷款。自今年起，各金融机构不得签订参考贷款基准利率定价的浮动利率贷款合同。

以 LPR 为定价基准或固定利率有何区别？贷款人应该怎么选？房贷利率算法有何变化？客户和银行如何操作进行转换？记者进行了采访。

当前利率会不会变？未来怎么选？

公告规定，转换时点利率水平保持不变，也就是说在今年转换的时候，贷款人的房贷利率水平算下来和以前是一样的，没有变化。

民生银行首席研究员温彬认为，对存量商业性个人住房贷款在转换时点的利率水平保持不变，有利于稳定市场预期，保持居民住房贷款利率在合理均衡水平上的基本稳定。

根据公告，存量房贷定价转换有两种方式：一是转换为以 LPR 为定价基准，则加点数值应等于原合同最近的执行利率水平与 2019 年 12 月 LPR 的差值（可为负值），其中从转换时点至此后的第一个重定价日的利率水平等于原来利率水平；二是转换为固定利率，转换后的利率水平由借贷双方协商确定，其中商业性个人住房贷款转换后利率水平应等于原合同最近的执行利率水平。

那么这两种方式该怎么选呢？

温彬认为，尽管银行会提供浮动和固定两种贷款报价，但在预期 LPR 下降背景下，客户通常会选择浮动利率报价，因为加点数值已经固定。不过，如果 LPR 处于上升周期，房贷利率也会随之走升，而若此前签署的是固定利率，则房贷成本不变。

选择浮动利率后，房贷怎么算？

如果选择转换为以 LPR 为定价基准，未来房贷利率怎么调整？加点数值怎么算？

举例来说，若某笔商业性个人住房贷款原合同期限为 20 年，剩余期限为 8 年，原合同约定的利率为 5 年期以上贷款基准利率上浮 10%，现执行利率为 $4.9\% \times (1+10\%) = 5.39\%$ 。2019 年 12 月发布的 5 年期以上 LPR 为 4.8%。如果借贷双方确定在 2020 年 3 月 30 日转换定价基准，且重定价周期仍为 1 年，重定价日仍为每年 1 月 1 日，那么加点数值应为 0.59 个百分点 ($5.39\% - 4.8\%$)。2020 年 3 月 30 日至 12 月 31 日，执行的利率水平仍是 5.39% ($4.8\% + 0.59\%$)。在此后的第一个重定价日，即 2021 年 1 月 1 日，按照重新约定的重定价规则，执行的利率将调整为 2020 年 12 月发布的 5 年期以上 LPR+0.59%，此后每年以此类推。

若之前享受的是优惠利率呢？公告明确加点数值可为负值。假设此前房贷享受 4.41% 的优惠利率，加点数值应等于 4.41% 与 2019 年 12 月 LPR 4.8% 的差值，即 -0.39% ($4.41\% - 4.8\%$)。今年转换时依然维持 4.41%，此后不管 LPR 如何变动，实际住房利率为 LPR-0.39%。即如果 2020 年 12 月 5 年期以上 LPR 降为 4.7%，则从 2021 年 1 月起，房贷利率重定价为 4.31% ($4.7\% - 0.39\%$)。

需要注意的是，根据公告，定价基准只能转换一次，转换之后不能再次转换。已处于最后一个重定价周期的存量浮动利率贷款可不转换。

3 至 8 月间任意时点转换

国家金融与发展实验室特聘研究员董希淼认为，实施存量浮动利率贷款定价基准转换，加快和扩大 LPR 在存量贷款中的应用，使 LPR 全面成为贷款定价的基准，有助于更好地发挥 LPR 在贷款定价中的关键作用，使贷款利率能更及时反映市场利率变化。

据了解，同一笔商业性个人住房贷款，在今年 3—8 月之间任意时点转换，均根据 2019 年 12 月 LPR 和原执行的利率水平确定加点数值，加点数值不受转换时点的影响，银行和客户可合理分散办理。转换工作自今年 3 月 1 日开始，原则上应于今年 8 月 31 日前完成。

如果对如何转换还是有疑问也不用担心。央行表示，自公告发布之日起，银行应尽快制定存量商业性个人住房贷款定价基准转换工作计划，包括系统配套、人员培训等，同时通过多种渠道包括官网和网点公告、短信、邮件、手机银行和电话通知等告知客户，在双方协商一致的前提下，尽可能以简便易行的方式变更原合同条款。

招商银行总行资产负债管理部总经理彭家文告诉记者，招商银行已提前做好了存量贷款定价基准转换的应对准备。信贷系统定价基准批量转换改造工作积极推进，存量贷款合同文本利率条款已作了系统梳理，在新版合同中增加对定价基准转换的提前约定。

建设银行有关部门负责人表示，将按照“充分协商、保障客户权益、简便易行”的原则，做好转换计划制定、合同条款变更、系统配套改造等工作，按照公告要求的时间表稳妥推进。

□ 银保监会：防止资金违规流入房地产

近日，中国银保监会发布《关于推动银行业和保险业高质量发展的指导意见》指出，银行保险机构要落实“房住不炒”的定位，严格执行房地产金融监管要求，防止资金违规流入房地产市场，抑制居民杠杆率过快增长，推动房地产市场健康稳定发展。

索引号：717804719/2020-20 主题分类：政策法规
 发文日期：2020-01-03 20:19:36
 发文部门：政研局
 公文名称：中国银保监会关于推动银行业和保险业高质量发展的指导意见
 文号：银保监发[2019]52号

中国银行保险监督管理委员会

银保监发[2019]52号

中国银保监会关于推动银行业和保险业高质量发展的指导意见

银保监发〔2019〕52号

各银保监局，各政策性银行、大型银行、股份制银行，邮储银行，外资银行，金融资产管理公司，各保险集团（控股）公司、保险公司、保险资产管理公司、保险专业中介机构、外国保险机构驻华代表机构，各会管单位：

党的十九大以来，银行保险机构综合实力进一步增强，服务经济社会发展能力稳步提升，关键领域改革持续深化，防范化解金融风险取得明显成效。随着我国经济由高速增长阶段转向高质量发展阶段，金融供给与需求之间不平衡不适应的矛盾日益凸显，银行业和保险业高质量发展面临多重挑战。为深入贯彻落实以习近平同志为核心的党中央的决策部署，推动银行业和保险业高质量发展，更好服务现代化经济体系建设，现提出如下意见。

图片来源：银保监会网站

《指导意见》坚持回归本源、优化结构、强化监管、市场导向及科技赋能五项基本原则，发展目标之一是到2025年，实现金融结构更加优化，形成多层次、广覆盖、有差异的银行保险机构体系。

为推动形成多层次、广覆盖、有差异的银行保险机构体系，《指导意见》提出优化大中型银行功能定位、增强地方中小银行金融服务能力、强化保险机构风险保障功能、积极推动外资银行保险机构发展、培育非银行金融机构特色优势及发挥银行保险机构在优化融资结构中的重要作用。

《指导意见》提出，完善服务实体经济和人民群众生活需要的金融产品体系。具体包括积极开发支持战略性新兴产业、先进制造业和科技创新的金融产品，加大民营企业和小微企业金融产品创新，优化“三农”金融产品供给，大力发展绿色金融，丰富社会民生领域金融产品供给以及增强金融产品创新的科技支撑。

《指导意见》还提出，精准有效防范化解银行保险体系各类风险。一是积极稳妥推进问题金融机构处置；二是有序化解影子银行风险；三是加强重点领域风险防控；四是大力整治违法违规金融活动；五是增强抵御风险能力。

在加强重点领域风险防控方面，《指导意见》明确，银行保险机构要落实“房住

不炒”的定位，严格执行房地产金融监管要求，防止资金违规流入房地产市场，抑制居民杠杆率过快增长，推动房地产市场健康稳定发展。继续做好地方政府隐性债务风险化解，依法明确存量债务偿债责任，规范支持地方政府债券发行和配套融资，严禁违法违规提供新增融资。加大对脱离主业盲目扩张、高负债经营企业风险的排查监测。稳妥化解集团客户信用风险，有序退出“僵尸企业”，推动企业部门结构性去杠杆。

此外，《指导意见》还要求建立健全中国特色现代金融企业制度、实现更高水平的对外开放及加强金融监管和廉洁金融建设。

《指导意见》最后强调，各级监管部门和各银行保险机构要高度重视推动银行业和保险业高质量发展工作，明确任务分工，落实工作责任，确保本意见确定的各项重点工作有序开展、取得实效。

□ 楼市调控因城施策 过热城市调控加码

房地产调控“因城施策”正在全国多地全面落实。在四川部分地区发布购房相关补贴政策后，唐山日前升级了房地产调控政策，对房企、中介、购房者都提出规范要求，其中明确提出，购房人购买新建商品住房，自网签之日起42个月内不得上市交易。

业内人士认为，四川部分地区出台的购房补贴等鼓励购房的政策与当地楼市低迷和去库存的现状有关，不能理解为调控政策放松，而是为促进楼市稳定。因为一旦楼市成交过热、房价上涨过快，终会遭至加码调控，近期唐山、深圳等地加码楼市调控政策就是例证。预计2020年楼市调控政策总体基调不会变化，但各地将全面落实因城施策，根据当地实际情况对现有政策做出优化调整。

唐山市人民政府办公室近日就加强市中心区(路南区、路北区、高新区)商品房销售管理有关事项发出通知，对房地产开发企业销售商品房行为、房地产中介服务机构代理销售商品房行为等进行了规范，其中明确提出，购房人购买新建商品住房，自网签之日起42个月内不得上市交易。

根据通知，除了进一步明确房屋交易时间外，还将依法严厉查处房地产开发企业违法违规销售行为、价格违法行为和委托不符合条件的房地产中介服务机构代理销售商品房行为，包括严禁房地产开发企业销售未取得预售许可或现售备案的商品房，或以任何形式组织认筹、收取认筹金；严禁房地产开发企业与合作单位对未取得预售许可的商品房项目以售房为名收存款；严禁房地产开发企业违法占地；严禁房地产开发企业超出备案价格销售商品房等规定。

唐山之所以出台调控新政，与其近期房价上涨过快有关。根据国家统计局最新公布的 70 城房价数据，2019 年 11 月，唐山新房和二手房价环比涨幅分别为 1.9%和 1.8%，均居全国第一；二手房价同比涨幅高达 14.7%，也居全国第一。

易居研究院智库中心研究总监严跃进认为，唐山此前属于购房政策相对宽松的城市，总体上依然属于价格洼地，这个时候市场交易容易反弹。此次出台楼市新的管控政策，和当前房价过快上涨等因素有关。所以稳房价动作势必需要强化。从此次政策也可以看出，对于房企、中介机构以及购房者等都给出了明确的管控内容，这也是 2017 年 4 月份唐山实施限购政策后，第二次较为严厉的房地产调控政策内容。

此前，已有多个房价涨幅居前城市加码调控。2019 年 12 月 18 日，深圳市住建局发布了《关于严厉打击哄抬房价等违规行为切实规范我市房地产市场秩序的通告》，提出五项措施严厉打击哄抬房价等违规行为，其中明确表示，将对部分集体恶意炒作房价的小区暂停办理二手房网签手续，对于经查实的违法违规人员，将由房地产主管部门将其列入信用黑名单。而此前，深圳二手房价环比涨幅已经连续 3 个月位居全国前五，2019 年 11 月的涨幅更是跃居全国第三。12 月份，深圳部分小区出现二手房业主集体串联哄抬房价的现象，引起广泛关注。

去年，二手房价连续 10 个月同比涨幅全国第一的呼和浩特已出台了楼市调控组合拳。2019 年 9 月 30 日，呼和浩特市人民政府关于印发了《呼和浩特市房地产市场调控工作实施方案》的通知，从稳地价、稳房价、稳预期等方面出台组合拳，包括调整土地供应节奏，限购、限贷、限价政策等。这些措施涉及多个相关委、办、局，可见调控的决心。

□ 2019 年全国 300 城市土地市场整体平稳

2019 年，全国 300 城市土地供应同比微增，一二线城市供应走高，三四线城市供求两端同比下滑。总体楼面均价和收金同比上涨，平均溢价率基本持平，“稳字当头”的调控政策效果明显。

近日，中国指数研究院发布数据显示，2019 年，全国 300 个城市共推出土地 31116 宗，同比增加 2%；推出土地面积 129816 万平方米，同比增加 1%。其中，住宅类用地（含住宅用地及包含住宅用地的综合性用地，下同）10992 宗，同比增加 6%，推出土地面积 53417 万平方米，同比增加 5%。

成交方面，300 个城市全年共成交土地 25899 宗，同比减少 1%；成交面积 106568 万平方米，同比减少 1%。其中，住宅类用地 8799 宗，同比增加 6%，成交面积 42557 万平方米，同比增加 7%。

从土地成交价格来看，300 个城市全年成交楼面均价为 2507 元/平方米，同比增加 17%。其中住宅类用地成交楼面均价为 4363 元/平方米，同比增加 16%。

2019年房地产调控政策整体趋严，土地市场溢价率保持稳定，全国300个城市全年土地平均溢价率13%，较2018年下滑0.02个百分点。其中住宅类用地平均溢价率15%，同比下滑0.23个百分点。

从2019年全年市场来看，一季度全国土地市场供求同比下滑，出让金收入和土地均价双双缩水，热点城市坚持调控，土地拍卖趋冷；二季度市场出现短暂回暖，土地出让金同比增加过半；进入三四季度以后，土地市场保持着较低迷的态势。

分城市来看，2019年全年一线城市土地供求同比走高，出让金总额增加，均价出现下滑。其中，深圳土地收金总额同比增加过半。二线城市土拍政策不断完善，土地供应与成交面积较2018年上行，收金及均价同比走高，溢价率变化较小，土地市场总体保持稳定。三四线城市，供地面积同比缩水，承接热点城市需求外溢；成交方面量跌价涨，溢价率下滑两个百分点。

中指院方面分析认为，2019年重点城市持续加大租赁住房、共有产权房、保障房用地供应力度，保障刚需宅地供应。“2020年，人才住房用地、保障性住房用地推出会继续保持一定比例。尤其是住建部提出2020年要重点发展政策性租赁住房，探索政策性租赁住房的规范标准和运行机制，受此影响，租赁用地的供应或将进一步提高。”

除此之外，针对2020年土地市场整体形势，中指院方面判断，“融资环境收紧或将持续，企业应更加适应行业调控政策变化，理性拿地、积极推盘以促进自身规模稳步增长。”

□ 供过于求 多地写字楼空置率创新高

世邦魏理仕报告显示，一线城市写字楼空置率明显上升，一连创下多个“历史新高”。截至三季度末，北京优质写字楼市场整体空置率上升至10.9%，创2011年第二季度以来的最高水平，上海写字楼的空置率在上半年达到顶峰至18.5%，创下近十年新高。

究其原因，业内人士表示，一方面是经济运行造成的市场波动，另一方面，在产业升级的需求下，地方政府加速商服用地的“集中式”出让，“地标性”建筑、超高建筑拔地而起，写字楼供应量迅速增加，明显的供过于求是导致空置率上升的主因。

一线城市写字楼空置率大幅上升

戴德梁行数据显示，2019年前三季度，北京甲级写字楼新增供应约达43万平方米，受新增供应的影响，北京全市和核心商圈空置率水平较年初有1-2个百分点左右的上升。

58 安居客房产研究院分院院长张波表示，由于受到经济增速回落和实体经济多个行业波动的影响，企业扩张趋于谨慎，写字楼租赁需求较弱。同时，租户的租赁决策更趋保守，导致项目的去化周期以及租赁决策周期均进一步拉长。

戴德梁行北中国区研究部主管魏东在接受《经济参考报》记者采访时表示，造成高空置率的主要原因是由于租赁需求和供应体量暂时出现不匹配，当然，经济的不景气也是很多城市租赁需求放缓的主要因素。数据显示，过去十年北京市写字楼平均吸纳量为 56.1 万平方米，但仅 2019 年前三季度主要入市项目便达到 67.8 万平方米。

同时，戴德梁行数据显示，2019 年前三季度，北京全市和五大核心商圈写字楼净吸纳量分别为 23.9 万平方米和 4.1 万平方米，分别较 2018 年同期下滑 40.9% 和 20.6%。

世邦魏理仕报告显示，受非传统金融、文化传媒及医药等企业整合和退租的影响，现有项目净吸纳量为负。除传统金融的主力需求外，科技行业扩张步伐明显放缓，新租占比环比从 34% 下降至 16%。

《经济参考报》记者近日在“进博会”举办地——上海虹桥商务区调查发现，该区域高端办公楼扎堆，但空置现象却十分突出。在虹桥商务区核心区，记者可以明显感受到这一区域车辆稀少，人员冷清，写着电话号码的招租广告随处可见。

作为区内入驻率最高的写字楼之一，万科中心运营负责人透露，从 2018 年初开始，不少企业陆续搬离。虹桥万科中心 2 号楼 8 楼的一处办公场所贴满了招租广告。工作人员表示，该办公场所约 300 平方米，半年前就开始空置。

与万科中心一街之隔的“虹桥汇”，从去年“进博会”结束后开始招商，但招商效果并不理想。目前没有企业入驻，只有 3 号楼的 3 楼和 8 楼签有出租协议。

与上海类似，北京高端写字楼风向标、地处 CBD 核心的中国国贸，也出现了写字楼平均出租率下降的情况。

10 月 30 日，中国国贸发布的三季报显示，2019 年 1-9 月，主营业务之一的写字楼出租房地产的建筑面积 35.6 万平方米，租金收入 11.42 亿元。写字楼出租率低于同期。截至期末可出租面积 20.7 万平方米，平均出租率较上年同期下降 1.8%。其中，国贸三期 B 座的平均租金向下微调，平均出租率更是下降 5.9%。

三季报指出，国贸写字楼平均出租率低于上年同期，主要是有租户提前解约或租约到期未续。

事实上，国贸写字楼出租率下滑上半年已经出现。中国国贸半年报显示，2019 年上半年主营业务写字楼平均出租率 95.4%，较 2018 年同期的 97.4% 下降 2 个百分点。其中，国贸一期出租率 93.8%，同比下降 3.6 个百分点；国贸三期 A 座出租率 96.6%，同比下滑 1 个百分点；国贸三期 B 座出租率仅 89.2%，下滑高达 7.5 个百分点。

值得注意的是，写字楼空置不仅仅发生在一线城市。戴德梁行数据显示，目前，北上广深四大一线城市全市空置率平均在 10% 左右，二线城市平均空置率在

28%左右。二线城市中，天津、长沙、重庆、厦门等大力开建城市空置率较高，平均空置率高达30%以上。

企业压缩办公成本推升空置率

业内人士认为，商办市场通常以15%为线划分买方市场和卖方市场。目前，北上深三市的甲级办公楼空置率均超过此线。

戴德梁行数据显示，2019年前三季度，北京写字楼市场租金出现持续松动现象。第三季度北京全市写字楼有效净租金按建筑面积计算达每月每平方米人民币388.16元，环比下降2.0%，同比下降3.7%；五大核心商圈有效净租金按建筑面积计算达每月每平方米人民币433.64元，环比下降0.7%，同比下降2.0%。

中国国贸半年报也显示，受经济不确定性等因素的影响，写字楼租赁市场整体需求略显疲软、租户承租能力有所下降。在写字楼市场需求略显低迷，以及新增供应加剧市场竞争的双重影响下，写字楼市场呈现出空置率上升、租金增速放缓的特征。目前，CBD核心商务区写字楼的供应仍存在不确定性，如果开始持续放量，预计将对写字楼市场的供求产生较大影响，进一步推升写字楼空置率，租金亦将承压下行。

张波认为，与北京、上海、深圳不同的是，广州今年写字楼空置率降至近年最低值，究其原因，则在于其较低的租金水平以及其较少的新增租赁供应量。

58同城、安居客《2019全国写字楼市场宏观报告》显示，三季度北上广深写字楼每平方米月平均租金分别为389元、310元、178元和233元。从2009年底至今，一线城市写字楼租金均有较大增幅，其中得益于2011年后第三产业的高速发展及写字楼空置率持续走低，北京租金增幅达133%，其次是深圳、上海、广州，分别为65%、50%、39%。

对于未来写字楼租赁，魏东预测，在经济形势尚未出现回暖的背景下，预计短期内中国大部分城市写字楼市场仍可能继续面临下行压力。

查阅中国国贸相关业绩报告可知，写字楼是国贸的第一大业务收入来源，2016年写字楼收入占公司主营业务收入比例高达51.46%，随后虽有所下滑，但也均维持在50%左右。但中国国贸2019年半年报显示，2019年上半年写字楼收入占公司主营业务收入仅45.21%，较2018年同期的50.18%，下滑近5个百分点。

魏东说，从追踪的数据来看，这次租金出现下滑趋势大约是从2018年四季度开始的。除了受经济减速压力影响外，部分互联网和金融企业的暴雷导致两大成交主力行业租赁需求放缓、经济的压力致使部分企业租户出现退租和缩减面积、从甲级写字楼搬到乙级写字楼、从核心商圈搬到非核心商圈等现象都是引起租金下行的主要原因。

上海虹桥万科中心的招租负责人也表示，“由于盈利下滑，不少企业离开租金较高的区域，转而搬去楼龄较大但租金价格低廉的区域。”

戴德梁行研究显示，作为上海写字楼租赁市场的传统支柱行业，金融业的租赁成交量在2018年同比下滑了3.5%。

“办公室被收回，我们从福田区的卓越世纪中心搬到了罗湖区的一个公寓楼。”一个在深圳从事互联网金融行业的负责人坦言，出于压缩成本等种种因素，公司办公地点已经从之前的高档写字楼搬走，办公室大小也从此前的整层，变成了现在的几个办公室。

除了因为企业失利减少租赁外，仲量联行上海商业地产部总监张静表示，联合办公运营商不断扩张，企业越来越多地采用灵活办公方式，科技类、新媒体公司需求尤其强劲。

在北京创业两年的杨光表示，由于处于创业初期，公司并未形成一定规模，就没有在写字楼正式租赁办公用地，而是在共享办公场所租了几个工位。“需要开会的时候，约个会议室就行。”

个性化办公或成新增长点

多机构预测，未来三年，一线城市办公楼市场仍处于供应高峰期。优质办公楼体量过大、同质化竞争严重、资源浪费严重等问题将日益显现。

戴德梁行数据显示，未来仅北京一地，新增供应将多达 637.5 万平方米。其中，2019 年四季度到 2022 年新增供应 316.8 万平方米，其中 69.3% 位于新兴商圈。

世邦魏理仕预测，除广州外，一线城市优质办公楼的整体租金增速将低于五年同期平均水平。为应对商业环境变化、降低企业运营成本及负债，将有更多企业将其核心业务迁至联合办公空间。

不少业内人士建议，地方政府宜根据新型城镇化发展规划，结合城市发展趋势、人口流动、经济总量、产业特征等，对商办产品进行合理规划。一方面，从规划与土地供应、投放节奏等方面合理控制商业地产开发，另一方面，引导企业创新商业业态，盘活存量市场。

经济减速并不是造成企业退租增加的唯一原因，部分写字楼设施陈旧、配套差、管理不善等问题也是一些企业退租的重要原因。北京一公司负责人表示：“我们是做设计的，但写字楼多中规中矩，没有个性，所以趁着企业规模扩张，换了办公地点。”

“我们原来所在的写字楼虽然也在东三环，但设施陈旧，物业管理也较差，楼里企业、行业众多布局凌乱，客户到访后，多有公司不可信的感觉。”这位负责人说，新换的办公场所，装修设计现代，人性化十足。

对此，魏东说，近两年在城市更新的背景下，“商场改办公”和“酒店改办公”项目明显增加。以北京为例，2019 年前三季度，北京城市更新类写字楼新增供应约占全市新增供应的 40%。预计未来 2-3 年，北京市场上会出现更多此类项目。

“这些项目凭借其时尚的外观设计、科技智能化的办公环境、充足的可租赁面积和可降低企业租赁成本的布局设计，更加受企业租户的青睐。有些地段好的项目甚至在没入市时就被预租。”魏东说。

同时，魏东表示，随着中国金融市场的逐渐开放，境外金融机构将会越来越多地进入中国市场，这无疑将会给中国的写字楼市场带来利好。金融开放将会是循序渐进的过程，未来 3-5 年，境外金融机构将会逐渐渗透到中国的主要城市，它们对写字楼的地段和品质要求较高，且承租能力较强，因此会带动城市写字楼市场的需求。

戴德梁行中国区写字楼部主管沈洁认为，未来人工智能、科创产业的大力发展也将促进需求提升，政府宜着力培育，让其成为优质办公楼的主力租户。

世邦魏理仕中国区研究主管谢晨表示，人工智能、云计算和物联网等行业的持续高速发展，将与金融、制造、零售、医疗、教育和交通等领域融合，并创造出新的商业机会。而且，随着中国进一步扩大对外开放力度，新增外商投资和外资金融机构的入驻亦将为一线城市写字楼需求带来新的增长点。

张波也认同上述观点。他表示，中国科技领域研发支出占 GDP 比重处于上升通道，随着研发投入的增加以及新技术的应用，TMT 领域的业务和从业人数将继续壮大。专业服务业中联合办公行业发展最快需求最大，目前一二线城市渗透率均不高，随着行业带来的企业空间解决方案革新，更多租赁需求有望被开发。

58 同城、安居客报告显示，2017 年 10 月-2018 年 9 月，一线城市甲级写字楼新增租赁需求以 TMT、专业服务业、金融业为主，这三大产业占北京和深圳租赁成交面积超 80%，占上海和广州租赁成交面积超 60%。

此外，随着城市群的崛起，都市圈的建立，政策环境变得更有吸引力，部分二线城市正成为一些企业的新选择。58 同城、安居客报告显示，六个重点二线城市中，西安、成都、重庆三个西部城市租赁搜索热度提升较大，西部经济的崛起正在推升办公需求。“首店经济+网红效应”持续为成都的市场输血，吸引着更多国内外企业和人才落户，让成都的写字楼租赁热度持续提升。

“写字楼的竞争已突破城市界限。”张波指出，目前，二线城市经济上紧追一线城市，政策上提供更多优惠，各城市间对人才和企业的争夺更加白热化，二线城市核心商务区的价值正在获得更多认可。

□ 房企 2019 年“争霸赛”成绩出炉 规模之争进入 6000 亿元门槛

10 年前，中国诞生第一家千亿级房企。10 年后，想要争得前三名，12 个月就得卖出货值 6000 亿元的房子。截至昨天，龙头房企均已公布 2019 年全年销售业绩，碧桂园、万科、恒大和融创，毫无意外地再次占据 2019 年房企业绩榜的前四强。由此，龙头房企的规模之争正式进入 6000 亿元时代。

前四强依然是碧恒万融

1 月 3 日到 5 日，房企开始密集公布 2019 年的销售业绩。

万科公告显示，2019 年全年，万科累计实现合同销售面积 4112.2 万平方米，合同销售金额 6308.4 亿元，同比增 3.94%，创万科单年销售额新高。

恒大公告显示，2019 年全年，恒大累计实现合约销售金额约 6010.6 亿元，合约销售面积约 5846.3 万平方米，全年合约销售均价为 10281 元/平方米。

融创公告披露的数据是，2019 年全年，融创中国累计实现合同销售金额约 5562.1 亿元，同比增长 21%；累计合同销售面积约 3828.5 万平方米，合同销售均价约 14530 元/平方米。

由于碧桂园仅公布权益销售额，无法和其他房企公布的全口径销售额做对比，但参照第三方统计机构亿翰智库发布的《2019 年 1-12 月中国典型房企销售业绩 TOP200》，碧桂园全年全口径销售额为 7715 亿元。

由此，2019 年房企业绩榜的前四强基本确定为：碧桂园、万科、恒大、融创，位序和 2018 年完全相同。

与此同时，2019 年全年销售金额突破 1000 亿元的房企共有 35 家，相比上年又多出 5 家。唯一的意外是，频繁售卖项目股权的泰禾，从千亿阵营中掉队。

业绩增速同比下降两成

尽管从数字上看，各家房企卖出的房子越来越值钱，但就像万科最先喊出“活下去”，即便是头部房企，在 2019 年的经营也殊为不易。

从销售额增速上看，尽管 2019 年商品房销售面积、金额累计同比仍保持着小幅微增态势，但增速明显放缓，市场降温征兆已然显现。根据亿翰智库发布的报告，2019 年排名前十的房企中，碧桂园、万科、恒大的同比增长率均为个位数，分别是 5.7%、4.0%、4.3%。增长表现最差的绿地，全年业绩同比仅增长 0.5%。

从销售目标完成率看，除了未公开披露年度销售目标的碧桂园和万科，排名前十的房企在去年的目标完成率大部分为刚刚过线。表现最好的世茂，目标完成率也仅有 124.2%。

举例来说，恒大 2019 年年初公布的销售目标是 6000 亿元，最终销售额 6010.6 亿元，完成率 100.18%；融创 2019 年年初公布的销售目标是 5500 亿元，最终销售额 5562.1 亿元，完成率 101.13%。

今年仍得做好最坏打算

不久前的全国住房和城乡建设工作会议上，住建部给 2020 年楼市的定调依然是一个“稳”字。住建部部长王蒙徽表示，2020 年要着力稳地价稳房价稳预期，保持房地产市场平稳健康发展。长期坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，不把房地产作为短期刺激经济的手段，继续稳妥实施房地产市场平稳健康发展长效机制方案，着力建立和完善房地产调控的体制机制。

对于房企来说，2020 年楼市将如何？多位业内人士都表示，今年对于房地产企业来说仍不是个“大年”。易居企业集团 CEO 丁祖昱就提出，2020 年，随着增量天花板的逼近，地产行业规模将见顶。而从货币政策看，即使央行在 2020 年继续“放水”，也不会马上传导到房地产，楼市不是受益者，房地产短期不会被重启复苏，房企依旧要做好最坏的打算。

58安居客房产研究院分院院长张波也认为，2020年的楼市将有三缓：年商品房销售规模开始减缓，行业整体集中度提升的速度逐步放缓，龙头房企的销售规模增长继续趋缓。特别是对于中小房企来说，受融资困难、调控持续、部分城市转向买房市场等因素影响，房企淘汰率将不断提升。

□ 主城商品房去年成交 3170 万平方米

备受行业关注的主城区房地产市场年度销售排行榜正式出炉。1月4日，重庆市房地产业协会正式发布《2019年重庆市主城区商品房销售TOP20房企榜单》，上榜前三名主城区商品房成交金额均破200亿元。其中融创290.71亿元，龙湖269.71亿元、万科211.05亿元。

据介绍，我市在坚持贯彻中央“房子是用来住的，不是用来炒的”定位，积极落实“稳地价、稳房价、稳预期”调控要求以及市委市政府“一城一策”的调控部署的背景下，2019年主城区商品房成交3170万平方米，调控达到预期成效，房地产市场在我市常态水平区间稳定运行。

2019年，主城区各大开发商经过不懈的努力，在销售上都取得了良好的业绩。此次销售TOP20房企总业绩高达1930亿元，占主城区整个销售金额近65%，市场持续高度集中。据铭腾机构统计分析，从2019年主城区商品房成交金额看，融创、龙湖继续领跑主城区商品房市场，业绩均过250亿元；万科势头依然强劲，首次进入前三甲；金科、恒大分别以191.63亿元、145.95亿元排名第四和第五位，以上五家房企销售金额占TOP20房企销售总额的57%，头部效应明显。

从TOP20榜单上看，排名前十的房企并未有太大的改变。保利、香港置地、旭辉、华宇以优异的销售业绩继续保持主城区前十的席位，华润2019年全面发力，近三年首次跻身年度前十。同时，龙湖、金科、华宇、协信、东原等5家渝派地产代表，以优异的成交业绩和市场认可，持续蝉联主城区商品房销售前二十。值得一提的是，新城、金地、阳光城等新入渝房企战略布局成效凸显，持续占位主城区TOP20榜单。

据悉，从大重庆商品房销售金额数据统计来看，金科和碧桂园在区县市场表现异常突出，市房地产业协会将在后期首次发布全市商品房销售金额的TOP10榜单。

2020年中央经济工作会议上指出，“要坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，全面落实因城施策、稳地价、稳房价、稳预期的长效管理调控机制，促进房地产市场平稳健康发展”。市房地产业协会方面表示，今年，我市将持续贯彻落实中央经济工作会和全国住房和城乡建设工作会议精神，继续落实好一城一策、因城施策和“三稳”长效调控机制，推动全市房地产市场平稳健康发展。

□2019年重庆房地产企业销售业绩排行榜

2019年，在坚持住房不炒，因城施策的大背景下，重庆房地产市场降温明显，回归理性平稳。重庆领先企业销售业绩增速放缓，行业分化格局加剧，市场集中度进一步提升，强者恒强效应凸显。市场冷静期，2019年各大房企在重庆市场表现如何？TOP10阵营格局有何新变化？

2019年 重庆房企销售金额TOP10 - 中指权威发布 -					
重庆主城			大重庆		
排名	企业简称	销售额 (亿元)	排名	企业简称	销售额 (亿元)
1	融创	315.3	1	金科	501.5
2	龙湖	284.2	2	融创	317.1
3	金科	248.7	3	龙湖	300.5
4	万科	195.7	4	恒大	251.3
5	恒大	167.8	5	万科	195.7
6	保利	140.0	6	碧桂园	172.0
7	旭辉	134.6	7	保利	140.0
8	香港置地	107.2	8	旭辉	134.6
9	华宇	92.2	9	中骏	110.4
10	碧桂园	89.7	10	香港置地	107.2

数据来源：CREIS中指数据，fdc.fang.com
统计时间：2019.1.1-2019.12.31
统计口径：合同备案数据

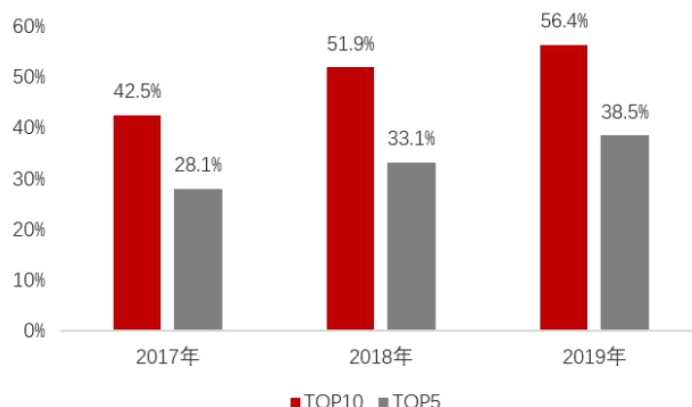


榜单解读

市场份额超五成 强者恒强态势明显

2019年，从重庆主城房企销售市场份额来看，近几年集中度呈直线上升，TOP10房企市场份额由去年的51.9%提升到56.4%，TOP5房企集中度增长5个百分点达到38.5%，强者恒强趋势明显。头部房企通过多种方式积极扩充优质项目储备，凭借产品、资金、品牌等优势抢占市场份额，未来房企集中度将进一步提升，中小型房企面临被市场淘汰的压力。

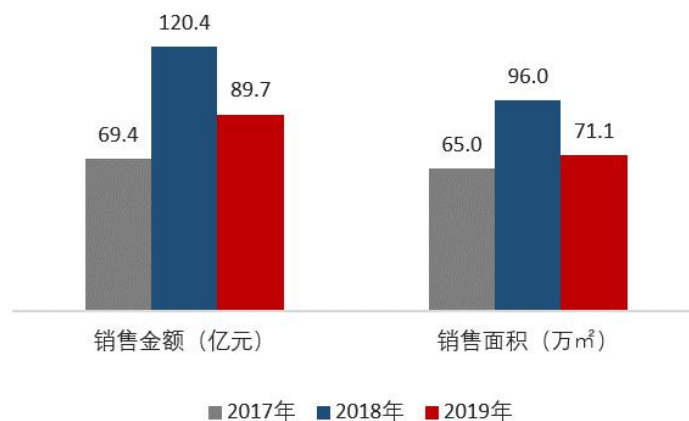
图：2019年重庆主城房企市场份额



销售额回落 入榜门槛下移

面对行业“房住不炒”的调控主基调，2019年整体市场趋冷，行业竞争加剧，房企业绩增速整体放缓，2019年重庆主城区TOP10房企实现总销售额1775.4亿元，同比下降11.1%；销售面积1452.9万 m^2 ，同比下降15.6%。销售额超过200亿的仅融创、龙湖、金科3家企业，而2018年的这一数字为5家。

图：2017-2019主城区销售金额、销售面积门槛



与此同时，TOP10入榜门槛亦有所回落，房企销售额入榜门槛由去年同期的120.4亿元，下移至89.7亿元，降幅达25.5%；销售面积入榜门槛也从去年同期的96万 m^2 下移至71.1万 m^2 ，降低25.9%。

竞争加剧 梯队格局持续分化

从整体销售情况看，房企分化也在进一步加剧，规模房企的优势进一步凸显。融创、龙湖、金科主城销售额均超200亿，位列第一梯队，三巨头销售额和销售

面积之和分别占 TOP10 总和的 47.8%、50.7%，铁三角地位不断强化。第二梯队 5 家企业，销售额集中在 100-200 亿之间，受大环境影响，相较去年有不同程度的下滑。第三梯队华宇、碧桂园业绩差距较小，咬合紧密，竞争激烈。

图：2019 年重庆主城销售金额 TOP10 梯队



★ 强者恒强：金科、融创、龙湖铁三角不断强化

融创续写 2018 年辉煌，以 315.3 亿元、274.8 万 m² 的成绩继续荣登重庆主城区销售金额、销售面积榜首。2019 年融创文旅城销售额达到 116 亿元，成为重庆首个突破百亿的单盘项目；融创欧麓花园城亦表现不俗，为融创贡献了超 40 亿元的销售业绩。融创入渝十六年以来，凭借精准投资、充足的土地储备以及卓越的产品打造能力，受到市场广泛认可，实现持续稳健发展。

龙湖作为重庆老牌房企，持续深耕重庆主战场，在产品品质、物业服务以及商业运营等方面具备良好口碑优势，并持续向中高端产品聚焦，2018 年多个高端产品面世，2019 年新增地块平均容积率 1.5 以下，将集中打造中高端、改善类产品。

金科在大重庆全面布局，2019 年大重庆销售额首次突破 500 亿元，再一次刷新了单城市销售的新高度，以绝对优势稳居大重庆榜首。金科积极补充优质土地资源，2019 年斥资 71.3 亿拿下大重庆 26 块地，推出琼华、博翠、集美三大产品线，并大力推进“四位一体”战略升级，实现“有质量的规模增长、有张力的产品提升”。

★ 竞争加剧：名次更迭可能性大，核心竞争力打造不可或缺

万科作为 TOP3 战队的挑战者，2019 年积极储粮，拿下主城区 11 宗土地，新增权益建筑面积 119.7 万 m²，蝉联重庆主城拿地排行榜第一名，充足的土储将为后续增长奠定坚实基础。

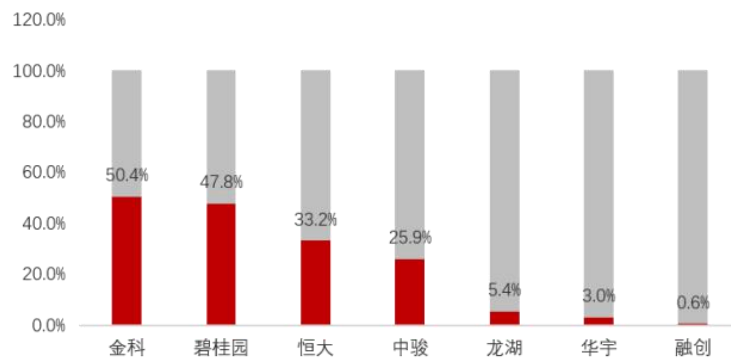
保利入渝 16 年，一直稳扎稳打，近年来将重心投向改善市场，关注热点潜力板块，打造区域标杆项目，2019 年保利堂悦、保利观塘项目销售额接近 30 亿，具备较高的客户接受度。保利大国系产品亦于 2019 年首次入渝，表明保利将继续聚焦改善市场，不断对产品提档升级。

华宇深耕重庆，项目基本布局在城市核心区域、成熟地段，同时兼顾自然资源。2019年发布优+体系2.0产品，从产品品质和服务品质两方面升级产品力，御临府、御璟悦来、华宇城等改善型产品具备较高市场认可度。热点板块与优质项目加持，后市增长值得期待。

★ 区县贡献占比提升，成业绩增长新突破口

随着区县经济发展、交通提速及城市综合实力的提升，在市场下行期的业绩压力下，区县成为重庆房企新的突破口。2019年，重庆区县房地产市场规模持续壮大，头部房企通过拿地、收并购等方式积极进行布局，金科、融创、龙湖、恒大、碧桂园、中骏等品牌房企都已进入区县，并取得不错的成绩。

图：2019年重庆TOP10房企区县销售占比



金科、碧桂园、恒大持续深挖区县市场，区县销售额贡献率均超过30%。金科多年稳居大重庆市场榜首，区县贡献功不可没，2019年金科22个区县在售项目60余个，且多为当地标杆项目，其中璧山金科美院、铜梁集美东方、荣昌礼悦东方、奉节集美江畔、开州雍景台等项目销售额超过15亿，区县市场在金科整体业绩的占比已超过一半。

龙湖、融创一直深耕主城，谨慎布局区县，凭借产品竞争力和品牌影响力，区县项目受到当地高度认可，龙湖璧山首秀千山新屿登顶璧山销冠，融创璧山项目云湖十里亦表现不俗。市场的反应强化区县布局的信心，融创通过收并购进驻綦江，万科也表明态度，两次落子永川，预计明年区县业绩贡献有较大提升。

中骏深挖热点区县市场，雍景湾、阅璟山销售额突破10亿，区县销售额占比达25.9%。入渝仅两年便突破百亿，增长势头凶猛，主城、区县均衡布局，深耕重庆野心明显。

2019年，随着房地产行业进入市场调整期，多数房企销售业绩有不同程度的下降，200亿级企业数量减少至3家；另一方面，融创突破300亿，金科大重庆突破500亿，集中度还在不断提升，行业格局分化持续拉大。未来随着房地产市场集中度的不断提升，中小房企或将加速退出，TOP10阵营的竞争将更加激烈。

□2019年重庆房地产企业拿地排行榜

光阴如梭，转眼之间我们已经步入2020年，回顾2019全年，重庆土地市场跌宕起伏，上半年重庆土拍从低迷逐渐火热，经过一波高涨的行情之后，随着国家发文收紧房企融资，下半年重庆土地市场重回平稳，房企拿地更显谨慎理性。其间，各大房企竞争激烈，并有多家新面孔首次进入重庆市场。



重庆主城			大重庆		
排名	企业简称	拿地金额 (亿元)	排名	企业简称	拿地金额 (亿元)
1	万科	84.0	1	万科	95.0
2	融创	51.3	2	金科	71.3
3	龙湖	45.3	3	融创	51.7
4	保利	42.3	4	蓝光	47.0
5	中国铁建	38.2	5	龙湖	45.3
6	金科	33.7	6	保利	42.3
7	蓝光	29.0	7	中国铁建	38.2
8	保亿	25.7	8	保亿	25.7
9	雅居乐	21.7	9	重庆宏烨	22.1
10	阳光城	20.7	10	雅居乐	21.7

数据来源：CREIS中指数据，fdc.fang.com
统计时间：2019.1.1-2019.12.31
数据范围：权益数据，包含招拍挂及收并购土地；
仅限住宅、商业/办公用地



榜单点评

重仓主城与区县，万科、金科各领风骚

2019年重庆拿地排行榜与去年相比变化较大，以主城榜单为例，2018年上榜企业仅有5家继续登榜，其中万科、龙湖、金科等一直保持榜单前列，一方面说明重庆土地市场竞争激烈，另一方面也体现了这些企业对重庆市场的信心与坚持。

其中，万科表现尤为抢眼，它以84亿元、119.7万方占据主城拿地金额与面积两个榜首位置，此外，在大重庆范围内，万科同样以95亿元占据拿地金额

榜首。2019年，万科在重庆拿了14宗地，其中主城11宗，尤其在6月17-20日四天之内豪掷43.8亿，摘得两江新区的5宗地块。除了在主城大举拿地之外，9月和11月万科在永川斥资10.9亿拿下3宗地，永川、江津、璧山等作为主城周边“强”区县，投资价值受到越来越多的房企所关注，万科已开始逐步布局主城一小时经济圈区县。

在重庆区县布局方面，金科一贯坚持主城+区县同步深耕。2019年，金科以230万方建筑面积夺得大重庆范围拿地面积榜首，共拿地26宗，其中区县15宗，区县拿地面积为178.2万方，占比达77.5%。目前，金科在重庆共布局了30个区县120余个项目，金科大重庆1030战略已提前完成。巨量的土地储备也给金科带来了可观的销售业绩，2019年金科在大重庆的销售额达501.5亿元，位列房企销售榜榜首。

其余头部企业同样有不俗的表现。融创在一二级市场同步发力，其中一级市场共拍得10宗地，在北区的水土蔡家板块、南区的李家沱板块、西区的西永板块等均有斩获，并进入主城周边的璧山区，此外，融创还以13.34亿元收购了阳光100重庆两项目70%股权。蓝光近年来积极投资重庆市场，除了在主城拿地和收并购之外，还进入了涪陵、江津等区县市场，并以代工代建的方式进入永川市场，以47亿、169.9万方的拿地数据位列大重庆范围拿地榜单第四名。

更多企业参与拿地，4家首次进入重庆市场

2019年，重庆主城共成交住宅和商办用地143宗，总规划建筑面积为1403.9万方，相比2018年（96宗，1616.3万方），虽然地块数量增长了49%，但成交面积却不升反降，可见2019年单宗成交地块的体量大幅减小，因此吸引了更多的中小企业能够参与拿地。以住宅一级市场为例，2019年共有71家企业在主城拿地，相比2018年同比增长了22.4%。

2019年重庆土地市场迎来了一些新的企业进入，一共有4家房企首次入渝，虽然没有上榜，但同样值得关注。

图：2019年房企首次进入重庆拿地情况

房企	地块名称	成交总价 (亿元)	规划建面 (万方)	成交楼面价 (元/㎡)	溢价率 (%)	成交时间
成都城投置地	九龙坡区大杨石组团G分区G09-1/06号宗地	6.8	9.7	7002	0	2019/1/2
领地集团	巴南区界石组团N分区N23/03号宗地	4.25	6.06	7018	55.26	2019/4/11
顶融置业	两江新区两路组团C标准分区C12-1/04号宗地	10.6	9.02	11748	38.21	2019/4/25
华发集团	南岸区弹子石组团A分区A2-2-1/06、A2-2-2/06、A14-1/06号宗地	9.75	9.68	10068	25.86	2019/11/15

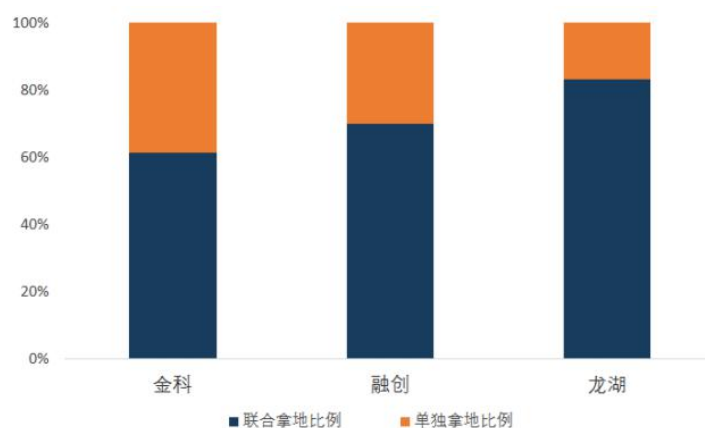
2019年开年第一拍，成都城投置地首次进入重庆，以6.8亿元成功入驻九龙坡大杨石组团，将其全国扩张布局的第一站选在了重庆。随后，领地集团、顶

融置业分别以 4.25 亿、10.6 亿分别摘得鹿角和中央公园板块的两宗地，其中顶融以 11748 元/m²的单价刷新了中央公园板块的成交楼面价历史纪录。下半年，来自珠海的华发集团首次进入重庆，以 9.75 亿元布局南岸弹子石板块。越来越多的房企在重庆参与拿地，充分说明了它们对于重庆市场价值的认可与看好。

房企联合拿地成趋势，收并购动作频繁

2019 年，在“房住不炒”以及房企融资环境趋紧的背景下，企业联合拿地的热情渐高，采用联合拿地的方式一方面可以降低对企业的资金要求；另一方面，联合拿地也能降低决策带来的风险。对于城市深耕的企业如金科、龙湖、融创来说，联合拿地还可以提高资金利用率，快速进行规模扩张，扩大市场占有率。2019 年，在大重庆住宅商办市场，金科一共拿地 26 宗，其中联合拿地 16 宗，联合拿地数量比例达 61.5%，融创、龙湖的联合拿地比例则分别为 70%，83.3%。

图：2019 部分房企重庆联合拿地比例情况



联合拿地之外，2019 年的重庆土地市场收并购动作也较为频繁，巨头房企顺势扩张。4 月，融创以 13.3 亿元的价格收购重庆阳光壹佰 70% 股权。重庆阳光壹佰的主要资产为南岸区的阳光 100 国际新城项目以及慈云寺老街项目，两个项目共计未开发计容建筑面积达 51.73 万方。此外，金科 8.47 亿收购星坤地产 100% 股权（主要资产为涪陵区红星国际广场），蓝光 17.8 亿收购重庆华景域 100% 股权（主要资产为两江新区华商悦江府项目）……在招拍挂市场之外，收并购为房企实现快速布局、规模扩张提供了另外一条捷径。

土地储备决定着房企未来的发展，2019 年，重庆土地市场在一波浪潮之后重回平静，征战重庆市场的众多房企，通过招拍挂与收并购双线出击，在积极激烈的竞争之中，不断扩张规模，实现企业战略布局，为企业未来发展奠定基础。2020 年，随着重庆都市圈进一步发展、城市价值进一步提升，预计将有更多房企亮相重庆，新的一年已拉开帷幕，新的企业竞争格局将再一次重塑，让我们共同期待！