

# 前11个月销售额跌超四成 百强房企12月如何“抢收”

刚刚过去的11月，房地产市场仍在持续下行。从百强房企的表现来看，销售业绩同比下滑明显，拿地积极性逐渐下降，发债融资也处于低谷。不过，11月出台的多项重磅利好政策却令行业兴奋不已，尤其是支持房企融资的“三支箭”齐发之下，包括六大银行在内的10余家银行已向多家优质房企意向性授信金额超2万亿元，房地产股票和民营地产债均实现较大涨幅。房地产市场接下来的走向，也成为各界关注的焦点。

## 房企“抢收”未见明显起色

11月30日晚，中指研究院、克而瑞、亿翰智库等多家机构公布了2022年1—11月房企销售业绩。据中指研究院统计，TOP100房企前11个月销售总额67268.1亿元，同比下降42.1%；11月单月销售额同比下降34.4%，环比减少4.9%。

“销售主要受需求端政策影响，近期需求端政策总体保持稳定，需求变化较小，所以1—11月降幅收窄不大。”中指研究院企业事业部研究负责人刘水表示，需求回暖需要更大力度调整放松需求政策，特别是一二线城市要加大支持力度刚性和改善性需求，优化限贷、限购措施，支持需求释放。只有一二线城市销售回暖，才能带动三四线城市回暖，进而带动全国房地产市场回稳。

## 千亿房企数量减了近半

值得注意的是，前三甲头部房企中，碧桂园完成销售4373.5亿元、保利发展4001亿元、万科3767亿元，差距较为均衡，但在220亿元—380亿元，第三名万科与第四名绿城中国拉开了近千元的差距。

令人意外的是建发房产，以1448.6亿元的战绩力压滨江、金茂、绿地、旭辉等老牌房企，站上榜单第11名。今年以来建发房产销售快速增长，1—9月累计销售额已达千亿元，位列榜单第15名，此后排名逐月上升，目前距离第10名融创仅163亿元差距。按照此前100亿元—200亿元的单月销售表现，最后一个月TOP10房企席位仍有望发生微调。

整体来看，今年前11个月销售额超千亿元房企共19家，较去年同期减少16家；超百亿元房企100家，较去年同期减少51家。市场不断筑底的现状在阵营的变动中也有所反映。具体来看，第一阵营（1000亿元以上）房企共19家，较去年同期减少16家，销售额均值2030.4亿元；第二阵营（500亿—1000亿元）房企16家，较去年同期减少11家，销售额均值645.4亿元；第三阵营（300亿—500亿元）房企25家，较去年同期减少5家，销售额均值393.5亿元；第四阵营（100亿—300亿元）房企40家，较去年同期减少19家，销售额均值213.2亿元。

不仅如此，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2783.9亿元，较上年下降34.8%；TOP11—30房企销售额均值为911.9亿元，较上年下降47.2%；TOP31—50房企及TOP51—100房企销售额均值分别为461.0亿元和239.4亿元，同比分别下降51.1%和42.3%。



网络图片

## 典型房企目标完成率65%

尽管越来越多的房企不再增加销售目标，并从追求规模化转变为稳健发展，但从公布销售目标的15家典型房企来看，今年前11个月目标完成率均值为65.4%，远低于去年同期的85.7%，完成全年业绩目标压力较大。

具体来看，前11个月目标完成率和目标增长率都比较靠前的绿城、滨江、越秀、招商、中粮等，均为央国企或深耕地方的优质民营房企。

在15家典型房企中，4家房企在年初逆势调高了目标增长率，其中越秀地产上调10.1%、滨江集团上调6.7%、绿城中国上调6.5%、保利置业上调4.8%。而从完成情况来看，越秀地产也是完成度最高的，达到84.5%，目前销售额1044亿元，已经超越了

2021年同期的950.7亿元。滨江集团紧随其后，完成了83.4%，但在市场整体转冷的影响下，距离去年同期1545.7亿元销售额、103%目标完成率仍有一定差距。

而另一些房企则主动调低了增长率，如时代中国将全年销售目标定在650亿元，下调超过40%，但也仅完成目标的58.8%，与去年同期销售规模相比接近腰斩；新城国际前11个月也仅完成45.8%。

“销售目标完成率较高的企业均是经营较为稳健的房企，一是头部的央国企，二是优质民营房企。”刘水分析指出，当前形势下，这些企业经营稳健，财务状况良好，没有负面消息，更加受到购房者青睐，所以受市场调整影响相对较小，销售业绩目标完成率相对较高。

## 政策利好下如何“抢收”

值得注意的是，11月以来，多项支持房企融资政策陆续落地，支持房企融资“三支箭”格局已经形成。

“近期政策更多是对供给侧房企融资的支持。目前‘保项目、保企业’并行的主要目的，一是防范房企风险，在已出险房企和相对健康房企之间建立风险防火墙，促进改善市场预期；二是化解房企风险，加快房地产风险出清；三是有效缓解民营企业信用收缩问题，促进民营企业融资恢复。”刘水表示，房地产市场预期的改善及房地产销售的回稳，还需要加大需求侧支持力度，只有房企能够自我“造血”才能维持可持续发展。

在这样的市场共识下，近期核心一二线城市继续优化楼市调控政策。如北京市通州区台湖、马驹桥地区商品房将不再执行“双限购”政策；杭州优化“认房又认贷”政策，降低二套房首付比例；成都、西安放松限购政策，对修复市场情绪产生积极作用。

三四线城市也闻风而动，如衢州、义乌、南昌等地开展团购补贴和契税补贴让

利，南宁、梧州、鄂尔多斯等地调整公积金使用政策等。据中指研究院统计，截至目前，全国已有超20城降低或取消首套房商贷利率下限，且均降至4%以下，其中二线城市武汉、天津、温州等城市基本降至3.8%—3.9%的水平。

刘水指出，11月重点100城商品住宅成交面积环比延续10月的下降态势，同比降幅仍近30%，月底重点城市商品住宅周度成交面积环比略有提升，但同比降幅仍较大，购房者观望情绪较重，市场活跃度不足。随着供给端支持政策逐渐落地，加大需求端支持，购房者预期及信心的增强，明年初销售有可能出现明显回稳。

对于今年仅剩的1个月，房企如何抓住最后的“抢收”机会？刘水认为，首先，要抓城市轮动机会加快营销，近段时间支持房地产的政策频出，市场预期正在酝酿改变，企业要紧抓时机积极营销；第二，打造热销项目促进营销，当前形势下，改善型住房需求支撑较为强劲，企业可以趁势加推项目，打造热销楼盘。

（据《每日经济新闻》）