

# 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,特别是一二线重点城市要加大力度支持刚性和改善性需求,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千亿元的差距。

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,均为央企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,一是头部的央企国企,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。如北京市通州区太湖、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,企业可以趁势助推项目,打造热销楼盘。

(据《每日经济新闻》)