

# 百强房企一季度销售下滑 政策传导落地仍需时日

本报记者 余燕明 北京报道

今年一季度国内房企开局不利,往年惯常来临的“小阳春”爽约。

根据克而瑞研究中心、中国指数研究院等多家房地产研究机构提供的数据,今年前3个月,百强房企累计销售业绩整体同比大幅下降了47%,也低于2020年同期水平。

其中,今年一季度,百强房企榜单上,销售业绩超过千亿元规模的只有2家房企,较去年同期减少了3家;销售业绩超过百亿元规模的房企为46家,较去年同期减少了30家。

在中国房地产企业销售榜单上,百强房企的业绩门槛为34.9亿元,同比下降了54%。而房企若要排进前十名,销售业绩只要达到370.3亿元,同比下降了45%。

一些房地产研究机构人士认为,多数规模房企在今年前3个月销售表现不佳,一方面是受到市场低迷、行业信心不足的影响,另一方面则是房企自身推盘和营销积极性普遍不高。

目前,国内房地产政策面出现了缓和、好转的趋势。据不完全统计,今年一季度,已有60多座城市发布了上百次房地产相关利好政策。但从政策效果上看,房企资金压力尚未得到实质性改善,市场信心还未完全修复。

“短期内房地产市场整体供应和成交没有明显转暖迹象,预计今年房企在销售目标上将更为谨慎。”克而瑞研究中心在报告中称。

### 销售业绩同比下滑

过往年份的3月,房地产市场通常都会迎来“小阳春”,但今年却爽约了。

今年前3个月的中国房地产企业销售榜单上,碧桂园(02007.HK)、万科(000002.SZ)排在前两位,这也是仅有的2家全口径下销售业绩超过千亿元的房企。

其中,根据碧桂园披露的销售数据,今年一季度,该公司累计实现权益口径下销售额992.3亿元,去年同期为1395.6亿元,同比下降了28.9%。

据相关房地产研究机构监测统计的数据,碧桂园在今年一季度的全口径下销售额为1328.9亿元。仅次于碧桂园的万科在全口径下销售额为1044.7亿元,上年同期为1794.7亿元,同比下降了41.8%。

保利发展(600048.SH)、中海地产(00688.HK)、招商蛇口(001979.SZ)、华润置地(01109.HK)、金地集团(600383.SH)、绿城中国(03900.HK)几家大型央企、国企背景的房企,牢牢地占据了榜单前十位置,但今年一季度销售业绩

### 市场信心仍待修复

“稳增长”成为今年经济工作的重中之重,不管是从稳经济还是从防范风险的角度看,今年房地产的稳定都至关重要。

尽管国内房企在今年一季度遭遇了惨淡开局,但在政策面上,市场信心已经得到一定程度修复。

2022年以来,高层多次强调支持合理住房需求释放,防范化解房企风险,央行、银保监会、住建部等部委亦积极表态释放房地产业稳定信号,如满足房企合理融资需求、推迟扩大房地产税改革试点城市等。

各地政府也在同步落实因城施策的房地产调控。据不完全统计,今年一季度,已有60多座城市发布了上百次房地产相关利好政策,主要涉及针对性放松限购政策、降低首付比例、发放购房补贴、降低房贷利率、取消限售、为房企

均有不同程度下滑。

排在第十位的是龙湖集团(00960.HK),根据克而瑞研究中心、中国指数研究院监测统计的数据,龙湖集团在今年一季度全口径下的销售额为370.3亿元,比去年同期的602.2亿元下滑了38.5%。

过往年份的3月,房地产市场通常都会迎来“小阳春”,但今年却爽约了。

根据克而瑞研究中心提供的数据,今年3月份,百强房企单月仅实现操盘销售额5115.4亿元,环比增长了27.4%,增幅明显低于往年同期;同比则大幅下降了52.7%,较今年2月份降幅扩大了5.5个百分点,相比今年1月份降低了2.6%。

今年1~3月份,百强房企在全口径下的整体业绩规模为16279.2亿元,相比去年同期下降了47.1%,也低于2020年同期水平。

今年一季度,有逾八成百强房企累计销售业绩同比降低,其中近四成房企的累计销售业绩降幅超

过了50%。

而据中国指数研究院提供的数据,今年前3个月,百强房企全口径下销售额均值为162.6亿元,同比下降了47.2%。其中2家房企的销售业绩超过千亿元,较去年同期减少了3家;有46家房企的销售业绩超过百亿元,较去年同期减少了30家。

此外,百强房企权益口径下的销售额均值为119.5亿元,权益销售面积均值为85.1万平方米,同比分别下降了47.6%、48.1%。

由于房企整体销售业绩下滑,今年一季度百强房企榜单门槛也大幅降低。

其中,前十名房企的销售门槛为370.3亿元,较上年同期降低了45.4%;前三十强房企的销售门槛为148.3亿元,较上年同期降低了50.9%;前五十强房企的销售门槛为91.4亿元,较上年同期降低了52%;百强房企的销售门槛为34.9亿元,较上年同期降低了54.1%。



今年一季度国内房企遭遇了惨淡开局,往年惯常来临的“小阳春”爽约。 本报资料室/图

克而瑞研究中心在报告中称,虽然目前房地产政策面出现了缓和、好转的趋势,但短期内市场整体供求和成交尚未有明显转暖迹象,预计房企在今年的销售目标将更为谨慎。

一方面是去年规模房企整体销售目标完成情况远不及历史同期,有逾八成房企未完成全年销售目标,平均目标完成率不到90%;另一方面,在行业整体规模增速放

缓、市场持续降温的背景下,部分房企的业绩实现和销售去化压力仍然较大。

目前,部分房企已披露2022年销售目标,其中多数房企维持了与去年相若的销售预期,比如招商蛇口、龙湖集团、远洋地产(03377.HK)等,但也有不少房企根据自身的货值和去化率水平,适度调降全年的销售目标,比如绿城中国等。

## 建业地产降速求稳

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

在经历去年特大水灾、疫情和行业整体调控影响下,3月28日,建业地产(0832.HK)如期发布年报。

财务数据显示,2021年全年,不再追求规模过快增长

建业地产录得419.59亿元营收,同比下滑约3.1%;净利润约12.53亿元,同比减少40.4%;年度毛利率较上年下滑3.7个百分点至16.2%。在此业绩基础上,建业地产调低了今年的销售目标。

公司管理层认为,降低杠杆、理性发展已是行业共识,长远来看,整个房地产市场健康发展整体的态势不会改变,所以市场也不用过度悲观。

今年以来,建业地产不断向外

界释放信号,不再追求规模过快增长,公司内部则通过大刀阔斧的架构调整,以期降本增效,向管理要红利。同时,积极寻求与央企、国企和地方政府的合作机会,实现资源优势互补。

### 重视资金安全

建业地产将2022年的经营定为四个阶段。其中,第一阶段、第二阶段分别对应第一、二季度,主要完成年后平稳复工,去库存、清欠款、支出减控;第三阶段主要目标是提前准备好8月份到期美元债,开源节流,保证回款,加大融资;第四阶段即年底,要保证资金安全,同时保交付、保结转、降本增效,为实现2022年全年业绩做准备。

王俊认为,在当前的行业环境下,稳健经营对房企而言是至关重要的,尤其是要注意保持合理现金流。财报显示,截至2021年末,建业地产剔除预收款后的资产负债率为86.4%,期末净借贷比率为94.9%,现金短债比为1.46。“2021年,我们最重要的一个动作就是有息负债减少了100亿元。杠杆的降低已是一个行业趋势,保持相对较低的杠杆,才能在现阶段生存下去。”

在债务方面,去年10月底,建业地产偿还了一笔当年11月份到期的4亿美元债券,紧接着到期的是今年8月份一笔5亿美元债券。对于该笔债券,建业地产首席财务官赵瑞昆表示,公司已提前在做准备,坚持经营性现金流安全,在日常经营中明确预期、量入为出,具体举措包含五个方面。

一是确保所有项目按计划开盘,加速项目去化,提升经营现金流。加快非银销售类应收账款的回款周期,减少坏账损失。

二是盘活不动产。通过限外部机构合作,持续优化资产结构,通过结构化融资、项目整体转让、大宗交易等方法盘活不动产。据了解,近期建业地产已与中国电建、中海等企业展开合作,在一些重点项目中,建业将释放一部分股权予合作企业;另外,双方还会成立新的合资公

响,楼市销售受到重创。根据河南省统计局发布的数据显示,去年全年,河南省商品房销售额8657.71亿元,下降7.5%。郑州市销售额2608亿元,同比下降更多,降幅达到22.6%。

2021年上半年,建业地产的结转物业面积为266.3万平方米,比2020年同期的178.3万平方米上升49.4%。但因为受到2021年下半年反复的疫情、水灾及行业宏观调控影响,结转物业面积为304.6万平方米,比2020年同期的432.6万平方米减少29.6%。所以,年度结转物业面积由2020年的约共610.9万平方米减少6.5%至2021年的约共570.9万平方米。

基于2021年的销售表现,建业地产将2022年的重资产销售目标定为530亿元,相较前两年有所

缩减。

建业地产执行董事王俊在业绩说明会上表示,现阶段追求规模过快增长是不现实的,“生存下去才有机会发展”。他指出:“从政策方面,我们认为‘房住不炒’还是一个基调,而且稳房价、稳地价、稳预期‘三稳’目标在相当长时间不会改变,整个行业经过‘三道红线’为要求的宏观调控之后,市场逐渐回归理性。另一方面,除了宏观调控以外,整个市场的城镇化率增长逐步放缓。”

对于销售目标的缩减,建业地产方面此前亦有表露。今年以来,胡葆森多次表示:“接下来要坚持三个字——小、小、好,即减少开辟新赛道、不再追求规模过快增长、把企业做得越来越好。”

今年以来,已有多个城市通

过调整公积金贷款额度、商贷首付比例等举措来促进市场健康发展。3月份,郑州成为全国首个出台一揽子稳楼市政策的省会城市,强调要支持合理住房需求、改善住房市场供给、加大信贷支持、推进安置房建设转化、优化房地产市场环境等方面。相关数据显示,2022年前两个月,河南省商品住房销售面积974.43万平方米,同比增长8.3%,商品房销售额612.25亿元,同比增长3.3%,回暖迹象明显。

建业地产方面亦披露,公司前两个月已取得物业合同销售总额31.65亿元,同比增加35.5%;总合同销售建筑面积40.98万平方米,同比增加36.2%。管理层预计3月份公司的销售额会环比实现大幅提升。

### 刀刀向内

不再追求规模过快增长的同时,建业集团在内部开启了一场刮骨疗毒式的组织架构调整。在胡葆森看来,随着房地产盈利空间不断降低,组织架构与人员设置必须顺势而变。“即使去年没有郑州暴雨及数轮疫情影响,建业集团也已走到‘刀刀向内’、向管理要红利的关口。”

据了解,今年2月份,建业集团宣布将从“集团-业务集团-大区-城市公司-项目公司”五级管理模式调整为“集团-城市公司/专业

公司-项目公司”三级管理,同时将建业集团总部和建业地产、中原建业、建业新生活(9983.HK)、筑友智造科技(0726.HK)4个上市公司的总部,合并为一个新的集团总部。

这意味着,建业集团将撤销所有大区层级,设立新的城市公司和专业公司,由集团直接管理,而调整后的城市公司则直接对项目公司实施管理。同时,建业集团将业务线重新梳理,将合并后的集团总部设置9个业务中心,4

个上市公司可通过共享中心的形式降低成本。

对于年初以来的内部调整,王俊在业绩说明会上表示,未来规模不是第一位的,如何实现更高利润率,提质、降本、增效才是关键。“审批流程缩短了、决策效率提升了,同时城市公司权限扩大了,我们会用一些强有力的手段,包括任务包、权益包、费用包考核每个城市甚至每个项目。组织项目调整是为了更好完成经营目标、激发组织活

力,提升整个经营管理效果。但是公司方向、战略重点没有发生任何变化。”

建业地产首席执行官杨明耀介绍,伴随着上述组织架构调整,建业地产已开始通过全员参与全过程管理提升产品品质、成本竞争力,为土地获取、毛利率提升提供有力支持。另外,随着各项政策出台,建业地产将适时调整售价。同时在拿地方面,公司内部

的拿地毛利率目标在20%以上,IRR也要求超过100%。

司共同拿地。建业地产管理层表示,目前公司也在积极跟河南省内一些国有平台公司对接,后续或会战略性引入国有平台进行持股甚至控股,但运营仍由建业操刀。

4月初,建业集团对外表示,已与万达集团签署战略合作协议,将旗下商业项目整体出租给珠海万达商业管理集团股份有限公司(简称“万达商管”),万达商管将会全面负责这些商业项目的招商、对外租赁、运营和物业管理。据了解,2020年建业地产商业项目租金为1.38亿元,2021年租金收入为2.03亿元。建业地产方面表示,通过此次合作引入优质的专业商业项目运营商,极大提高了商业不动产项目资产运营的效率和收益水平,同时起到了开源节流、降本增效的财务效果。

三是优化融资结构,在目前境内外融资环境相对来说比较紧的情况下,建业地产会着重挖掘境内境外融资的潜力,加大境内融资的比重。据了解,在去年水灾和疫情下,河南省内郑州农商行、中原银行和郑州银行为建业地产提供的新增贷款超过10亿元。

四是紧盯整个市场窗口,保持跟投资人、境外机构密切沟通,在市场条件允许的情况下,开展资本市场融资工作。

五是严控公司资金支出,量入为出,以收定支,做细预算管理。依托整体架构调整带来管理效率提升,指导城市公司高效使用资金,缩短项目投资额回收期。

据了解,除了上述8月份到期的一笔美元债外,建业地产其余7笔美元债将分别于2023年至2025年相继到期,总额约19.6亿美元,票息均在7%~8%之间。