

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强，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

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，前十强房企的销售门槛为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%。

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，高层多次强调坚持合理住房需求释放，防范化解房企风险，央行、银保监会、住建部等部门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

提供资金支持等方面。

这些地方调整出台的房地产相关利好政策在供需两端同时发力，并向需求端倾斜侧重，其中省会城市郑州落实因城施策的调控要求，发布了涉及范围最广、政策力度最大的19条新政，包括松绑限购、限贷，以及重启棚改货币化安置等，为其他城市房地产政策调整提供了借鉴。

中国指数研究院的一位分析师指出，当前，在外部经济环境不稳定、不确定性因素增多及国内疫情反复的背景下，国内经济下行压力依然较大，“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。

多位房地产研究机构人士预计，今年二季度稳定房地产市场的利好政策将会继续出台，如在企业端加大对房企的纾困力度，帮扶有价值的房企渡过难关；在需求端则全面支持合理住房需求释放，加大信贷支持力度，适度修正限购、限贷等政策，促进市场回暖。

不过，虽然今年一季度从高层到地方的房地产利好政策不断，但政策落地，以及传导到市场、企业，尤其是更有效地修复市场信心，还需要一定时间。而一些出险房企，则需要更长时间的恢复期。



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

缓、市场持续降温的背景下，大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，

建业地产录得419.59亿元营收，同比下降约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。

不再追求规模过快增长

在销售额方面，建业地产2021年实现合同销售金额约601.05亿元，合同销售面积约816.6万平方米，相较2020年的1026.42亿元明显减少。但减少部分主要是因为2021年5月份建业地产分拆轻资产业务上市，轻资产销售部分随之纳入中原建业(9982.HK)平台。上述601.05亿元主要为重资产销售金额。

建业地产董事会主席胡葆森坦言：“我们去年的数据没有达标，销售额、营业收入和利润都有不同程度的下滑，但这种数据是在特大暴雨和疫情的背景下取得的，也是非常不容易的。”

《中国经营报》记者了解到，过去一年，建业地产深耕的郑州等河南本土城市受特大水灾、疫情，以及整个行业调控收紧的影

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

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。

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——少、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612.5亿元，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。

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%。

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、支出管控；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。通过跟外部机构合作，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司。

同日拿地。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。

刀刃向内

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‘刀刃向内’、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”五级管理模型调整为“集团-城市公司/专业