



9月龙头房企销售增速超预期

第四季度或“以价换量”

今年第三季度,受房企融资渠道收紧、需求不振以及房贷利率居高不下等多重因素影响,市场普遍认为今年将难有“金九银十”。近期多家上市房企陆续公布的9月销售数据显示,9月百强房企销售强劲回温,同比、环比均显著增长。这一数据显然超出市场预期。受9月销售超预期影响,10月8日多家上市房企股价大涨。

多位房企人士表示,第四季度房企将全力冲刺全年业绩目标,不排除“以价换量”,考虑到去年第四季度同期基数较低,龙头房企第四季度表现仍可期,完成全年销售目标压力不大。

龙头房企销售超预期

截至记者发稿时,目前房企第一阵营中,中国恒大和碧桂园均发布了9月销售数据,同比均实现大幅增长。中国恒大披露,9月实现合约销售金额约831.1亿元,刷新了集团单月合约销售金额的历史纪录。这意味着今年前9个月,恒大累计销售金额已经超过4530亿元。在年初发布的公告中,中国恒大披露其2019年合约销售目标为6000亿元。据此数据计算,截至今年9月底,中国恒大已完成年度销售目标

约75.5%。市场分析认为,恒大“金九银十”期间实施的全员营销成效显著,推动业绩不断增长。

碧桂园自去年下半年起仅披露权益销售金额,公司9月实现权益销售金额515.8亿元,同比增长40.39%。按此计算,1~9月碧桂园权益合同销售金额约为4229.3亿元。

融创10月8日晚间公布的9月销售数据显示,公司9月实现销售金额约629.1亿元,同比增长18%,前9个月累计实现销售3694.9亿

元,同比增长16%。

中等规模的房企也有不俗表现。世茂房地产9月销售额约为320.9亿元,同比上升57%,前9个月累计合约销售总额约为1739.9亿元。

从目前多个渠道获得房企销售数据来看,前9个月销售突破千亿元的房企已经达到20家左右,同时考虑到正荣地产、融信中国、富力地产前9个月销售规模均已超过900亿元,距千亿规模仅一步之遥,预计第四季度千亿房企规模将继续壮大。

土地市场预计持续降温

去年年底以来,房企融资限制有所放松,不少房企抓紧难得的机遇大举融资。房企在手资金充裕,加之重返一二线城市成为业内共识,推动多个热门城市土地价格上涨。

今年第二季度以来,监管部门通过窗口指导、出台文件等方式,对开发贷、房地产信托以及海外发展等融资方式加以规范限制。进入下半年,各项政策对房地产融资的限制进一步升级,房企融资成本出现分化,除少数国有大型房企外,其余房企融资成本均有所上升。

克而瑞数据显示,前9个月房企新增债券类融资成本7.03%,较2018年全年上升0.50个百分点。其中,境外债券融资成本达8.08%,较2018年全年增长0.86个百分点。

受融资成本上升以及现金流压力影响,万科、恒大等多家房企已经表示将谨慎拿地,土地市场降温明显。

数据显示,第三季度百强房企拿地溢价率显著回调,六成成交地块的溢价率不足10%,近八成地块的成交溢价率低于30%。

易居研究院智库中心研究总监严跃进认为,目前来看,房企库存去化压力依然较大、资金状况也没有实质性改变。据此判断,预计今年10月土地交易市场会继续降温,整体溢价率和成交金额预计都将下行。

(据《中国证券报》)

第四季度或“以价换量”

化。

乐居财经提供的数据显示,国庆期间,绝大多数大型房企都在黄金周给予了额外优惠。恒大除“全员营销”重大政策外,并针对在售楼盘给出了黄金周额外优惠,国庆黄金周期间销售额达到510亿元。除恒大外,碧桂园、万科、融创、保利、绿地等多家房企黄金周期间销售规模均超过百亿元。

在一些整体去化压力较大的市场,打折促销预计将成为第四季度普遍现象。记者近期走访北京多个项目了解到,北京目前在售新建商品房大多数为限竞房,且供应量较大,个别区域甚至多个楼盘同时期

入市,整体去化压力较大。而限竞房目前二八分化的局面也愈演愈烈,少数楼盘成交火热,相当部分区位不占优势的项目则成交冷淡,售楼处门可罗雀。目前,除个别热门项目没有折扣外,不少项目能给到九折的折扣,付款周期也可商谈。

克而瑞指出,第四季度作为冲刺全年业绩目标的关键期,在销售承压、项目总体去化率下降的背景下,房企也将继续增加货量供应并加大营销力度,第四季度房企的整体销售规模会有一定回升。总体来看,在严调控、高竞争的市场背景下,第四季度房企平衡现金流,加速去化回款,抢收业绩仍是主流。