

量升价稳

一线城市房企卖房不难赚钱难

“4月份我们公司全国来访超过7万组，环比增长超过两成，‘五一’小长假认购金额更是增长1倍，市场信心大幅提升”，保利地产内部人士向记者表示。

在“3·30新政”出台以及降息、降准等利好政策叠加效应下，上市房企4月份销售额呈现明显回升势头，尤其是在一二线城市成交大幅回暖的势头下，部分房企的当月销售额更是翻倍。

然而，单月的热销难言市场已经反转，硬币的另一面是上市房企的销售目标完成率仍不乐观。多位房企高管向记者表示，除了一二线城市和少数二线城市外，大部分地区今年的去库存压力依旧较大，抓住市场窗口期坚决走量仍是目前最主要策略。

大型房企受益楼市新政

相比于2、3月份房企销售业绩“普跌”的势头，4月份上市房企销售纷纷上扬。克而瑞统计数据显示，在其跟踪的万科、恒大、保利等20家已公布业绩的上市房企中，仅有5家房企销售金额出现同比或环比下滑现象，其余房企无论是环比还是同比均呈现上涨势头。

克而瑞研究中心分析师朱一鸣向记者表示，由于本轮刺激政策的主要受益对象是改善性需求，该类产品占比较高的房企销售回暖的势头更明显。

龙头房企销售增幅普遍跑赢大市，万科、恒大、保利及万达的单月销售额在百亿元以上。保利地产同比、环比销售增幅均超过60%，万科、万达同比销售增幅也在30%以上。

新城控股高级副总裁欧阳捷告诉记者，相对于中小型房企，大型房企不仅具备品牌优势，广泛的布局让其在价格调整上具备更

大操作空间，在营销模式上也能更好地与互联网或金融企业合作，采用众筹等新型销售模式。在行业集中度提高的大背景下，大型房企将是市场回暖的主要受益对象。

不过，由于目前市场回暖集中在一二线城市，三四线城市成交依然疲弱，导致部分房企并没有从本轮回暖潮中受益。重点布局在三四线城市的碧桂园，4月份销售金额仅为65.6亿元，较去年同期出现下滑。

保利地产内部人士向记者表示，从公司4月份的销售情况来看，一二线重点城市销售环比增长达50%以上，回暖迹象明显，但沈阳、无锡、佛山等二三线城市及北方区域对楼市新政利好的反应较为滞后，楼市新政对各地楼市影响显现出差异化。

房企目标完成率不乐观

尽管4月份楼市迎来久违的“开门红”，但第一季度市场的低迷导致上市房企的销售目标完成率难言乐观。记者注意到，截至

今年前4个月，仅恒大地产的目标完成率达到30%，多数房企集中在20%左右，部分房企甚至仅完成15%。

保利地产内部人士认为，除了一二线城市和少数二线城市外，大部分地区今年的去库存压力依旧较大，房价快速反弹的可能性不大，预计未来半年内楼市或将呈现量升价稳的趋势，公司今年的主要工作依然是抓住市场窗口期，坚定走量、去库存。“从中长期来看，除非地方政府在3年内不卖地，否则大多数城市供大于求的市场格局难以扭转。随着政策刺激的边际效应递减，市场能否保持持续升温有待观察”，欧阳捷告诉记者，除了去库存之外，房企还应该根据人口流入、产业结构、城市规划的变化调整市场布局，适应新形势下的市场变化。

以目前主流房企扎堆的一二线城市为例，欧阳捷调查发现，由于竞争激烈导致地价飙升，部分一线城市的利润前景甚至不如二线城市。2013年上海的地价与房价差为12200元/平方米，但2014年该数值

下降至8000元/平方米，今年更进一步下滑至6000元/平方米，地价与房价差甚至低于二线城市整体约6500~7200元/平方米的水平，这显示出一线城市虽然房子不愁卖，但很可能是无利可图。

在欧阳捷看来，房企简单地扎堆在一二线经济发达城市的做法逐渐走不通，对各类型城市甚至板块的需求挖掘能力，将成为房企未来竞争的关键因素。

借助本轮A股大牛市，上市房企纷纷抛出再融资计划。克而瑞统计显示，截至5月15日，今年已有24家A股上市房企宣布定增，募资额共计1166亿元，是去年全年的2.43倍，呈爆发态势。“在房地产下半场，无论是为了降低负债率，还是用于转型发展，手里有没有钱是最重要的”，欧阳捷认为，谁能更好地利用资本市场筹集资金，谁就能脱颖而出。资本市场的火爆更有利已上市的大型房企，缺乏融资渠道的中小型房企会进一步被淘汰出局。

(据《每日经济新闻》)