

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的策略。

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,该类型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于已上市的大型房企,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》)