

年中盘点·行业

# 2019 房企下半场： 出货为主 投资为辅

造节、打折、赠送、抽奖……上半年房企精心策划了一系列营销活动,以求迅速出货、现金回正。近日,部分房企发布半年业绩数据显示,大部分房企并未完成半年度业绩目标,“以价换量”并没有达到预期效果。有观点认为,下半年房企或持续增加折扣力度,以冲刺完成全年业绩。对此,业内人士称,部分非限价三四线城市项目折扣力度或将上升。

## 出货仍是房企第一要务

冬去春来,伴随着上半年楼市慢慢复苏,土地市场也逐渐升温。三四月份起,房企大规模进入土地市场。据克而瑞数据研究中心数据显示,中海、绿城4月份单月拿地金额达到前三个月平均拿地金额的3倍以上,新城、华润等规模房企4月也大规模拿地。

“融资政策放松、年初拿地能在年内销售变现,是推动房企在上半年投资加码的主因。”据克而瑞相关负责人介绍,上半年房企拿地方式愈发多元,除了传统的招拍挂外,收并购正成为其“补仓”的常规动作。相比于土拍,收并购可有效降低纳储成本,且部分收并购项目能够快速上市,为企业年内业绩增长提供助力。

三四月拿地,五六月兜售。伴随着融资政策再度收紧,五月份房企再度回归谨慎,碧桂园、万科、恒大等标杆房企均未出现快节奏抢地动作。

上半年大规模补仓的同时,出货、确保现金流安全,也成为房企达成的共识。据记者不完全统计,前四月房企营销力度平均,五六月为了半年业绩,以“五一”和“端午节”为契机吸引购房者前来,通过实物赠送、抽奖等活动为品牌及楼盘项目造势。

与此同时,二季度部分房企折扣力度也有所增加,从4月9.5-9.9折之间提升至6月的9折左右。特价房折扣力度更大,如恒大、绿城、富力、金科、中梁、雅居乐等房企出现8折左右

## “以价换量”或成全年销售基调

“以价换量”或许是企业面对市场周期无奈的选择。然而,即使“牺牲”了利润,上半年房企全年销售完成度仍不尽如人意。

克而瑞数据显示,对于此前已提出2019年全年业绩目标的房企而言,截至6月末的目标完成情况尚佳,36家房企中有32家的目标完成率在40%以上。

上半年,碧桂园的合同销售金额约为3934.9亿、万科的合同销售金额为3340亿、恒大的合同销售金额为2818亿、融创的合同销售金额为2141.6亿、中海上半年销售约1717亿元、新城的合同销售金额为1224.18亿。

## “稳”中求存将成战略目标

“以价换量”效果差强人意,各地限购政策加码,也为房企跑量平添难度。最新统计数据数据显示,仅2019年6月单月,全国房地产调控政策发布次数达46次;而2019年上半年,全国房地产调控政策高达251次,相比2018年上半年,同比上涨31%。

与此同时,国内融资环境持续收紧,据监测数据显示,85家典型房企5月份新增融资仅为508亿元,同环比分别下降40.8%和54.3%。

一位不愿透露姓名的业内人士称,



的特价房,其中恒大昆明翡翠华庭特价房最高减60万元更是相当于6.5折优惠。

“优惠力度增加一方面是为了年中销售业绩,另一方面也是为了尾盘更快

与去年同期相比,前三名房企中只有万科的业绩在增长,碧桂园和恒大今年上半年相比去年同期有小幅下降。根据克而瑞相关数据,去年上半年,碧桂园的流量销售金额为4124.8亿、恒大的流量销售金额为3040亿、万科的销售金额为3030.2亿。

据克而瑞相关负责人透露,去年大多数房企均完成自己提出的半年度销售目标,今年多半房企半年度业绩目标并未完成。

观点指数统计显示,以42家发布销售目标的房企作为样本,完成率位于40%-50%的房企最多,有20家;4家房

“根据上半年房企的表现来看,预测房企下半年将会进一步放缓拿地节奏,将理性进行到底。”

克而瑞发布最新报告显示,年初大量上市房企表态2019年投资战略将以回归一二线为主,从上半年整体土地成交区域的变化来看,一二线成交占比有所增加。2018年百强房企拿地中,三四线城市建面占比均在50%以上,但2019年前两个季度三四线城市建面占比已经降至48%和52%,这与去年三四线占比居高不下

清盘回笼资金。”克而瑞数据研究中心负责人沈晓玲称,2019年上半年房企促销频次多、持续时间长、范围较大、影响较广,整体力度不大,住宅项目折扣都在9折以上。

企目标完成率低于40%。

近期市场有消息称,下半年随着房地产市场竞争力加剧,房企迫于资金压力打折力度将会更高,通过低折扣来吸引更多的购房者,从而冲刺年度销售业绩。

对此,沈玲表示在维稳的基调下很难出现过高的折扣。就企业而言,目前国内金融市场收紧使得企业融资利率高企、利润空间受到压缩,导致企业让利促销的空间有限。沈玲称,“下半年企业的营销力度仍将保持平稳,不会出现过低的折扣。但为了冲刺销售业绩,房企可能会加大部分非限价三四线城市的项目折扣力度。”

形成强烈对比。

在三四线市场逐步调整之下,企业拿地的积极性有所减弱,而二线新增土储占比较去年快速上涨。从区域布局来看,聚焦一二线及核心三四线是百强房企2019年下半年的战略调整重心。

上述业内人士称,下半年中小房企尤其是民营企业,拿地积极性或将下降,随着竞拍者基数下降,“稳”依然是房产市场主旋律。

本报记者 崔陆鹏 赫天雪

## 2019博鳌房地产论坛 8月海南开幕

2019年,房地产行业关键的转折之年,房地产将在中国经济未来增长中扮演何种角色?8月6日至8月9日,2019博鳌房地产论坛将在海南举办,正式将大会主题确定为“平衡与重构,地产的多维世界”。连续19年的中国地产智慧尖峰碰撞,博鳌房地产论坛一直以前瞻的思想引导行业。

“稳地价、稳房价、稳预期下,因城施策的政策基调依然稳健,而户籍制度的放开正在驱动新一轮城市化,房地产行业继续充满着希望和想象。”博鳌房地产论坛相关负责人表示,房地产不仅仅是住宅和规模,还有商业、产业、文旅、养老、物业、物流、创新业态等,甚至还有新能源汽车、机器人等等未来的形态……

过去几年,越来越多房地产企业尝试进入新的领域,力争将房地产的内涵和外延不断扩展。地产内外,面对行业变化和自身发展的需求,房地产企业寻找着未来“更光明”的蓝海。

本报记者 崔陆鹏

## 华业通州老盘推新

7月4日晚间,\*ST华业发布公告,公司在通州住宅核心区的住宅项目华业玫瑰东筑获得有关部门颁发的预售许可证。市场预计,该项目将于近期开盘预售。据测算,新项目的开盘,预计将给公司带来超过10亿元的现金,对当前公司面临的债务危机和流动性危机,可谓雪中送炭。

公开资料显示,华业玫瑰东筑为华业在通州住宅核心区的精装修住宅项目。项目总建筑面积28941.71平方米,共计163套房源,50-195平方米多种户型。此次取得预售许可证的建筑面积为18421.76平方米,备案价64551.25元/平方米。据了解,华业玫瑰东筑的预售价约为5.6万元/平方米。目前实体楼样板间已对外开放。

据介绍,地产业务一直以来都是\*ST华业的重要业务,2015年公司转型多元化发展以来,地产板块一直作为华业资本的“基本盘”,为公司贡献了超过一半的营收和业绩。

董嘉

## 佳兆业·东戴河 将推合院新品

2019年是佳兆业·东戴河小镇开发运营的第10年,从一个鲜有人关注的小渔港,到聚集了2万住户的度假小镇,在过去近十年的时间里,佳兆业完成了整个区域的配套升级。

据悉,佳兆业·东戴河新品合院将于7月20日正式发布。户型为90-120平方米江南园林中式度假合院,户型设计中,突出了庭院的设计,将中国传统人居文化里宅、院、园的经典元素淋漓尽致。

目前,东戴河小镇已打造的包含娱、养、游、食、住、行、购、会、学在内的9维近30余项配套会进行整体的升级迭代。包括小马快跑儿童剧场、萌宠乐园、水上乐园、运动中心、康养中心等,是小镇将重点打造的几大引擎配套,也即将成为小镇的地标性建筑,为11平方公里海湾小镇的打造构筑坚实的基础。

王丹