



近日,各大房企2023年上半年的“成绩单”陆续揭晓。销售整体承压、增速持续下降、房企分化明显成为关键词。上半年,广州楼市在经历2-3月成交高峰“小阳春”、“红五月”失约、6月年中业绩冲刺平淡后,进入新一轮的盘整期。多位行业人士认为,在当前销售及融资改善有限等因素叠加下,房企下半年的债务违约风险仍将蔓延。

■新快报记者 梁茹欣

广州上半年供应少、成交多,去库存压力仍在

## 房企年中考: 销售整体承压,营收分化加剧

### 1 “上半年供应小于成交,现阶段主要任务仍是去库存”

克而瑞数据统计,上半年广州楼市先扬后抑,3月份“小阳春”需求集中释放,一手住宅网签一度达到10368套,创2022年以来的新高,但4月、5月份迅速回落至7000套左右的水平,6月尽管有年中业绩考核的压力,但是受制于政策面始终未见大的需求利好,而开发商也未开展大规模的促销,因此最终仅录得6188套的低位成交,市场就此进入新一轮的盘整期。

克而瑞广佛区域首席分析师肖文晓

指出,2023年上半年广州一手住宅供应370万m<sup>2</sup>,同比下降14%,成交449万m<sup>2</sup>,同比增长11%。供应少于成交,反映开发商现阶段的主要营销任务仍是“去库存”。同时,上半年全市一手住宅成交均价为37142元/m<sup>2</sup>,同比微跌0.9%,反映当前房价仍处于“阴跌”的状态,尽管新房市场的价格在“国家队房企”的力撑下开始企稳,但是二手房挂牌量不断冲高,业主的价格预期下调,议价空间更为灵活,分流了一手住宅市场的购买

力,因此连续多月出现了二手成交高于一手的情况。

中指研究院发布的《2023年上半年中国房地产企业销售业绩排行榜》数据显示,2023年1-6月,Top100房企销售总额为35682.3亿元,同比微增0.1%,与去年同期基本持平,表明房企销售复苏不及预期。从增速看,Top100房企销售额,1-4月、1-5月、1-6月同比分别增长12.8%、8.4%、0.1%,增速持续明显下降,房企销售出现二次探底的情况。

### 2 不同阵营房企销售分化明显,中腰部企业竞争正胶着

尽管整体有所下滑,但不同阵营的房企分化愈发明显。在广州市场,央国企及部分优质民企展现出较强的韧性。在克而瑞近期发布的“2023年1-6月中广州房企权益金额30强”排行榜单中,深耕本地市场的越秀地产、保利发展等两家房企稳居头两把交椅,权益金额分别为211.46亿元、180.55亿元。而排名第三的广州地铁则掉出百亿元阵营,录得权益金额为67.24亿元。

与此同时,Top13之后席位竞争激烈,中腰部房企更叠加剧。其中,星河、广州城投、凯德、粤海、香江、合生、兆霖房地产取代了去年的融创、祈福、奥园、雅居乐等规模房企。另外,排名越靠后的房企,其业绩越呈现出胶着竞争状态,

部分企业的业绩之差甚至仅有百万元的差距。

值得一提的是,部分房企仍深陷泥沼中。7月3日,中国奥园一次性发布了2021年全年、2022年中期及2022年全年业绩报告。财报显示,在2021-2022年里,中国奥园的营业额皆是负增长,由2020年的677.94亿元下降至2022年的187.11亿元。雅居乐披露上半年数据显示,截至今年6月30日,雅居乐连同集团合营公司及联营公司以及雅居乐项目的预售金额合计为282.3亿元,同比下降28.35%。

独立地产经济学家邓浩志接受新快报采访时表示,房地产进入下行周期之后,整个行业出现新一轮洗牌。大批民营房企以往的“高杠杆、高负债、高周转”

发展模式难以为继,随之而来的是债务危机、营收规模下滑等,这些企业的排名也从前端逐渐向靠后端“撤退”,具备较好融资能力的国企央企则占据大部分靠前的位置。

那么,为何个别新晋房企能在今年突围而出?亿翰智库研究总监于小雨告诉记者,2021年下半年开始,传统市占率较高的房企,尤其是民企基本不再拿地,因此今年的销售榜单中,鲜有原民营企业。市场布局方面,相较于头部房企的全国化布局,新晋房企往往是深耕本土的企业,或者是有实业基因的企业。竞争方面,新晋房企往往比原民营企业在深耕城市的产品和品牌优势强,由于过往坚持低杠杆发展,杠杆优势也比较明显。

### 3 “降价或成促进销量主要方法,但可调整空间不大”

为促进销售,房企在造节、特价房、打折让利、赠送家电、多盘联动等常规手段之外,也逐渐转变以往的营销模式。其中,利用数字化营销成为行业近年来的趋势之一。例如,搭建全营销工具,布局直播赛道、通过社交媒体平台矩阵传播等。

邓浩志认为,在营销方面,目前房企在不断尝试创新方式,但这些创新并非具有颠覆性,而是发挥着补充的作用。房企采取的各种营销手段,本质上还是以价换量,即通过低价促销或降价等方式换取成交量。在当前的市场环境下,

房企的促销活动呈现分散状态,并没有集中特定节点上,而是但凡出现资金紧张,马上降价回笼资金。“房企想要在市场扩大销路,唯一的办法就是降价,其余的营销手段都是辅助作用居多。”

于小雨持相似观点。她提到,今年房地产行业营销比较突出的特点是,越来越多房企开始布局直播渠道,把流量从公域带到私域。整体来看,今年房企的宣传重点还是放在产品和交付上,其余营销多直接与项目挂钩。“但是从价格角度来看,由于从2021年到现在已经经过一轮深度调整,房企目前的调整空间并不是特别大。

若是销售还是不见起色,民企方面将呈现出规模逐渐变小的趋势。”

中指研究院方面亦指出,销售方面,上半年房企销售与去年基本持平,总量复苏不及预期。融资方面,在“三支箭”支持下,房企发债融资、股权融资出现积极进展,融资支持受益的只是个别房企,大部分中小民营房企融资仍然十分困难,行业融资环境没有发生明显改善。“如果下半年延续当前的销售及融资态势,在销售回款及融资改善有限的情况下,上半年又有几家房企发生债务违约,下半年房企债务违约风险仍将会蔓延。”

### 一周资讯

#### 1 华润置地:底价45亿元拿下天河一地块,需配建30亿元大型体育综合体

7月4日,广州天河区东圃岐山路AT101008、AT1010010地块顺利出让,由广州市润合咨询有限公司以底价45.0477亿元摘得,成交楼面价22828元/平方米。

根据公告,该地块竞买人须具有大型体育综合体建设的成功经验。公告附件中提到的重点工程项目,即位于南沙二十一涌的南沙全民文化体育综合体,建设内容包括综合体育场、综合体育馆、游泳跳水馆、运动员中心及市政基础配套设施,要求于2025年6月30日前完成项目竣工验收合格。

#### 2 中国奥园:境内外债务整体重组获新进展

7月2日-3日,中国奥园连续发布3份财报,并披露了关于境外债务重组的最新情况。根据公告,中国奥园已与境外优先票据持有人组成的临时小组就债务重组方案的主要条款达成一致,同时也与若干境内金融机构订立安排,完成本金额逾327亿元现有境内融资安排的展期。有市场观点认为,这意味着自2022年4月1日停牌至今的中国奥园,在距离2023年9月30日除牌预警之前,或将迎来复牌交易。

#### 3 世茂投资:所持世茂股份7000万股被执行过户

7月5日,世茂股份发布关于持股5%以上股东部分股份被司法裁定执行暨权益变动的提示性公告。公告显示,世茂股份的股东上海世茂投资管理有限公司(以下简称“世茂投资”)与首都银行(中国)有限公司的债券转让纠纷一案,上海金融法院于近日执行裁定。世茂股份收到上海金融法院出具的《执行裁定书》,裁定将被执行人世茂投资持有的7000万股股票交付申请执行人首都银行(中国)有限公司抵偿债务,进行非交易过户。世茂投资因此被动减持公司股票7000万股。

本次权益变动后,世茂投资持有的世茂股份的股份数量由约3.99亿股减少至约3.29亿股,占总股本比例由10.64%降至8.78%。

(梁茹欣 据公开信息整理)

