

抢晒“金九银十”成绩单 多数上市房企9月销售额达年内峰值

□本报记者 董添

上市房企日前密集发布9月销售数据。从披露情况看,上市房企9月“抢收”效果整体较好,多数房企销售额达到年内峰值水平。其中,头部房企前期通过降价促销等方式,年度销售目标完成率较高。需要指出的是,随着“金九银十”期间楼市的逐步回温,各地针对楼市的调控政策也密集发布。与上半年相比,下半年的调控政策以收紧为主,房企四季度销售业绩不确定性加大。



新华社图片

9月“抢收”效果好

中原地产首席分析师张大伟表示,目前公布9月销售业绩的企业已超过30家,合计单月房地产月度销售额达到6096亿元,同比上涨19%;1-9月累计销售金额达41454亿元,同比上涨8.8%。整体看,房企已基本走出了疫情影响,9月也成为了2020年房企销售表现最好的一个月。

另据中指控股监测数据,2020年1-9月, TOP100房企销售额均值为8646亿元,增长率为7.6%。其中,销售额超千亿房企有21家,较去年同期增加1家;超百亿房企有137家。TOP100房企权益销售额均值为648.3亿元,权益销售面积均值为482.4万平方米。单月来看,9月TOP100房企销售额同比增长率均值为24.1%。

中国证券报记者梳理发现,头部房企9月份销售整体不俗,多数房企9月份销售金额同比增长幅度较高,带动前9个月销售金额整体较好。

以碧桂园为例,10月5日,碧桂园发布9月销售简报。9月,碧桂园共实现归属公司股东权益的合同销售金额约646.3亿元,同比增长25.30%,归属公司股东权益的合同销售建筑面积约759万平方米,同比增长31.67%。

易居研究院智库中心研究总监严跃进指出,三季度是公司营销战中非常重要的节点,是抢收回款完成年度销售任务的关键时机。9月销售金额增幅较大,说明房企有较强的抗风险能力,而此类房企积极推盘和促销有助于行业良好发展。

从“十一”假期期间楼市表现看,房企“银十”期间销售情况延续了“金九”期间的回温态势。机构数据显示,2020年黄金周(10月1日至10月8日)全国重点城市成交套数和面积同比2019年黄金周(10月1日至10月7日)分别增长14%和12%。疫情防控常态化之下,总体市场恢复至往年同期成交水平,其中同比增长较为快速的区域仍然主要集中在长三角和粤港澳区域。

58安居客房产研究院分院院长张波认为,今年10月小长假较以往多了一天,加之同期境外游基本无法成行,为售楼处带来大量人流,10月的实际成交有可能会超过9月。同时,房企的促销活动也会吸引大量的刚需入场。

目标完成率不均衡

中国证券报记者梳理发现,随着“金九银十”逐步进入后半场,头部房企前期通过降价促销等方式,年度销售目标完成率较高。中国恒大10月9日早间公告披露,9月1

日至10月8日38天内,公司实现合约销售额1416.3亿元,合约销售面积1641.7万平方米。截至10月8日,公司年内累计实现合约销售额5922.5亿元,完成全年6500亿元销售目标的91.1%。中国恒大表示,公司坚定实施“高增长、控规模、降负债”的发展战略,通过打造高品质、高性价比产品满足市场需求,实现历史同期最好业绩,展现出稳健的经营能力和强大的执行力,公司对超额完成2020年全年各项经营目标充满信心。

相比之下,不少中小房企年度目标完成率依然堪忧。中国证券报记者观察到,不少中小房企并未制定2020年度整体销售目标,而从近期中小房企披露的销售业绩看,多数中小房企销售情况并不理想。

首开股份10月11日晚公告,今年前9个月,公司共实现签约面积234.79万平方米,同比下降2.74%;实现签约额675.47亿元,同比下降2.29%。自8月以来,公司没有新增土地储备。

涉及调控城市增多

随着“金九银十”期间楼市的逐步回温,各地针对楼市的调控政策也密集发布。与上半年相比,下半年的调控政策以收紧为主。中国证券报记者梳理发现,从近期发布楼市调控政策的内容看,对所在地区进行楼

盘限价成为主要趋势。

10月9日,徐州市住房和城乡建设局、中国人民银行徐州市中心支行等五部门联合下发《关于进一步促进市区房地产市场健康发展的通知》(简称《通知》)明确提出坚持“一区一策”精准调控,商品住宅备案价格一年内不得调整、不得强制购房人进行升级装修等八项政策。《通知》明确,加强商品住宅销售价格备案管理。新备案商品住宅项目,宗地建筑面积10万平方米以下的,实行一次性价格备案;宗地建筑面积高于10万平方米的,可分期进行价格备案,每次备案不低于10万平方米,最后一期不足10万平方米,据实备案;备案价格一年内不得调整。

绍兴市10月9日起实施《关于进一步促进房地产市场平稳运行的通知》,绍兴市区(含越城区、柯桥区、上虞区和镜湖新区)新建商品住房备案价格实行“双备案”制度,须经区联席会议审议通过后提交市联席会议审议确定。新开盘项目价格备案须综合考虑同区域内其他类似房源价格或“地价+成本”等因素,加推项目价格备案不得高于首次备案的商品住房价格。

张大伟指出,疫情稳定是房地产市场能够稳定的最主要原因之一。企业销售活跃,整体销售数据刷新历史同期纪录。虽然有部分城市调控,但调控的政策力度没有明显影响市场销售。

“银十”北京二手房价格“失色”

□本报记者 董添

中国证券报记者日前对北京地区二手房市场调研发现,北京地区二手房价格出现不同程度的松动,以大兴、房山为代表的郊区次新楼盘整体降价幅度较大。受限竞房准现房清盘降价、前期需求透支、售房业主年底之前有回款需求等因素影响,很多次新二手房楼盘近期降价较多。有销售人员坦承,目前,北京地区二手房市场房源充足,购房者可挑选范围较大,市场整体表现出较为明显的“买方”市场特点。

郊区次新房降价多

中国证券报记者走访发现,“银十”期间,非核心区域次新二手房价格降价幅度较大,不少房源目前报价相比上半年成交价低了5%左右。

以位于南五环外某次新二手机盘为例,该楼盘于2014年建成,由于下房本时间较晚,2020年才开始陆续入市满五唯一的房源。在该楼盘“满五唯一”二手房源入市初期,成交均价在4.5万元/平方米上下。目前,该楼盘成交均价在4.2万元/平方米左右,部分主力两居室均价低至4万元/平方米以下。

“小区一期楼盘附带50年的车位租赁使用权,车位无法单独出售,只能和房源一起捆绑销售。因此,第一批‘满五唯一’的房源集中入市时,一期价格会比二期价格大概高20万元左右,这个价格正好是50年车位租赁费的价格。目前来看,带车位的一期楼盘价格比上半年销售的二期项目还低。而不带车位的二期楼盘由于距离高速路较近,噪音整体较大,降价幅度比一期更多。”负责该次新二手房楼盘中介销售人员对中国证券报记者表示。

除了价格出现松动外,挂牌房源量充裕也是“银十”期间北京地区二手房市场呈现的主要特征之一。很多前期出货量较少的地铁次新房,近期挂牌量也出现了明显的增长。

“这些紧邻地铁的次新房之前出货量较少,一方面和限售政策下房本不满足上市条件有关;另一方面,临近年底,很多业主希望实现年底回款,有了挂牌售房的意愿。房源量增多,使得购房者有了更多的选择,很多急售房源为了尽快实现销售,出现了频繁降价的行为。”位于大兴区4号线地铁附近次新房中介销售人员对中国证券报记者表示。

此外,中国证券报记者还走访了多个房本不“满五唯一”的次新楼盘,这些楼盘由于不满足“满五唯一”的条件,贷款购房客户需要缴纳较高的税费,因此对应的客户群体大多是全款客户。这些楼盘近期降价更为严重。

新房分流明显

针对郊区次新房价格出现疲软的原因,中国证券报记者在调研中了解到,这一方面和刚需客户需求前期集中释放有关,另一方面和准现房加速出清有关。

从机构监测数据来看,北京地区9月二手房成交整体处于高位,价格也出现了小幅攀升,透支了部分四季度的需求。中原地产数据显示,9月北京二手房住宅成交量高达17259套,环比上涨7.5%,同比大涨40%。诸葛找房数据显示,9月,北京二手房成交均价为57132元/平方米,环比上涨0.4%。

准现房加速出清方面,中国证券报记者观察到,北京地区2018年陆续入市的次新房项目,很多在前期并未实现售罄。随着时间推移,很多楼盘已处于“准现房”状态。

“周围很多新房楼盘都是2020年底就能交房。如果买二手房,现在签约也没法保证2020年年底能交房,因为会牵扯到业主腾房等问题。而目前很多限竞房项目却可以做到年底交房。”北京某楼盘销售人员说。

中原地产统计显示,截至今年9月,北京限竞房成交量已超过2019年,成交量较去年有明显提升。从北京地区新房成交结构来看,机构监测数据显示,今年北京黄金周期间,城六区和近郊区域成交量占比同比分别增加10个百分点。成交区域方面,大兴区成交面积最高,占整体成交量的18%。新房成交攀升,成为次新房分流的一大因素。

后续价格有支撑

业内人士指出,受疫情因素影响,二手房交易季节性规律被打破,重点城市二手房市场交易活跃程度在5月达到高位水平,随后自8月起,房源流动性指数呈现连续2个月的下降趋势,这主要和前期累积需求已逐渐释放有关。目前,二手房市场开始自然回落。从当期看,“银十”二手房市场总体并不热,北京地区二手房成交以核心区域的大户型为主,刚需盘透支比较严重。

从机构监测数据看,国庆节第一周二手房市场成交相比9月继续降温,黄金周期间重点18城二手房日均交易量比9月下降18.6%,18城中13个城市成交均价比9月下跌。

对于北京地区房价后市走向,中原地产首席分析师张大伟表示,目前北京限竞房土地供应减少,不限价地块增多,房价的走向预期也会升高。对于刚需来说,今年的选择还是比较多的,但是限竞房通过消化越来越少了,今后可选择种类也就没这么多了。从全国整体看,在房住不炒的背景下,房价涨幅预计会维持在温和的程度。

债券违约 多家房企直面现金流“保卫战”

□本报记者 张军

流动性吃紧,叠加疫情影响,多家房企涉及债券违约。同时,房企近期融资成本有所走高,待偿债务规模较大。有机构统计数据 displays,房企年内待偿债务仅人民币债就超过2500亿元。

在“三道红线”对房企有息债务规模精细化管理管控下,现金流安全显得更加重要。有专家表示,销售回款是房企偿债、改善流动性的重要资金来源,房企需加大营销促销售,提升回款速度,保障现金流安全。

多家房企违约

泰禾集团10月10日晚公告称,由于公司债券规模庞大、融资成本高企、债务集中到付等问题,公司流动性出现困难,无法按期完成公司债券H7泰禾02本息兑付。H7泰禾02发行规模30亿元,票面利率7.5%,本次应兑付本息17.18亿元。

根据公告,截至2020年8月15日,泰禾集团已到期未归还借款349亿元,尚有未支付利息43.32亿元。

自7月6日17泰禾MTN001违约以来,泰禾集团已有多只债券违约。8月4日,17泰禾MTN002违约;8月15日,17泰禾01违约。

有房企债券因违约停牌。中信建投9月14日称,因天房集团16天房04债券违约,从2020年9月15日开市起,16天房04、16天房03停牌。中信建投正是上述2只债券受托管理人。

在此之前,上交所披露,天房集团16天房04应于9月8日回售债券本金7亿元、回售债券利息5390万元,但天房集团目前资金紧张,未能足额筹措兑付资金,无法按期足额偿付本期债券回售日应付本息。

早前,19新华联控SCP002、15新华联控

MTN001未能按时兑付本息。公司在相关公告中提及,受今年疫情影响,公司所属文化旅游、商业零售等业务受重创,1-2月减少经营回款超过60亿元。加之持续“降杠杆、民企融资难发债难”影响,导致流动资金极为紧张。

也有房企在债券到期前就兑付问题与投资者沟通。9月11日媒体报道,泛海控股正与投资人沟通,希望对15泛海MTN001仅兑付10%,将其余未兑付部分置换成新券。

泛海控股当时回复中国证券报记者称,因为中票要到10月中旬到期,置换方案目前只是探讨阶段,无论置换还是直接兑付,都是方案选项,最终方案会充分考虑与中票持有人沟通情况。

中金公司研报称,房企近年销售增速回落,融资收紧,前期债务陆续到期导致流动性压力上升,行业信用风险边际上升。2020年半年报显示,房地产企业总体债务短期化严重,“货币资金/短期债务”指标自2015年以来首次破1。

“在融资趋紧背景下,规模实力、资金实力等因素的重要性上升。规模较小、前期激进扩张致资金趋势紧张房企,或陷入融资难度加大、口碑下滑影响销售的恶性循环,导致该类房企债务违约风险增加。”苏宁金融研究院陶金在接受中国证券报记者采访时表示。

债务端承压

就房企近期融资情况来看,融资规模、成本环比双双走高。

克而瑞地产研究中心数据显示,95家典型房企9月债权融资总额1154.30亿元,环比上升6.5%,同比下降3.8%。境内债权融资803.41亿元,环比上升6.4%,同比上升33.8%;境外债权融资268.98亿元,环比上升21.7%,同

比下降35.9%。9月,境内债权融资额保持3月以来强劲的表现。

9月,房企债券融资总额651.44亿元,环比上升16.6%,同比上升25.7%。境外债融资242.54亿元,环比上涨29.1%,同比下降30.4%;境内债408.90亿元,环比上涨10.3%,同比上涨140.8%。

从成本端来看,房企9月平均融资成本为5.53%,环比上升0.19个百分点。境内平均融资成本为4.84%,为年内单月最高均值。克而瑞地产研究中心称,境内债成本走高主要是融资环境进一步收紧,特别是“三道红线”融资规则下,房企境内融资成本进一步上升。如华夏幸福2020年公开发行公司债券(第一期)12.5亿元公司债的票面利率为7.09%。

有的房企同时从融资和债务结构方面着手。从融资方式看,房企开发贷等低成本融资增加。多家房企此前公告称,拟下调存续债券票面利率。从已公告拟下调的债券看,多是2017年、2018年发行的较高票面利率的债券。

同时,房企年内待偿债务规模较大。Wind数据显示,如泛海控股15亿规模15泛控01将于12月到期;碧桂园10亿规模15碧园01将于12月月底到期;绿城中国6亿规模美元债绿城中国4.55%N20201110将于11月到期。

贝壳研究院数据显示,9-12月房企债务到期规模约3603亿元,较2019年同期增长68%。11月到期债务规模最大,达1071亿元。彭博数据显示,境内房企10-12月到期的人民币债券规模分别约895.45亿元、709.55亿元、917.61亿元;同期到期的美元债分别约为49.95亿美元、467亿美元、238.79亿美元。

保障现金流

“销售回款是房企偿债、改善流动性的重