



楼市关注

## 新年伊始房企融资补血创纪录

# 房企巨头难迎“开门红”

### 阅读提示

破纪录的融资计划和格外低迷的销售业绩，都是与“钱”密切相关的数据，揭露了各大房企在2019年年初真实的生存状况。

近日，已陆续有大约30家知名房企公布了2019年1月份的销售业绩。与去年同期相比，一些龙头房企都出现大幅下跌。据相关机构统计，30家房企合计销售额同比下调了11%。其中，万科、恒大、碧桂园三巨头合计下降超500亿元。而与此同时，各大房企近来也在密集披露融资计划，恰好从另一侧面折射出房企的补血压力。



### “三巨头”业绩降了532亿元

销售业绩的整体低迷，并没有因排名前后而有所区分。相反，独占鳌头的房企，反而跌幅更大。

不久前，万科方面发布公告显示，今年1月份的销售金额为人民币488.8亿元，这比2018年1月的679.8亿元下降了28%；恒大方面1月销售金额为431.7亿元，也比去年同期的643.6亿元下降了32.9%；碧桂园仅公布了归属股东权益的合同销售金额，为330.7亿元。碧桂园去年同期并未公布归属股东权益的合同销售金额，但中原地产方面测算这一数字约为460亿元。这样一来，碧桂园也出现28.1%的跌幅。

至此，这“三巨头”均出现了三成左右的下降。仅仅在这一个月，三巨头合计下跌的销售业绩已经达到了532.2亿元。来自中原地产研究中心统计数据显示，截至2月13日，共有30家房企公布了今年1月的销售额，合计3189.4亿元的销售业绩，比2018年同期的3574.76亿元下调了11%。

30家房企合计下调11%，并未像“三巨头”一般狂跌，得益于一些中小房企“力挽狂澜”。从各家公布的数据来看，新城发展、金地、佳兆业等均出现不同程度的上涨。“相比去年，整体销售额出现明显放缓。这其中，龙头房企同比下调，销售数据开始回落；分化现象继续明显，中小房企数据依然在上涨。”中原地产首席分析师张大伟说。



### 市场降温购房更理性

“销售业绩反映着成交端，但成交端又势必受供应端的影响。”国内一家知名房企营销负责人向记者分析，2019年一开年的销售业绩说明了由于各地调控深入，市场逐渐降温、退烧，购房者也更为理性。

在房企内部，更贴近市场的指标则早已显现出退烧迹象。上述负责人以北京市场为例介绍，2018年年初甚至更早，市场温度较高，去化率更高，成交周期却更短。按照其内部的统计，去年购房者看房周期在一个月左右，抢手楼盘的周期往往只有一两周；但从去年下半年开始，一些楼盘看房周期甚至延长到两三个月，只有刚需盘的周期才能维持在

一个月左右。

多位业内人士认为，造成这一现象的关键原因是供应量的加大。从去年下半年开始，北京市场上限竞房、共有产权房供应进一步增加，吸引了一批刚需。“购房人开始跟开发商‘提要求’了。”另一家房企销售负责人说，消费者可选择的楼盘多了，就会有更细致的比较，而不再是楼市高烧时的“只看预期、不看品质”。

此外，一些三、四线城市曾在2018年一度高烧不断，伴随着调控的深入，这些城市也逐渐退烧、恢复理性。对于依靠三、四线城市的一批龙头房企而言，销售业绩也势必受到影响。



### 房企窗口期紧急“补血”

2月12日，华夏幸福披露，向境外专业投资人增发1亿美元的高级无抵押定息债券；一天后，融创中国也公布发行2022年到期的8亿美元优先票据。

业绩下滑的同时，是房企密集的融资计划。今年1月以来，公布的房企融资已近90多起，合计金额超2100亿元；春节后近几天的融资计划已有数十亿美元。

其实，2018年在融资监管更加严格的环境下，房企融资渠道不断收紧。诸葛找房首席分析师陈雷表示，从房企融资的到位资金来源分析，2018年以来，国内贷款

占比降低，自筹资金比例提升。2017年以来，在公司债收紧之后，海外债发行热度逐步升温，发行利率随即走高。诸葛找房披露的数据显示，到2018年年末，海外融资利率在9.00%到13.75%，融资成本远高于国内融资3.69%到8.50%的利率。

在业内看来，越来越多的房企加快融资，也为了应对还债高峰期。“据公开资料统计，2019年房企信托到期3669亿元，债券及中票类到期4189亿元，合计7858亿元。”陈雷说。

据新华网

