

22家房企2019年销售逾4.5万亿元

谨慎调低2020年增长目标

截至1月6日记者发稿时，22家内地及港股上市房企公布了2019年全年销售业绩，合计实现销售额4.53万亿元，同比增长19.5%，销售规模刷新历史纪录。展望2020年，多家房企人士及专家表示，销售增速或进一步放缓。

增速放缓

整体来看，房企2019年业绩分化明显，较2018年业绩增速超过50%频现的局面已经有很大不同。

从目前情况看，碧桂园、万科和中国恒大仍稳居房企销售第一梯队。其中，万科2019年全年累计实现合同销售金额6308.4亿元，同比增长3.94%，创万科单年销售额新高；中国恒大2019年全年累计实现合约销售金额约6010.6亿元，同比增长9%，全年合约销售面积约5846.3万平方米，合约销售均价为10281元/平方米。

碧桂园自2018年下半年以来仅公布权益销售数据。1月6日晚间，碧桂园披露了公司2019年12月的销售业绩。按照此前公司公布数据，可计算出2019年全年碧桂园权益销售金额为5522亿元，同比增长10%。第三方研究机构此前预计，碧桂园2019年全口径销售金额超过7000亿元。从第一梯队房企的销售数据看，龙头房企已经进入年销售规模超过6000亿元的时代。

尽管销售额创历史纪录，但万科和中国恒大的销售额同比增速已下降至个位数，碧桂园表现好于前述两家，达到10%。龙头房企整体销售额增速放缓明显。

中等规模的房企2019年表现较为突出，多家房企销售增速在20%以上。融创中国公告，2019年累计实现合同销售金额约5562.1亿元，同比增长21%。世茂房地产披露，全年实现销售收入2600.7亿元，同比增长48%。此外，在千亿规模的房企中，中梁地产、中南建设、旭辉以及滨江集团2019年销售收入同比增幅均超过30%。

从2019年度销售目标完成情况来看，不少中型房企超额完成销售目标，佳兆业、世茂等企业完成率均在110%以上。

一些房企没有完成年度销售目标。原计划2019年进入千亿俱乐部的龙光地产，2019年

销售金额为992亿元；同样希望在2019年实现千亿销售目标的首创，当年仅完成808.1亿元的销售业绩。

中原地产首席分析师张大伟指出，就销售业绩而言，2019年房地产市场依然刷新历史纪录，但取得这一成绩的背后是房企普遍加大了供应量，不少房企销售单价下降。部分企业采取价格调整等促销策略做大规模。整体看，2019年大部分房企业绩持平。

后市谨慎

细看2019年的销售数据，已经出现明显放缓迹象。

以融创中国为例，公司公布的2019年全口径合同销售收入为5562.1亿元，同比增长21%；其中，归属于公司的权益合同销售金额约3839.2亿元，同比增长17.67%。这意味着公司销售金额中约六成属于融创中国，剩余近四成来自合作伙伴。从目前情况看，房企联合拿地成为普遍现象。有房企人士指出，不排除相当部分的销售金额被重复计算，整体销售金额可能存在水分。

展望2020年，多家机构对房地产市场全年增速预测较为谨慎，部分机构的预测比较悲观。

贝壳研究院预计，2020年新房销售额增速将向下。新房市场的支撑力

度减弱，尤其是占据新房市场规模超过50%的三四线城市，整体交易量将下滑。

北京师范大学金融研究中心主任钟伟认为，楼市高位平台期可能已经形成。楼市将进入呈微弱个位数的年增长平台期。

同时，市场份额将加速向龙头企业集中。恒大董事局副主席兼总裁夏海钧此前表示，新房一年销售额将维持在15万亿元左右，向上不会有太大突破，下滑也会有12万亿元、13万亿元左右。

夏海钧认为房地产市场存在“大饼理论”，而新房销售市场“大饼”已定，未来的市场空间不是由房地产增量市场的扩张带来，而是中小企业被兼并收购，从而实现大企业的扩张。预计5年后中国前十大的地产商大概占到全部销售额的40%。前三大地产商大概占20%左右，即3万亿元。

提质增效

2020年，房企将面临外部市场增速放缓和内部偿债压力增大的双重挑战。数据显示，2020年房企包括海外债券在内的债券偿还总规模为7493.9亿元，企业将面临一定的现金流考验。

提质增效

2020年，房企将面临外部市场增速放缓和内部偿债压力增大的双重挑战。数据显示，2020年房企包括海外债券在内的债券偿还总规模为7493.9亿元，企业将面临一定的现金流考验。

事实上，房企设置2020年销售增长目标趋于谨慎，同时更加强调提质增效和高质量发展。

中国恒大2020年定下的销售目标为6500亿元，以2019年合约销售金额约为6010.6亿元计算，同比增幅为8.14%。

一些中型房企选择相对求稳。中国奥园集团董事会主席郭梓文在2020年新年致辞中表示，2020年要继续保持高质量可持续稳健发展，实现不低于20%的业绩增长。2019年，中国奥园业绩增速目标在25%左右。

金科股份目前尚未公告2019年全年销售规模。第三方研究机构认为，其2019年销售收入在1800亿元左右，同比增长约五成。公司设定的2020年销售目标为2000亿元。若以此推算，公司2020年销售同比增速目标在11%左右，降幅明显。

碧桂园、龙湖等多家龙头房企在2020年展望中并未公布具体销售目标，但是纷纷强调精细化管理和提质增效。碧桂园提出，2020年将推行全面预算管理和现金流管理，同时持续提升全周期综合竞争力，做到产品力、服务力和成本力的均衡发展。龙湖集团则表示，2020年龙湖集团将继续在地产开发之外，将商业运营、长租公寓、智慧服务作为主航道业务，在稳健增长之下保持多维航道的均衡发展。同时，将继续均衡地域，聚焦热点城市，坚持深耕城市群，在长三角、西部、环渤海、华中、华南五大区域保持均衡布局。秉承稳健策略，继续积极但又谨慎、精准地投资，在保持健康资产负债表的同时，保持适当的、相对较快的速度增长。

诸葛找房分析师王小嫱认为，房企调低销售增速目标，从侧面反映出房企对2020年市场的预期不完全乐观。调低增速目标，一方面可以减轻企业为冲刺业绩的压力，另一方面会有更多精力管控运营公司，不盲目冲刺业绩。

(据《中国证券报》)

