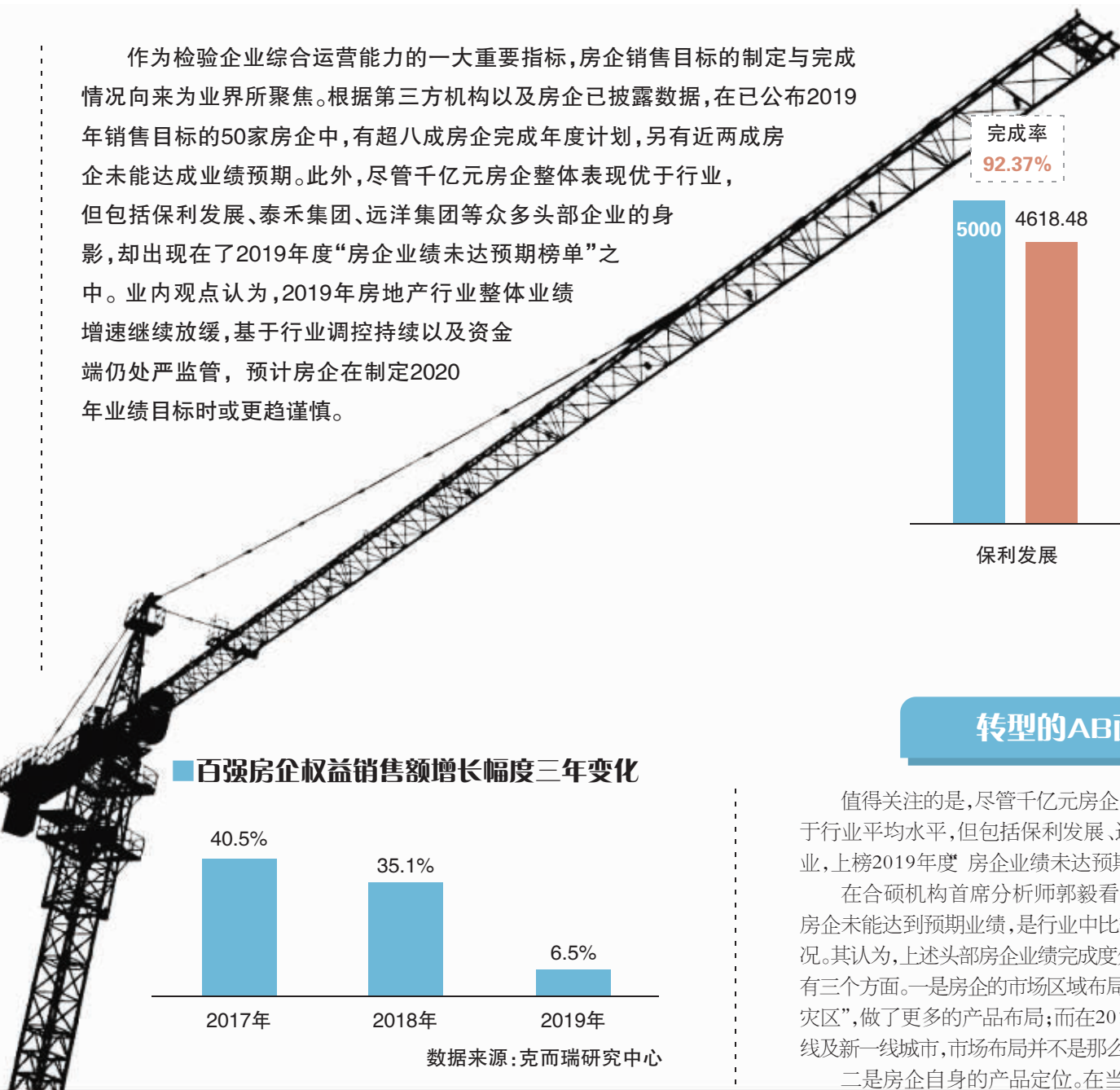


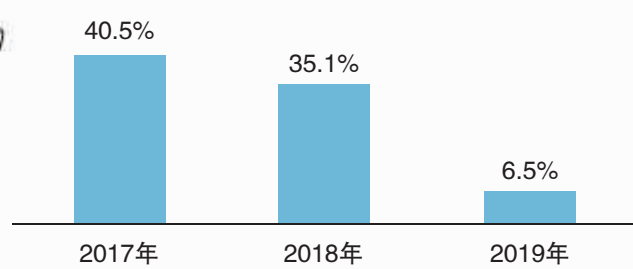
特别策划：
数读房企榜单

近两成房企未达目标 2020年更趋谨慎

作为检验企业综合运营能力的一大重要指标，房企销售目标的制定与完成情况向来为业界所聚焦。根据第三方机构以及房企已披露数据，在已公布2019年销售目标的50家房企中，有八成房企完成年度计划，另有近两成房企未能达成业绩预期。此外，尽管千亿元房企整体表现优于行业，但包括保利发展、泰禾集团、远洋集团等众多头部企业的身影，却出现在了2019年度“房企业绩未达预期榜单”之中。业内观点认为，2019年房地产行业整体业绩增速继续放缓，基于行业调控持续以及资金端仍处严监管，预计房企在制定2020年业绩目标时或更趋谨慎。



百强房企权益销售额增长幅度三年变化



数据来源：克而瑞研究中心

超八成完成计划

据不完全统计，于2019年内或更早时间，有50家房企曾对外披露过2019年销售目标。中国指数研究院发布的《2019年中国房地产销售百强企业排行榜》数据测算，共有42家房企完成了2019年全年的销售任务，约占已公布销售目标的房企的84%。

在顺利完成2019年度销售目标的房企之中，部分企业是“踩线过关”。

据梳理，包括华润置地、当代置业、花样年控股、融信中国、首创置业、融创中国等11家房企目标完成率在100%-102%之间。

其中，龙头房企总体增速普遍放缓，这与企业规模大、基数大不无关系。

千亿元规模量级的中型房企中，融信中国2019年累计实现合约销售金额1413.16亿元；“压线”完成此前定下的1400亿元年度销售目标，目标完成率约100.94%；美的置业连同其合营企业和联营公司2019年实现合同销售金额约1012.3亿元，同比增长约28.1%，按照1000亿元的销售目标计算，目标完成率约101.23%。

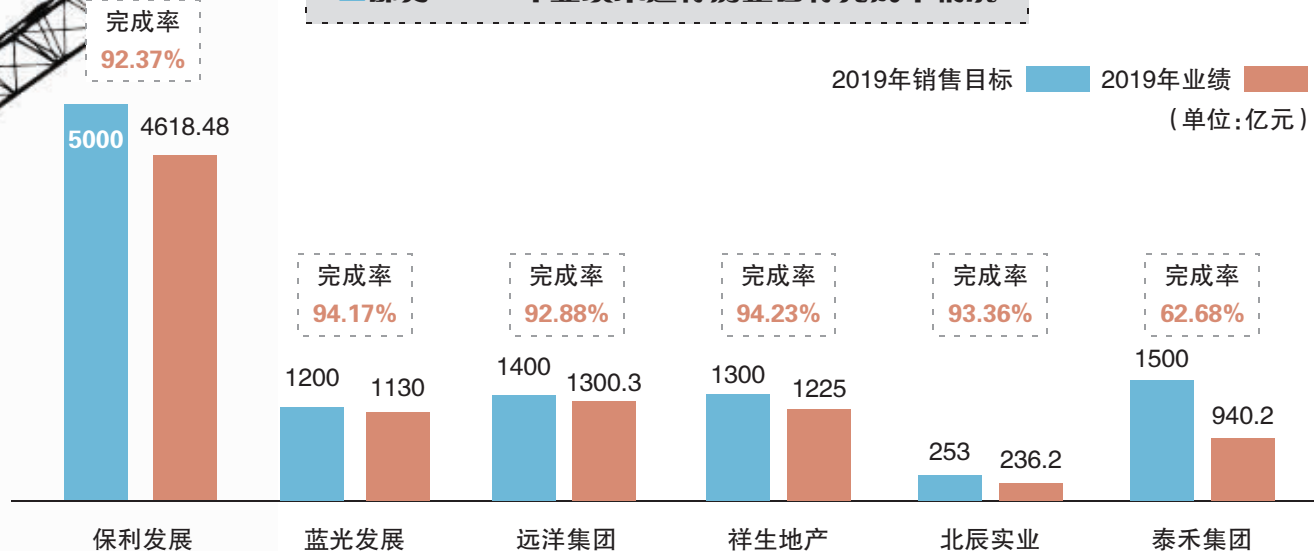
在已公布销售目标的50家房企中，近两成企业未达业绩预期，具体包括保利发展、蓝光发展、泰禾集团、远洋集团、祥生地产、北辰实业、福晟集团等。

其中，保利发展（目标：5000亿元）、蓝光发展（目标：1200亿元）、远洋集团（目标：1400亿元）、祥生地产（目标：1300亿元）、北辰实业（目标：253亿元）等房企销售目标完成率超过九成，对应的目标完成率分别为92.37%、94.17%、92.88%、94.23%、93.36%；泰禾集团（目标：1500亿元）目标完成率未及七成，仅为62.68%。

同策研究院首席分析师张宏伟分析认为，2019年下半年以来，市场之中房企降价动作较为明显，房企普遍通过降价促销的方式回笼资金、加快销售，以更快更好地完成销售目标。当前外界看到的超七成或八成比例房企年度销售达标，背后是以失去“价格能力”为代价的。张宏伟直言，如果把房企业绩中的水分挤一挤，还有很多企业面临很大的销售压力。

“近几年机构及媒体测算的房企销售目标完成率情况，大多以企业全口径销售作为数据参考，其中包括了小股操盘、合作开发抑或是代建模式产生的业绩，当前机构公布榜单中众多企业完成年度销售目标，实际上兑了很多‘水’。所谓近两成房企业绩目标未达成，可能真实情况是近三成或者更大比例的企业没有达标。当然，确实也有一些房企实际完成情况较好。”张宏伟如是分析道。

部分2019年业绩未达标房企目标完成率情况



数据来源：各企业披露数据及中国指数研究院发布数据综合整理

转型的AB面

值得关注的是，尽管千亿元房企的整体业绩表现继续优于行业平均水平，但包括保利发展、远洋集团等众多头部企业，上榜2019年度“房企业绩未达预期榜单”。

在合硕机构首席分析师郭毅看来，2019年内多家头部房企未能达到预期业绩，是行业中比较少见和值得关注的情况。其认为，上述头部房企业绩完成度欠佳，背后影响因素可能有两个方面。一是房企的市场区域布局。在相对宽松的调控“重灾区”，做了更多的产品布局；而在2019年市场相对乐观的二线及新一线城市，市场布局并不是那么深入和扎实。

二是房企自身的产品定位。在当前市场环境下，房企层面对目标客群所推出的定位中低端或高端的产品，也在一定程度上导致了个别房企业绩目标的“踏空”。

“当前所处的这轮房地产调控，对于刚需和刚改客群相对友好，但对高端客群的调控压力较大。像泰禾集团这样主要瞄准高端市场的房企，现阶段限购政策的制约以及二套房首付比例门槛等两方面因素，都对其高端改善客群消费需求的释放形成了较大影响。”郭毅说。

三是房企对于市场的趋势判断。基于当前房地产市场，房企一旦对于新的市场环境的预判出现了一些误差，如对调控深入程度、拿地周期及节奏与业绩实现之间的关系理解欠佳，并由此导致其在投资决策上作出了相应的调整，也会最终影响到企业的业绩达成。

除了地产调控政策持续高压之外，来自资金端的严控，也被业内视为影响房企2019年业绩规模发展水平的一大因素。亿翰智库方面分析指出，2019年整体货币环境稳健偏松，降准降息释放了一定的流动性。但而于地产而言，资金端的封堵力度持续加大，特别是“23号文”出台后，信托、公司债、海外债、银行等几乎全渠道封锁，加之严格的多方式监管，地产行业信贷环境恶化，融资难融资贵成为掣肘房企发展的最大不确定因素。

就2019年业绩缘何未达预期”的问题，北京商报记者向上文提到的多家房企发去采访函。截至记者发稿，保利发展、蓝光发展等多家企业未予明确回复原因。

泰禾集团方面回应北京商报记者称：“2019年对于地产行业或者各行各业都是比较难的一年，对于泰禾来说，应该是一个转型之年。2019年我们的重点可能不再是继续突击规模，而是夯实成果，最大的业绩应该是集团把战略重心从外部扩张转向内部治理，引入合作、人才内生、管理升级，这些提升内功的重拳逐渐打出来”。

在远洋集团的回复中，其概括2019年公司的整体业绩表现为“基本完成全年销售任务”，并指出地产行业环境越发严峻。据其回复：“2019年远洋集团销售额再创历史新高，达1300.3亿元，基本完成全年销售任务。2019年房地产市场环境比往年更加严峻，行业增速放缓显著，在此严峻的市场环境下，集团全年销售额继续保持稳健增长”。

2020年新目标制定或趋谨慎

克而瑞、中国指数研究院、亿翰智库、观点指数研究院等多家地产研究机构发布的房企2019年销售专题报告显示，2019年房企销售增速普遍放缓。以克而瑞数据为例，2019年TOP 100房企累计权益销售金额同比增长6.5%，尽管实现正增长，但增幅远不及2017年的40.5%和2018年的35.1%。

业内有观点称，虽然企业的规模能够为企业带来多方利好，如资源的集聚、资金的获取，更易形成良性发展闭环。但是对于规模的追逐需坚守一定底线，不可唯规模论。基于行业调控持续以及资金端仍处严监管，预计房企在制定2020年业绩目标时或更趋谨慎。

“基于当前市场环境，房企新年度仍将面临来自持续的楼市调控，以及融资环境严苛导致的资金链趋紧等多方面的压力，这会影响整个行业的周期表现以及企业的业绩规模表现，同样也会影响到企业制定新年度销售目标的程度。”张宏伟说道。

亿翰智库方面也表示，倘若仅为规模而动，忽视了企业自身的现金流管理、债务结构管理、产品品质管控等，当企业产品品质出现严重问题时，那么企业多年的品牌沉淀或将付之一炬，企业将面临被市场淘汰的风险，届时再想重塑企业品牌或难上加难。

事实上，早在2019年的业绩目标制定中，房企的谨慎态度已经显现。机构数据显示，相较于2018年30%-50%的业绩目标增长率而言，规模房企2019年销售目标的增长幅度普遍在20%左右。

就2020新年度销售目标，远洋集团方面表示，在当前的行业及市场环境下，房企的发展模式也在悄然发生变化，比起高速规模增长，远洋集团更注重高质量、可持续发展的稳健发展。

蓝光发展方面则表示，2020年，公司将坚持“中而强，稳健前行，利润与规模并重，实现高质量增长”的战略方针，高度聚焦住宅地产开发，高度聚焦现代服务业，资本运作与实业经营相结合，打造生态、文商旅、材料设备、生命科技等成长性新兴产业，按协同化、市场化、资本化、科技化路径运作。

对于2020年的房地产形势，张宏伟认为“还是值得去关注和期待的”。从市场预期角度来看，未来在政策面及市场面上应该会有一些定向宽松的机会，但是也不会特别快到来。

郭毅则补充指出，2019年内，一些区域及部分城市出现了“限购定向放松”，对区域市场形成了相对利好的拉动。但由于出现定向放松的区域及城市有限，2020年将更加考验房企对于未来行业趋势的前瞻性预测能力以及投资判断力。毕竟，不是所有企业都能分享到部分区域及城市发展的利好。”

北京商报记者 董亮 荣蕾

“税邮合作”打通服务“最后一公里”

为有效整合服务资源，优化营商环境，提升纳税人满意度和获得感，顺义区税务局积极落实市税务局工作部署，深入开展“税邮合作”。2019年10月，顺义区税务局与中国邮政集团公司北京市顺义区分公司签订协议，委托办理自然人代开增值税普通发票及代征税款业务，充

分发挥邮政服务网点多、分布广等优势，切实为纳税人提供更加便捷的服务。截至2019年12月底，顺义区税务局已陆续开通石园支局、后沙峪支局、杨镇支局、新顺支局和牛山支局5个邮政代征网点，累计代开发票300余笔。通过邮政代征网点的逐步推开，进一步

填补了税务部门纳税服务的“盲点”，使纳税人能够自主选择，实现就近办税，打通了服务纳税人的“最后一公里”。真正将便民办税的服务延伸至社区、乡镇，使纳税人免于往返奔波，大量节省了人力、物力资源，有效降低了征纳成本。