

特别策划：  
数读房企榜单

# 千亿房企十年之变：跨不过的规模生存法则

自2010年诞生第一家千亿房企后，千亿俱乐部成为众多品牌房企特别是在资本市场中的房企的标配。北京商报记者梳理发现，2019年房地产行业千亿房企已达到37家，但相较于2018年新增13家千亿房企的数量，2019年新增千亿房企的数量“腰斩”。千亿房企扩容放缓的背后，是市场“遇冷”的体现，面对越发残酷的市场环境，中小房企冲击千亿规模所付出的努力要增长几倍。分析认为，在冲击规模的过程中，房企多为“负重前行”，而进入千亿之后，如何在规模和安全之间取得平衡，成为房企们新的“应试题”。

## 新增千亿房企数量“腰斩”

新年伊始，房企们2019年业绩陆续公布，综合各房企年终业绩公告以及第三方机构数据，2019年房地产行业千亿房企已达到37家。其中，中国奥园、建业地产、美的置业、佳兆业、滨江集团、中国铁建、蓝光发展，成为2019年千亿“新兵”。

据克而瑞统计数据，在房地产市场整体“降温”的背景下，2019年新增千亿房企数量明显下降，规模房企扩容放缓。相较于2018年新增13家千亿房企的数量，2019年新增千亿房企的数量“腰斩”。

新增千亿房企数量从13家降至7家，房地产市场整体“遇冷”是个绕不开的前提。“千亿房企扩容放缓，与整体房地产市场降温相吻合。”合顺机构首席分析师郭毅表示，2018年全国商品房销售额达到15万亿元，销售增速达到12.2%；而2019年全国商品房销售额虽达到16万亿元，但销售增速仅6.5%。反映到市场层面，大的体量仍在，但行业规模增速不及预期。

郭毅称，随着一二线城市调控政策的加码，三四线城市棚改和货币化红利的消

## 2019年新增千亿房企



退，面对越发残酷的市场，中小房企冲击千亿规模所付出的努力要增长几倍。

自2010年诞生第一家千亿房企后，千亿房企头衔已成为实力的象征。在新晋千亿房企中，中国铁建的千亿目标比原计划提前了一年，滨江集团却因主动踩刹车，冲击千亿的目标比原计划推迟了一年。

事实上，早在2018年中国铁建就逼近千亿门槛。据中国铁建此前公告显示，2018年中国铁建房地产开发业务全年实现销售金额934.55亿元，同比增长36.61%，迈入千亿规模只差临门一脚。

从2018年的销售业绩来看，滨江集团则以150亿元的差距与“千亿”失之交臂。在2019年初的媒体沟通会上，滨江集团董事长戚金兴直言：“我们主动踩了一脚刹车，因为对我来说，安全更重要”。

实际上，滨江集团主动踩刹车也是为2019年冲击千亿规模做准备。随着市场行情的变动，滨江集团于2018年11月主动放缓了千亿计划进度，并将已具备开盘条件的新盘，延至2019年开盘，如此操作才获得千亿房企的“认证书”。

## 区域深耕成突破点

每一家跨进千亿阵营的房企，背后都有各自的“生存之道”。纵观2019年千亿新

秀，有的是持续深耕某一个区域，有的则是受益于政策红利的“雨露”。

此次新晋千亿的房企中，滨江集团和建业地产均为区域深耕型房企。作为一家扎根河南的房企，上市11载，建业地产完成千亿规模。2019年半年报显示，截至6月30日，建业地产在河南省市场占有率为7.7%，在建项目127个，其中位于“大本营”郑州的有18个，河南省其他城市共109个，在建项目建筑面积约为2654.6万平方米。就在同年12月30日，建业地产成功摘取河南新乡下辖的封丘县2019-15号地块，实现对河南省122个县及县级以上城市的全覆盖，区域深耕可见一斑。

滨江集团则主要布局在长三角区域，尤其是在杭州市场保持了销售领先的地位，甚至与万科争夺杭州销售榜首。值得一提的是，滨江集团虽然在2019年完成了千亿规模，但其权益销售占比并不高。在克而瑞发布的2019年房企销售榜单中，滨江集团的全口径销售额为1120.6亿元，而权益销售额仅为422.8亿元，也就是说1120.6亿元的销售，滨江集团自身仅贡献37.73%，余下皆为外部操盘所得。

中国奥园和美的置业均为粤系房企，除区域深耕的优势外，还伴随有政策红利的加持。2019年2月，粤港澳大湾区规划正

式出台，随着政策“阳光雨露”的释放，诸如中国奥园、美的置业发迹于粤港澳大湾区的房企，率先茁壮成长起来，由此迈入千亿门槛。

据亿翰智库数据显示，中国奥园多年来深耕粤港澳大湾区，2019年上半年其在粤港澳大湾区的销售规模已达到225.2亿元，占比42%。同时，根据中国奥园土地储备情况来看，截至2019年6月底，中国奥园拥有大量的城市更新项目，潜在可售货值达到2197亿元，超70%位于粤港澳大湾区城市。

美的置业在长三角、珠三角区域深耕多年，从2019年半年报来看，美的置业上半年472亿元销售额中，长三角、珠三角占比分别高达35%、19%，而这主要受期间内长江三角洲一体化上升为国家战略，粤港澳大湾区利好持续释放的影响。把握政策导向，截至2019年6月30日，美的置业的土地储备总建筑面积约为5251万平方米，其中长三角及珠三角占比分别为30%、24%。

## “负重前行”隐患

随着房地产市场分化加剧，千亿门槛“跨过去”和“跨不过”境遇相差甚远。

“对于中小房企而言，规模就是生存。”郭毅表示，在强者恒强的竞争背景下，如果

缺乏规模的优势，房企在融资、拿地、销售等方面都会受到极大的制约。跨过千亿门槛，不仅意味着规模总量的提升，房企在开发、人力、营销、财务等相关成本方面可以得到有效的摊平。若不能突破千亿门槛，中小房企可能面临“不进则退”的窘境。

据亿翰智库数据显示，2019年，TOP 100行业集中度达73%，TOP 50集中度为60%，TOP 20房企集中度为41%，TOP 10集中度为28%，行业集中度进一步上升。

易居研究院智库中心研究总监严跃进指出，随着行业集中度进一步上升，房企追求规模可以理解，但处于市场下行周期，房企激进扩张就意味着高杠杆风险。在冲击规模的过程中，房企多为“负重前行”，但选择性忽略的问题并不能当作不存在。进入千亿之后，如何在规模和安全之间取得平衡，成为房企们新的“应试题”。

正如上述分析所言，千亿房企“负重前行”问题正在被放大。

根据蓝光发展2019年三季报显示，该公司在去年前三季度负债进一步增长至1469.61亿元。

随着债务上升，蓝光发展融资动作不断。2019年3月，蓝光发展以票面利率7.5%发行11亿元公司债券；7月再以票面利率7.5%发行11亿元公司债券；随后11月、12月，先后发行4亿元、3亿元公司债券，票面利率皆维持在7.5%；今年1月16日，蓝光发展还拟以其上海总部虹桥世界中心物业资产，设立办公物业类REITs资产支持专项计划，拟发行规模不超过10.65亿元。

缺钱的新晋千亿房企佳兆业同样在2019年发起多轮融资。该公司累计发行30亿美元优先票据，票据利率在10.87%—11.95%之间。今年1月9日，佳兆业发布公告，将发行本金总额为5亿美元的优先票据，发行价为票面本金的100%，票据按年利10.5%计息。总体来看，佳兆业发债利率均高于10%，在行业中属于偏高的位置。

中指研究院机构指出，对房企而言，千亿成为行业规模的分水岭，行业集中度也将进一步提升，如何在奔跑中保持稳健而行，在更大的挑战中寻求机遇，将是未来发展的重要命题。北京商报记者 王寅浩

# 经纪人眼中的楼市：超1/3从业者去年成交2套以下

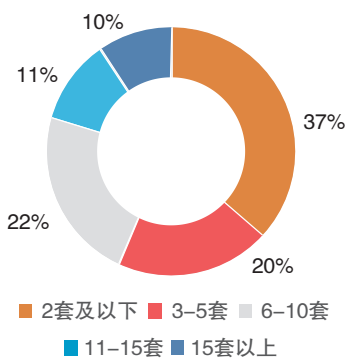
如人饮水，冷暖自知。作为市场的重要参与方之一，房地产经纪人所反馈的市场表现与市场信心，可直观反映出目前楼市的“甘苦”。近日，诸葛找房数据研究中心发布了2019年12月经纪人市场信心调研报告，从市场成交情况、买卖双方心态以及经纪人佣金收益状况等多个维度进行分析。报告显示，2019年市场成交平平，超1/3经纪人成交2套以下，成交周期多在3个月内。通过对比近3个月经纪人成交量可以发现，临近年底，2019年12月经纪人整体成交量非常不乐观，无成交占比超六成，经纪人成交3套以上占比不足10%。

对于2020年的市场行情，不论是管理人员还是经纪人，都预测或者期待比2019年能够有所好转。总的来说，对于小门店从业人员而言，更多的是期待一个好转的市场环境；而对于规模较大的门店，可以说是2019年相对较好的业绩在一定程度上提振了其对于2020年市场的信心。

## 经纪人：12月超六成零成交

报告显示，通过对比近3个月经纪人成交量可以发现，临近年底，2019年12月经纪人整体成交量非常不乐观，无成交占比超六成，经纪人成交3套以上占比不足10%。12月无成交经纪人占比为63%，环比扩大29个百分点，占比扩大明显；成交1-2套的经纪人占比为30%，环比收窄18个百分点；12月成交3-5套及6套以上的经纪人区间占比环比均收窄6个百分点。12月经纪

经纪人2019年全年成交情况

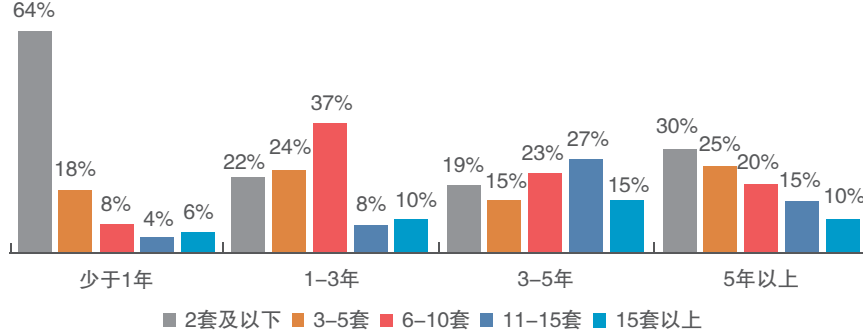


人成交情况是近3个月最差的，主要是临近年底，购房者入市积极性不高且仍在持续观望中，二手房市场成交活跃度较低。

12月成交均价以跌为主，经纪人反馈成交均价下跌占比为46%，环比扩大14个百分点；其次成交均价持平占比最高，持平占比为33%，但环比收窄13个百分点；成交均价上涨占比为20%。12月经纪人反馈成交均价下跌占比扩大明显，持平、上涨成交均价均有所收窄，12月成交均价以下跌为主。

受成交下滑影响经纪人佣金收益更不乐观，超1/2经纪人收益在5千元以下。除此之外，12月经纪人接受业主委托房源量占比向低位水平移动，业主挂牌出售意愿降低，无委托占比近四成；12月经纪人无委托占比最多为38%，占比扩大明显；接受委托1-2套房源占比相比上月收窄明显，收窄15个百分点；接受委托房源3套以上占比略有收窄。通过业主委托房源量占比区间可以发现，12月

经纪人全年成交情况与其工作年限交叉分析



业主挂牌出售行为减少，经纪人接受委托量向低位水平移动，无委托占比大幅扩大。

## 卖方：以降价出售为主

根据参与调研的经纪人反馈，12月有27%的业主未进行调价，有73%的业主进行了调价行为，有调价行为的业主相比11月收窄5个百分点。12月下调价格的业主占比收窄至54%，环比收窄6个百分点，可见12月业主对于市场信心仍不足，多以降价出售为主。

12月经纪人及管理人员市场调价情况感受一致，市场主要以下调价格为主，占比50%左右，其次为未调价房源占比居多，涨价房源占比最低。12月管理人员所服务业主下调价格及未调价行为相近，经纪人所服务业主主要以下调价格为主。管理人员对于业主调价行为反馈未调价及上调价格占比与经纪人略有不同，主要原因在于管

理人员接触市场较广，对于市场了解更加广泛，对业主调价反馈更加全面。

上调价格的业主中，56%以上的业主调价幅度在3万元以下，22%以上的业主调价幅度在3万-5万元，仅不足4%的业主调价幅度在10万-20万元；下调价格的业主中，49%左右的业主调价幅度在3万元以下，21%的业主调价幅度在3万-5万元，24%的业主调价在5万-10万元，6%的业主调价幅度在10万元以上。从调价幅度中明显可以看出，在5万-10万元调价区间内，下调价格在此区间占比比上调价格在此区间的占比大。

从经纪人与管理人员反馈的12月卖房业主心态来看，包括换房客户和投资客户在内，不着急出售的客户仍旧占比居多，均在50%左右；对于着急出售心态的业主，经纪人反馈的占比为39%，其中着急换房出售的占比17%，担忧房价下降而着急出售的占比为22%；而管理人员

反馈的占比更高，为50%，其中着急换房出售的占比23%，担忧房价下降而着急出售的占比为27%。整体上来看卖房业主心态较平稳。

## 买方：观望情绪浓厚

从经纪人反馈的12月买房客户区域分布情况来看，经纪人和管理人员接触到的客户区域来源相近。总体上仍以本地客户为主，主要还是受地方限购政策的影响，其中表示买房客户来自本市的占比为50%，表示买房客户来自本省其他城市的占比在23%，表示买房客户来自外省的占比在20%。

具体到购房者，首次及二次改善型住房需求为主，年底首次购房入市积极性较高。其中首次购房占比在58%-64%，二次改善型住房占比29%-30%，投资性购房占比不足5%。与11月相比，12月首次购房买房客户占比提升较大，临近年底首次购房需求加快入市节奏，二次改善性需求仍在持续观望。

参与调研的经纪人和管理人员，对于买方客户心态的反馈较为接近，反馈买房客户保持“继续持币观望，不着急出手”心态的占比在52%-67%，反馈买房客户持有“持币观望，有合适房子马上出手”心态的占比在20%-23%，表示客户“只是看看，了解市场居多”的占比在10%-20%。整体来看，年底买房客户观望情绪依旧浓厚，并不着急入市。北京商报记者 董亮 王寅浩