

10强房企前三季度揽金3万亿元

土地资源集中度加速提升

进入10月份,龙头房企陆续公布了前9个月的销售业绩,其中超过千亿元的房企数量多达19家。

房企销售额稳步提升

10月3日,中国恒大发布公告称,其9月份完成合约销售金额630.1亿元,完成合约销售面积599.8万平方米,环比分别上涨56.5%和57%,并创下今年单月销售额新高。前9个月,恒大累计实现销售金额4480.9亿元,累计合约销售面积约4263.7万平方米。

对此,有业内人士指出,中国恒大9月份销售额的增长,一方面是公司加快了推盘速度,另一方面则是加强了促销力度。据悉,8月底开始,恒大推出了全国在售楼盘8.9折的优惠活动。

除了中国恒大外,融创中国也在10月7日公布了前9个月的销售简报。截至9月底,融创中国实现合约销售金额3219.8亿元,同比增长55%,合约销售面积约2084.5万平方米,合约销售均价约15450元/平方米。其中9月份实现新增预订销售金额547.3亿元,同比增长24%。

而根据中国指数研究院发布的《2018年1月—9月中国房地产企业销售业绩T100》研究报告显示,碧桂园继续以5529.3亿元领跑,恒大与万科的销售额也均超4300亿元,第一梯队三家房企的销售均值为4768.2亿元,同比增长率均值为20%。

剔除上述三家企业,1000亿元至4000亿元的企业还有16家,销售



资料图片

额均值为1582.7亿元,同比增长率均值为52.6%;500亿元至1000亿元的企业有20家,销售额均值为735.4亿元;100亿元至500亿元的企业销售额均值为289.8亿元;TOP100门槛升至177亿元。

整体来看,1月份至9月份,TOP100房企销售额稳步增长,其中前10的房企销售总额达2985.8亿元。

报告指出,前9个月房企销售步伐较为稳健,多数房企完成全年销售目标问题不大,但有少数房企完成目标仍存在较大压力。在此背景下,许多房企提高供货供应,加大推盘和营销力度,加速项目去化和

销售回款,以促进全年销售目标完成。如恒大下半年有近7000亿元的销售货值;龙湖表示将在下半年集中推盘,下半年货源可达2000亿元;泰禾将体量庞大的广州院子、福建红树湾院子、厦门湾、青云小镇等项目于下半年集中入市,并把回款定为年度工作重中之重。

土地资源集中度提升

不过,虽然伴随房地产市场调控的深入,房企的销售压力不断增大,但为了在将来的市场中仍可占据一席之地,大部分房企在项目的储备上都保持着积极的态度。从拿地金额来看,前9个月,碧

桂园、万科、保利继续占据排行榜的三甲地位。其中碧桂园以1198亿元的拿地金额位居榜首,万科以1163亿元稳居第二位,保利以869亿元位居第三位,三家房企的拿地金额均超过800亿元。碧桂园和万科更是以超1100亿元的拿地金额领先行业。

而TOP10房企前9个月拿地总金额达6994亿元,占TOP50企业的45.1%,较1月份至8月份占比上升0.6个百分点,龙头房企在土地市场的优势凸显,土地资源集中度加速提升。

值得注意的是,限地价、限房价、竞自持、竞配建、共有产权用地

等成为热点城市推地的重要要求,对于企业来说,这些限制条件对项目盈利和周转带来一定压力,且对企业资金实力提出了更高的要求。

此外,从各城市群拿地金额来看,长三角仍是房企重点关注区域,中西部关注度逐渐提升。长三角作为一个多核心发展的区域,其领先的经济水平、发达的交通以及完善的配套设施吸引着大量优秀人才。再加上长三角城市群推出土地的城市数量较多,土地市场持续火热,一直被视作房企重点投资的区域。同时,随着中西部地区经济崛起及产业转移,中西部地区土地市场热度升温。1月份至9月份,长三角地区TOP10企业拿地总额达2818亿元,位列首位;中西部和珠三角区域以2118亿元和1718亿元分列第二、第三位;环渤海地区拿地总额位居第四位,为1141亿元。

而从城市群拿地企业来看,龙头房企继续坚持广布局策略,中小房企则聚焦区域深耕发展战略。如碧桂园、万科在4个榜单中均有上榜。其中碧桂园在中西部榜单中以384亿元位列榜首,在其余3个榜单中均位列前三;万科在长三角区域以459亿元位居首位,在环渤海和中西部区域均位居第二;中海在环渤海和中西部榜单中均有上榜,并以190亿元拿地总金额位居环渤海榜首;保利则在珠三角和中西部区域榜单上榜,且以423亿元位列珠三角区域榜单首位;龙湖、华润、中梁则在各城市群榜单中出现两次。(王峥)

人人参与四城联创

协力共建美好家园

四城联创

创建国家卫生城市 国家森林城市
国家园林城市 全国文明城市

