



房地产行业研究：华北房企掉队的三大根本原因



核心观点：

2017年，全国房地产行业保持高速增长的时候，华北房企仿佛被按下了0.5倍速的播放键，销售规模纷纷降速，此后华北房企销售增速一直低于E50房企平均增速7至26个百分点。为什么曾经增速靠前的华北房企突然失速，且一直没有恢复平均水平？为什么华北房企除了融创都没有真正意义上走出华北？文章将从宏观政策展开，继而对华北房企的战略布局进行探讨，希望得出一个较为清晰的答案甚至警示。

一、政策收紧，舒适圈不再舒适

2016年，为维持房地产市场平稳健康发展，环京地区开展了一系列调控工作，一方面落地了较为严格的限购限贷政策，另一方面对环京地区的土地供应规模及方式进行限制。

同时北京、上海等超大型城市进行人口疏解，引导需求外流，由此投资性需求纷纷转移阵地，华北市场出现严重的供需失衡问题，市场快速下行。

二、外拓艰难，竞争难有优势

环京地区的政策收紧使当地购房需求大幅下降，无法支撑起房企的销售增速，因此大多数华北房企被迫向外扩张，企图用全国化布局来弱化大本营的政策调控影响。但华北房企被迫的对外扩张隐藏了三大问题：第一，布局散，由于是对外匆忙扩张，因此华北房企倾向于布局高能级核心城市，

然而核心城市的市场竞争较大，加之政策调控明显，短时间难以获得成效；第二，难深耕，华北房企并未在外部城市保持连续性的投资，没有形成有效的市场占有率，制约了企业销售规模的增长；第三，选址偏，由于企业自身的投资战略影响，部分华北房企外拓多拿大体量项目，选址偏向郊区，缺乏刚需支撑，容易受市场景气度影响。

三、内基薄弱，资金难以平衡发展

排除企业布局上的因素，房地产行业以资金为导向，企业成败的根本原因多在于资金问题。华北房企净负债率在 2017 年及 2018 年陡增，原因有两方面：一方面华北房企加大对外部区域的扩张力度，导致这段时期公司资金需求量较大，使得负债情况上升较快；另一方面外拓不能快速实现现金回流，在大本营销售去化不畅的背景下，企业亦需要通过发行债务来保证资金流的稳定。

四、总结与思考

华北市场是全国房地产市场的一个缩影以及前兆，我们通过以上对华北房企发展的困境，可以总结出几点建议，第一，对于政策结构优化，

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_36357

