



房地产行业 2022 年 2 月房企 销售数据点评：市场低去化 企 业低信心 政策高期待



2022年2月，销售数据依然低迷，市场预计继续向底部行进。由于销售不佳，债权人，尤其是境外债权人普遍对企业信用缺乏信心，信用风波并未结束。由于信用紧而信贷不紧，具备借新还旧能力的公司结构性优势巨大。

企业销售表现持续低迷。2022年1-2月，样本企业销售金额下降40.4%，销售面积下降33.3%。2月单月，样本企业销售金额下降42.6%，销售面积下降32.7%。整体来看，销售金额累计及单月降幅并未收窄。销售金额同比降幅较大的企业包括阳光城、中国金茂、世茂、荣盛、中海、富力、中南等。

宏观和中观数据结论相似。2022年2月1-25日，我们跟踪的52个城市新房销售套数为13.3万套，同比下降26.9%（1月降幅为30.3%），其中一线、二线、三四线的降幅分别为1.9%、22.0%、37.2%。17个城市二手房销售套数为3.1万套，同比下降34.1%（1月降幅为33.6%）。根据国家统计局公布的70大中城市房价数据，新房价格环比下跌城市从2021年10月的52个下降到2022年1月的39个，二手房从64个下降到55个。我们仍然相信，随着按揭贷款利率的快速下行和政策的陆续出台，2022年3月将是全年销售的底部，二季度起销售将有复苏的可能。

行业信用仍在尖峰时刻，借新还旧仍是企业核心能力。2月24日晚间，10家房企债券发行人在交易所官网主动公开披露企业经营状况，包括销售、债券发行、偿债能力、公司整体战略等。境外债务层面，我们统计了12家

典型企业的债务情况，2022年四个季度12家企业合计到期净外债余额分别为12.6亿、205.2亿、165.6亿以及44.2亿元人民币，未来仍是债务偿付压力较大的窗口。总体而言，我们认为信用修复的前提是销售复苏。在销售复苏之前，当前缺乏市场化借款能力的企业，很难再取信于债权人。在销售复苏之前，预计部分此类企业需要和债权人协商展期甚至重组债务，更多此类企业则会选择尽可能减少现金开支，盘活资产，以期到期兑付债务。无论这类企业最后命运如何，盈利能力都可能受到不小的影响。

期待需求侧政策的持续发力。在国新办举行的推动住房和城乡建设高质量发展发布会上，住建部副部长倪虹提出，要增强调控政策的协调性和精准性。一些地方政府官员的公开表态也提及需求侧的支持政策。我们认为，在一些房地产市场量价下跌明显的城市，需求侧的政策适当出台，是符合房地产长效机制政策要求的。在此前已经看到的部分城市下调首付比例基础上，我们相信限购政策的优化、交易税费的减免等鼓励住房消费的政策都在2022年可以看到。我们相信在基本面表现越差的城市，需求侧政策的力度会越大。

风险因素：资金困难企业的信用风险；企业盈利能力下降的风险。

投资策略。我们认为，2022年2月，销售正向底部行进。由于信贷不紧而信用持续收紧，故而有融资能力的企业优势巨大。我们认为，供求两方面政策都有进一步加码空间，而需求侧政策空间更大。2022年3-4月份或是按揭贷款利率加速下降和政策密集出台的高峰期，我们相信中国

房地产市场能走向平稳健康发展。我们继续推荐中高信用地产企业，推荐保利发展，万科 A（万科企业），龙湖集团，华润置地，招商蛇口，金地集团，绿城中国，滨江集团等公司。

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_38656

