



房地产行业研究：6月销售 融资改善 需关注开竣工压 力修复



事件

国家统计局发布 2022 年 1~6 月房地产开发投资和销售数据。

销售端：6 月商品房销售降幅收窄，待观察后续政策及房企动作 2022 年 1~6 月，商品房销售面积累计同比-22.2% (1~5 月-23.6%)，6 月单月-18.3%(5 月-31.8%);1~6 月销售金额累计同比-28.9%(1~5 月-31.5%)，6 月单月-20.8%(5 月-37.7%)。其中，住宅销售金额累计同比-31.8%(1~5 月-34.5%)。价格维度，2022 年 1~6 月全国销售均价同比-8.1% (1~5 月-10.3%); 区域维度看，东部地区的销售均价仍居四大区域首位，达 13567 元/方。往后看，2022 年 7 月至今 (截至 7 月 18 日) 30 大中城市高频成交面积数据显示同比-41.0%，销售情况不容乐观。随着各大城市进入疫情常态化防控阶段，短期降幅波动走向仍需观察：i) 政策后续落地情况，尤其是注意观察近期监管、住建部、央行协同配合的政策力度及地方出台的“保交楼、保民生、保稳定”具体措施落实情况；ii) 房企“以价换量”力度，各房企在“促回款”压力下，极有可能结合实际情况开展优惠活动，如特价房、折扣和全民营销返佣等。

开竣工：新开工降幅扩大，竣工压力短期内难以改善 2022 年 1~6 月新开工同比-34.4% (1~5 月-30.6%)，6 月单月-45.1% (5 月-41.8%)。从拿地向开工传导的角度而言，拿地-销售普遍存在 2~3Q 的时滞。细分至城市层面，“土地供应两集中”对拿地的节奏已经产生明显扰动。考虑到，“三条红线”、“房地产贷款集中度管理”

及土地“两集中”等调控政策的实施以及当前宏观环境的不确定性提升，房企拿地态度将愈发谨慎。值得注意的是 2022H1 新开工在拿地端滞后的情况下，也将相应出现波动，房企主动调整开工节奏的能力持续弱化。实行“两集中”土拍的 22 城中民企拿地意愿仍较弱，部分城市城投等地方平台托底现象延续。截至 7 月 19 日，2022 年 22 城土拍情况（长沙、广州第二轮均因 1 宗地摇号未公布，暂未统计），就拿地金额占比来看，央国企、地方平台、民企分别占 42%、33%、25%。平台获取项目较大概率将寻求品牌房企合作开发，也是导致项目开工速度放缓的因素之一。

1~6 月竣工面积同比-21.5%（1~5 月-15.3%），6 月单月-40.7%（5 月-31.3%）。竣工指标将直接受到近期银行断贷事件影响，该指标恢复需观察政府后续“保交付”措施力度，考虑到政策发力需要时间，预计 7 月压力难有明显改善。

投资端：开发投资单月同比降幅扩大，土地投资贡献持续减少 2022 年 1~6 月房地产开发投资完成额同比-5.4%（1~5 月-4.0%），6 月单月-9.4%（5 月-7.8%）。注意到，1~6 月土地成交建面同比-48.3%（1~5 月-45.7%）。考虑到，集中供地的实施及“因城施策”下分化，房企拿地策略维持保守，土地市场区域间热度分化更为明显，作为开发投资的主要组成部分，未来土地投资对开发投资的贡献存在继续弱化的可能。此外，今年《政府工作报告》再提新型城镇化，有序推进城市更新，加上近期郑州新政再推棚改等，城市更新有望在未来“补位”提升房地产开发投资韧性。

融资端：到位资金单月同比降幅收窄，各细分渠道单月同比皆负 2022 年 1~6 月到位资金同比-25.3% (1~5 月-25.8%)，6 月单月-23.6% (5 月-33.4%)。结构上，6 月单月国内贷款 (同比-32.1%)、自筹资金 (同比-17.5%)、回款(首付+按揭)(同比-27.8%)【其中个人按揭(同比-19.7%)、首付款 (同比-30.8%)】。从占比来看，销售回款仍为主要的资金来源渠道 (6 月单月占比 49.7%，1~6 月占比达 49.8%)，各细分渠道单月同比皆负。随着政策放松，居民总体按揭需求较上月有所改善，但仍存在压力，从央行发布的 6 月社会融资规模统计数据报告可以印证：6 月居民贷款环比多增 5594 亿，但同比仍少增 203 亿；其中 6 月居民中长期新增贷款较 5 月大幅增加 1047 亿元至 4167 亿元，但同比仍缩窄至 989 亿元。向后看，在良性循环和因城施策政策引导下，在保障居民合理购房需求释放基础上，融资端有望得到修复。

投资建议

继“三条红线”后，“房地产贷款集中度管理”及“土地供应两集中”等政策的出台，将供需两端双向约束。调控风向未变，“以稳为主”仍为

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_44273

