

日前，克而瑞研究中心发布1-2月百强房地产企业销售业绩报告。数据显示，2月，百强房企单月实现销售操盘金额7493.5亿元，百强房企整体业绩规模较去年同期增长155.5%，较2019年同期增长63.8%。与1月相比，百强房企单月业绩环比下降13.9%。从1-2月的累计销售操盘金额来看，百强房企整体的业绩规模较去年同期增长101.7%，较2019年同期增长56.3%。中国房地产研究会常务理事丁祖昱分析认为，2月份是房地产企业传统的销售淡季，但是淡季不淡有以下原因，一是重点城市市场热情延续；二是就地过年加剧城市分化行情，使得热点城市购房高热度，提振了热点城市行情。结果房企销售业绩不错，尤其百强房企单月业绩同比大幅提升。

业绩：百强房企业绩实现翻倍增长

数据显示，从1-2月的累计销售操盘金额来看，百强房企整体的业绩规模较去年同期增长101.7%，较2019年同期增长56.3%。2月，房地产销售淡季不淡，“就地过年”使得低能级城市返乡置业需求受到影响，但热点城市购房高热度仍提振整体楼市。29个典型城市商品住宅成交面积环比下降40%，但同比增长223%，较2019年同期增长40%。TOP100房企单月操盘销售金额环比下降13.9%，同比增长155.5%，较2019年同期增长63.8%。中央与地方出台的供需两端调控政策趋于多样化，调控收紧仍是主旋律，新常态下，房企需要根据新的政策与市场环境调整投资、销售、融资等方面的经营计划。2月份房企销售数据延续此前强劲增长的势头，主要是得益于一二线城市春节购房热情升温。虽然三四线城市返乡置业客群有所减少，但多个热点城市“春节不打烊”营销活动开启，使得热门城市从去年年底开始的市场热度得以延续。

表现：大中型房企增长动力更足

根据百强房企1-2月累计业绩相较2019年同期的增速，大中型房企的增长趋势更为突出。TOP30房企相较2019年同期业绩更好，其中过半企业累计同比增速超过50%。TOP31-50梯队房企中，17家企业相较2019年同期增速高于50%，占比高于其他梯队。

从百强房企单月业绩环比增速来看，百强房企中，有42家业绩环比降幅超过2成，根据往年经验，春节前后房企业绩走弱是普遍现象。与此同时，有18家百强房企业绩环比增速高于20%，表现出较为强劲的增长势头。

中小房企业绩更具弹性，主要是因为项目数量较少、分布更加集中。1月份以来多个城市地产调控政策因市场过热而收紧，市场热度逐渐消退但仍有余温，而三四线

返乡置业需求受限，因此，一二线城市推盘量较高的房企继续受益，中小企业因为基数较低，增长更为明显。热点城市推盘集中的规模房企也表现出强劲的增长势头，深耕杭州及浙江省内的滨江单月业绩环比大幅增长182.5%。

春节期间，恒大、富力、雅居乐等房企组织了广泛的联动营销，招商、金科、阳光城等房企推出线上互动活动，房企营销仍保持较高的热度，充分利用节日人气抢占市场，为业绩增长添砖加瓦。

展望：房企将加大供货力度成交也将明显回升

数据显示，2月房地产市场淡季不淡，29个重点监测城市商品住宅成交面积如期回落，环比下降40%，但受去年同期极低基数影响，同比增长223%，较2019年同期也增长40%。具体而言，一线城市市场进入传统的销售淡季，供应显著缩量，成交环比下降53%，但较2019年2月增长103%。各城市成交仍保持在相对高位，较2019年2月均实现较大比例增长，北京和上海更是翻倍增长，真实反映市场淡季不淡。

25个二三线城市市场整体走稳，房企供货力度显著放缓，成交如期回落但并未失速，环比下降37%，但较2019年2月增长34%。城市分化加剧，7成以上二三线城市成交好于2019年同期，杭州、宁波、南京等热点城市更是实现倍增。尤其是杭州，因春节假期就地过年人数大幅增多，房地产市场反常性迎来销售窗口期，成交继续高位保持，较2019年2月增长两倍有余。南宁、昆明、郑州、长春等市场持续转冷，成交均不及2019年同期。典型如长春，受限于东北三省疫情防控出现反复，房地产市场急速冷冻，成交较2019年2月腰斩。

各区域市场持续分化，长三角地区市场热度惯性延续，得益于就地过年人数增加，上海、杭州、合肥这类一二线城市市场成交明显好于2019年同期。展望未来，3月房地产市场有望迎来难得的销售窗口期，届时房企将显著加大供货力度，成交也将明显回升。

