作为房企销售业绩实现传统旺季的“金九银十”，2022年全部失守，楼市低迷依旧，百强房企在这两个月内的销售同比降幅超25%。

10月31日，第三方市场机构克而瑞发布的数据显示，10月单月，百强房企实现销售操盘金额环比降低2.6%，降幅高于往年平均；同比降幅较9月扩大了3个百分点，达到28.4%。同时，前十个月的累计销售业绩同比降幅也保持在44%的较高水平。

中指研究院企业事业部研究负责人刘水认为，当前百强房企销售额同比降幅仍超4成，尽管降幅连续5个月收窄，但收窄幅度均未超过2个百分点，房企业绩修复依旧乏力。

市场层面上，由于疫情的多点散发，房企正常供货节奏被打乱，叠加市场信心不足等因素，10月份的楼市成交疲软依旧。据克而瑞研究中心，10月份，重点30城成交面积创下半年以来单月新低，环比下降14%，同比跌幅达28%。

业内认为，在楼市承压、部分房企信用及交付风险仍存的背景下，市场回暖乏力，短期政策改善的方向仍将延续。

多位受访人士提及，相应的政策可从持续降低购房者入市门槛、减少购房成本、提高其购买力等方式扩大市场需求入手，同时为开发商适当注入流动性，避免更多出险的情况，以增强市场信心。

不过，某华东房企高管也表示，从当前政策的大方向来看，“房地产这个行业已经不可能恢复到过去的状况了”。

“银十”不及预期

时值传统“金九银十”销售旺季，诸多规模房企积极把握“十一”假期、提前铺排供货、加码折扣及活动营销的力度，以推动业绩的集中释放，有房企在国庆期间收获了不错的业绩。不过很明显的是，这一势头未能贯穿整个10月。

“国庆期间，我们的销售表现挺不错，当时以为后面的市场也还不错，”某TOP30房企内部人士告诉记者，“结果发现国庆透支了整个十月的能量。”

某华东房企人士也有类似的体验，“我们整个国庆有50亿的销售”，而这基本占了该房企10月销售的一半。

对于大部分房企来说，“金九”失约之后，“银十”亦未能收复失地。百强房企的单月销售在9月短暂地环比上涨之后，10月再度掉头向下。

据克而瑞数据，10月单月，百强房企实现销售操盘金额约5560.7亿元，环比降低2.6%，降幅高于往年平均；同比降幅在2021年同期低基数效应下，仍处于负增长状态，且较9月扩大3个百分点至28.4%。

具体到房企来看，TOP50房企表现略优于行业整体，仅18家企业单月业绩环比降低，且环比降幅多在30%以内。其中，中海、建发、华发等房企的表现相对突出，单月销售的环比增幅高于30%。

据亿翰智库提供的数据显示，碧桂园、保利发展、万科三家全国性头部房企在环比表现上，则涨跌互现，分别实现3%、12、-25%；碧桂园、保利以单月超400亿元的销售额位列行业前两位，保持着9月份较为坚挺的业绩表现。

从单月业绩同比来看，规模房企的负增长困局仍无明显改善。10月期间，仍有近7成百强房企单月业绩同比下挫，延续了9月份的表现；其中多数出险房企同比保持着60%及以上的降幅，部分房企单月销售额跌至20亿以下。

在实现了单月业绩同比增长的约3成房企中，部分房企则是保持了9月份上涨的态势，如中海、华润、招商蛇口、越秀、华发、仁恒等国资或外资背景房企。

整体而言，自2021年下半年以来，持续至今的房企销售下行趋势未见好转，一家闽系房企的营销人士表示，“公司对房地产市场回暖的估算至少推到明年年中之后，在这之前情况会一直比较难。”

楼市量价齐跌

市场层面上亦同步下探，量、价都有下降的趋势。

根据中国房地产指数系统百城价格指数，10月，百城新建住宅价格、二手住宅价格环比均继续下跌。其中，百城新建住宅价格已连续4个月环比下跌，下跌的城市数量为54个；百城二手住宅价格环比则连续6个月下跌，下跌的城市数量增至75个。

在成交方面，根据中指初步统计数据，“金九银十”市场表现不及预期。9月重点城市商品住宅成交面积环比增长6.1%，同比下降19.1%；进入10月，市场情绪未见明显改善，重点百城成交面积环比下降扩大至约10%，同比降幅仍在两成左右。

据某华南房企内部人士透露，“十一”期间他曾在宁波调研走访，当地许多房企楼盘每天的到访客户也就在20组左右，表现并不理想。

即便市场形势不乐观，目前大多数房企能倚赖的现金流来源依然是销售。多家受访房企内部人士均表示，当下提振销售的核心措施仍是降价促销，并尽力撬动需求。

“大家都在降价的时候，我们也只能跟随同行的步伐，不然房子卖不掉。”某头部TOP10房企人士向记者表示，其实年初有段时间销售有企稳向好的态势，7月份的停贷潮、对交付的担忧等情况，对购房者的信心形成了很大打击，市场再次向下滑，此后打折促销越来越普遍。

华东某千亿规模房企相关人士向记者表示，“我们要做的是与时间抢跑，公司对项目的流量速度要求越来越高。”该房企布局的市场集中在一二线城市，能感受到今年下半年的商品房市场去化越来越慢，“需要摇号的盘越来越少，去化率低的盘越来越多，加紧去化成了首要任务，楼层、户型、位置差的房子就打折赶紧卖掉，反而项目位置好、户型好的还能放在手上慢慢卖”。

“我们当前的核心是，把剩余的客户尽量都抓在手里，所以要在第一时间启动分销，不矫情。”某华南房企内部人士告诉记者，“因为可能一个城市里本来只有2万人有购房意向，现在是场面上这么多盘，只能抢跑。另外，再给老带新的业主多一些佣金，多做些活动。”

不过，多位房企内部人士认为，目前的市场已经不是通过房企的刺激动作就能产生明显效果的状态了，需求实际上已经处于收缩的状态了，当前房企的很多措施其实都是在现有需求在不断减少的背景下推进的。

以深圳市场为例，上述华南房企人士告诉记者，当地一股重要购买力来自程序员，当该群体购房需求极度收缩之后，市场需求也就相应出现萎缩。

有长期跟踪地产板块的固收分析师向第一财经记者分析称，根据央行数据，目前的收入预期、房价预期均处于近20年最低水平，烂尾担忧尽管边际缓和，但仍未得到根本改善，在出台更进一步的支持政策之前，市场基本面的复苏仍将是缓慢的。

提振销售或仍将是政策重点

业内认为，对于当前的市场来说，提振销售的措施一方面在于刺激需求，另一方面则在于稳住作为市场主体的开发商，给购房者以信心。

上海某券商分析师分析指出，当前居民购房信心不振，尤其是三四线城市这种现象十分突出；另一方面房地产“长期看人口”，人口老龄化、少子化加速到来，置业人群峰值已现，房地产长周期拐点已经出现，普涨时代落幕。

“如果需要提振市场，短期来看，应该给优秀房企注入信用，并继续出台宽松化的购房新政。”该券商分析师指出。

近来，两方面的政策都在密集出台、落地。据中指院统计，9-10月，中央多项政策集中出台，降低购房者置业成本，继续支持房地产企业合理融资需求，保交楼资金逐步落位，稳市场、稳预期的导向更加明确。

在地方层面上，两个月内，共有超160地区出台了政策超230条，涉及优化限购、降低首付比例、发放购房补贴、降低限售年限等。

国泰君安证券宏观研究分析师董琦分析认为，近期的地产调控放松虽仍在“一城一策”的主基调下，但自上而下的政策有所增多，“930”新政尤为突出，监管层给出了可阶段性下调或取消首套房贷利率下限，全国范围内下调公积金贷款利率等利好政策。

董琦预计，接下来地产政策可能迎来新一轮松动期，提振销售端仍将是政策重点。而在现有的政策范围内，房贷利率仍有下降空间。据测算，本轮房贷利率下行的合理区间可能在3-3.5%之间，较现有利率的最大降幅在100BP左右。

除了提振销售之外，在融资方面，监管层也在对企业进行持续帮扶。8月下旬以来，龙湖、新城、碧桂园、旭辉、卓越商业等多家房企接连发行中债增担保的中期票据。

不过，有业内分析认为，当前监管层给出的许多增信举动，适用对象有限、体量有限、力度有限，进展局限，难以对冲负面情绪蔓延的市场氛围。

一位得以借中债增成功发债的房企内部人士则向记者表示，相较而言，由中债增为房企增信发债的模式是当前房企实现融资最直接、有效的方式。“对于大部分房企来说，境外融资通道基本关闭，眼下只有境内发债这个可行的方式，而往往由中债增做征信担保发的债，投资人才会愿意去买。”

上述发债房企内部人士表示，这种方式唯一的问题就是持续性和金额的问题，“如果能够做到持续，增大金额，对房企来说就是最好的融资方式。”

此外，为房企注入流动性的另一关键方式就是在预售监管资金方面的适当松绑。“从停贷潮之后，监管资金实际上是越来越紧的，导致不少企业账上趴了充分的资金，但是实际上无法使用。”有房企人士建议，针对不同项目或者不同城市制定相应的监管资金释放策略，也就能保证房企可动用的资金了。

“通过多种方式保证房企的流动性，起码让市场普遍认可的经营稳健的房企能够免于出险的结局，让大家不用担心买房之后的交付问题，也就能在一定程度上给购房者以信心。”上述房企人士认为。