

“三道红线”“两个集中”改变游戏规则 未来房企要赚“老实”钱

文/羊城晚报记者 梁栋贤

“三道红线”是否达标成热点提问

房地产市场的新转变,源于房地产信贷和土地管理政策的加强。

2020年8月,中国银行业监督管理委员会提出“房企剔除预收款后的资产负债率不得大于70%、房企净负债率不得大于100%、房企现金短债比小于1”三个指标(俗称“三道红线”),根据达标情况不同,房企从差到好被划分为红、橙、黄、绿四档,相应地可得到从“有息负债不得增加”到“有息负债规模年增速最高15%”的不同待遇。

当时,不少知名房企被列入“橙档”(两个指标超标),有的甚至被列入“红档”(三个指标全部超标),让各房企对财务数据管理空前重视,往日高杠杆、高周转的“双高”运营模式被舍弃。

在今年陆续公布的2020年年报里,关于“三道红线”是否达标的问题,几乎成了所有房企的必答题。

这一轮政策还是双管齐下,除了金融层面的“三道红线”,各地还纷纷推出了土地层面的“两个集中”(即集中发布住宅地的出让公告,并集中组织出让活动)。今年3月26日,广州市规划和自然资源局公布首批集中供地清单,成为首个跟进政策的一线城市。土地集中推出,减少了房企拿到土地后马上抵押再继续拿地的可能性,被视为严控高杠杆的另一法宝。

“三道红线”“两个集中”的推出,让不少房地产专家感慨——市场的游戏规则变了。

游戏规则改变,导致房企策略转变:去杠杆、降负债成为房企的主旋律;城市更新被越来越多房企在年报中提及,甚至成为其中浓墨重彩的一章;在继续关注房地产主业的同时,不少房企积极发展“副业”,医疗、教育、文旅、科技等行业纷纷进入上市房企的战略版图中。

此外,值得关注的是,即使是业绩录得增长的企业,利润率也普遍出现下滑。

对此,万科集团董事会主席郁亮表示,以前房地产行业利润率高,一是可以通过囤积土地,赚土地增值的钱;二是可以通过高杠杆借贷,赚

城市更新受越来越多房企关注

为什么城市更新受越来越多上市房企关注?从某房企的年报可以发现,在不少同行业绩上涨的同时,这家广泛布局三线及以下城市的上市房企,全年收入、净利润以及可用现金余额全面下滑。

越来越多房企的业务布局不再是全面铺开,而是集中于特定城市群,如粤港澳大湾区、长三角,或者

是一、二线城市。广州市同创卓越房地产投资顾问有限公司总经理赵卓文认为,未来五年,房企要获得更大规模、更高业绩增长,必须在中心城市和大都市圈布局更多项目。一、二线城市城市化进程快、建成区多,房企在这些城市要获得长足的发展,城市更新必须被重视起来。

未来要靠老老实实的劳动赚钱

融的钱;如今“三道红线”与“两个集中”政策出台,增加了融资成本和囤地成本,让房地产行业告别了金融与土地的高溢价,回归到社会实业的平均利润水平。

“房地产主业会越来越像制造业,物业管理会越来越像服务业;未

来,房地产行业就是要靠老老实实的劳动赚钱。”郁亮说。

一方面节流,控制好自身的财务数据;另一方面开源,利用手上的资源(如闲置物业等)发展更多赚钱的“副业”,将是当下更多房企争取新的一年累累硕果的普遍选择。

变色降档 去杠杆降负债成关键词

文/羊城晚报记者 梁栋贤

高速增长、高负债的“双高”模式,曾经是众房企迅速做大做强的“法宝”,2020年8月,中国银行业监督管理委员会划下“三道红线”,为这种“双高”模式踩下刹车闸。“三道红线”的威力,使“去杠杆”“降负债”成了上市房企2020年年报里被重点强调的关键词。

少房企已经从过去的“红档”(三个指标全部超标)变成如今的“橙档”(两个指标超标)、“黄档”(一个指标超标)甚至“绿档”(三个指标全部达标)。

以去年9月还被指“全踩三道红线”的融创中国为例,今年3月发布的2020年年报显示,2020年末的净负债率降至96%,非受限现金短债比提升至1.08,上述两项指标均踩线合格,成功调至“黄档”。去年同样被指“超三道红线”的绿地香港,至去年年底现金短债比和净负债率两个指标均达标,同样调至“黄档”。

去年9月仍处于“黄档”的碧桂园,目前剔除预收款后资产负债率指标已接近达标,预计不久后或将调至“绿档”。去年9月,万科剔除预收款后的资产负债率为75.53%,去年年底这一数据降至70.4%,万科方面表示,预计今年一季度可使三个指标全部达标,并将一直保持达标的水平。

关注“红档”房企或可“捡笋”

虽然房企都在努力减负、降档,财务指标有所改善,但仍有部分房企因为过去扩张过快、过猛,一时间难以快速降档。

2020年,富力地产通过减少购地、资产出售、股份增发等措施去杠杆,并出售广州空港物流园股份套现,三个指标虽然仍未达标,但比此前明显改善。富力地产董事长李思廉表示,如果价格合适,将继续出售物业、商场、写字楼和酒店等资产,并出售部分住宅项目的股权,预计2021年净负债率降至达标,到2022年底,“三道红线”全部达标。

企业去杠杆对行业影响深远,而对于近期准备买房的消费者,则不妨关注努力达标的“红档”企业,说不定可以捡到“笋货”(粤语,指性价比高的房子)。

城市更新 近八成五十强房企涉足

文/羊城晚报记者 陈玉霞

在近期陆续发布的上市房企2020年年报中,城市更新成为共同的热点。在房地产市场新赛道上,城市更新能否顺利进行,将会极大地影响房企持续发展的活力。

从众多房企2020年的年报可见,现阶段大部分房企尚处于获得项目或积极转化阶段,涉猎较深的房企,其涉足的城市更新项目已能为企业贡献30%左右的销售额。

房企收获持续开发“实惠粮草”

“2020年佳兆业有9个城市更新项目实现了转化,可售面积近180万平方米,转化面积同比增长152%,对应可售货值约640亿元。在2020年的合约销售中,城市更新项目销售额占整体销售额的三分之一。”佳兆业在2020年的业绩报告会上还介绍,伴随着深圳城市更新政策的实施,佳兆业城市更新项目的转化速度会加快,预计2021-2022年转化可售面积约420万平方米,可售货值超过2000亿元。

如今,重点城市土地资源越来越稀缺,通过涉足城市更新获得更多土地,成为房企重点努力的方向,谁拥有更多城市更新项目,谁将拥有更大的市场话语权,通过各种方式进入城市更新领域,是房地产企业2020年的主要动作。

上市房企2020年年报数据显示:截至2020年末,佳兆业拥有储备项目201个,其中深圳120个项目,

可售面积达3000万平方米;广州26个项目,可售面积4700万平方米。时代中国拥有的城市更新项目超过160个,潜在总建筑面积约5337万平方米。以广州为大本营的富力集团,在城市更新领域取得土地储备建筑面积超过4000万平方米。2020年6月才成立城市更新集团的雅居乐地产,截至2020年12月底已签订18个合作协议,预计建筑面积超1150万平方米。

房企涉足城市更新项目,不仅能获得数量可观的“粮草”,更关键的是,这些“粮草”都比市场价实惠。根据年报,佳兆业深圳城市更新新增项目的土地成本为13940元/平方米;而在深圳全市土地价格最低的坪山区,其平均地价为16398元/平方米。

全新赛道考验房企综合实力

目前,进入城市更新这个新赛道的房企越来越多。克瑞研究中心数据显示,在百强上市房企中,约六成涉足城市更新,其中TOP50上市房企的比

例达到了78%。从整体情况看,城市更新非常考验房企的资金、人才和经验等综合实力。某城市更新项目负责人坦言:“就算房企有城市更新资源,但如果缺乏经验和资金,同样需要寻求合作伙伴才能启动。”哪怕是一些上市房企,为了更顺利地推动旧村改造,也需因平衡资金需求而陆续出售部分项目的权益,用变现的资金来维持更新项目的持续推进。

华创集团副总裁蔡泽豪表示,城市更新拿地方式多样,但投入和产出周期长,这是对企业的考验;特别是一些体量或拆迁难度大的项目,对房企的挑战更大。广东保利发展有限公司城市更新事业部总经理梁励园认为,城市更新的优势在于多样化,但难度也在于多样化,因为它的经验不能复制,复制的只是思考的方法和路径。

“降负债”成房企终极目标

与往年集中宣传年度销售金额、营业额、派息等不同,今年大多房企专门将“负债率降低”放在年度业绩的摘要部分,碧桂园、绿地香港、时代中国、美的置业等企业对“降负债”成效均有重点提及。

不少房企的业绩报告中,有专门段落提及避免超越“三道红线”的落实措施,恒大更是早在2020年3月就宣布全面实施“高增长、控规模、降负债”的发展战略,提出“销售高增长是前提和基础,降负债是终极目标”,并实施严控土地储备、大幅减少支出以及分拆物业管理业务上市等举措。

“红档”房企努力变色降档

在积极落实各种措施下,不

业绩亮眼 持续发力社区增值服务

文/羊城晚报记者 陈玉霞

成长于实力房企的物业公司,近期陆续发布2020年业绩报告。不管是上市时间较长的公司,还是年报“首秀”的全新上市物业公司,公布的多项业绩指标都很亮眼。

从整体情况看,上市物业公司正处于快速发展阶段,除了物业管理服务这个主营业务外,生活服务类的增值服务板块正成为全新发力点,也将成为各物业公司的新竞争点。

物管服务收入仍是主要来源

从已经公布年报的恒大物业、碧桂园服务、融创服务、保利物业、新城悦服务、时代邻里、世茂服务等物业公司的业绩情况看,收入、利润、规模、增速等多项指标都不错,整体营收方面,少则同比增长30%左右,多的同比增幅超过100%。

上市物业公司的规模正在快速扩大,是年报数据体现出来的一大特点,合约面积和在管面积都在刷新历史纪录。像恒大物业、碧桂园服务这类龙头房企旗下的物业公司,依托房企自身庞大的项目规模,获得了大量物业管理面积。截至2021年2月末,恒大物业在管总面积达4.13亿平方米,合约面积达6.79亿平方米,其管理面积,未来三年,恒大物业在管面积复合增长率将不低于50%。截至2020年年底,碧桂园服务在管面积达3.8亿平方米,同比增长36.7%;合约面积达8.2亿平方米,同比增长19.8%。随着并购第三方物业成为常态,物业公司强者恒强的局面也将持续。业内预计,未来,像新城悦服务、金科服务这些物业公司管理面积超1亿平方米的企业将会越来越多。

现阶段,物业管理服务仍是上市物业公司的主要收入来源。从公布的数据看,2020年,时代邻里的物业管理服务收入占总收入的

57.4%;碧桂园服务这个占比为55.2%;新城悦服务为43.7%。

社区增值服务成竞争新方向

社区服务,除了为楼宇、园林等公共空间提供管理服务外,还有更具潜力的就是——为人服务。物业公司“抓住人”,增强企业与住户之间的联系和黏性,将有望获得更大的营收空间,这也是众多物业公司发力社区增值(生活)服务的主要原因。

社区增值(生活)服务内容广泛,如空间运营服务、美居服务、房屋经纪服务、便民服务等。

从新城悦服务的数据看,2020年社区增值服务收入约4.98亿元,同比增长约118.6%,其中,与零售服务相关的品牌“新橙社”2020年收入约6370万元,同比增长约426.5%。时代邻里2020年的社区增值服务收入主要是公共空间租赁及停车位管理、生活服务,其中,生活服务收入约1.17亿元,同比增长249.77%,主要包括特色管家服务、社区购物、运营管理、家电维修保养以及社区活动组织服务。恒大物业的社区增值服务板块包括房产中介、保险经纪、家装美居和社区团购等业务。恒大物业管理层表示,凭借母公司恒大集团的多元产业优势,2021年恒大物业的社区增值业务有望再次实现翻倍增长。

多元发展 寻找新“副业”利润增长点

文/羊城晚报记者 梁栋贤

随着房地产行业信贷管理不断收紧,房企过去主营的住宅销售利润率明显下滑,全新的利润增长点在哪?上市房企2020年的年报数据显示,房企多种渠道发展“副业”,虽然新增“副业”在绝对值上远未达到超越主营业收入的水平,但增速惊人。

对自家的智慧化平台有详细的论述。碧桂园对机器人行业投入重金,近两年,碧桂园旗下的博智林机器人项目重点聚焦建筑机器人与住宅产业化的研发、制造与整合应用。

美的置业则借助母公司制造业方面的优势,以“轻资产”模式积极拓展市场,2020年全年智能和装配式产业签约规模13.5亿元,交付规模7.23亿元,旗下的睿住智能科技有限公司对外输出智慧生活整体解决方案,全年交付3.6万套智慧家居,涉及345个社区。

物业租赁业务风生水起

去年,某些分散式长租公寓出现“二房东”卷款而逃的问题,让有上市房企背景的长租公寓变得更有竞争力,均录得不错的业绩。年报显示,截至2020年年底,万科旗下的集中式长租公寓已累计开业14.24万家,开业项目的整体出租率大于95%,营业收入25.4亿元,同比增幅高达72.33%;绿地长租公寓蓄舍出租率达90%以上。

除了公寓租赁业务,新概念的植入,让房企各种物业租赁业务风生水起。去年,绿地旗下的认知症护理机构莫明福斯公馆入住率突破100%,并携手专注于医疗健康的惠每资本共创“基地+基金+运营”健康产业园模式,与德国医药战略签约,导入全球顶级健康科技资源。万科目前在全国运营了1148万平方米的物流仓库,营业收入18.7亿元,同比增长37%。

预装配智能化成新风口

近几年被广泛提及的智能化,以及成为土地招拍挂捆绑条件的预装配式建筑,也正成为房地产行业的新风口。

万科、时代中国、奥园等房企均



城市在更新中不断发展 陈玉霞 摄



文旅产业备受房企关注 梁栋贤 摄

