

9月龙头房企销售增速超预期

四季度或“以价换量”

□本报记者 张玉洁

今年三季度,受房企融资渠道收紧、需求不振以及房贷利率居高不下等多重因素影响,市场普遍认为今年将难有“金九银十”。近期多家上市房企陆续公布的9月销售数据显示,9月百强房企销售强劲回温,同比、环比均显著增长。这一数据显然超出市场预期。受9月销售超预期影响,10月8日多家上市房企股价大涨。

多位房企人士对中国证券报记者表示,四季度房企将全力冲刺全年业绩目标,不排除“以价换量”,考虑到去年四季度同期基数较低,龙头房企四季度表现仍可期,完成全年销售目标压力不大。

龙头房企销售超预期

截至记者发稿时,目前房企第一阵营中,中国恒大和碧桂园均发布了9月销售数据,同比均实现大幅增长。中国恒大披露,9月实现合约销售金额约831.1亿元,刷新了集团单月合约销售金额的历史纪录。这意味着今年前9个月,恒大累计销售金额已经超过4530亿元。在今年初发布的公告中,中国恒大披露其2019年合约销售目标为6000亿元。据此数据计算,截至今年9月底,中国恒大已完成年度销售目标约75.5%。市场分析认为,恒大“金九银十”期间实施的全员营销成效显著,推动业绩不断增长。

碧桂园自去年下半年起仅披露权益销售金额,公司9月实现权益销售金额515.8亿元,同比增长40.39%。按此计算,1-9月碧桂园权益合同销售金额约为4229.3亿元。

融创10月8日晚间公布的9月销售数据显示,公司9月实现销售金额约629.1亿元,同比增长18%,前9月累计实现销售3694.9亿元,同比增长16%。

中等规模的房地产企业也有不俗表现。世茂房地产9月销售额约为320.9亿元,同比上升57%,前9月累计合约销售总额约为1739.9亿元。

从目前多个渠道获得房企销售数据来看,前9月销售突破千亿的房企已经达到20家左右,同时考虑到正荣地产、融信中国、富力地产前9月销售规模均已超过900亿元,距千亿规模仅一步之遥,预计四季度千亿房企规模将继续扩大。

四季度或“以价换量”

四季度是房企完成全年销售目标的冲刺阶段。房地产研究机构克而瑞发布的报告指出,从目标完成情况来看,截至9月末,在年内设定了全年销售目标的房企中,近4成房企目标完成率达到75%以上。其中,阳光城、世茂、宝龙、九龙仓、大发地产等9家房企目标完成率实现80%以上。另有近4成房企的目标完成率处于65%-75%区间,剩余房企目标完成率未达到65%。规模房企整体目标达成情况不及去年同期。总体来看,在行业增速放缓、调控趋严的背景下,部分房企完成全年业绩目标仍有一定压力,四季度仍需加速推货入市,积极推盘去化。

乐居财经提供的数据显示,国庆期间,绝大多数大型房企都在黄金周给予了额外优惠。恒大除“全员营销”重大政策外,并针对在售楼盘给出了黄金周额外优惠,国庆黄金周期间销售额达到510亿元。除恒大外,碧桂园、万科、融创、保利、绿地等多家房企黄金周期间销售规模均超过百亿元。

在一些整体去化压力较大的市场,打折促销预计将成为四季度普遍现象。记者近期走访北京多个项目了解到,北京目前在售新建商品房大多数为限竞房,且供应量较大,个别区域甚至多个楼盘同时期入市,整体去化压力较大。而限竞房目前二八分化的局面也愈演愈烈,少数楼盘成交火热,相当部分区位不占优势的项目则成交冷淡,售楼处门可罗雀。目前除个别热门项目没有折扣外,不少项目能给到9折的折扣,付款周期也可商谈。

克而瑞指出,四季度作为冲刺全年业绩目标的关键期,在销售承压、项目总体去化率下降的背景下,房企也将继续增加供货供应并加大营销力度,四季度房企的整体销售规模会有一定回升。总体来看,在严调控、高竞争的市场背景下,四季度房企平衡现金流,加速去化回款,抢抓业绩仍是主流。

土地市场预计持续降温

去年年底以来,房企融资限制有所放松,不少房企抓紧难得的机遇大举融资。房企在手资金充裕,加之重返一二线城市成为业内共识,推动多个热门城市土地价格上涨。

今年二季度以来,监管部门通过窗口指导、出台文件等方式,对开发贷、房地产信托以及海外发展等融资方式加以规范限制。进入下半年,各项政策对房地产融资的限制进一步升级,房企融资成本出现分化,少数国家有大型房企外,其余房企融资成本均有所上升。

克而瑞数据显示,前9月房企新增债券类融资成本7.03%,较2018年全年上升0.50个百分点。其中,境外债券融资成本达8.08%,较2018年全年增长0.86个百分点。

受融资成本上升以及现金流压力影响,万科、恒大等多家房企已经表示将谨慎拿地,土地市场降温明显。

数据显示,第三季度百强房企拿地溢价率显著回调,6成成交地块的溢价率不足10%,近8成地块的成交溢价率低于30%。

易居研究院智库中心研究总监严跃进认为,目前来看,房企库存去化压力依然较大,资金状况也没有实质性改变。据此判断,预计今年10月土地交易市场会继续降温,整体溢价率和成交金额预计都将下行。



“十一”假期一二线热点城市楼市成交平淡

□本报记者 董添

国庆期间,全国楼市成交平淡,部分一二线热点城市网签数据出现回落。北京、上海、广州等一线城市受网签数据滞后、小阳春过后市场退烧、外出旅行及回乡探亲等多重因素影响,新房和二手房成交数量均出现一定幅度下滑。

从全国范围看,购房者持币观望情绪较重。10月8日,个人住房贷款利率新旧政策将迎来变换时点,增加了购房者的观望程度。

成交平淡

中原地产数据显示,国庆长假全国楼市整体平稳,部分一二线热点城市网签数据出现回落。一线城市中,北京国庆长假期间新房成交183套,二手房成交48套;上海新房成交23套;广州新房成交538套;深圳新房成交358套。与2018年同期相比,上海、广州网签量出现下滑,北京基本持平,深圳出现较大增长。一线城市延续了2019年上半年小阳春后的平稳成交量。

中原地产首席分析师张大伟认为,网签数据相对滞后,国庆期间很多城市网签系统暂停,所以数据缺失。从最近市场情况看,部分城市降温已经开始出现,多个城市的新建住宅与二手

房住宅市场均出现了降价促销现象。除深圳外,大部分一二线热点城市都出现了小阳春继续退烧的现象。

针对北京平淡的成交,诸葛找房数据研究中心分析师国仕英表示,通过对比历史上国庆假期成交量来看,今年北京国庆期间新房、二手房网签均不乐观,主要原因是受房地产调控持续加码影响,购房者观望情绪浓厚,加之国庆期间纷纷外出旅游。

土地市场方面,中原地产数据显示,近期一二线城市土地成交平均溢价率跌至最近2年的最低点,土地市场底价成交成为主流。

观望情绪浓厚

58同城数据显示,“金九”期间,一线城市房价继续处在高位,但价格稳定,部分三四线城市价格出现波动。从市场供应情况看,9月全国新增挂牌房源量环比下跌0.2%,市场整体平稳,但城市分化明显。从市场整体来看,购房者观望情绪较重,近一半消费者表示持币并不急于购房。

58安居客房产研究院副院长张波指出,“金九”成色不足并不代表全年成交量会明显下滑,预计“银十”期间,品牌房企降价、促销仍是主旋律。其中,限价比较严格的部分二线热点

城市,降价空间相对有限;部分三四线及以下城市的新房和二手房降价幅度可能会再次扩大。张大伟表示,2019年以来房价调整开始从点点到区域的现象。热点城市开始逐渐下行,购买力很难再支撑市场继续冲高。10月8日新的LPR计算利率方法的正式上线,使得最近市场再次观望。

易居研究院指出,一线城市采用新的利率定价机制后,利率变动其实不大,只有微小变动,进一步体现了利率稳定的导向。在首套房和二套房的利率变动方面,二线城市中首套房的利率上升幅度并不大,而二套房的利率上升幅度相对较大。横向对比看,二线城市的首套房和二套房利率上升幅度都要超过一线城市,这和二线城市房地产政策近期略偏紧的因素有关。

麦田房产称,新政前后贷款利息变化微乎其微,对购房者几乎不会带来额外的支出压力。接下来,央行每月20日都将披露最新一期LPR利率水平,个人住房贷款利率水平仍待观察。

开发商态度不一

针对购房者的观望情绪,开发商态度出现分化。头部房企通过“降价跑量”的方式,在“金九银十”期间推出先售后租、全员营销、员工推荐职工内购价、线上线下联动等多项促销

□本报记者 于蒙蒙 段芳媛

芒果超媒辉煌的背后是电视湘军在移动互联网时代的新创举。芒果超媒总经理蔡怀军日前接受中国证券报记者专访时表示,在与互联网巨头的对话中,芒果超媒承袭广电基因,依托人才培养与创新机制,敢于直面市场竞争。

建构芒果媒体生态

芒果人完全秉承了湖南人敢为天下先的特质。2014年,当湖南卫视发展处于上升通道、业务蓬勃发展之时,便在传统电视媒体中率先布局新媒体产业,举全台之力打造芒果TV互联网视频平台,提出了“一体两翼,双引擎驱动”的发展战略。除了通过将湖南卫视节目的信息网络传播权独家注入或出售给芒果TV外,湖南广电一直在规划依托资本市场实现新媒体产业跨越式发展。

2015年1月21日,湖南广电旗下以电商购物为主业的快乐购在深交所挂牌上市。上市之后,由于面临互联网发展带来的客户消费习惯变化,快乐购业务受到冲击,2015年-2017年归属于上市公司股东的净利润分别为9509.59万元、6652.81万元、7253.74万元,2015年和2016年的净利润分别同比下降38.29%、30.04%。

在此时点,依托现有的上市平台,实现湖南广电旗下新媒体资产上市,打造传统媒体与新媒体融合发展的芒果生态,成为湖南广电第三轮改革的重要标志性事件。2016年6月,湖南广电首次启动了以芒果TV为核心资产打包注入上市平台的重大资产重组,后因相关条件不成熟终止。时隔不到5个月,2017年3月底4月初,芒果系重大资产重组再次重启,此次所涉及的标的公司由此前的7家变为5家,分别为快乐阳光、芒果互娱、天娱传媒、芒果影视和芒果娱乐,总作价115.5亿元。同时,标的公司给出了4年39.86亿元的业绩承诺。

此次方案最终成功过会,芒果超媒于2018年8月完成重大资产重组。公司主营业务由媒体零售业务拓展至新媒体平台运营、新媒体互动娱乐内容制作及媒体零售业务,形成了以互联网视频平台运营为核心,影视剧、综艺节目制作、艺人经纪、音乐版权运营、游戏及IP内容互动运营、媒体零售、消费金融及智能硬件在内的上下游协同发展的传媒全产业链布局;通过广告、会员付费、运营商增值服务收入分成、内容运营、媒体电商多种盈利模式,整合丰富的视频及电商产业链资源,打造集流媒体内容、新媒体平台、互联网信息及电商服务于一体的共生的独具特色的芒果媒体生态。



芒果超媒办公大楼

本报记者 于蒙蒙 摄

如今,芒果超媒已重组上市一周年,对于几大平台的融合,蔡怀军表示,重组上市前,各个公司都做出了相应的业绩承诺,各有各的KPI,但上市公司整体是统一的。因此,在内部整合方面,芒果超媒所有的资源和导向都是全力保障芒果TV的发展。“只有平台发展起来了才有出路。”

2018年,芒果超媒重组上市首年营收净利双增。2019年半年报显示,公司营收净利再创新高,实现营业收入55.04亿元,同比增长10.41%;归属上市公司股东净利润为8.04亿元,同比增长40.33%。其中,芒果TV运营主体快乐阳光实现营业收入39.74亿元;会员业务收入7.86亿元,同比增长136%。报告期末,付费会员达到1501万,较年初增长426万;DAU均值为4736万,较去年同期增长1179万。

不烧钱的爆款“发动机”

在芒果超媒重组上市之时,互联网视频平台芒果TV的运营主体快乐阳光以95.3亿元估值及83%的总估值占比成为并购重组中最核心的资产。因此,芒果超媒的重组上市被外界也看作是芒果TV在A股曲线上市,它也成为四大互联网视频平台中第一个登陆A股的平台。

面对爱奇艺、优酷、腾讯视频(简称“爱优腾”)等互联网巨头大手笔“烧钱”竞争,芒果TV的盈利殊为不易,其突围方式也引来外界关注。

“我们天生跟‘爱优腾’不一样,是穷娃出生,我们所拥有的只有广电基因赋予我们的内容、创新优势,还有湖南人敢为天下先的敢干优势,但我们仍然很有信心。”蔡怀军表示,芒果TV共有800多个工程师,技术上有保障,其内容制作、团队创造力、内部的良性机制使芒果TV的团队能源源不断创造新的内容。“相对纯粹以会员为主,放弃

活动快速回笼资金。

以中国恒大为例,公司在“金九银十”期间对旗下部分洋房、公寓、写字楼等项目实行最低折扣6折的优惠,9月公司刷新了集团单月合约销售金额的历史纪录,实现合约销售金额约831.1亿元,同比增长31.9%,环比增长73.8%;实现合约销售面积约826.6万平方米,合约销售均价约10054元/平方米。

多数房企则选择在品质上取胜,避免单纯的“价格战”。以泰禾集团为例,公司文旅项目厦门湾为了配合销售,配套建设先于楼盘建设。泰禾厦门湾相关负责人对中国证券报记者表示,先把配套设施建设好了,项目的卖点才能真正呈现出来,品质也会大幅提升。配套项目涵盖文旅、酒店、教育、医疗、商业、养老、文化等,有效实现“住假产业”闭环。有别于传统度假地产项目,“住假”地产项目可以平衡子女教育、父母养老、生活品质提升等。

东方今典房地产集团相关负责人表示,为了避开和一线房企之间产生“价格战”,不少中小型开发商会淡化“金九银十”的营销联动和策划。在“金九银十”期间,可以保证有客户需求的地方一定有销售人员,但不会在价格上做妥协。楼盘周围配套建设和房屋品质有竞争力,才能真正摆脱“价格战”。

不少90后,公司也通过各种机制创新激发年轻人的活力,给年轻人足够多的机会。

芒果TV还建立了“狼性”的考核机制。蔡怀军称,每年中层必须淘汰10%,“每个部门根据年底的考核淘汰性质是不一样的,你干得好了可能只要10%,干得不好可能达到20%-30%,实在干得不好的整个团队都被拆掉。”

拥抱5G新机遇

5G商用来临前夜,各家公司都在“秣马厉兵”,芒果超媒亦迎来利好。

5月27日晚,芒果超媒公告,公司以非公开发行方式向2名符合条件的特定对象发行股票5725.74万股,募集配套资金近20亿元。此次募资完成后,中国移动子公司中移资本控股有限公司成为公司第二大股东。

时隔一个月,双方即有合作落地。6月27日,芒果超媒与中国移动子公司咪咕文化签署战略合作签约。双方将围绕基础电信业务、优质版权内容、5G+超高清、家庭产品、海外拓展和其他增量等多个方面开启战略合作。7月27日,中国移动又和芒果超媒发布了全国首张一站式体娱生活定制SIM卡——中国移动MG卡。MG卡作为中国移动联合芒果超媒推出的内容+通信权益SIM卡,融合了中国移动咪咕及芒果TV两大内容资源库的体育、演艺、影视综艺内容,集咪咕视频、咪咕音乐、芒果TV三大会员身份于一体,真正打通内容+通信权益。9月20日,芒果超媒发布公告,咪咕公司董事长刘昕成为董事,意味着双方合作将更为紧密。

2019年6月6日,工信部向中国移动、中国联通、中国电信、中国广电四家运营商发放了5G牌照。业内人士指出,依托中国移动9.2亿用户和芒果超媒平台内容优势,双方未来的合作发展极具想象空间。

芒果超媒同时积极与华为开展合作。今年半年报披露,公司依托旗下创新研究院,对5G、AR、VR等技术进行前瞻性布局。与华为围绕视频内容、会员及联合营销、大数据推荐、应用推广、IPTV产品和华为云CDN服务等六大板块展开深度紧密合作,开创共享收益的内容生态合作模式。

业内人士表示,5G的大带宽、高速度、低时延将使基于云技术的娱乐互动内容成为现实,赋予大屏更多丰富变现场景,衍生新的商业模式,大屏价值将带来更大的重估空间,加上政策层面针对IPTV和OTT业务规范管理,具备优质内容以及持有IPTV与OTT运营牌照的互联网视频企业更具备先发优势。