

抢收效果明显 房企5月销售大幅回暖

□本报记者 董添

日前,上市房企陆续发布5月份销售数据,不少房企抢收效果明显,赶超上年同期。受此影响,百强房企前5个月销售额降幅继续收窄,销售业绩持续向好。



新华社图片

赶超上年同期

克而瑞研究中心数据显示,5月份房地产市场持续复苏,百强房企销售进一步恢复。TOP100房企单月实现全口径销售金额10915.4亿元,环比增长21.3%,同比增速自4月转正后进一步显著提升至12.2%。与去年全

年的月均销售相比,5月份百强房企单月全口径业绩也提升近13%。从累计业绩来看,2020年前5个月TOP100房企累计全口径业绩同比下降7.9%,降幅自3月份以来继续收窄。整体而言,市场及企业销售表现均持续向好。

万科A披露的销售数据显示,5月份公司实现合同销售面积386.8万平方米,合同销售金额612.8亿元,同比增长5.7%。据克而瑞监测,5月份,得益于“五一”期间的促销及线上直播活动,碧桂园单月实现全口径销售金额

798亿元,同比增长13.2%,单月业绩规模创年内新高。恒大5月份单月实现全口径销售金额602亿元,同比增长12.5%。此外,世茂、金地、金茂、招商、佳兆业等房企业绩表现较突出,同环比均实现明显增长。

多原因助力

中国证券报记者了解到,房企降价促销、改变此前的预留策略、疫情期间积压的购房需求集中释放,是房企5月份销售大幅回暖的重要原因。

从已经披露销售数据的房企看,很多房企5月份销售均价相比之前的均价下降了不少,降价促销动作较明显。

中梁控股发布的销售简报显示,5月份公司共实现合约销售金额约151亿元,合约销售

面积约145万平方米,5月份合约销售均价约1.04万元/平方米。1-5月,公司累计合约销售金额约430亿元,合约销售面积约387.7万平方米。合约销售均价约1.11万元/平方米。5月份均价相比前4个月均价,出现较明显下降。

中原地产首席分析师张大伟对中国证券报记者表示,疫情发生之前,对于多数房企而言,每个月对外披露的销售数据大概是真实销售数据的90%。每家房企基本都会预留10%

左右的销售业绩,用以冲刺半年报或者年报业绩。但是,疫情发生以后,很多房企为了增加当月的销售量,改变了此前的预留策略。

疫情期间积压的购房需求方面,多位业内人士指出,一方面,刚需盘受到前期看房不便等因素影响,随着疫情缓和积极入市;另一方面,房企普遍开展降价促销活动,吸引购房者积极入市。

即便如此,三四线城市的楼市依然面临

较大的去化压力。机构数据显示,5月份以来,三四线城市库存面积每周环比按照1%的增幅持续上升,去化周期虽然持续缩短,从月初的125周降至月末的96周(24个月),但仍居高位。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,虽然当前房地产市场成交略有升温,部分城市5月份销售数据实现正增长,但整体增长动力并不强劲,去库存压力依然较大。

拿地积极

是北京、杭州、上海。其中,杭州土地出让金额达到1285亿元,北京土地出让金额达到1131亿元,上海土地出让金额达到1051亿元。50大城市合计土地出让金额1.8万亿元,同比上涨11%。31个城市卖地超过200亿元,刷新近年历史纪录。

分地域来看,一二线城市仍是房企拿地重点,长三角区域部分城市土地成交涨幅较大。中指研究院数据显示,1-5月,全国土地成

交金额前十城市总计成交7400亿元,较去年增长42.5%。其中,杭州以1210亿元的成交总价居首;北京和上海分别以1131亿元和1047亿元的成交金额占据第二、三位,相比去年分别增长58%、73%。

张大伟认为,在降准降息等政策影响下,房企拿地积极性逐渐提高,多地再次出现高溢价率土地成交,特别是厦门等地再次出现历史最高总价百亿地块,使得土地

市场热度持续提升。截至目前,年内已经出现3宗出让金额超过百亿元的高总价地块,从一定程度上可以说明,房企资金面明显出现了宽松。

针对土地市场存在的溢价,张大伟指出,土地溢价率上行主要体现在部分城市,虽然整体土地市场地价依然未全面上涨,但部分城市部分土地的价格已经达到了历史高点。

“小而美”变“小而没”？

专家:中小房企扩大规模或是生存大前提

□本报记者 王舒媛

人民法院公告网显示,今年截至6月8日,房地产企业的破产数量已达209家。

专家表示,尽管从4月份起房地产各项指标触底反弹,整体市场开始出现复苏迹象,但对中小企业来说,形势依旧艰难。宣布破产的房企以抵御风险的能力较弱的三四线城市中小型房企为主。分析人士称,未来中小房企若想赢得生存空间,进一步扩大规模或是必经之路。

中小房企生存空间遭挤压

易居企业集团CEO丁祖昱认为,未来房企破产数量将继续增多。一方面行业集中度不断提升,头部房企将占据更多市场份额,进一步

挤压中小房企的生存空间。随着中小房企市场竞争压力加大,容错率也将变得更低,一些实力不济的中小房企最终将会被兼并或走向破产的边缘。

另一方面,本轮调控宏观层面坚持“房住不炒”政策,杜绝房地产行业“大水漫灌”。“拿地受限、销售承压、融资受阻多重压力叠加,易导致房企资金链断裂,面临债务违约,更严重的或将导致破产重组。”丁祖昱说。

有业内人士表示,疫情之后,很多大房企、国企都迎来转机,但部分中小型房企没能熬过最难的时候。中小企业往往实力不足、资源匮乏、经验有限。

例如资金充足、融资成本低的国企及部分区域深耕的规模房企已经提前在疫情期间

“逆市布局”。而小企业没有资金支撑,企业发展受到影响,反过来又会影响融资,陷入恶性循环。

规模将是无法规避的大前提

“对比10万家级别的房地产公司数量,209家房企破产实属正常,相比2019年基本持平。一般而言,一年内有数百家房企破产倒闭并不能说明问题。”中原地产首席分析师张大伟表示。

经济学家马光远也曾做出判断,只有20%的开发商可以活下来,80%会死掉,且只有当100强房企破产关闭比例明显上升的情况下,才代表市场进入了真正的寒冬。

明源地产研究院研究员黄博文认为,未来

10年,在房地产行业能够生存下来的房企或可分为七类,包括上市公司、大型国企、超大规模、区域深耕、拥有独特IP群、产融集团、实现资产运营证券化。

黄博文指出,面对行业洗牌,中小型企业若想捕捉机遇,求得生存,规模将是无法规避的大前提。沉迷“小而美”最终或只会“小而没”,无论以上的任何一种类型,都需要有规模基础来支撑。

黄博文表示,房地产行业属于资源驱动的类型金融、产业、资金、土地、人等核心资源决定了房企的发展及生死存亡。获得这些核心资源最有利的要素就是规模,不具备规模、不动产运营能力、资产证券化能力的中小房企,注定不能拥抱存量时代。

折让配股 房企物业公司掀配股融资潮

□本报记者 张军

日前旭辉控股集团公告称,公司拟以每股6.28港元的价格配售1.85亿股,预计配售所得款项净额约为11.53亿港元。

中国证券报记者注意到,此前已有万科企业、融创中国、世茂房地产等房企,永升生活服务、绿城服务等物业公司折让配股。就融资用途来看,主要包括偿还债务和一般资金用途等。有专家表示,在现金流压力下,房企、物业公司配股融资还将持续增加。

多家公司折让配股

6月7日晚旭辉控股集团公告,于6月5日(交易时段后),公司及配售代理订立配售协议。根据配售协议所载条款及在其条件规限下尽力促使认购人以配股价认购共计1.85亿股配股。1.85亿股配股相当于公司于本公告日期已发行股本约2.33%,相当于经配股及发行配股股份扩大后本公司已发行股本约2.28%。配股价每股6.28港元,较股份于最后交易日收市价每股6.36港元折让约1.26%。公司表示,预期配股事项所得款项净额约为11.53亿港元,拟用于项目开发、营运资金和一般企业用途。

1月初,融创中国就公布了配股方案。公告称,公司拟以每股42.80港元配售1.8692亿股配股股份。配股股份占本公司现有已发行股份数目的约4.20%,及经配售事项扩大后已发行股份数目的约4.03%。配股价较公告日期前的最后交易日收市价折让约8.25%。公司称,拟将配售所得款项净额用于一般商业用途。

近期物业股也纷纷宣布配股。6月4日,永升生活服务公告,于6月4日(交易时段前),永升生活服务、卖方及配售代理订立配售及认购协议,向卖方配发及发行共1.34亿股新股份。配股股份相当于公告日期已发行股份总数约8.72%;及于完成认购事项后经扩大已发行股份总数约8.02%。配股价为每股11.78港元,较最后交易日每股12.66港元的收市价折让约6.95%。对于募资用途,公司称,拟动用认购所得款项净额在未来机会出现时作业务发展或投资,以及作为营运资金与集团一般用途。

绿城服务6月3日公告,于当天交易时段前,公司与配售代理订立配售协议。据此,绿城服务同意按每股配股股份10.18港元的价格配售2.666亿股。配股股份相当于绿城服务于本公告日期已发行股本约9.04%,及其经配股及发行配股股份已发行股本约8.29%。配股价较

最后交易日每股10.96港元的收市价折让约7.12%。公司表示,拟将所得款用作未来潜在的并购、战略投资、营运资金及一般用途。

也有公司明确表述,将用配售所得款项偿还公司债务。

6月4日,万科企业发布了关于根据一般性授权配售新H股的公告。公告称将以每股25港元的价格配售约3.1559亿股新H股,配股股份分别占公司于本公告日期全部现有已发行H股及全部现有已发行股本20%及2.79%;且分别占公司经配股及发行配股股份扩大后全部已发行H股及全部已发行股本16.67%及2.72%。配股价较6月3日最后交易日每股H股26.25港元的收市价折让约4.76%。公司称,拟将所得净额用于补充营运资金,拟具体用于偿还公司境外债务性融资,且配售所得净额不会用于境内住宅开发。

配股还将上演

“疫情对房地产企业现金流带来了较大冲击,随着国内疫情得到缓和,房企、物业股开始通过配股加强融资。2020年下半年,在现金流压力和‘房住不炒’背景下,房企、物业股的配股潮将会持续增加。对于现金流较差的企业,配股热情也更高。”新时代证券首席经济学家

潘向东在接受中国证券报记者采访时表示。

诸葛找房数据研究中心分析师陈霄表示,配股作为上市公司常见的融资方式,采用“新旧后新”方式,可以达到让资金迅速到位的目的。“配股融资能够在填补企业资金缺口的同时降低负债率,改善企业资金短缺状况。”

陈霄认为,引起诸多房企、物业股配股的原因在于,一是疫情后金融环境相对放松,这有利于配股参与方资金募集;二是房企资金回流困难,且处于还债高峰,需要拓宽融资方式及时“补血”。

此前,随着时代中国控股发行美元债的公告,内房企美元债发行断档超50天后重启。潘向东表示,“房企恢复海外债发行是迫于债务到期压力。”

包括碧桂园、花样年控股、正荣地产等都发行了美元债。据克而瑞研究中心报告,更多房企的美元债融资用途是拟用于将于一年内到期的现有中长期境外债务的再融资。

Wind数据显示,2020年6-12月到期的内房企美元债共计64只,合计204.37亿美元,其中又以6月、8月、11月到期债券居多。此外,中信证券研报称,未来三年地产行业美元债的到期规模分别是348亿美元、478亿美元和339亿美元。

绿城管理将从集团分拆独立上市

□本报记者 张军

绿城中国日前公告称,建议透过全球发售方式分拆集团代建业务,让绿城管理于联交所主板独立上市,厘定保证配额记录日期将为2020年6月19日。

独立上市但并表母公司

对于分拆绿城管理上市,在2019年度业绩发布会上,绿城中国执行总裁郭佳峰表示,绿城管理上市可以确立绿城中国代建业务的龙头地位,受到资本加持后,融资渠道和资本代建业务也会进一步扩展,可以支持绿城中国规模上的增长。

2016年至2019年,绿城管理代建业务销售额分别为181亿元、430亿元、552亿元及664亿元,占同期绿城中国总销售额比例的15.89%、29.39%、35.29%及33%,占比持续增加。

绿城中国2019年年报披露,2019年公司代建业务规模加速扩展,全年新增项目72个。截至报告期,公司代建项目预计可售金额约为3689亿元。绿城中国表示,随着代建业务规模不断扩大,盈利能力逐年稳步向上,将持续提升轻资产业务对公司的利润贡献。

相较于房企,轻资产运营模式下的绿城管理负债较低。绿城管理招股书披露,2017年、2018年及截至2019年9月30日,绿城管理的一年内到期银行及其他借款分别为1000万元、1000万元及0元。

中国证券报记者注意到,根据绿城中国2月28日发布的公告,建议分拆完成后,绿城管理继续为绿城中国的附属公司,绿城中国继续将绿城管理的所有资产、负债和收益表项目合并入账。

诸葛找房数据研究中心分析师陈霄表示,绿城管理本身具备较高盈利能力。借助板块分拆上市,在当前房企融资渠道收紧环境下,不失为一条明智选择。同时,并对母公司财务状况也有好处。

中国最大代建公司

近年来,绿城中国确立了“轻重并举”发展导向,推进公司发展动能从重资产“单一引擎”向轻资产、重资产“双引擎”转变,绿城管理的代建业务也随之发展。

招股书披露,2017年、2018年及2019年1-9月,绿城管理营收分别为10.16亿元、14.81亿元及15.13亿元,净利润分别为2.56亿元、3.63亿元及2.96亿元;商业代建为公司主要营收部分,占上述同期总收入的比重分别为79.4%、77.3%及72.6%;绿城管理(自身及透过业务伙伴合作)已新订约代建项目分别为43、106及59个,新订约总建筑面积分别为10.6百万平方米、22.4百万平方米及14.5百万平方米。

中指研究院报告称,按2016年至2018年累计已订约总建筑面积、2018年新订约总建筑面积及2018年总收入计,绿城管理是中国房地产市场最大的代建公司。2018年,绿城管理新订约总建筑面积约为22.4百万平方米,占中国代建市场的41.1%。值得一提的是,若绿城管理成功上市,也将是首家上市的代建企业。

招股书显示,截至2019年9月30日,绿城管理(自身及透过业务伙伴合作)在中国25个省、直辖市及自治区和柬埔寨一座城市共计拥有262个代建项目,管理总建筑面积68.5百万平方米。

虽然绿城管理规模不断扩大,但其毛利率出现下降。招股书显示,2017年、2018年及2019年1-9月,绿城管理的毛利率分别为56.8%、50.2%及44.9%。公司解释称,毛利率减少是因为向合作伙伴支付的管理费增加所致。

中指研究院报告称,2010年至2018年,中国代建市场新订约项目的总建筑面积以年复合增长率25.1%增长。预计未来五年仍将以23.5%的年复合增长率继续增长,届时新订约总建筑面积估计可达约157亿平方米。

易居研究院智库中心研究总监严跃进告诉记者,代建市场本身具有一定的门槛,如实现上市,就具备更强的融资能力,出现强者恒强局面。同时,代建公司和地方政府、开发商联系较强。因此,预计未来行业集中度会进一步提高。