

上半年业绩增速放缓

龙头房企将着力优化资本结构降低负债率

□本报记者 张军

中国证券报记者梳理发现,上半年龙头房企业绩同比增速普降,但不少房企通过积极调整产品和销售策略,业绩增速较明显。优化资本结构、降负债成为不少房企接下来的重点工作之一。

调整策略促销售

龙头房企上半年营收、净利润同比增速普降,但韧性较强。上半年碧桂园实现营业收入1849.57亿元,毛利为448.87亿元,净利润为219.26亿元,同比增速均出现下降;实现合同销售额2669.5亿元,权益合同销售回款为2509.3亿元,回款率为94%。万科A上半年实现营业收入1463.50亿元,同比增长5.05%;净利润为186.3亿元,同比下降3.4%;实现销售金额3204.8亿元。融创中国上半年营业收入为773.42亿元,同比增长0.7%;净利润为109.59亿元,同比增长6.5%;合同销售额为1952.7亿元。

中泰国际分析师刘洁琦表示,监测的38家内房股公司上半年营收增速平均数为21%,中位数为15%;应占净利润增速平均数为-8.3%,中位数为-0.4%。她表示,上半年营收贡献相比下半年较小,且受疫情影响加剧了上半年业绩波动,因此对全年参考意义有限,预计优质大中型房企全年仍有望获得稳健的利润增长。

也有不少房企上半年通过调整产品和销售策略来促进销售,增速相对明显。新城控股上半年实现营业收入377.36亿元,同比增长121.15%;实现净利润32.04亿元,同比增长23.59%。公司表示,这得益于聚焦自身,深入挖掘运营和产品红利。

金科股份上半年营收、归属股东净利润实现两位数的同比增长。公司称,这得益



新华社图片

于上半年公司积极应对疫情影响,推出系列营销措施,整合线上营销平台,挖掘销售资源,实现疫情后的销售突破。宝龙地产在中报中也提及,公司上半年取得不错成绩,得益于产品力的提升、项目销售策略的灵活调整。

中指研究院企业研究总监李建桥认为,头部房企近年来追求稳健发展,寻求“规模+效益”的平衡;规模化是优质非头部房企的重要诉求,这类房企凭借城市布局、口碑等增速较快。

多元化模式显效

在推进传统房地产项目开发同时,不少房企多元化业务显现。万科A中报披露,截至报告期,公司租赁住宅业务在33个城市累计开业泊寓12.7万间,上半年实现营收10.5亿元,尚有规划和在建中的泊寓5.77万间;累计开业商业项目836万平方米,同比增长11.1%;实现(含非并表项目)营业收入30.5亿元,同比增长0.3%,另有规划中和在建商业建筑面积543万平方米;万纬物流所管理项目(含非并表项目)上半年实现营收8.3亿元,同比增长36.9%。

雅居乐集团披露,上半年公司多元化业务收入占总营收的12.6%,同比增加3.6个百分点。在公司看来,这反映出公司“以地产为主,多元业务并行”的营运模式初见成效。

同时,部分房企金融、投资类业务表现

颇为亮眼。绿地控股上半年金融产业实现利润总额20亿元,同比增长26%。新湖中宝披露,公司上半年继续保持对高科技领域的战略投入。如湘财证券与哈高科重组事项已完成,公司直接和间接合计持有哈高科32.42%的股权,报告期末市值百亿元;新湖期货于2020年5月进入上市辅导期。

“地产+是房企多元化探索的主要领域,其中商办、酒店发展历史较久,物业管理发展最快,且较为成熟,被资本市场高度认可。”刘洁琦表示。

李建桥称,房企目前多元化业务仍主要围绕主业协同发展。分业务来看,一是围绕物业、康养、医疗等;二是着眼产业链,协同城市发展延伸,如建筑机器人、装修、金融等。

降负债成重点

结合各房企中报披露情况,优化债务结构、降负债是不少房企未来工作的重点之一。

华远地产上半年提出“坚决降负债,优化债务结构”。一方面,减少新增短期债务,保留中长期债务,进一步降低短期债务占比,优化债务结构,降低资产负债率;另一方面,控制和降低融资成本,以做好现金流的统筹管理。公司表示,下半年将聚焦全年目标,提升营销去化能力和经营性现金流,坚决降负债、优化债务结构。

融创中国中报披露,截至报告期,公司权益总额为1338.8亿元,较2019年末增长

17.3%,净负债率较2019年末下降23.3个百分点,新增有息负债加权平均成本较2019年下降1.9个百分点。融创中国方面称,公司下半年在审慎拿地的同时,会继续将优化资本结构、降低负债率水平和融资成本作为当前发展阶段的重中之重。

新湖中宝在中报中提及,公司上半年在转型发展中有序降低财务杠杆。截至报告期,公司账面资产负债率为75.29%,较2019年末下降0.3个百分点;预收类款项202.56亿元,扣除预收类款项后的资产负债率为62%。截至报告期,公司负债结构中银行类借款占比大幅提升,达到66.40%;公司债占比24.82%,其他类型借款占比8.78%,债务结构持续优化。

阳光城中报显示,截至报告期,公司有息负债为1121.61亿元,非银融资占比较2019年末的24.94%下降至22.19%,负债结构持续优化。

针对近期房地产调控收紧及融资“三条红线”相关问题,不少房企管理层在业绩会上做出回复。

万科总裁、首席执行官祝九胜称,公司会认真研究、尽快适应,按照要求落实。中国海外发展董事会主席颜建国称,对照“三条红线”的触线阈值来看,公司未触碰其中任何一条红线,均处于安全区间。中国恒大副主席、总裁夏海钧表示,相关措施是希望房地产行业健康、稳定、快速发展,恒大集团坚决支持相关调控,向国家监管部门提出的各项指标、要求靠拢,将一如既往地成为房地产调控模范生。

水泥行业 迎来“金九银十”旺季

□本报记者 董添

8月全国水泥价格涨幅超过3%,9月又是水泥行业传统旺季,水泥价格反弹趋势明显。受下游市场需求持续改善影响,多地水泥企业库存出现回落。近期华北、东北地区水泥价格出现补涨,周涨幅超过30元/吨。

价格持续上涨

数字水泥网数据显示,8月24日至8月30日,全国水泥市场价格环比继续上涨,周涨幅为0.6%。价格上涨区域主要包括江苏、福建、江西、湖北和河南,上涨幅度在20元/吨至30元/吨。8月以来,国内水泥市场需求持续改善,企业出货多数已达到9成或产销平衡,库存降至合理水平,水泥价格保持上行趋势。

华北、东北地区水泥价格出现了一定程度的补涨现象,前期涨幅较大的华东地区涨幅依然较大。以华北地区为例,近期以北京、天津为首的多地区水泥价格开始上涨。京津唐地区水泥企业价格周内上调30元/吨,高温、雨水天气减少,工程和搅拌站开工陆续恢复,下游需求向好,且外围山东、河南价格均在上调,随着需求逐步好转,各大中小型企业上调价格意愿较强。河北石家庄、邯郸和邢台等地水泥价格趋强,主导企业计划继续推涨价格。

东北地区水泥价格也普遍公布上调。辽中地区水泥企业价格上涨30元/吨,熟料和水泥不断南下,企业库存处在低位,部分出现空库,企业顺势推涨价格。当地下游需求比较稳定,企业发货在5-6成。黑龙江哈尔滨地区水泥价格上调后,由于有重点工程支撑,下游需求相对稳定,大企业发货在6-7成。

业内人士普遍预计,进入9月,行业将迎来传统销售旺季,市场供需关系继续向好,价格将不断攀升。“金九银十”传统旺季即将到来,叠加传统基建的复苏,水泥市场行情向好趋势有望延续,预计后期水泥价格仍有继续上涨的可能。

库存创新低

中国水泥网数据显示,全国水泥价格由8月初的412元/吨左右,上升至8月底的426元/吨左右,月涨幅超过3%。水泥价格上涨的背后,是上游产业需求旺盛。随着南方雨季影响的减弱,特别是华东地区、长三角地区雨水减少,基建开工率快速回升,带来需求的集中释放。

分析人士指出,价格上涨的原因包括下游需求较好,企业发货达到产销平衡,前期熟料价格上涨,部分民营企业刚刚停窑检修完毕,库存较低等。此外,近期出台的一系列基建投资政策使水泥需求得到有力支撑,加之差异化错峰,也推动水泥价格上涨。

下游需求旺盛使得很多地区库存创下历史新高。机构监测数据显示,近期水泥库存占比降至57%,创下8年来的同期新低。

华西证券研报显示,全国水泥需求明显恢复,全国平均库存进一步去化至57%,其中长三角地区库存已降至45%-50%。目前,长三角下游水泥价格已逼近或略超2019年同期,第四季度水泥价格的高点或超去年同期。

针对秋冬季节的供给问题,中国证券报记者了解到,近年来,不少地区对错峰限产不再实行“一刀切”方式,只要环保标准达标,给周围提供供暖措施的企业,都可以申请错峰豁免。因此,多数地区秋冬季节的水泥供应较充足。业内人士指出,错峰生产客观上逐渐成为水泥行业效益提升的重要原因。

龙头企业业绩不俗

上半年,18家水泥类上市公司合计实现营业收入1806.21亿元,相比上年同期的1831亿元下降1.35%;合计实现归属于上市公司股东的净利润268.17亿元,相比上年同期的282.87亿元下降5.2%。其中,以海螺水泥、祁连山、万年青、宁夏建材为代表的多家区域龙头水泥股业绩表现不俗。

具体来看,7家上市公司报告期内营业收入同比实现增长,其余11家营业收入出现不同程度下滑。归属于上市公司股东的净利润方面,11家上市公司报告期内实现同比增长,7家出现下滑。11家实现归属于上市公司股东的净利润同比增长的上市公司中,7家上市公司报告期内实现了“增收又增利”,2家则出现“不增收反增利”。

中国证券报记者梳理发现,报告期内,区域水泥价格上涨是业绩实现增长的主要原因。此外,不少上市公司提到积极管控成本端,多措并举实现利润增长。

以万年青为例,公司半年报显示,上半年共实现营业收入53.33亿元,同比增长20.64%;实现归属于上市公司股东的净利润6.79亿元,同比增长12.6%。

万年青指出,公司主要从事硅酸盐水泥、商品混凝土以及新型墙材的生产与销售,水泥销售市场以江西为主,向福建、浙江、广东等周边省份辐射,在江西的市场份额一直位居前列。报告期内,公司积极应对原材料价格和市场行情变化,加大原材料供应单位走访力度,扩大直供面,保证原材料直供量,降低采购成本。优化煤炭运输线路,寻找运输价格最低、风险最小的运输线路,降低煤炭运输成本。制定电商采购管理制度,扩大电商平台采购范围和数量,做到应采尽采。此外,上半年公司财务费用大幅度缩减,同比下降超105.15%,主要系优化融资结构及融资利率的下降,融资成本降低。

中国水泥网水泥大数据研究院资深分析师郑建辉指出,二季度水泥行业回暖明显。不管是水泥的需求,还是企业的信心、行业的效益,都有明显回升。尤其是5月,水泥需求创下历史新高,6月份产量已接近2.3亿吨,5月、6月产量同比增速都超过6%。下半年水泥需求将进一步释放,全年利润总额有望达到1500亿元,将处于历史高位。

上半年业绩靓丽

逾八成物业公司营收净利实现两位数增长

□本报记者 张军

上半年,上市物业公司业绩整体亮眼。在统计的29家上市物业公司中,有25家公司营收、净利润同比均实现两位数增长,占比逾八成;不少公司管理面积实现大幅增长,持续扩展在管项目业态。

业绩增速亮眼

和泓服务半年报显示,上半年公司实现营收1.60亿元,同比增长32.5%;归属股东净利润为2102万元,同比增长599.27%;毛利率为34.1%,同比增加2.6个百分点。公司称,上半年营收、净利润增加,是因为业务规模扩大、管理项目数量增加以及计入收购新公司的溢利。

碧桂园服务上半年实现营业收入62.71亿元,同比增长78.4%;净利润为13.35亿元,同比增长61.6%。分业务来看,上半年公司持续扩展业态,外扩项目稳步增长,在管面积大幅增加。社区增值服务方面,家政服务、拎包入住服务、社区传媒服务等业务收入均大幅增长,其中拎包入住服务业务上半年营收同比增长213.5%。截至报告期,公司“三供一业”业务外的物业服务收费面积为3.2亿平方米,合同管理面积为7.46亿平方米。

绿城服务上半年实现营收44亿元,同比增长20.1%;净利润为3.74亿元,同比增长

59.4%;现金及现金等价物同比增长108.7%。针对业绩增长,公司解释称,今年1-3月,公司得到业主和政府的认可,价值得以回馈;4-6月,公司加快了项目扩展速度。

上半年上市的不少物业公司业绩同样亮眼。如7月在港交所上市的正荣服务,上半年实现营业收入4.44亿元,同比增长50.1%;净利润为5958.3万元,同比增长106%。上半年,公司物业管理合约建筑面积同比增长16.2%。

克而瑞证券统计数据称,上半年29家上市物业公司仅有3家公司营收或净利润同比下降,25家公司营收、净利润同比实现两位数增长,占比86.2%。

分拆物业上市降负债

在物业公司上半年业绩表现亮眼的同时,房企分拆物业上市热情不减。8月26日上午,禹洲集团、华润置地同时公告称,正考虑可能分拆物业管理服务业务及商业运营服务业务在港独立上市。

华润置地方面称,早在2005年,公司就进行了第一次转型,启动“住宅+商业”的双轮驱动战略,从单一的房地产开发商转型为综合性发展商。2016年华润置地确定“开发物业+投资物业+X”的新商业模式。8月31日晚,华润万象生活在港交所递交招股书。

此前,融创服务8月6日在港递交招股书。7月底,中国恒大曾公告称,公司正考虑可能

分拆集团物业管理服务及相关增值服务业务于港交所独立上市。8月13日,中国恒大为分拆物业对象金碧物业引入235亿港元的战略投资。

今年以来,房企分拆物业上市热情高涨。如6月24日就有3家物业公司在港交所递交招股书,1家物业公司拟分拆物业上市获受理。

探究其主要原因,除物业公司受资本市场认可、获得高估值以及通过融资迅速扩展市场份额外,快速、有效降低关联房企净负债率也是一大因素。

中国恒大董事局副主席、总裁夏海钧在中国恒大中期业绩会上介绍了3条具体的降负债措施,其中就包括分拆优质资产上市。他表示,金碧物业引入战略投资,预计将降低净负债率19个百分点。

华润置地管理层在中期业绩会上表示,公司考虑将物业和商业一起打包上市,有强化华润置地资产负债表的考量。

物业股表现也不凡。如银城生活服务上半年涨幅超200%,宝龙商业上半年涨幅超80%,中海物业上半年涨幅超60%。大部分物业公司上半年股价涨幅超过关联房企,绿城服务市值更是超关联房企绿城中国。

非住宅物管行业发展潜力大

下半年以来,物业公司非住宅物业管理类动作较频繁,涉及城市物业服务、景区物

服务等领域。

如南都物业与景德镇市国信城市运营发展有限公司(简称“合作方”)成立合资公司,旨在赋能合作方各专业服务场景,实现“投资+管理”精细化全流程管理,扩大城市空间管理规模,进一步夯实公司“城市空间运营+智慧场景服务”的物业服务品牌发展战略。荣万家和北影集团就“城市综合体+产城”新型非居住业态项目达成合作。

非住宅物管业态范围广泛,包括商业、办公、产业园区、医院、车站、政府大楼等细分业态,服务内容、专业性、盈利水平等方面差别较大。

《2019物业服务企业发展指数测评报告》显示,2018年500强物管公司非住宅业务实现基础物管收入1182亿元,占基础服务收入的52.4%,占物管行业总收入的41.8%。其中,93%的物管公司涉足办公楼,占比最高。

国信证券指出,商业、写字楼等业态更加市场化、品质要求高、具有较高附加值;非住宅物管密度大、管理集中成本较低。非住宅物管盈利能力高于住宅物管。

国信证券研报称,增量开发、基础物业费提升和业主增值服务深化,将在未来十年共同驱动物管行业规模提升,预计2030年行业规模有望达到3.2万亿元。2018年500强物管公司非住宅物管管理的基础物管收入占基础服务收入的52.4%,按照该比例计算,2030年非住宅物管行业空间有望达到13129亿元。