

房企1月销售普遍迎“开门红”

投资回归一二线城市趋势不变

●本报记者 董添



新华社图片

上市房企日前陆续发布2021年1月销售数据,多家头部房企开局销售良好。
机构数据显示,受2020年同期低基数影响,2021年1月,TOP200房企整体销售业绩同比增长达到65.5%,绝大多数房企实现2021年“开门红”。从拿地规模来看,房企投资回归一二线城市趋势不变。

销售业绩同比大增

根据克而瑞公布的百强房企销售榜单,2021年1月,TOP100房企实现销售操盘金额8705.3亿元,单月业绩规模较去年同期大幅上升70.7%,较2019年同期增长50.3%。1月百强房企销售数据强势反弹,既有去年同期因春节假期和疫情出现导致的基数偏低的原因,也有热点城市市场持续回暖带来的行业成交升温的缘故。

从企业表现来看,40家典型上市房企中,38家企业单月业绩实现同比增长。具体来看,1月,绿城、越秀、美的、中南、禹洲、雅居乐、华润、招商和佳兆业单月业绩同比增长超过100%。大部分房企在传统淡季的销售表现较好,主要是因为一线与强二线城市房价出现明显上涨,购房需求快速释放,近期在这些城市有项目开盘的房企因此受益。

华润置地2月9日晚发布的1月销售数据显示,公司及附属公司实现总合同销售金额242.1亿元,同比增长119.4%。1月,投资物业实现租金收入13.7亿元,同比增长29.1%。头部房企开局普遍较好,但因上年同期基数较稳定,增速不及其他梯队房企。如中国恒大1月实现签约销售金额581.2亿元,同比增长43.3%;签约销售面积为655.6万平方米,同

比增长45.8%。融创中国1月实现合同销售金额351.7亿元,同比增长89%。克而瑞指出,1月各梯队房企全口径销售总额同比均有不同程度增长。其中,Top1-3、Top4-10、Top11-20、Top21-50、Top51-100各梯队全口径销售总额增速分别为29.0%、90.1%、73.1%、85.6%、89.7%,较去年同期提升明显。

债券融资规模加大

中建投研报指出,1月房企股权融资规模大幅回落,债券融资环比大规模扩张。股权融资方面,港股市场较活跃,荣万家、星盛商业及宋都服务三家物管公司成功实现IPO融资。债券融资方面,1月房企债券融资总额为1511.31亿元,环比上升134.96%。其中,境内债发行规模为726.68亿元,环比上升48.61%;海外

债发行规模为784.63亿元,环比上升408.8%。1月,境内多数品种债券利率下调,海外债利率为6.55%。信托融资规模有所下降,房地产信托产品成立数量390个,募集资金532.57亿元,环比下降27.12%。中原地产首席分析师张大伟指出,当下房企融资井喷,境外融资爆发,主要原因是房企未雨绸缪加大融

资,以避免可能的政策风险。企业抓紧窗口期加大融资,融资成本也相对较低,有利于企业置换过去的高额度、高成本融资。从融资成本看,企业融资成本分化严重,部分企业融资成本低于6%,也有企业融资成本超过13%。分析人士指出,2021年是房地产政策环境继续趋紧的一年,房企资金

拿地相对谨慎

从房企开年拿地情况看,受“三条红线”影响,叠加持续推出的楼市调控政策,1月房企拿地相对谨慎。克而瑞研报指出,1月30家典型房企新增土储总建筑面积为1826万

平方米,新增土地成交总价为1193亿元,相比2020年月均的4648万平方米和2439亿元,都有明显收窄。资金相对宽松的央企存在优势,投资表现相对突出。2021年1月,保利、中海、招商、华润等央企当月投资

金额均超50亿元。头部央企凭借贯穿周期的资金优势,仍维持一定的纳储力度,而部分负债承压的企业投资收缩明显。整体来看,一二线城市是房企纳储的重点,典型房企拿地结构中一二

北京楼市:个别区域升温 整体高温概率低

●本报记者 王舒媛

“房价肯定是涨了一些!就说现在看的这个小区,从去年年初到现在涨了10%左右,其他热门小区也差不多是这个涨幅,主要涨的还是学区房和部分环境较好、地段较优的改善型二手房。”某房地产中介经理人在介绍北京市东三环附近一个小区的二手房房源时说,“从去年下半年至今,北京楼市整体行情确实不错,最近两个月这个小区的成交量都在30套左右。就单一小区来说,这个量非常高了。当然,这也是因为这个小区位置好、环境不错,比较好卖。”不少业内专家表示,目前房价上涨仍属个别现象,调控政策维持从严态势,房价难以大涨,但成交有望逐步活跃。

热点区域升温明显

“北京楼市的调控政策非常全面,执行得也很到位,总体上房价是比较稳定的。目前二手房房价上涨现象主要还是个别区域的学区房,尚未出现普涨现象。”上述二手房经理人说。

贝壳研究院数据显示,2020年北京市房价上涨的城区仅有3个,且主要是教育资源较丰富的西城区、海淀区等。诸葛找房数据显示,2月1日-2月7日,北京市二手房网签成交6171套,环比上涨2.14%,均价为55757元/平方米,环比微跌1.11%,已连续三周环比下跌。

一些迹象表明,北京楼市正逐步回暖,成交逐步恢复。链家、贝壳app北京市各小区二手房成交历史情况等数据不再显示。链家北京某门店销售经理表示,链家经纪人也暂时无法获取一个小区的成交信息,链家内部最近多次开会强调经理不能夸大行情,鼓励房价上涨,避免市场过热。新房方面,从北京市朝阳区、丰台区、大兴区、通州区等多个楼盘售楼处来看,看房人数增多,品牌房企

开发的、位置不算偏远的小面积刚需楼盘销售不错,个别楼盘甚至出现需先验资才可看样板间的情况,但大多数楼盘成交未见明显放量。

调控政策从严落地

“这一轮楼市升温有多方面因素,比如疫情导致的学区房回购潮等。”中原地产首席分析师张大伟说,“从调控政策内容看,本轮多个城市升级调控,有利于抑制当下热点城市楼市虚火,避免市场短期失控,但后续要针对资金违规进入房地产市场进行约束,否则调控政策的力度可能会被稀释。”

事实上,2021年年初,北京市已开始严厉打击恶意炒作和资金违规进入楼市,整顿房地产市场秩序。为坚决遏制投机炒房,北京市相关部门日前多次约谈北京市主要经纪机构负责人,要求各经纪机构及从业人员严格遵守相关法律法规,严格落实“房住不炒”调控要求,不得渲染、炒作房屋成交信息,不得鼓动引导出售方随意提高报价,不得在自媒体渠道发布制造购房恐慌情绪的文章,不得参与“经营贷”“首付贷”“消费贷”等任何违法违规的房地产金融活动。

2月初,北京市银保监局发布消息称,要求各银行对2020年下半年以来新发放的个人消费贷款和个人经营性贷款合规性开展全面自查,同时,北京市银保监局已会同人民银行营业管理部、北京市住建委等部门组建联合工作组,将于近日赴银行机构开展专项检查。对于银行因经营不审慎、内控管理不到位导致消费贷、经营贷资金违规流入房地产领域等问题,一经查实将依法从严从重处理。

“房地产调控完全看政策的执行力度,只要有力度,房价不可能过快上涨。北京市房地产调控政策执行得最为彻底,北京楼市是全国少数的过去连续多年没有‘日光盘’的一线城市,购房杠杆难度最大,楼市整体高温可能性不大。”张大伟说。

水泥上市公司去年业绩分化明显 行业将由价格驱动转为对内“挖潜”

●本报记者 董添

受区域水泥价格、需求量分化等因素影响,水泥类上市公司2020年业绩分化明显。

部分公司加强成本及费用管控,报告期内实现业绩增长。也有不少公司受区域水泥价格下滑、雨季时间长导致出厂量下滑等因素影响,预计2020年净利润出现下滑。

从近期水泥市场成交情况看,随着下游开工率下降,水泥已进入传统淡季,量价齐跌态势明显。业内人士预计,2021年水泥供给端改善空间较大,水泥需求和价格将维持稳定,行业发展将由价格驱动转为对内“挖潜”。

降本增效成业绩增长主因

Wind数据显示,截至2月9日晚,A股共有7家水泥类上市公司对外披露2020年业绩预告。冀东水泥、宁夏建材、博闻科技3家上市公司企业预喜,天山股份、华新水泥、福建水泥、金隅集团等公司业绩则出现不同程度下滑。

预喜公司多数提到降本增效的举措。冀东水泥预计2020年归属于上市公司股东的净利润为28.2亿元至29.2亿元,同比增长4.42%至8.12%。公司指出,2020年面对疫情及水泥熟料价格下降带来的不利影响,公司积极主动作为,进一步提升管理效能,推进生产企业“培优”,运营质量持续提升;持续加强成本及费用管控,单位产品生产成本及费用同比下降;强化战略营销的实施,市场基础进一步夯实,结构进一步优化,水泥熟料销量同比提升,公司归属于上市公司股东的净利润同比上升。报告期内,按照会计核算口径,公司水泥和熟料销量为10700万吨,同比增长11%。

多数业绩下滑的公司报告期内受疫情和雨季影响较大,部分公司还计提了大额资产减值准备。天山股份预计2020年归属于上市公司股东的净利润为14.2亿元至16亿元,同比下降13.19%至2.19%。公司表示,2020年公司产品销量与上年基本持平,但受疫情和超长雨季的影响,公司产品销价较上年同期下降,归属于上市公司股

东的净利润较上年同期下降。同时,公司实施产能指标转让后,生产设施、设备及相关资产存在减值迹象,公司对涉及的资产计提了减值准备。

部分公司称报告期内水泥价格出现下降,影响了毛利润。福建水泥预计2020年归属于上市公司股东的净利润与上年同期(法定披露数据)相比将减少16691万元-19691万元,同比下降36%-42%。公司称,水泥平均售价同比下跌5%左右,水泥销售毛利率降低,导致主营业务利润减少。

供给端将大幅改善

从近期水泥区域市场情况看,临近春节,多地施工放缓,工人陆续返乡回家,多地水泥价格出现下滑。百川盈孚预计,春节过后,水泥市场行情仍将处于弱势下行态势,中南地区价格将下滑10元-20元/吨。

从供给端看,水泥大数据研究院统计显示,2020年全国共点火26条水泥熟料生产线,实际产能合计3816万吨,是近五年来单年投产量最高的。2021年预计有29条生产线投产,合计产能4879万吨。从建设方面来看,有超过75%的新建产能由龙头水泥企业所投。

业内人士表示,2021年水泥供给端改善空间较大,水泥需求和价格将维持稳定,建议关注结构性和区域性机会,以及公司自身因业务拓展、管理改善、分红增加等带来的个股机会。此外,水泥“碳达峰”时代或临近,碳排放交易体系建立后,优质企业基于更高效节能低碳的生产能力、更为强大的研发能力和更为优秀的资源整合能力,可以将其相对于同行更为优秀的环境效益水平直接转化为经济效益。

国泰君安研报显示,水泥股本身具备较高的股息率,龙头突破的催化剂在于回购、提升分红中枢及股权激励等。华东、华南区域水泥资产仍是全国最好的,2017年以来,旺季价格不断抬升和企业盈利能力大幅改善,使得市场对供给逻辑的预期已经较为充分。随着华东、华南价差的不断增大以及“公转铁”等相关运输政策的陆续调整和落地,水泥区域“短腿”效应或弱化。

中小房企“病急”忌乱投医 宜精细化深耕

●本报记者 张军

2020年不少中小房企预亏,纷纷通过出售资产、加大营销来应对,但“以价换量”压缩了利润空间,导致计提增加,陷入恶性循环的怪圈。有专家认为,该类房企或可选择区域深耕,优化布局结构,走精细化发展道路。

三大共因致亏

中迪投资预计2020年归属于上市公司股东的净利润为亏损2.2亿元-4.2亿元。对预亏原因,公司称,因国家调控政策日益趋严和疫情的不利因素,公司房地产投资业务整体处于持续失血状态,公司资金压力较沉重,各个房地产开发项目进展不及预期且均发生了不同程度亏损,部分项目的存货等资产发生减值并计提了大额资产减值准备。

云南城投预计2020年归属于上市公司股东的净利润为亏损23亿元-27.5亿元。业绩预告披露当晚,交易所即下发问询函。公司在2月7日晚的回复函中称,受竣工结转面积减少及疫情持续的影响,公司2020年收入下

降;随着房地产监管政策的出台,融资成本下降,成本有所上升,竣工及停工项目增加导致利息费用化金额大幅增加;公司对部分存货采取了降价促销策略,全年共计计提了10.5亿元的存货减值准备。

国创高新也表示,2020年下半年,深圳等地相继出台了严厉的房地产调控政策,导致公司在深圳等地的房地产交易量出现大幅下滑。就目前来看,上述三大因素中,疫情影响仍存在不确定性。行业调控则从开年即释放趋紧信号,结合早前住建部“2021年要稳妥实施房地产长效机制方案,促进房地产市场平稳健康发展”的表态,诸葛找房数据研究中心分析师陈霄预计,因城施策将更加深化,热点城市不排除升级限购限贷的可能性。

IPG中国区首席经济学家柏文喜认为,“今年涉房贷款分级管理,从房地产行业供求两端以降低涉房贷款风险的方式对房企融资加强了管控,加之频繁调控,中小房企亏损情况今年或加剧,生存和竞争压力将更大。”

同时,在“三道红线”等政策的全面管控下,中小房企的融资成本等不容乐观。

陷“恶性循环”

面对不利因素,各中小房企也积极采取了“补救”措施。

中迪投资称,公司2020年调整了未来经营发展战略规划,决定对现有各房地产投资项目分阶段、分步骤进行全面处置,并不再获取新的房地产开发类项目,退出原有的房地产二级开发领域。

中国证券报记者在翻阅不少中小房企业绩预告时发现,有些“补救”措施却让房企陷入了“恶性循环”的圈子。国创高新提及,在行业调控和疫情两大因素影响下,为应对激烈的市场竞争,公司适当提高了经纪人分佣比例,增加了公司经营成本,导致公司房地产中介业务经营业绩同比出现大幅下滑。

云南城投称,2020年8月以后,随着对房地产资金监测加强和房地产融资“三道红线”规定的出台,大部分房企都面临融资环境整体紧缩、债务违约风险上升的压力,缓拿地、去化土储、快促销、以价换量成为房企降杠杆的主要手段。在此背景下,公司为了加快回款,参考市场售价并结合项目自身销售计划,对部分存货采取了降价促销策略,

全年共计计提了10.5亿元存货减值准备。

销售回款作为房企最为直接的资金来源,且在去化压力下,房企多采取营销去化方式,但这一措施并不全面乐观。比如,对于2020年归属于上市公司股东的净利润同比下降的原因,沙河股份提及,受2020年疫情影响,项目销售不及预期,为提高销售量,公司加大销售推广力度,销售费用同比增加等。

转型或深耕区域

当前行业分化愈加明显,中小房企如何求得生存?

“除可以和头部房企合作外,自身更要加快转型,以专业化、精细化来谋求生存与发展。”柏文喜认为。

陈霄则认为,对于这类房企,更要做好区域深耕,优化布局结构,走精细化发展道路。“重点城市群及核心一二线城市长期需求更具韧性,抓住结构性机遇或将成推动其业绩增长的重要手段。行业正逐渐从土地红利、金融红利向管理红利转变,产品、服务、运营、管理等方面的自我提升,将成房企有效竞争的根本所在。”中指研究院企业事业部研究副总监刘水告诉中国证券报记者。