

# 业绩目标制定趋理性 规模房企增速放缓料成常态

2020年年报季如约而至，就目前已披露年报的房企来看，大中型房企业绩增速优于头部房企，近半数实现超20%的同比增长。而在已明确2021年销售目标的房企中，过半房企的销售目标增速低于2020年实际增速。

专家表示，2020年大部分房企完成了年度业绩指标，在调控政策的影响下，企业控负债、降杠杆压力增加，规模房企对2021年年度业绩目标的制定趋于理性，整体目标增长率也趋于平稳。预计随着房企投资和规模扩张的动能下降，未来规模房企增速放缓将成为常态。

● 本报记者 王舒娜



视觉中国图片

## 业绩完成情况普遍较好

中国证券报记者梳理发现，目前已发布年报的房企大多数完成了全年业绩目标，甚至是超额完成。如越秀地产2020年实现合同销售金额957.63亿元，同比增长32.8%，完成率达119.4%。招商蛇口2020年累计实现签约销售金额2776.1亿元，同比增长25.9%，目标完成率达111.04%，销售全口径及权益口径业绩规模跻身行业前十。绿城中国2020年实现合约销售约2892亿元，同比增长约43%，目标完成率达116%。中国金茂2020年实现合约销售约2311亿元，同比增长约44%，增幅较2019年的26%扩大18个百分点，首次跨越2000亿元规模，目标完成率达116%。

值得注意的是，已发布年报的龙头房企业绩增速却不及上述大中型房企。如融创中国2020年实现合同销售金额5752.6亿元，同比增长3.4%，位列行业第四位。按照全年销售目标6000亿元计算，全年目标达成率约为95.9%。相较于2019年20.7%与2018年27.3%的业绩增速，2020年的融创业绩增长明显降速。此外，碧桂园2020年实现权益销售金额5706.6亿元，同比增长3.3%，增速较2019年下降6.7个百分点。

克而瑞研究中心总监朱一鸣表示，从现有数据来看，绝大部分设定了2020年业绩目标的规模房企，均完成了年度业绩目标。不过，受疫情等因素影响，目标完成度超110%的房企数量不及2019年。

## 2021年业绩增速料保持平稳

“就今年来看，房企在设置2021年增长目标时普遍较为理性，寻求稳定可持续发展，尤其在‘三道红线’的新规之下，保证财务稳健，降杠杆、降负债成为主要任务。但也有部分房企冲击欲望强烈，设置的增长目标不小。”诸葛找房数据研究中心分析师陈霄表示。

在碧桂园年报业绩会上，碧桂园集团总裁莫斌公开提出“三年增长”计划，称有信心在未来三年每年录得10%的权益销售增长目标，并保持各项经营指标同步增长。2021年，碧桂园预计全年权益可售货量约9600亿元，可售资源充裕、只需保证65%的去化率水平即可实现权益销售规模10%的增长。而新城控股对于2021年业绩目标的设置相对保守：业绩目标为2600亿元，增速为4.0%，比2019年2708亿元的销售业绩要低一些。招商蛇口预计2021年业绩增速则相对较高，其预计公司新开工与竣工面积均将达到1300万平方米，并提出3300亿元的业绩目标，预期增速为19%。

“从企业业绩预期来看，自2018年以来，房企销售目标总体趋于谨慎，目标增速回落，行业平均目标增长率由2018年的41%逐年回落至2020年的12%。”朱一鸣说，“一方面，部分房企如恒大、世茂、绿城等更趋谨慎，目标增长率较2020年降低。另一方面，也有少数房企如招商、越秀、宝龙2021年的目标增长率较去年略有提升，但与去年实际完成业绩的增速相比也均有下调。”

谈到2021年房企销售策略，陈霄建议，在当前行业集中度逐渐提升、房企间竞争激烈的背景下，房企要更加注重产品的打造，同时进一步丰富销售方式，加大营销力度。尤其在“三道红线”的压力之下，房企应更加注重销售端，从财务角度出发，合理安排销售计划，保证现金流充足，密切关注企业利润和现金流状况。

## 集中供地政策相继“赴约” 房企多元化投资谋稳健增长

● 本报记者 张军

集中供地政策相继“赴约”，“缺货”已久的广州率先打响四个一线城市“第一枪”。22个重点城市中，青岛、天津等地之前已相继公布。

中国证券报记者梳理发现，审慎成房企主要态度，不少房企管理层表示将注重多元化拿地方式，在降档等相关新政要求下，寻求稳健发展。

## 政策陆续出台

3月26日，广州市规划和自然资源局公布出让48宗国有建设用地，全部为涉宅地，供地总面积约393万平方米，起拍总价超901亿元，计划于4月26日至27日分批限时竞价出让。

广州是四个一线城市中率先集中供地的城市。从出让的区域来看，这次供地主要集中在外围区域，其中增城区18宗，是供地最多的区域，白云区有8宗。

今年2月底，有消息称四个一线城市及南京、苏州、杭州、厦门、福州、重庆、成都、武汉、郑州、青岛、济南、合肥、长沙、沈阳、宁波、长春、天津、无锡18个二线城市开始实施“两集中”供地政策。

所谓的“两集中”，即“集中发布出让公告，集中组织出让活动”，全年将分3批次集中统一发布住宅用地的招拍挂公告并实施招拍挂出让活动。

青岛是第一个公布集中供地的城市。青岛市自然资源和规划局2月24日发布消息称，2021年自然实行住宅用地“两集中”同步公开出让，全年将分3批次集中统一发布住宅用地的招拍挂公告并实施招拍挂出让活动，引导市场理性竞争。2月25日晚间，济南跟进。

市场普遍认为，该政策有利于“稳地价、稳房价、稳预期”目标的实现。某TOP20房企投资总监称：“集中供地会让房企拿地更加谨慎，前期做好准备工作，针对性地去争取自己最擅长的地块，毕竟在某一时段可以用于投资的资金量有限。”

## 多元投资成重点

供地风格生变下，房企应如何应对？融创中国董事会主席孙宏斌称，不调控，地价比房价涨得快，开发商赚不了钱，老百姓也买不起房。不调控，对谁都没好处。

应对，成了行业内普遍思考的问题。融创中国在2020年年报中的表述是：公司将密切关注集中供地政策的推行和带来的影响，审慎把握公开市场的机会。未来，公司将继续坚持以地产开发为核心主业，保持地产主业的均衡高质量发展，加速提升“地产+”业务的竞争优势。

“当前土地获取方式已经发生变化，未来房地产市场从土地红利、金融红利转向管理红利，有专业服务型公司的价值将凸显。”在绿城管理控股行政总裁李军看来，轻资产模式不受“三道红线”和集中供地等调控政策的影响，可以全周期获取代建项目并采取主动开发节奏。

时代中国董事会主席岑钊钜在2020年业绩发布会上表示，公司继续看好中国房地产行业的发展态势，将确保住宅开发业务更有质量地增长，进一步加大城市更新业务的竞争优势，协同发展商业、产业园等业务。

“绕道”招拍挂后，越来越多的房企将目光投向收并购、城市更新。“旧改之王”佳兆业集团披露，公司2020年成功转化9个城市更新项目，转化货值为640亿元；通过收并购、城市更新等渠道获取项目25个，预计货值为1326亿元。

“未来三年，公司计划至少有50个城市更新项目完成转化，将促进公司毛利率和净利率的提升。”佳兆业集团管理层在3月25日下午举行的业绩说明会上表示。

## 变局中寻增长

在“房住不炒”的总基调下，行业的调控正不断加码。

湖州3月27日发布通知称，除明确实行集中供地外，还提出强化住房金融监管，具体为：建立住宅用地购地资金来源审查机制，对购地资金来源进行穿透式审查，严禁非自有资金购地。严格住房信贷政策，强化借款人资格和购房首付款来源审查，严防消费贷款、经营性贷款等违规用于购房。

之前，北京、上海、广东等地均针对经营贷、消费贷流入楼市表态，呈现“全面围堵经营贷”局面。3月26日，银保监会、住房和城乡建设部、人民银行发布《关于防止经营用途贷款违规流入房地产领域的通知》明确，坚决打击经营用途贷款违规流入房地产领域的违法违规行为。

中国海外发展管理层认为，房地产市场的竞争发展是一个长跑，下半场竞赛刚刚开始，而分化将是下半场的最重要特征。具体表现为：市场分化，一二线及强三线城市将是主战场；企业分化，“三道红线”和“两条红线”将阻断高杠杆房企扩张路径，中小型企业规模快速上升的通道被关闭，优胜劣汰的行业整合将进一步加速；投资分化，土地日益稀缺，单项目投资额越来越大，财务稳健、资金实力强劲者拥有更多机会，具备商业资产投资运营、旧改、城市更新等城市运营能力的企业拥有更多机会；精细化、数字化管理能力强的企业才能在竞争中胜出；好产品、好服务永远是赢得客户的关键。

对房企而言，多措并举求发展是不二选择。佳兆业集团董事会副主席、行政总裁袁帆表示，公司要提高资本资产运营水平，优化新事业投资，整合旗下多元产业协同发展，地产主业为新事业发展赋能，新事业为主业发展助力，不断提升“地产+城市更新+产业”的市场竞争力。

世茂股份董事许世坛在2020年业绩发布会上表示，面对监管政策调控的新局面，房地产市场整体增速放缓，未来的高速增长点是多元化业务。新趋势对于开发商的综合运营能力、财务管理和都市圈轨道交通网络。截至报告期末，世茂股份的优势恰恰在于多元产品的开发与运营，以及长期以来稳健的财务结构。

## 万科2020年实现净利415.2亿元 新业务及科技转型成亮点

● 本报记者 齐金剑

3月30日晚，万科发布2020年年报，公司实现营业收入4191.1亿元，归属于上市公司股东的净利润为415.2亿元，同比分别增长13.9%和16.8%；开发经营业务实现合同销售金额7041.5亿元，同比增长11.6%。根据同日披露的分红派息预案，2020年公司拟合计派发分红145.2亿元，同比增长23%。

## 城市更新和TOD成新竞争优势

年报显示，在房地产领域，万科已从开发为主转向开发与经营并重，从单一住宅产品开发转向全品类、全周期视角，聚焦提升综合住宅区的开发和服务能力。2020年，万科开发经营业务实现销售面积4667.5万平方米，销售金额为7041.46亿元，同比分别增长13.5%和11.6%，占全国商品房市场份额约4.03%，在43个城市市场排名前三，结算收入同比增长13.0%至3774.2亿元。

万科在2020年年报《致股东》中称，“在头部城市向世界级都市圈演进的过程中，TOD、城市更新、产城融合、智慧城市、大型复杂综合项目、新城/新片区规划等都是未来城市的必要元素。”

从实际表现来看，万科已在城市更新、TOD等领域逐步建立领先的竞争优势。年报显示，万科近年打造的深圳南头古城、上海上生新所、广州永庆坊、北京望京小街等多个城市更新项目，通过“绣花式”的微改造，让城市历史文化街区焕发活力，成为所在城市的文化新地标。在“轨道+物业”的TOD模式方面，万科提前布局，近两年开发运营的深圳臻湾汇、上海天空之城、杭州天空之城、重庆天地等多个项目也已成为所在城市的TOD综合开发代表性项目。此外，万科还参与了一批

旧城改造项目，按当前规划条件，权益建筑面积约363.4万平方米。

旧城改造项目，按当前规划条件，权益建筑面积约363.4万平方米。

## 新业务转型初见成效

报告显示，经过多年探索，万科业务生态布局逐步完善，新业务转型已见成效，多个新赛道优势明显。

物业服务方面，2020年，“万科物业发展股份有限公司”已正式更名为“万物云空间科技服务股份有限公司”（简称“万物云”），向空间科技服务商转变，布局“社区空间服务”“商企空间服务”“城市空间服务”等业务板块。2020年，万物云实现营业收入182.04亿元，同比增长27.36%；年末累计签约面积7.51亿平方米，其中51%来自万科以外的项目，市场竞争力优势明显，签约及接管面积持续扩大。在商企服务板块，万物云旗下“万物梁行”保持了大中华区绝对领先地位，在149个城市累计服务超1700个项目，全年新增拓展超过200个项目，其中包括50个饱和收入超1000万元的重大项目，2020年收入实现两位数的增长率。

租赁住房方面，万科旗下集中式长租公寓品牌“泊寓”已成为国内规模最大、出租率最高的集中式长租公寓服务商，截至2020年底，开业规模达14.24万间，全年实现营业收入25.4亿元，同比增长72.33%，整体出租率超过95%。

物流仓储方面，经过5年发展，万科旗下“万纬物流”已成为中国规模最大的冷链物流综合服务商，2020年管理项目实现营业收入18.7亿元，同比增长37%，其中高标准和冷库收入同比分别增长29%和60%，累计在44个城市管理148个项目，可租赁建筑面积达1148万平方米。

此外，万科也持续在商业开发与运营、冰雪度假与酒店、养老、教育等领域积极探索。



新华社图片

## 世茂集团：今年冲击3300亿元销售目标

● 本报记者 张军

“2021年，公司可售货值约5500亿元，若按60%的去化率估算，今年可以实现3300亿元的销售目标。”世茂集团董事局副主席、总裁许世坛在3月30日下午举行的2020年业绩说明会上表示。

3月30日下午，世茂集团发布了2020年年报。2020年，公司实现营业收入1353.53亿元，同比增长21.4%；净利润为126.28亿元，同比增长15.87%。公司拟每股派息1.8港元。截至报告期末，世茂集团净负债率为50.3%，资产负债率为68.1%，现金短债比1.16倍，“三道红线”全部达标。

## 投资聚焦核心区

世茂集团年报披露，2020年，公司整体可售货值去化率达到63%，连续四年增长。2020年，公司实现签约额3003.07亿元，同比增长15.5%；签约面积为1712.6万平方米，同比增长16.8%。

投资方面，2020年上半年，公司新增土储面积1232万平方米，占全年新增面积的80%。对于投资，公司的表态是“审慎而积极”。

2020年，公司新增土储面积1535万平方米。若按照价格计算，一二线及强三四线城市占比超91%。截至报告期末，公司总货值超13800亿元，可满足3年以上签约储备，其中粤港澳大湾区及长三角地区可售货值分别为3950亿元、3450亿元。

“公司在大湾区土储丰富，是目前土储货值占比最大的区域，公司在广深均有多个综合体、核心项目。”许世坛称，未来公司将继续深耕大湾区，首要关注广深区域，并聚焦城市更新领域。

从行业来看，越来越多的房企投资更聚焦都市圈，大湾区则是房企相对“衷爱”的区域。政策也明确加快城市群和都市圈轨道交通网络。

中泰国际房地产行业分析师刘洁琦在接受记者采访时也表示，房企未来

投资会更倾向于产业结构好、人口流入的核心都市圈城市。

行业的另一个变化是，在集中供地政策下，土地市场风格正在切换。“集中供地对稳健的大型房企来说是个机会，22城也多是公司重仓深耕的城市。公司为此预留了部分资金，希望集中供地可以稳住地价。”许世坛称。

## 多元协同发展

分板块来看，2020年，公司物业服务收入占总收入的93.2%，酒店经营、商业运营、物业管理和其他服务收入占总收入的6.8%。

物业管理收入增幅明显。去年10月，世茂服务在港上市。2020年，世茂服务收入50.26亿元，同比增长101.9%；归母净利润为6.93亿元，同比增长80.2%。截至报告期，世茂服务在管建筑面积1.46亿平方米，同比增长114.4%；合约建筑面积2.01亿平方米，同比增长99.4%。

公司表示，未来世茂服务将致力于满足各地方政府对城市服务的需求，积极向政府和企业提供更深度的服务，以布局智慧城市服务这一赛道。

商业运营上，2020年，世茂集团旗下商业项目出租率整体增长，部分项目达95%。酒店运营方面，截至2020年底，公司拥有27家（含筹建）国际品牌酒店，121家（含筹建和输出管理）自主品牌酒店。其中，2020年新签约酒店32家，包括香港东涌世茂喜来登酒店、世茂御榕、武夷度假酒店、武汉江滩世茂凡象酒店等，在一二线城市有22家，占比69%。

“2021年，公司迈入第五年高速增长，将进一步提升资金管控力，强化运营力，夯实产品品牌力，统筹推进‘大飞机战略’，实现城市赋能的全面升级和长期价值的稳健兑现。”许世坛表示。

据悉，“大飞机战略”即以物业开发为核心，以商业运营、酒店经营、物业管理及金融为双翼，以高科技、医疗、教育等投资为尾翼。