

房企拿地料保持谨慎 集中供地加剧行业分化

近期,北京、广州、天津、青岛等地纷纷公布2021年住宅用地“两集中”同步公开出让计划。面对土地供应制度的新变化,各家房企2021年拿地投资策略受到市场关注。中国证券报记者梳理发现,多数房企高层表示集中供地有助于土地市场回归理性,但也会加速房企分化。分析人士预计,2021年多数房企将审慎拿地,保持多元化的拿地方式。

● 本报记者 王舒媛



新华社图片

多渠道合理扩充土储

“2021年,公司将通过多种渠道,多种方式拿地,包括招拍挂、合作收并购和城市更新。但公司将秉持不冒进的基本原则,不拿没利润或低利润土地。基于公司有足够的土地储备支撑,2021年会按照去化量来合理地补充土地储备。”美的置业执行董事兼总裁郝恒乐日前在该公司业务发布会上如是说。

招商蛇口董事总经理蒋铁峰近日也表示,2021年招商蛇口将按照国家政策要求,理性参与土地交易,追求有利润、有回款的销售,追求有质量的增长,“我们会继续保持对土地市场的客观和冷静,做好对每一个城市的研究,持续低价获取优质资源,助力公司发展。”他说。

在当前形势下,冷静客观、审慎拿地已成为大多数房企2021年的策略。就目前已披露的年报来看,多数房企,特别是大中型房企的土地储备量可满足未来3-4年开发需求。但值得注意的是,不少房企未减少拿地的预算,有的甚至有所增加。如碧桂园常务副总裁程光煜表示,去年碧桂园的权益投资是2092亿元,今年的计划跟2020年相当。中海地产行政总裁张智超表示,今年全年中海地产权益投资金额预计将达到1650亿元,同比增长25%。

“两集中”供地加速房企分化

面对土地供应“两集中”政策,房企管理层普遍反应较为积极,认为新政有利于平抑土地市场热度,稳定土地市场预期,但在供地节奏趋同背景下,房企需对不同区域及城市的潜力、竞争环境进行精准研判,这也将加速房企分化。

“集中供地的政策很好,有助于房地产市场平稳健康发展,让供求双方信息对称,更有利于实现‘稳地价、稳房价、稳预期’,也有利于企业更好地安排投资节奏和其他工作。”程光煜说,碧桂园在相关22个城市均有业务,从业务占比上看,公司在该22城的土储占比大约是21%,去年权益销售额的占比大概也是21%,因此整体影响比较有限。“同时,集中供地也会对资金筹措和项目竞争带来压力,带来了对公司竞争力的更高要求,这也符合我们正在着力提升的‘一率五力’要求,整体是有利于我们的。”

郝恒乐也认为,集中供地将更考验企业计划铺排能力,包括企业在集中供地期间,资金筹措和资源整合的能力。

克而瑞研究中心总监马千里表示,2021年年初,房企拿地延续了去年下半年以来的谨慎态度,尤以销售10强房企投资态度最为谨慎。展望未来,在调控愈发严厉的背景下,房企投资态度仍将保持谨慎。“‘两集中’新政落地后,一二线城市和三四线城市土地市场将逐渐分化为两个赛道,企业在不同类型的城市投资策略、投资方式也将有所区别。供给侧的变革将引发行业新一轮洗牌,龙头房企优势将进一步放大,在旧改、收并购、合作拿地等方面有所布局的企业将会迎来新的机遇。”马千里说。

此外,马千里认为,除房企分化外,城市间土地市场也将更为分化。目前来看,在“两集中”供地政策落地之前,热点城市、优质地块仍吸引较多房企参拍,且从竞拍轮次、成交价等方面来看热度均不低。

今年热点地区土地供应量有望超过去年

● 本报记者 董添

3月31日,北京市发布2021年集中供地时间,同时挂出30宗总起拍价超千亿元的地块,单宗挂牌数量接近上年同期的50%。业内人士普遍认为,按照目前的供地节奏,热点地区土地出让数量有望超过去年。

普通住宅占主流

诸葛找房数据研究中心分析师王小婧指出,从供应数量上看,2020年,北京市供应的经营性地块大概65宗左右,而今年一季度共供应31宗经营性用地,占去年的50%左右。今年的土地供应分为3次集中供应,预计今年的宅地块供应量将高于去年。北京市本次的土地集中供应一方面响应土地精准分类调控,集中性推出优质地块,促使开发商结合自身的财务状况谨慎拿地,另一方面缩小了优质地块的竞争,有利于房地产市场的稳定发展。此外,本次供应的地块区位相对优越,也弥补了北京市主城区内新房项目稀缺的局面。

除北京外,苏州、天津等地也披露了2021年最新集中供地的情况。从披露土地的明细看,普通宅地占绝对主流。此外,保障性租赁住房用地、租赁住房用地数量也较多。从单宗地块的面积和金额看,“地王”地块基本绝迹,热点地区限竞房地块也逐渐退出挂牌主流。

业内人士表示,该政策的实施,对企业营销端将带来深刻变化,对以往的销售节奏与营销节点需要重新安排,以满足集中拿地的资金需求。各个城市集中推地将促使地方政府更加科学、合理地设定土地推出价格以及地块类型配比,对地方政府形成有效约束,引导土地市场合理运行。同时,单宗大批量的土地供应,也对政府的管理能力提出了更高要求。此外,集中供地客观上将分散企业资金,有利于平抑土地市场热度,稳定土地市场预期。

引导理性拿地

易居研究院智库中心研究总监严跃进对中国证券报记者表示,北京市此类政策也是“两集中”供地政策的优化内容。除了增加土地供应、缓解供求矛盾外,北京市当前土地交易更强调价格指导和价格引导,这也体现了房地联动机制的导向。类似规定有助于落实一地一策导向,真正促进北京市土地市场的

稳定。对于全国其他城市来说,尤其是落实两集中供地政策的城市来说,也应该有此类规定,真正在土地交易前就设定房价走势,以引导房企理性拿地。

中指研究院指出,3月,受22个重点城市土地供应“两集中”政策影响,50家代表企业拿地规模均受不同程度影响。滨江集团、广州地铁等企业深耕区域,单月拿地金额受政策影响较大;保利发展、中海地产等企业全国化布局,受影响较小,3月拿地金额均超100亿元。

2020年,热点地区土地基本由大型房企包揽。百强前三十企业在杭州拿地金额最高,达到1881亿元;在北京、苏州、广州、上海等城市拿地金额均超1000亿元。

房企看法不一

值得注意的是,房企对于集中供地的态度呈现较为明显的分歧。有的房企认为,集中供地能稳定市场预期,加大土地的供应量,并且充分披露土地市场信息,这样企业会对当地的市场有更准确的判断,对资金比较充沛、资信比较好的上市房企是利好。但也有房企对集中供地这一新模式存在隐忧,认为会打破之前的拿地节奏。

绿城中国执行董事、行政总裁郭佳峰坦言,集中供地短期对绿城投资会带来变数,尤其对阶段性的资金安排和投资布局节奏会有一些影响,但是整体影响可控。公司也会关注其他区域的机会,资金成本低,会在财务成本上有些优势,集中拍地时需要拿出大量保证金,公司成本更低。

郭佳峰表示,东部沿海发展好的城市,土地竞争异常激烈,土地价格相比去年有一定程度上涨。为防范投资系统性风险,公司调整投资策略,首选价格确定、销售好、回款快、安全性好的城市。现阶段,公司加大了对杭州和宁波的投入力度,平均利润不高,但确定性和安全性是高的,风险和收益是匹配的。

招商蛇口董事、总经理蒋铁峰认为,集中供地政策非常好,是国家供给侧结构性改革非常重要的举措,原来是调控购房,现在精准调控有土地供应、银行、开发商、购房者,是多维立体的调控,对房地产健康、持续、稳定发展是非常有益的。不过,他也认为,集中供地22城之外的土地市场竞争力度会抬高,但是有资金、有实力的开发商会在土地市场中获得更优质的资源。



川润股份董事长罗永忠:

坚守主业耕耘 围绕两个方向投入

● 本报记者 康曦

栉风沐雨,砥砺前行!今年是川润股份上市第13年,面对行业的风起云涌,公司始终坚守主业耕耘,并在2018年确定了“战略聚焦、业务归核”的经营方针。两年之后,川润股份向市场交出了一张漂亮的答卷。2020年,公司实现营业收入12.73亿元,实现归属于上市公司股东的净利润6502.64万元,分别较2018年增长93.09%和44.55%。

川润股份董事长罗永忠日前在接受中国证券报记者专访时表示:“未来5年,公司将继续聚焦高端装备制造和工业服务,围绕两个方向进行投入,一是围绕主业,进一步提升产能、拓展区域市场等,做大营收规模,力争保持行业领先水平。”

成功转型发展

罗永忠表示:“川润股份发展至今已经29年了,29年来,公司一直在主业上稳步发展,并在原有业务基础上进行升级和延伸。在公司发展进程中,整个产业在不断变革,尤其是2012年以后,国家经济结构开始调整,从原来粗放型发展转向高质量发展,公司也面临了转型的阵痛和压力。近三年来,随着工业化中后期的到来,高端装备制造业迎来了两个重大发展机遇,一个是进口替代,一个是数字化、智能化转型。公司紧抓机遇,确定了流体控制技术领域的高端装备制造和工业服务两大方向,实现了稳步转型发展。”

罗永忠透露,未来川润股份的业务还将更加聚焦,“我们希望拉长板补短板,通过研发投入和投资并购等多措并举补足短板,延伸上下游产业链。在高端装备制造领域,公司通过收购欧盛液压涉足了液压柱

泵,将继续聚焦高端装备制造和工业服务,围绕两个方向进行投入,一是围绕主业,进一步提升产能、拓展区域市场等,做大营收规模;二是坚定不移走自有技术道路,力争保持行业领先水平。”

在罗永忠看来,要实现战略目标的落地,离不开全体员工努力:“近三年来,我们除了进行战略转型外,还进行了员工队伍建设。2018年,公司推出第一期限限制性股票激励计划,目前来看成效显著。员工除工资收入外,还有股权的行政收入,同时公司内部推出激励机制,鼓励员工多劳多得。通过机制体制创新,极大提高了员工的工作积极性。为了更好地实现未来五年的发展规划,公司今年推出了第二期限制性股票激励计划。”

2月26日晚,公司发布了2021年限制性股票激励计划,本次激励计划拟授予激励对象的限制性股票数量为1000万股,首次授予的激励对象共计78人,授予价格为2.325元/股。激励计划设定的绩效考核目标为,以2018年-2020年营业收入平均值为基数,2021年、2022年和2023年营业收入增长率不低于50%、80%和120%。

“对于实现这一业绩考核目标,我们信心十足。”罗永忠告诉记者,“目前市场上的部分设备已运行多年,如何保证设备持续稳定运行下去是企业迫切的需求。根据这一市场需求,公司在原有业务基础上衍生出了一个单独的业务板块——工业服务,这个产业附加值高,发展潜力大,将缓慢稳定增长。”

重点发展海上风电市场

目前,风电业务在川润股份营业收入中的占比在五成左右。对于未来风电补贴退坡对公司业务的影响,在罗永忠看来是有限的。

“首先,抢装潮结束后,行业不



川润股份旗下川润液压新能源分厂。

公司供图

会出现悬崖式的下跌,而是一个缓慢的过程。2020年,陆上风电出现抢装潮,但到设备实际投入运行还有一段时间,为公司今年业绩增长打下了基础。其次,风电产业结构会发生变化,从陆上转向海上、从小型化转向大型化发展。”罗永忠说,未来公司将进一步加快产品研发投入,重点在海上风电领域、大功率机组和高附加值产品方面推进。

罗永忠指出,在海上风电机组单机规模上,大兆瓦机组是海上风电机组发展的必然方向。2020年,海上风电机组平均单机规模为6.5MW;2025年海上风电机组单机规模将达到10MW-12MW。

川润股份早就未雨绸缪,为发展海上风电业务做足准备。经过3年同步开发,公司海上风电业务实现突破,目前公司流体控制系统中的润滑、冷却产品及系统集成、液压控制系统等产品在风电等行业收入占比逐渐提高,同市场主流整机制造商合作密切。

“海上风电对产品的防腐能力、厂家的运营维护等能力要求更高,在海上风电的细分领域,川润股份是龙头,市场占比在40%左右。”罗永忠透露。

建设员工队伍

坚持高质量发展,在行业内精耕细作形成头部效应,是罗永忠多年来的经营理念。“去年公司制定了川润股份未来五年发展战略,思路更加清

“防水茅”东方雨虹80亿元定增结果出炉

高瓴资本携16亿元入局

● 本报记者 于蒙蒙

4月1日晚,有着“防水茅”之称的千亿市值白马股东方雨虹定增结果正式出炉。东方雨虹披露,本次定增的发行价格为45.50元/股,发行股数为1.76亿股,募集资金总额为80亿元。更引人关注的是战投股东,本次发行对象最终确定为13家。其中,高瓴资本通过旗下两家机构合计获配16亿元,摩根大通获配10亿元,睿远基金获配3亿元,UBS AG获配4.43亿元,其余机构均属于一线序列。

获得机构一致看好,东方雨虹凭的是靓丽业绩和龙头地位。东方雨虹业绩快报显示,2020年实现归母净利润近34亿元,同比增长逾六成。公司3月26日公布了覆盖全员工的股权激励和员工持股计划,券商机构根据业绩考核目标,预计公司2021年至2022年归母净利润分别将达42.50亿元、54.35亿元。

继续扩充产能

资料显示,防水材料是东方雨虹的主营业务,目前总计营收占比超过80%。其中,防水卷材是公司产品中占比最高的大类,目前营收占比超过50%。在防水业务规模上,公司具备显著领先优势,是国内行业龙头,也是亚洲最大的防水系统服务商。

东方雨虹2020年10月披露非公开发行股票预案,计划募集不超过80亿元用于杭州高分子卷材项目,年产2700万平方米改性沥青防水卷材、2.5万吨沥青涂料自动化生产线技术改造升级项目,年产2万吨新型节能保温密封材料项目,广东生产基地,保定生产基地,海南洋浦综合产业园,重庆生产基地,南通生产基地,吉林生产基地,年产13.5万吨功能薄膜项目,新材料装备研发总部基地项目,年产15万吨非织

造布项目和补充流动资金。

东方雨虹表示,本次非公开发行完成及募集资金投资项目实施完毕后,募集资金将用于生产线建设、产品产能扩充、新材料装备研发总部基地和补充流动资金。

明星机构扎堆

定增报告显示,本次非公开发行的发行对象共13家,分别为大家资产管理有限责任公司、马英、马云根、WT Asset Management Limited、UBS AG、睿远基金管理有限公司、华能贵诚信托有限公司、摩根大通、富达基金(香港)有限公司、山东驼铃资产管理股份有限公司、珠海煦远鼎峰股权投资合伙企业(有限合伙)(简称“煦远鼎峰”)、天津礼仁投资管理合伙企业(有限合伙)(简称“礼仁资管”)、德弘美元基金管理公司。

单一机构获配最大的当属德弘美元基金,该机构获配20亿元。高瓴资本则通过旗下的煦远鼎峰和礼仁资管合计获配16亿元。此外,户籍地同为江苏吴江的马云根和马英是定增为数不多的自然人,两人合计获配超7亿元。其中,马云根曾在2015年现身伟星新材的牛散同名。

中国证券报记者注意到,东方雨虹曾在去年11月安排过一次调研,该次调研距离定增预案出炉不久。参与调研机构名单多达上百人,云集一线机构,而参与本次定增机构悉数现身于上述名单中。

在前述调研中,机构投资者向上市公司提出10个问题,除了建筑涂料板块、民建领域、建筑修缮业务板块的情况介绍外,投资者还关心定增方案拟新增产能未来能否全部消化。东方雨虹表示,近年来公司产品均处于供不应求的状态,且供货周期较短,未来消化定增方案的新增产能没有问题。