

# “两集中”土拍市场“鲜露面”房企打何算盘

目前,广州、重庆、杭州、北京等城市的首批集中供地已结束,融创中国、华润置地等TOP50房企斩获颇丰,而碧桂园、世茂集团等规模房企鲜有成交。

中国证券报记者梳理发现,相对充足的土地储备、全年稳健的投资节奏和多元化的投资方式,成为不少规模房企在集中土拍市场少有“露面”的重要因素。同时,在土拍市场热情高涨的情况下,项目毛利率难言上升。

●本报记者 张军



新华社图片

## “曲线”方式拿地

中信建投研报数据显示,长春、广州、无锡、重庆、沈阳、杭州、北京7个城市合计出让264宗地块,参拍房企全口径拿地金额达3093亿元。其中,109宗地块被TOP50房企中的29家竞得。融创中国在上述7个城市合计拿地金额超过450亿元,华润置地拿地金额超过280亿元。

有的房企参拍热情高涨,有的房企却鲜有“出手”。如碧桂园在上述7城中仅拿地两家。

部分规模房企参与土拍“不积极”,或与其本身的投资计划、土地储备等因素有关。碧桂园常务副总裁程光煜此前表示,2020年碧桂园的权益投资额为2092亿元,2021年的计划与2020年相当。截至2020年底,中国恒大的土地储备项目达798个,总规划建筑面积2.31亿平方米。在“高增长、控规模、降负债”的发展战略下,公司计划可售住宅土储总规模

未来两年年均再下降1500万平方米,控制在2亿平方米左右。

有的房企通过“曲线”方式拿地,绕过难度相对大、成本相对较高的招拍挂,转而通过收并购、合作开发等途径补充土储。截至5月12日,世茂集团今年以来通过收并购、合作开发等方式新增20宗地块,货值约200亿元。截至2020年底,公司的总货值超过13800亿元。2021年,世茂集团预计可售资源3096万平方米(未包含2021年新获取土地当年供货的可售资源),可售货值达5500亿元。

融创中国4月斥资收购彰泰集团80%权益,交易涉及彰泰集团在广西南宁、桂林等城市的54个房地产开发项目及3个房地产建项目,可售建筑面积约1162万平方米。

某TOP10房企相关人士告诉中国证券报记者,公司对每宗参拍地块都有一个预估价和对应的项目利润率。如果地块条件好,即使单个项目价格高也会努力争取。“重点要考虑

项目后期的建设成本和利润率,不会一味为了拿地而抬高价格。”

## 利润率被压缩

在上述7个城市中,重庆、杭州、广州、北京是房企参与土拍市场的主阵地。其中,融创中国全口径拿地金额居前,公司在广州、无锡、重庆、杭州等城市均有布局。有的房企重兵布局单个城市,如首开和卓越重仓北京、越秀重仓广州。

方正证券统计,长春、广州、重庆、无锡、沈阳、杭州、北京、天津、青岛、厦门、深圳、福州12个集中供地的热点城市,合计成交土地建筑面积5036万平方米,成交总价6266亿元,楼面均价为13844元/平方米,平均溢价率为17.5%。

对于房企拿地热情高的原因,有机构认为,一是前4个月的销售额增速高,为房企拿地提供了资金支持;二是若摘得首批供地,年内有望上市销售,为全年贡献销售业绩。不过,该

机构指出,受融资政策收紧、土拍政策持续完善影响,预计房企后续批次的参与热度将有所降温。平安证券数据显示,百强房企4月单月销售面积、销售额同比分别增长23.3%、34%。

房企拿地热情高涨,项目利润率自然受到“蚕食”。中信建投指出,在上述7个城市的竞拍情况看,长春、沈阳、广州的相关项目毛利率尚可,但重庆、无锡、杭州的项目毛利率较低。

中信建投表示,从各城市的平均地价/房价的比值看,长春为44.3%,广州为51.4%,重庆为63.6%,无锡为61.5%,沈阳为38.8%,杭州为62.9%,北京为61.5%。如果仅考虑拿地均价和建安成本,上述7个城市的项目隐含毛利率分别为长春26.9%、广州24%、重庆6.7%、无锡17.4%、沈阳27.8%、杭州12.8%、北京25.8%。

中信建投预计,重庆、杭州、无锡等地的项目去化速度会有所提升,但利润率或被压缩。房地产行业毛利率中枢将由25%向20%下滑,甚至跌落到20%以下。

## 地产基建需求增长

## 建筑钢材库存下降速度加快

●本报记者 董添

全国钢材社会库存近期再次下降,建材库存下降速度加快,主要在于下游地产、基建需求增加。另外,成品钢材出口量前期出现小高峰,消耗了较大部分库存。

## 库存下降

兰格钢铁云商平台监测数据显示,5月21日,全国钢材社会库存指数为140.2点,比上周下降4.97%。其中,建材社会库存指数为200.5点,比上周下降7.46%;板材社会库存指数为91.6点,比上周下降0.23%。全国29个重点城市钢材社会库存量为1292.10万吨,比上周减少67.5万吨;全国重点城市建材社会库存量为824.93万吨,比上周减少66.44万吨;全国重点城市板材社会库存量为467.18万吨,比上周减少1.06万吨。

兰格钢铁云商平台指出,全国钢材社会库存下降明显。其中,建材库存下降速度加快,板材下降有限。分品种看,线材库存和螺纹钢库存下降速度均加快,热轧卷板、中厚板、盘螺库存由升转降,冷轧产品库存有所上升,但上升速度放缓。

下游地产、基建需求增加,叠加成品钢材出口量出现小高峰,推动钢材社会库存减少。

中泰证券研报显示,4月出口需求强劲,创近年新高。海外市场复苏拉动钢铁需求增长。另外,市场对5月出口退税取消存在预期,出现提前抢出口的情况。

对于成品钢材社会库存未来走势,机构人士认为,海外市场上行动能边际减弱,而国内钢厂生产积极性依然较高;南方雨季逐步到来,需求将减缓,库存增速将放缓,后期国内钢铁市场将面临冲高回落的压力。

从成品钢价格看,近期螺纹钢等品种价格处于下跌态势。截至5月21日,螺纹钢价格为5344元/吨,日跌幅为25元/吨,周跌幅为801元/吨。

## 供给收缩

兰格钢铁网指出,利润持续扩大,钢厂生产积极性较高,铁矿石需求偏强。当前,铁矿石价格处于中长期高位,国内压减粗钢产量、环保限产趋严



新华社图片

## 部分产业新城运营商实施转型 增值业务收入增多

●本报记者 董添

在5月21日召开的“2021中国房地产上市公司研究成果发布会暨第十九届产城融合投融资大会”上,中指研究院发布中国产业新城运营商评价研究报告,发掘和推广优秀产业新城运营商经验,进一步推动行业发展。部分产业新城运营商实施转型,增值业务收入增多。

借助大数据、互联网等手段,产业新城运营商搭建大数据平台,打通产业招商线上全流程操作。运营商通过自建APP,搭建产业云招商平台,实现线上咨询、项目考察、业务全景展示等工作,大幅提高入园率,覆盖园区企业,提升运营效率;同时,持续完善线上产业服务体系大数据平台,打造良好的产业生态,助力产业招商。

此外,产业新城运营商继续强化内部平台的增值服务,为园区企业提供从孵化到研发办公的全产业链空间载体,不断强化产业集聚效应和规模效应。

## 并购潮来袭

## 规模争夺将成物管行业重头戏

●本报记者 齐金钊

上市物业管理公司陆续披露了2020年年报。尽管遭遇疫情突袭,但物业管理行业凭借稳健的现金流整体交出了不错的答卷,管理规模、盈利能力等方面均表现良好。随着物业管理行业并购潮来临,2021年规模争夺将成为行业重头戏。

## 提升物管规模

统计数据显示,目前在A股和港股上市的物业管理公司超过40家。其中,在管面积在1亿平方米以上的企业17家,碧桂园服务、保利物业、雅生活服务、彩生活、恒大物业在管面积均突破3亿平方米,绿城服务在管面积超过2亿平方米,招商积余、永升生活服务、建业新生活、新城悦服务、中海物业、蓝光嘉宝服务、融创服务、世茂服务、金科服务及华润万象生活在管面积均超过1亿平方米。

从在管面积增速看,奥园健康、融创服务、世茂服务的在管面积增速均超过100%,分别为174.50%、155.10%、114.33%。永升生活服务、建业新生活、新城悦服务、雅生活服务6家公司的在管面积增速均超过50%。

以营收指标计算,2020年营业收入最高的三家公司为碧桂园服务、恒大物业和绿城服务,分别达到156亿元、105亿元和101亿元;营收增速前三的公司分别为世茂服务、雅生活服务和永升生活服务,增速分别为

102%、96%和66%,行业营收平均同比增速为43.8%。

从归母净利润指标看,截至2020年底,永升生活服务、时代邻里、碧桂园服务、宝龙商业、建业新生活、滨江服务、融创服务、世茂服务等13家物管公司取得优于行业平均水平的净利润增速。

天风证券指出,从全年数据看,物业管理上市公司在管面积增速整体仍维持较高增长。这一方面得益于疫情得到有效控制,房企及物业管理公司各项经营活动恢复较为迅速;另一方面,行业整合加剧,上市物业管理公司充沛的现金流将促使管理面积加速向头部物业公司集中。疫情对于房地产各项经营活动的延后效应依然存在。同时,随着房企竣工交付高峰期的到来,物业公司未来年度业绩的高速增长有望延续。

## 登陆资本市场

去年以来,物业公司拥抱资本市场的热情愈发高涨。中指研究院统计数据,截至5月20日,共有44家物业服务企业登陆资本市场,另有19家企业处于冲刺阶段。

回顾2020年,全年共有18家物业服务企业成功上市。其中,17家在香港联交所上市,1家在深交所上市,上市企业数量创下新高,预计到今年末物业板块上市公司数量有望达70家,较2019年底的24家增长超150%。

恒大、华润、融创、金科、世茂等头部房企纷纷分拆物业板块上市。在国

内排名前十的房企中,如今仅剩万科和龙湖未分拆物业板块上市。

从时间维度看,去年四季度是物业公司上市高峰期。2020年四季度,物业管理公司IPO融资规模远超过2020年前三季度总和。中信证券研报称,在“三道红线”的压力下,部分开发企业将分拆新业务视为一种去杠杆的办法,无论物业板块是否已经准备好独立运营,都急于上市募集资金。

贝壳研究院高级分析师潘浩表示,2019年之前,分拆物管公司上市主要是期待轻资产板块快速发展。2020年,物业管理行业的高估值,成为引发上市潮一关键诱因。

Wind数据显示,2019年,新城悦服务、永升生活服务、雅生活服务、中海物业、碧桂园服务当年分别上涨222%、199%、161%、116%、112%。2020年前7个月,优质上市物管企业股价延续强劲表现。但自去年8月份以来,物业板块股价持续下挫,尤其是去年四季度,随着新股发行量的猛增,物业板块调整明显。

## 并购步伐加快

去年以来,物业企业规模扩张迅速,收购步伐加速明显。据相关机构统计,今年一季度,上市物管共发起13起收购活动,涉及金额为95.77亿元,已经超过2020年全年92.14亿元总收购额。

今年4月以来,多家物业公司公布了收购计划。弘阳服务拟7353.6万元收购高力物业及江苏高力美家

各80%股权;卓越商企服务拟以2.25亿元收购北京环球财富管理公司75%股权;佳源服务上市后首次进行收购,拟1.41亿元收购保集物业100%股权。

收购事件频现的背后,驱动力源于相关企业对规模扩张的需求。去年5月,融创服务以15亿元收购开元物业84.92%股份,为融创服务增加了合同签约面积逾5300万平方米;此后融创服务通过成都环融以867.23万元收购成都环球世纪物业95%的权益。收购完成后,融创服务的在管建筑面积顺利突破1亿平方米大关,达到1.35亿平方米,同比增长约155.1%。

其他头部物业管理公司也为自己的规模扩张定下了“小目标”。碧桂园服务确立了在管面积超18亿平方米的目标。而恒大物业管理层日前在业绩会上表示:“2021年恒大物业在管面积目标要突破6亿平方米,力争成为全球规模最大的物业管理公司。”

中指研究院院长莫天全认为,收购是快捷、有效的扩规模途径。今年以来,物业行业大规模并购案例不断出现,一方面印证了大型物业企业规模扩张的决心和魄力,另一方面是部分开发商在“三道红线”压力下选择出售物业,以换取流动性。

贝壳研究院策略分析师郭翰指出,并购优良标的会越来越难,而收购溢价会逐渐攀高。物业行业的规模战将愈演愈烈,2021年将是物业行业的收购整合大年,规模话语权的争夺将是未来行业的重头戏。