

13城首批“两集中”供地收官 房企利润空间受压

截至目前,在22个已宣布实行“两集中”制度的城市中,13个推出了首批集中供地,合计成交额近7000亿元。各地的溢价率分化较为明显。一些热点城市在地块出让及房产销售环节均作出了限制, 房企的利润率空间受到压缩。

● 本报记者 董添



新华社图片

土拍市场冷热不均

中原地产研究中心统计数据显示,截至5月24日,全国第一阶段集中供地基本告一段落,北京、济南、沈阳、长春、无锡、杭州、福州、厦门、广州、深圳、重庆、青岛、南京13个城市推出了第一批地块,合计成交额近7000亿元。

重庆、深圳、厦门、杭州等地平均

成交溢价率较高。其中,重庆首批集中出让地块的溢价率达到38.82%。北京、济南、长春等地成交整体较为平稳。以5月以来全国成交的50宗高总价住宅地块为例,24宗地块溢价率在20%以上,6宗地块溢价率在10%—20%,16宗地块溢价率在10%以内,4宗地块底价成交。

5月24日,济南迎来首批114宗“两集中”供地,总出让面积342.7万平方米,涉及73宗居住用地、4宗商住用地、27宗商务金融用地、5宗商服用地、2宗旅馆用地、1宗教育用地、1宗零售用地及1宗仓储用地,起始总价合计276.27亿元,总成交价合计282亿元。济南首批“两集中”地

块溢价率整体较低。

中原地产首席分析师张大伟分析认为,房企拿地主要是为了追求规模效益,与房企对市场的判断也有关。一些近年来很少拿地的企业开始积极拿地。不少房企认为,经过前期调整,市场将快速企稳,房地产市场将持续升温。

限制条件较多

值得注意的是,热点地区近期“两集中”出让的地块限制条件较多,包括地块出让以及房产销售环节,对房企的利润率空间压缩较为严重。

5月20日至5月21日,南京迎来首批集中供地竞拍,51宗涉宅用地全部成交,总成交额992.5亿元,整体溢价率为18.15%。南京计划2021年住宅用地供应面积为919万平方米,

首次集中供地占全年计划的24%。据相关机构测算,此次南京的部分热点地块销售利润率不足2%。

南京首批“两集中”地块,在出让环节设定了起拍价和最高限价,并对地块对应的新房实行限价制度。

尽管如此,由于一年只有3次集中出让机会,房企对南京的首批集中出让地块争夺热情不减。在上述51宗地块在竞拍过程中,36宗达

到最高限价,占比72.6%。8宗地块底价成交。达到最高限价的地块,经过后续的摇号环节产生了最终买家。

中指研究院数据显示,此次南京土拍共有超过80家企业报名,其中百强房企达40余家,不少是首次进入南京市场的开发商,如来自厦门的象屿集团、浙江的祥生集团、上海的港龙地产以及成都的德商地产等。作

多渠道拿地

同时,对于暂时没有采取“两集中”方式供地的城市,房企积极介入。4月以来,不少高溢价率成交的地块来自这些城市。

张大伟指出,从跟踪的50个大中城市地块出让情况看,今年以来累计

出让金达1.6万亿元,同比增长27%。5个城市土地出让金超过千亿元,38个城市土地出让金超过百亿元。

此外,不少房企通过联合体的方式竞得热点地区地块。5月25日,据北京市规划和自然资源委员会消

息,首开+住总+花样年+旭辉联合体以17.38亿元摘得密云区檀营乡6005地块,可售住宅楼面价约为1.5万元/平方米,溢价率为14.95%。该地块用途为R2二类居住用地,建设用地面积5.84万平方米,建筑控制规

为南京本土房企,奥体建设、颐居集团、弘阳地产、下关城开、金基、银城、朗诗、栖霞建设等均参与了此次集中土拍。从拿地数量看,万科以4宗地块排在首位,斥资45.878亿元;新城控股以94亿元夺得3宗地,均为摇号获得;龙光、大华、银诚、奥体建设和江苏富园均拿下2宗地块;中海、保利、华润、金科等35家房企各竞得1宗地块。

模为11.67万平方米,起始价为15.12亿元。

中国证券报记者观察到,在“三道红线”的压力下,一些实力较强的房企通过并购的方式,接盘资金压力较大房企的地块,提升市场份额。

热门地块竞争激烈 房企“舍利求地”

● 本报记者 王舒娜

首批集中供地逐步进入高峰期。从目前情况看,北京、深圳、杭州、重庆等热点城市地块竞争激烈,不少房企不惜牺牲利润也要拿下目标地块。专家表示,热门地块竞争加剧,高地价、高自持、限售价成交地块频现,房企“舍利求地”成为普遍现象。

项目盈利不乐观

“土拍市场越热的城市,房企一般都要面对高溢价,或更为严苛的竞拍规则。比如,北京的首轮集中供地,除了设置地价上限,还有转竞公租房、自持等环节,可售面积减少,实际拿地成本相应上升。”克而瑞研究中心总监朱一鸣表示,这些高溢价、高自持项目的盈利情况并不乐观。

滨江集团董事长戚金兴日前在公司2020年度业绩说明会上表示,在杭州集中土地出让中,公司共获取5块土地,将“努力做到1%—2%的净利润率水平”。

具体到不同的城市,中信建投研报认为,长春、沈阳、广州整体地货比处于合理区间,项目隐含毛利率尚可,而重庆、无锡、杭州地货比高企、项目毛利率较薄,个别地块甚至面临亏损。

对于地方城建而言,易居企业集团CEO丁祖昱认为,采取“限地价、

竞配建”的方式可谓一举多得,一方面可抑制溢价率指标,并控制名义楼板价过快上涨,另一方面可促进“人才房”、租赁住宅等保障性住房或公共配套的供给。但对于房地集中企业而言,拿地成本上升,拿地权益比例下滑,可能导致增收不增利。

平滑利润率抓手

在房企“舍利求地”的背后,朱一鸣认为,维持规模增长及保证核心城市市占率是房企可持续发展的关键所在。这在近期集中供地中一些区域深耕型房企明显发力上已有所体现。同时,对房企而言,一二线热点城市需求相对坚挺,去化更有保障,更多起到补充现金流的作用。

“在集中供地的情况下,不少房企面临薄利抢地,甚至亏损抢地的局面。在这种趋势下,多元化拿地的重要性将更加凸显。”朱一鸣表示,“拓展拿地渠道、提升拿地能力,是房企平滑利润率的一大抓手。”

业内人士指出,收并购、城市更新是目前最常见的多元化拿地方式。尤其是城市更新,由于成本低、利润高,已成为不少房企业绩增长的新引擎。预期未来多元化拿地能力强的房企盈利能力会更强,地产开发业务占比高且对招拍挂拿地方式依赖度高的房企,利润率面临更大压力。

光明地产业绩滑坡寻新增长点

● 本报记者 张军

近3年来,光明地产归属于上市公司股东的净利润连续下滑。其中,2020年归属于上市公司股东的扣非净利润为-5.86亿元。在此背景下,公司拟申请开展供应链资产支持证券业务和供应链定向资产支持票据业务,以满足经营发展资金需求等。

对于公司拟出售川渝、昆明的项目资产传闻,公司证券事务代表回复中国证券报记者称,暂时没有接到消息。

净利润下降

2020年,光明地产实现营业收入149.85亿元,同比增长6.49%;归属于上市公司股东的净利润为1.07亿元,同比下降79.38%;归属于上市公司股东的扣非净利润为-5.86亿元,同比下降224.26%。这是光明地产2015年重组以来,扣非净利润首次为负。公司对此解释称,主要受疫情、市场销售区域及产品结构等因素影响。

公告显示,公司计提存货跌价准备达3.76亿元,影响2020年归属于母公司的净利润3.09亿元。其中,申阳(金山府项目)计提1.71亿元。

2018年、2019年,公司房地产及配套板块和物流板块计提存货跌价准备分别为7.66亿元、2.53亿元。在计提项目中,广西明通(光明城市项目)、山东菏泽(御河丹城项目)连续“榜上有名”。

近3年来,光明地产业绩呈下滑态势。2018年—2020年,公司营业收入分别为204.94亿元、140.71亿元、149.85亿元;归属于上市公司股东的净利润分别为13.52亿元、5.18亿元、1.07亿元;归属于上市公司股东的扣非净利润分别为12.76亿元、4.71亿元、-5.86亿元。

毛利率下滑

同时,光明地产主业毛利率下滑明显。2020年,公司房地产开发及配套业务的毛利率下滑至19.7%,而2018年、2019年的毛利率分别为31.97%、33.78%。

根据公告,2020年,公司房地产板块的土地成本、建造成本分别同比增长51.48%、16.65%。公司称,房产主业结转收入同比增加,相应结转成本增加。

2021年一季度,公司实现营业收入53.05亿元,同比增长732.05%;归属于上市公司股东的净利润为

1982.07万元,同比增长111.21%,营收和净利润增速相差约7倍的背后,公司当期营业成本大幅增长。

值得注意的是,光明地产将旗下不少公司存货用来抵押借款。截至2020年底,338.49亿元的账面价值存货用来抵押借款。

光明地产4月23日发布公告称,为满足公司经营发展资金需求等,拟申请开展不超20亿元供应链资产支持证券业务和不超50亿元的供应链定向资产支持票据业务。

寻找增长点

光明地产由原海博股份于2015年7月与农工商地产(集团)股份有限公司通过重大资产重组组建而成,公司控股股东为光明食品(集团)有限公司。

光明地产网站显示,公司目前开发足迹遍布江苏、浙江、山东、安徽、河南、河北、湖北、湖南、广西、四川、云南、江西、上海、重庆等省区(市)。公司在做强做大主业的基础上,以上海为主战场,积极开展多元化创新型转型,已构建“1+5+X”的商业模式。

公司在2021年一季度中披露,审议通过了《关于收购光明食品集团上海东平小镇农场有限公司30%股权且承担相应债务暨关联交易的议案》,所需办理的产权交易及工商变更登记手续已完成。

该交易完成后,公司持有东平小镇公司100%股权,有利于充分发挥上市公司与光明食品集团有限公司的协同,获取综合型资源,加快东平特色产业小镇的开发建设运营,培育新的经济增长点,对企业转型升级具有长远积极的意义。

从光明地产披露的数据看,公司一季度新增房地产储备面积0.9万平方米,同比下降96.93%;新开工面积9.57万平方米,同比下降84.62%;竣工面积为67.97万平方米。公司方面提出,2021年计划实现营业收入200亿元,计划新开工面积95万平方米,计划竣工面积273万平方米。

为此,公司将围绕上海城市发展,投身上海城市空间新格局和城市产业保障的建设与服务。研究参与城市更新、旧区改造、租赁住房建设、民生保障等机遇,把握临港新片区发展、崇明生态岛、花博会、乡村振兴和长三角一体化等契机,坚持深耕上海,辐射长三角。围绕创新型,聚焦专业服务能力提升,发挥公司在存量资产改造、物业管理服务、资产运营、冷链仓储配送等方面的业务优势。

毛利率下滑成房地产行业共识

● 本报记者 董添

在楼市调控政策趋严的背景下,一些房企前些年高溢价率获取的地块,项目结转时间拉长,利润率普遍受到较大影响。重点房企2020年平均毛利率为26.2%,相比历史高位下滑超过10个百分点。从目前实行“两集中”土地出让制度的情况看,土地溢价率下降,而其他配建需求增加,房企的土地、建设成本并未大幅降低,利润率提升的可能性不大。

分化进一步加剧

近年来,房地产行业毛利率下滑已成共识,并呈现加速下滑态势。多家机构认为,“十四五”期间,房地产行业毛利率仍有一定下探空间,但目前毛利率水平仍高于多数行业。

据机构测算,重点房企2020年平均毛利率达到26.2%,相比历史高位下滑超过10个百分点。除了产品结构、区域结构,也和过去几年房企重点拿地地区密集出台调控政策有关。

业内人士介绍,2016年至2018年,房企拿地意愿高涨,“地王”频现,土地溢价率高企。随后,多地因城施策,相继执行限价调控。该阶段获得的地块转化货值近两三年进入集中结算周期,多数房企的盈利受到挤压。

中指研究院数据显示,2020年,沪深上市房地产公司总资产均值为1400亿元,同比增长13.7%,增速较上年回落4.2个百分点;内地在港上市房地产公司总资产均值同比增长13.8%至2333.0亿元,增速较上年回落7.0个百分点。上市房地产公司总资产增速创近几年新低,行业分化进一步加剧。

房地产上市公司市值呈下跌态势。截至2020年年底,沪深及在港上市的内地房地产公司市值均值分别为184.6亿元、237.0亿元,同比分别下降12.2%、31.2%。

融资难度加大

中指研究院院长莫天全对中国证券报记者表示,近年来房地产融资环境收紧,监管政策趋严。2020年8月,提

出试点房企实施融资新规,即“三道红线”。10月,银保监会下发《关于开展新一轮房地产信托业务专项排查的通知》,要求继续严控房地产信托规模,严禁资金违规流入房地产市场。2020年年底,央行发布了银行“两道红线”,对银行房地产贷款额度进行限制。从房地产贷款方面看,2020年,房地产贷款余额49.58万亿元,同比增长11.7%,低于同期人民币各项贷款余额增速1.1个百分点,8年来首次低于各项贷款增速。

莫天全指出,在“两集中”制度下,房企短借资金需要规范。一方面,防止违规资金流入房地产领域。另一方面,有利于防范风险。有的房企为获取土地项目,短借大量资金,一旦项目经营发生风险,容易导致风险蔓延。

值得注意的是,“三道红线”提出以来,房企负债情况得到较为明显的改善。2020年,房地产上市公司的负债水平有所下降。沪深及内地在港上市房地产公司资产负债率均值分别同比下降0.4个、0.2个百分点至68.8%、76.2%,剔除预收账款后的资产负债率分别为

63.5%、70.6%,较上年分别下降0.1、0.7个百分点;净负债率分别为75.6%、81.9%,较上年分别下降9.1个、26.8个百分点。

探索多元化发展

从目前实行的“两集中”土地出让制度情况看,土地溢价率下降的同时,其他配建需求不断增加,房企提升利润率的可能性不大。

业内人士指出,房地产行业毛利率下滑态势仍会延续,房企要适应新的行业逻辑。在此背景下,一些房企积极探索多元化发展,已达到对冲地产主业利润率逐渐降低的效果。

对于房企的破局之道,莫天全指出,多元化发展有利于企业防范风险。房地产市场调控趋严,融资环境趋紧,企业利用房地产业务进行融资会有诸多限制。通过多元化布局,可在一定程度上对冲房地产市场波动带来的风险。同时,可以利用非房地产业务进行融资,有利于缓解企业融资困难的局面。