

房企牵手转型 “万万”要面对现实

□本报记者 徐学成

巨头合作震动业界 市场竞争更趋激烈

□本报记者 于萍

“一见钟情”、“门当户对”，在5月14日万达集团与万科集团的战略合作签约仪式上，万科总裁郁亮这样形容双方的合作。作为国内商业地产及住宅地产各自领域的龙头企业，“万万”合作引发了地产行业的震动，也成为房企转型值得借鉴的样本。万达集团董事长王健林透露，如果双方未来谈判能达成一致，合作规模将超千亿级。

开启强强联合时代

14日举行的签约仪式早早就聚集了“各路人马”。与媒体“长枪短炮”严阵以待相比，王健林与郁亮则是以“哥俩好”的姿态轻松现身。

“万科和万达特别有缘分，两个公司都姓万，两家的创始人都姓王。”郁亮一上场便笑言，而王健林也表示：“双方战略转型不谋而合。”

作为各自领域多年的行业龙头，万达与万科选择在当前这一时间点合作引发了业内不少好奇。对此，王健林表示，过去两家模式差异性不大，之所以选择强强联手，是因为现在突然找到双方合作会产生更大价值的共同点。目前合作时机成熟了，双方也有了合作的心态。

郁亮则表示，在“黄金时代”，房地产跑马圈地、自由生长。到了“白银时代”以后，对发展的要求更全面、更严格，一家公司不具备所有的优势，走在一起很自然。“需要相互之间取长补短，发挥各自的优势，来共同面对‘白银时代’对开发商的挑战，这是能够使两家企业走到一起的背景。”郁亮坦言。

尽管在14日的签约仪式上双方并未披露更多合作的细节，但王健林和郁亮均表示，未来合作将主要通过联合拿地、合作开发的形式来进行。

王健林透露，万达与万科的合作将不仅局限于国内，也包括海外合作，很可能在合作的过程中逐渐摸索出一种房地产产业新模式。“双方合作绝不仅限于万达广场周边土地的开发，如果双方接下来的谈判能达成一致，是超过千亿级的。”王健林直言。

在万达与万科达成战略合作后，业内认为未来房地产行业将开启强强联合的时代。郁亮表示，房地产未来的趋势将是“强强联手”，但所有的结盟都不是排他的，也不是垄断性质的，而是开放的。万科会保留自己的商业，重点在社区商业方面发力。郁亮还透露，未来双方也有可能金融板块上进行合作。

“从万达目前来看，只会跟万科合作，因为我们也没有谈第二家。”王健林坦言，合作过程中“门当户对”很重要，“万达目前没有跟别人谈过，可能暂时也不会跟别人合作。”

转型方向更加明确

随着房地产进入发展新阶段，房企纷纷开启业务转型。万达与万科也明确了转型方向。

目前，万达正在进行以轻资产模式为主的第四次转型。“轻资产现在正在按计划继续，从签约到开业有一个过程。今年开业的26个广场，全部是轻资产。明年大概可以超过50个。到2020年，万达的轻资产广场比重会超过重资产。”王健林表示，轻资产考核的核心是两点，一是成本控制的方式，二是招商租金控制的能力，这决定商业模式是否成功。

在转型过程中，万科则从专注住宅开发，转为“城镇化配套运营商”。“我们的转型跟王健林董事长的转型不太一样。”郁亮表示，万科制定的是未来十年的转型，包括两部分，一是“三好”住宅，公司认为有巨大的空间。二是城市配套服务的转型，主要是产业地产和消费地产，消费地产包括养老，也包括社区商业等，是公司的重点。

郁亮表示，万科提出“为普通人盖好房子”，不只是为一二线城市的户人盖好房子，也包括三四线城市，未来五六线城市都可以考虑，所以公司不会局限在一二线城市。“我们对一二线城市反而有所警惕，当大家都觉得一二线城市好时，那就是很危险的时候，是应该小心的时候。”郁亮表示。

分析人士指出，万达与万科的合作代表了行业趋势和目前面临的行业挑战。双方的“强强联合”对于行业的影响非常大，市场竞争将更加激烈，其他企业也有出现联合的可能性。未来房地产行业对于中小企业来说将越来越艰难，将出现新的竞争形式。

万科万达优势互补

作是中国房地产行业“千亿级合作”。此外，无论是万科还是万达，在各自的专业领域都拥有毋庸置疑的影响力。万科是全国首个住宅销售超过千亿的企业，万达集团则是全球规模最大的商业地产企业，且两家都拥有约27年的房地产开发历史，是行业内为数不多的经历了国内房地产完整发展历程的企业。据了解，此次签署的战略合作协议是一项长期计划，未来双方的合作主要会通过联合拿地、合作开发的形式来进行，即由万科开发项目中住宅部分，万达开发项目中商业部分，以实现优势互补；此外，双方也表示将共同探讨基于现有项目进行合作开发的可能性。

万科方面表示，基于万科与万达在各自领域所拥有的强大专业优势和品牌影响力，

房企告别黄金时代

易居地产研究院指出，从近年来商品房销售面积走势看，多数年份商品房销售面积同比增幅均在10%以上，仅有2008年楼市表现惨淡。2013年商品房市场明显回暖，销售面积同比增幅快速回升。但2014年市场降温，同比增速下跌。

销售不畅、市场低迷，房地产行业增速下滑、资金压力加剧已是不争的事实。根据Wind统计，万科2010年至2014年的营业收入同比增长率分别为3.75%、41.54%、43.65%、31.33%和8.10%，其中去年的增长率为2011年来的低点；盈利方面，万科2014年归属母公司股东的净利润同比仅增长4.15%，为2010年以来的最低点。

从行业整体来看，Wind统计显示，A股上市房企2014年营业收入总体增长率为13.82%，为2012年以来的新低；归属母公司股东的净利润总体增长率为-0.80%，更是2009年以来的最低增速。此外，2014年A股

各显神通谋求转型

业发展方向，提出在继续发挥房地产业务优势的基础上，融合具有较大发展潜力的金融、战略投资等业务板块，以摆脱单纯依赖房地产业务的发展模式，努力转型为“金融+房地产+战略投资”的综合性业务上市公司。2014年3月，泛海控股从大股东手中接人民生证券73%控股股权，进军证券行业；2014年5月，增资10亿元入股民生信托，持股25%；2015年1月，收购民安保险51%控股股权，取得财险业务牌照；4月，又提出设立“民金所”等公司，布局互联网金融，将民生期货增资至10亿元，布局期货牌照。此外，为了更好的推动新业务板块发展，5月13日公司大范围调整了董事会成员，包括卢志强在内的10名新晋董事将替换之前8名董事会成员，组成了新的核心团队。

另一家“千亿房企”恒大地产可谓独辟蹊径推进转型。近年来，恒大全力切入快速消费品市场，甚至还联手韩国最大的美容机构进军高端整容行业，公司在做大地产业务

5月14日，国内住宅龙头万科，与商业地产龙头万达集团共同宣布，基于长远发展的考虑，本着“积极合作、携手共赢”的原则，强强联合，建立战略合作关系。

记者获悉，根据此次签署的战略合作框架协议，万科与万达将充分发挥各自在房地产领域的优势，在一系列双方有合作意向的房地产项目上开展深度合作。为此，双方将各自成立由集团高层领衔的协调小组，以负责合作事宜的日常对接，以及项目合作信息的交流。

根据两家公司披露的数据，2014年，万科实现销售金额2151.3亿元，同比增长25.9%。同期，万达集团旗下的万达商业收入为1078.71亿元，同比增长24.31%。由于两家公司在营业收入方面均超过千亿，这也被称

在万科总裁郁亮和万达集团董事长王健林看来，双方的合作，是基于房地产行业进入“白银时代”这一基本判断做出的选择。2014年郁亮即提出：“房地产已经进入白银时代，轻松赚钱的时代已经结束。”王健林也曾明确表示：“房地产逐渐会回到平均利润行业，这是我们对房地产长期趋势做出的判断。”

这种判断并非空穴来风。国家统计局公布的最新数据显示，今年1—4月份，全国商品房销售面积2.64亿平方米，同比下降4.85%；房地产开发企业到位资金3.63万亿，同比下降2.5%。

2014年，房地产市场陷入低谷。国家统计局统计显示，2014年全年，全国商品房销售面积120649万平方米，比上年下降7.6%，2013年则增长了17.3%。全国商品房销售额76292亿元，下降6.3%，2013年增长了26.3%。其中，住宅销售额下降7.8%。

对业界而言，万科与万达的联手来得稍显突然，但并不意外。放眼整个房地产行业，房企谋求转型的诉求正在不断加强，大有“八仙过海，各显神通”的架势。

4月1日，碧桂园收获来自中国平安的62亿元注资，双方将在社区金融方面展开合作。根据记者了解，“千亿房企”碧桂园近年来一直试图在社区服务运营方面有所动作，这也是出于公司在全国各地拥有庞大社区基数的考虑。

在挖掘社区运营服务市场方面，花样年可谓快人一步。目前花样年旗下的社区服务营运平台彩生活已经在港股分拆上市。2014年的数据显示，彩生活社区管理服务业务覆盖范围已延伸至中国109个城市及海外1个城市，合约管理建筑面积合共超过2亿平方米。分析人士认为，对于转型中的房地产企业来说，社区也许是最为宝贵的资产之一，这也必将是房企转型争夺最为激烈的“战场”。

2014年以来，泛海控股重新规划了产

下半年房企业绩有望回暖

□本报记者 徐学成

截至目前，A股上市房地产公司2015年一季度报已披露完毕。从趋势来看，一季度上市房企业绩增速继续下滑，且净利润未能扭转下降趋势。分析人士指出，由于销售疲软、营销支出费用加大，房企整体净利润下滑趋势符合预期。与此同时，随着政策不断放松，房地产市场有望在二季度迎来明显反弹，成交向好料带动房企下半年业绩回暖。未来A股地产板块仍存在投资机会。

数据显示，今年一季度，152家房地产上市公司营业收入为1087.07亿元，同比下降0.75%，归属母公司的净利润为114.21亿元，同比下降3.49%，降幅有所加大。每股收益为0.07元，同比下降12.04%。

东兴证券研报指出，2014年房地产上市公司净利润增长出现下降，净利润回落的主要是因为由于销售疲软致使销售毛利率下降。目前，政策持续放松对冲行业净利增速下滑，预计销售毛利率下降幅度会逐步减弱。

与业绩下滑形成鲜明对比的是，今年以来，地产板块的涨幅不仅跑赢大盘，在与钢铁、银行等传统权重板块的较量中也不落下风。Wind统计显示，截至5月14日，房地产板块（申万二级分类）今年累计上涨70.24%，跑赢上证综指；相比之下，钢铁和银行板块的累计涨幅仅为52.93%、8.14%。

上述情形与市场风格转换不无关系，但去年四季度以来房地产相关政策的放松，无疑是地产股走强的关键因素。分析人士认为，从目前经济运行的态势来看，货币政策调整的预期仍在，意味着房地产市场将迎来近年来难得的政策宽松环境，房地产企业的销售也将因此放量，助推业绩回升。

国泰君安研报指出，在一线城市销售全面回暖之际，二线城市销量放量或紧随其后。板块经历了调整后，降息将凸显行业估值优势。整体来看，房地产市场将呈现“量升价平”格局，依旧看好地产股在宽货币预期下的表现。

东兴证券认为，随着政策宽松见效，商品房市场回暖将在全国范围内扩散。房地产股自上涨以来已基本体现政策放松的预期，但市场对销售的持续回升仍保持谨慎。随着季报披露结束，业绩下降的负面影响将被市场所消化，销售回升将成为推动板块继续上涨的动力，龙头房企的表现将更积极。

广发证券指出，未来在多重政策利好的促进下，购房需求将加快入市，配合供给推盘放量，成交复苏具备持续性。在基本面持续向上修复的背景下，板块仍然具备超额收益的基础，考虑到目前主流地产股与板块估值比值重新回归到去年降息前水平，未来主流地产股相对估值会逐步回升。投资者可关注龙头上市房企存在的投资机会。

万达商业与万科2014年经营情况

证券代码	000002.SZ	3699.HK
证券名称	万科A	万达商业
营业收入（亿元）	1,463.88	1078.71
营业收入同比增速（%）	8.10	24.31
净利润（亿元）	157.45	248.39
净利润同比增长率（%）	4.15	1.05
存货（亿元）	3,177.26	1451.92

数据来源:同花顺iFinD

制表:于萍

新华社图片 制图/王力