

房企牵手转型 “万万”要面对现实

□本报记者 徐学成



万科、万达14日宣布,双方将通过联合拿地、合作开发的形式“强强联手”,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,双方表示将共同探讨基于现有项目进行合作开发的可能性。

“万万没想到”中国房地产行业两大千亿级巨头的合作就这样来了,它显得有些突然,但并不让人感到意外。2014年,房地产行业的利润增速几乎跌到了2008年以来的最低水平,销售不畅、市场低迷,行业步入拐点,资金压力加剧,万科甚至早就以“白银时代”来定义房地产行业发展的新阶段。无论是万科频繁考察互联网企业,还是碧桂园携手金融巨头,亦或是恒大的多元化路线,均宣示房地产企业转型迫在眉睫。分析人士指出,改变以往的重资金、轻管理思维,走向精细化管理和轻资产运营将是这场转型大戏的主旋律。

万科万达优势互补

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

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,

此次合作有望进一步强化双方的项目获取优势,而住宅与商业优势互补,将显著提升项目整体运营效率,降低运营成本,为双方创造更大的商业价值。

兴业证券研报对此分析称,“两万”合作空间非常广阔,包括但不限于共同拿地开发、轻资产运营、金融创新、社区消费O2O等。尤其在共同拿地合作开发方面,万达在商业用地上的运营优势与丰富的项目资源将给万科住宅业务增添重要助力:一是有利于万科在城市核心商圈高效获取优质地块,二是万达的商业物业与配套设施将有效提升万科住宅物业品质,增强其品牌影响力。双方此次联手将孕育众多合作机会,产生较强的协同效应。

房企告别黄金时代

易居房地产研究院指出,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年来的最低点;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年来的最低点。

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%。

易居房地产研究院指出,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年来的最低点;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

上市房企总体速动比率仅为0.41,甚至是近20年以来的最低点,反映出上市房企的债务偿还能力已处于较低水平。

分析人士指出,各项指标走低显示房地产行业已经告别了“黄金时代”,传统的管理思维和发展模式亟待改变。随着行业发展进入新阶段,两家行业龙头近年来都不得不约而同的启动了转型。万科近年来频繁走访互联网企业,并与百度合作挖掘大数据带来的商业机会;同时,万科在去年还发力推动“小股操盘”和轻资产运营,并且在发布2014年年报的同时,第一次阐述了自己转型城市配套服务商和做“三好住宅”的战略蓝图。万达更是明确提出2015年将进行公司第四次转型。在内部推动业务转型的同时,以合作的方式实现外部资源的整合,通过专业优势互补形成“1+1大于2”的协同效应,对行业而言这也代表了一种新的可能。

各显神通谋求转型

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,社区也许是最重要的资产之一,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

业发展方向,提出在继续发挥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%控股股东,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%控股股东,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

之后的多元化发展意图非常清晰。

爱建证券研报指出,申万房地产行业的144家A股上市公司,有转型意向或行动的公司有86家,按照转型的类型划分,可分为在房地产行业内部转型、保留房地产业务,向房地产相关行业延伸、保留房地产业务,向其它行业延伸以及收缩地产业务,谋求彻底转型。房企转型方向多为新能源、互联网、健康医疗、文化传媒、体育产业等市场热点。从房地产公司纷纷谋求转型的现状可以看出房地产行业已经是“辉煌不再”,谁都能赚钱的时代已经终结。但具体哪个行业更有发展前景,哪个行业能够整合企业原有资源,房地产企业还不能做出明确的判断。

有分析人士指出,房地产发展黄金时期“融资-拿地-开发-销售”的盈利模式已无法适应行业转型的需要,无论转型方向如何,改变以往重资金、轻管理的粗放式发展思维,走向精细化管理和轻资产运营将是大势所趋。

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,净利润回落的主要原因是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润增速下滑,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

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。

“万科与万达特别有缘分,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,发挥各自的优勢,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,未来双方也有可能在金融板块上进行合作。

“从万达目前来看,只会跟万科合作,因为我们也沒有谈第二家。”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“为普通人家盖好房子”,不只是为一二线城市的人盖好房子,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,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。



数据来源:同花顺iFinD
制表:于萍
新华社图片 制图/王力