

多地推进房产“收储” 助力楼市预期改善



视觉中国图片

原料奶价格下行 乳企破局突围

● 本报记者 康曦

5月21日,新乳业召开2023年度股东大会,原料奶价格下行背景下乳企如何实现突围是投资者关注的重点。2023年,乳制品行业面临需求增长放缓的压力,原料奶阶段性过剩,且压力传导到2024年,部分乳企选择低价促销清库存。新乳业董事长席刚表示:“重要的是保持好战略定力,在行业低谷时比同行表现更好。”新乳业判断,这波原料奶下行周期会相对较长,希望通过政策引导加快下游消费复苏。

原料奶供需失衡

受原料奶价格下行影响,乳企今年一季度业绩表现不佳。Choice金融终端数据显示,今年一季度,乳品行业20家A股公司中,归母净利润下滑的公司有9家,部分企业出现亏损。

庄园牧场2023年亏损8147.51万元,今年一季度继续亏损4462.77万元。对于一季度亏损的原因,庄园牧场称,为应对原料奶供需阶段性不平衡,公司阶段性调整牛群结构,同时加大营销力度,销售费用较上年同期有所增加。

乳制品加工企业燕塘乳业今年一季度营收和归母净利润同比分别下降11.55%和42.91%。对于业绩下滑的原因,公司称主要受乳制品消费放缓、行业整体竞争加剧等因素影响。

区域龙头新乳业同样面临原料奶价格下降的问题。席刚表示:“原料奶过剩让乳企不同程度承压。公司奶源布局比较科学,承受的压力相对较小。目前,新乳业接近三分之一的牧场是自有牧场,其余为战略投资牧场和长期合作牧场。我们认为最重要的是怎么做好自己的长板,在行情不好的情况下,比同行做得更好。”

在下游消费疲软的背景下,乳企纷纷选择降价促销的方式去库存。新乳业副总裁张帅判断:“今年第二季度乳企促销压力更大,因为第一季度受春节备货等因素影响,乳企的压力相对较小。公司库存相对合理,不会过度促销。”

企业发力渠道端

乳制品赛道的竞争将进一步加剧,各大乳企发力渠道端,应对奶价下行压力。

阳光乳业表示,2024年公司打造更高覆盖率的营销网络,不断提高产品的市场渗透率和占有率,充分利用公司“阳光”品牌效应,进一步下沉销售渠道,实现市场布局新突破,构建营销体系新格局,重点做好县域市场的提升和经销商帮扶工作,实施一域一策的市场促销政策,提高市场销售密度。

光明乳业表示,公司将加强渠道和网点建设,推动渠道拓展和网点下沉。同时,顺应快消品消费渠道结构的变化,加大电商渠道布局,针对不同类型的电商渠道制定相应的增长措施。

天润乳业提出“用新疆资源,做全国市场”战略。公司称,2024年要充分发挥山东销售分公司的辐射带动作用,培植疆外核心市场集群,打造天润乳业疆外产销基地。

新乳业提出“渠道立体化”,线上、线下有机融合,公域、私域全域发展。围绕核心DTC(直接面对消费者)业务,公司通过鲜活GO平台实现到店、到家、到柜、到团的场景覆盖,持续投入资源,打造私域流量平台;围绕基地市场,发挥本地化优势持续深耕;围绕“城市集群”,公司将有针对性地进行区域外拓展,提高“城市群”业务占比。

张帅表示:“下沉市场将给我们带来新的收入增量。同时,零食折扣店发展迅速,我们抓住渠道变革红利,与零食折扣品牌建立了合作关系,借助零食折扣店在下沉市场的布局,拓展我们的市场范围。”

低温奶赛道前景向好

过去几年,低温鲜奶品类快速发展,越来越多的乳企开始重视这一品类,将其作为提升净利率的重要手段。

庄园牧场表示,公司将不断提升毛利率较高的低温产品占比,同步开展渠道建设,加强冷链运输能力,进而提升低温产品销量。目前,公司的老兰州系列特色低温酸奶销量不断攀升,并取得良好的市场反馈。

新乳业在低温鲜奶领域已深耕14年,成为低温鲜奶领域龙头企业。席刚表示:“我们一直坚持‘鲜’战略,保持这一相对竞争优势,需要我们团队不断努力,挑战自我。”

2023年,新乳业的鲜奶收入实现同比双位数增长,市场份额进一步提升。新乳业总裁朱川表示:“我们的低温鲜奶和低温酸奶毛利率在行业内领先,未来要做的是怎么继续保持领先的毛利率,并提升高端产品占比。”

在新乳业2023年-2027年战略规划中,公司将坚持以“鲜”为核心主题,一方面,推动以“24小时”系列产品为代表的高品质鲜奶产品未来五年复合年均增长率不低于20%,推动鲜奶品类高速增长和份额提升;另一方面,看好低温特色酸奶的发展前景,并将通过产品创新和重点产品推广的方式加速低温特色酸奶品类的增长。

席刚表示:“随着居民健康意识的提升、冷链等基础设施的完善,低温鲜奶渗透率仍有较大提升空间。公司目前的收入规模,在乳制品市场的占比还相对较低,未来具有较大的发展空间。”



新乳业旗下华西工厂

公司供图

房企销售有望逐步企稳

● 本报记者 董添

近期,房企陆续披露2024年1-4月份销售业绩。从销售数据看,百强房企4月份销售额同比下滑幅度有所收窄。同时,房企销售表现进一步分化,部分央企销售更韧性,区域深耕型房企表现突出。业内人士表示,解决房地产行业面临的问题,需要尽快推动市场交易修复。随着利好政策加速落地,房企销售有望逐步企稳。

销售额降幅收窄

机构数据显示,2024年1-4月,百强房企销售总额为12464.4亿元。其中,4月份销售额同比下降,但降幅较上月有所收窄。

从房企披露的4月份销售数据看,房企销售表现进一步分化,多数房企前4个月销售不及预期。

首开股份披露的销售情况简报显示,2024年4月,公司共实现签约面积8.18万平方米,签约金额为16.62亿元。公司合作项目共实现签约面积4.63万平方米(含地下车库等),签约金额为9.92亿元。2024年1-4月,公司共实现签约面积43.75万平方米,同比降低53.43%;签约金额为87.58亿元,同比降低63.06%。

华侨城A披露的经营情况显示,2024年4月,公司实现合同销售面积10.2万平方米,合同销售金额为16.2亿元;2024年1-4月,公司累计实现合同销售面积35.7万平方米,同比减少46%;合同销售金额为60.2亿元,同比减少54%。2024年4月,公司无新增土地情况。

旅游综合业务方面,华侨城A表示,公司持续推出丰富多彩的旅游产品。多地欢乐谷以实景主题为载体,打造沉浸式国风新场景,让游客感受中华优秀传统文化之美。威尼斯英迪格酒店将邻间文化元素融入酒店设施,构筑美好的视觉感受。1-4月,公司旗下文旅企业合计接待游客2372万人次。

招商蛇口近日披露的2024年4月销售及近期购地土地使用权情况简报显示,2024年4月,公司实现签约销售面积91.04万平方米,实现签约销售金额186.23亿元。2024年1-4月,公司累计实现签约销售面积257.63万平方米,累计实现签约销售金额588.31亿元。

根据招商蛇口公告,自2024年3月销售及购地情况简报披露以来,招商蛇口新增郑州市一宗地块,用途为住宅,土地面积为4.31万平方米,计容建筑面积为10.74万平方米,公司需支付价款17897万元。

开展多元业务

从市场表现来看,4月以来,新房市场仍面临调整压力,多数城市新房成交规模较3月出现回落,但同比降幅有所收窄。二手房市场保持较高活跃度,市场表现好于新房,深圳、成都等城市4月二手房成交规模环比保持增长。

从房企方面看,中指研究院研报显示,随着利好政策密集发布,开发商抓紧机会积极推盘,并开展灵活多样的营销活动。部分房企加快新旧动能转换,推动多元业务协同发展,寻求新的增长曲线。其中,资产运营尤为受到龙头企业关注,发展模式从开发为主向开发与经营并重转变。如龙湖聚焦开发、运营、服务三大业务,而金地加强布局非住宅业务。

中原地产首席分析师张大伟对中国证券报记者表示,核心城市需求端限购限贷等政策进一步优化调整,叠加降低首付比例、降低房贷利率、降低交易税费等政策密集出台,同时“保交付”力度有望延续,保障购房人合法权益,稳定市场预期。外部环境进一步优化,房企销售有望改善。

优化债务结构

从融资角度看,近期,多家房企披露大额融资公告,部分房企拟融资金额达到百亿元级别。

华发股份近日公告,为满足公司经营发展资金需求,进一步优化资产结构,保证公司可持续发展,公司拟向中国银行间市场交易商协会申请注册发行不超过100亿元(含)中期票据,可分期进行注册。具体各期注册发行规模将以公司在中国银行间市场交易商协会注册的金额为准。单期中期票据的期限不超过10年。

对于资金用途,华发股份表示,主要用于偿还本息、补充流动资金以及房地产项目开发建设等。具体用途及金额根据公司实际需求情况确定。

天地源近日披露关于发行公司债券的公告。公告显示,为充分利用资本市场的融资渠道,优化公司债务结构,保障公司经营发展的资金需求,公司拟向上海证券交易所申请注册发行不超过23.13亿元的公司债券。本次发行的公司债券期限不超过5年,可以为单一期限品种,也可以为多期限的混合品种。

业内人士表示,上市房企逐步转向项目制融资,力争降低融资成本,同时有序压降负债规模,持续优化债务结构。

当前,多个城市针对房产“收储”开展了一系列部署。

此前,中国人民银行宣布拟设立保障性住房再贷款,规模为3000亿元,银行按照自主决策、风险自担原则,向城市政府选定的地方国有企业发放贷款,收购已建成未出售商品房用作保障性住房。人民银行按照贷款本金的60%发放再贷款,可带动银行贷款5000亿元。业内人士表示,收购已建成未出售商品房用作保障性住房,有利于推动建立“租售并举”的住房体系,加快存量商品房去库存。

5月21日,自然资源部就《土地储备管理办法》(征求意见稿)公开征求意见,提出各地对三年内可收储的土地资源,在总量、结构、布局、时序等方面作出统筹安排,结合城市更新、成片开发等工作划定储备片区,优先储备空闲、低效利用等存量建设用地。

● 本报记者 董添

多地开展房产“收储”

中国证券报记者观察到,当前,多个城市针对房产“收储”工作开展了一系列部署。

杭州市临安区住房和城乡建设局日前发布公告,经临安区人民政府研究决定,在临安区范围内收购一批商品住房用作公共租赁住房。房源基本条件如下:房源以整幢作为基本收购单位,同时单套建筑面积不超过70平方米;收购房源需搭配一定比例的车位,房源待售车位数量满足配比条件,即60平方米(含)以下的每套按0.6个车位比例配置,60平方米以上的每套按1.0个车位比例配置。

大理出台楼市“17条”措施。对于保障性租赁住房,大理发文明确,加快构建以保障性租赁住房为主的城镇住房保障体系。鼓励收购存量房作为保障性租赁住房或人才住房,住宅商品房去化周期超过24个月的县市、大理经开区,除产业园区内部配套和离县城(主城区)较远的镇区外,不再新建保

障性租赁住房;城市更新、城中村改造等项目改建地段或就近地段可提供存量房屋进行房屋产权调换,原则上不再新建回迁安置房,优先采取市场购买方式安置。支持民营企业与国有企业联合组建保障性住房运营公司。

“重庆住建”微信公众号此前发文,重庆市租赁住房贷款支持计划试点租赁住房基金首批收购项目签约仪式举行。本次签约的重庆嘉寓房屋租赁合同、重庆建渝住房租赁基金共收购7个项目,合计4207套房源,投入市场后将有效满足广大新市民青年人多层次住房租赁需求。

易居研究院研究总监严跃进对中国证券报记者表示,部分城市明确保障性住房可以通过“收储”存量的方式获得,有利于统筹消化存量房产和优化增量住房。预计后续各地“以购代建”形成保障性租赁住房的政策将持续完善,对于房地产市场去库存和增加保障性住房供给将起到积极作用。

设立保障性住房再贷款

《土地储备管理办法》(征求意见稿)提出,各地应根据国民经济和社会发展规划、国土空间规划,编制土地储备三年滚动计划,合理确定未来三年土地储备规模,对三年内可收储的土地资源,在总量、结构、布局、时序等方面作出统筹安排,结合城市更新、成片开发等工作划定储备片区,优先储备空闲、低效利用等存量建设用地。

5月17日,中国人民银行宣布拟设立保障性住房再贷款,规模为3000亿元,利率为1.75%,期限为1年,可展期4次。发放对象包括国家开发银行、政策性银行、国有商业银行等。人民银行按照贷款本金的60%发放再贷款,可带动银行贷款5000亿元。

银行按照自主决策、风险自担原则,向城市政府选定的地方国有企业发放贷款,收购已建成未出售商品房,用作保障性住房。按照保障性住房是用于满足工薪收入群体刚性住房需求的原则,严格把握所收购商品房的户型和面积标准。城市政府选定地方国有企业作为收购主体,以市场化的方式运作。作为收购主体的国有企业及所属集团不得涉及

地方政府隐性债务,不得是地方政府融资平台,同时应具备银行授信要求和授信空间,收购后迅速配售或租赁。

中国人民银行副行长陶玲表示,这项政策是人民银行支持构建房地产发展新模式出台的重要举措,有利于通过市场化方式实现多重目标。一是加快存量商品房去库存。地方国有企业在银行支持下,市场化参与收购已建成未出售商品房,可以推动商品房市场去库存。二是加快保障性住房供给。收购后的商品房用作配售型或配租型保障性住房,能够更好地满足工薪收入群体的住房需求。三是助力保交楼和“白名单”机制。房地产企业出售已建成商品房后,回笼资金可用于在建项目续建,改善房企的资金状况。

业内人士认为,收购已建成未出售商品房用作保障性住房,对于消化存量房产有直接作用,有利于缓解企业流动性压力。但对收购资金要求较高,同时面临项目选择评估等问题。央行设立保障性住房再贷款后,预计接下来会有更多城市跟进,相关配套政策将继续完善,促进政策落地见效。

关注“以旧换新”推进情况

国泰君安认为,这些政策出台有助于改善房地产基本面预期,后续可以关注财政手段的使用和地方“以旧换新”推进情况。

平安证券研报显示,假设各地按照二手住宅均价“收储”新房,目标将库存去化周期拉回合理区间的上限,一年内需“收储”的住宅库存接近1600万平方米,对应所需收储资金2.7万亿元。另外,房地产库存分布与保障性住房需求分布可能存在一定差异。按照3月份数据,一线城市存销比为19.2个月,二线城市存销比为21.6个月,三四线城市存销比为33.1个月。三四线城市依靠“收储”解决问题

的紧迫性最高,一线城市则最低。但从人口流入、产业支撑的角度看,一、二线城市的保障性住房需求更大。

58安居客研究院院长张波对中国证券报记者表示,地方收购商品房会有多种方式,包括常规的银行信贷、发放债券,以及利用国家的保租房相关资金支持。收购之后用作保障房储备,盈利并不是第一诉求。不过,在占用大量资金的背景下,如何实现保障项目长期保本运行是需要重点关注的。预计后续会采取逐渐搭建公募REITs的方式,盘活庞大的保障房资产蹚出一条新路。