

年报“增收不增利”

房企: 2015 年库存、利润两手抓

□地产评论员 孟子諒

年报陆续出炉,上市房企盈利能力的下降随之成为业内关注的焦点。在房地产行业逐渐告别“暴利”、开始平稳发展的背景下,“增加一线城市布局”和“千方百计去库存”成为了今年众多房企的战略选择。



年报陆续公布 收入量增“质”不足

近日,多家A股上市房企陆续公布了2014年年报或业绩预告。总体来看,在营业收入有所增长的同时,房企利润率却出现下滑,“增收不增利”现象明显。

截至3月27日,40家A股上市房企公布了2014年年报,这40家房企的总营业收入达到4069.33亿元,比2013年上涨了19.96%;而总净利润为412.25亿元,与2013年基本持平。以此计算,上市房企的平均盈利水平正在下降。

其中,净利润下滑的企业达到了15家。40家上市房企的净利润率平均为10.17%,比2013年的11.97%下滑明显。

2014年房企销售不利,同时土地、人工等成本费用高企,使房企的净利润率持续收窄。

有业内人士表示,虽然去年已经有不少房企号称不再盲目追求规模,但对于上市公司而言,经营收入的规模仍将对投资者的心态产生一定影响,因此房企不愿轻易放弃对于规模的追求。在这样的心态下,去年房企在三四线城市普遍高举“以价换量”大旗,也使利润被进一步挤压。

开发商普遍谨慎 “去库存”不易

进入2015年,尽管房地产市场在政策层面迎来了一定利好,但房企对2015年楼市的态度却并没有变得非常乐观,对今年业绩的增长预期也普遍在10%以下。

龙湖地产的一位高层人士表示,“我们今年对整个市场的判断是谨慎乐观,可能下半年会有一些机会。但总体上由于库存较大,所以即使有积极因素,可基本面的压力还是非常大的。”

事实上,多家房企在年报中强调了企业目前的库存情况,“去库存”或将成为上市房企在2015年最重要的任务之一。国家统计局近日公布的数据也显示,截至2014年末,全国商品房待售面积达到6.22亿平方米,比2013年末增加了26.1%,两项指标均创下了历史新高。

虽然房企普遍将“去库存”当作2015年的首要任务,但如何行之有效地去库存,对房企来说仍是一道难题。

绿地集团相关高层表示,去库存和追求利润之间如何平衡,是未来房企在很长一段时间内必须要思考的问题。“简单粗暴”的降价销售,恐使本已有所下滑的利润率进一步“雪上加霜”。

而兰德咨询总裁宋延庆则认为,对于房企来说,应该对现有库存结构进行分析,对于“不良存货”,应该采取较为直接的手段尽快降下来;而对于优质存货,则应尽量追求高溢价,以平衡利润。

一线城市拿地占比提升 房企加强利润率考量

除强调“去库存”外,房企回归“一线城市”的战略方向也不谋而合。

今年1月,北京丰台白盆窑地块开拍,最终经过53轮竞价,华润、首开、平安联合体以86.25亿元总价竞得该地块,溢价率为21.99%;

3月20日,经过108轮竞价,华润联合珠海华发以70.52亿元竞得上海闸北区市北高新技术服务业园区N070501单元10-03地块,溢价率为16.24%。

类似局面在今年并不鲜见。据中原地产统计,截至3月16日,去年销售额排名前20的上市房企,2015年在一线城市拿地的比例高达62.5%,这一数字创造了历史新高。

远洋地产董事局主席兼行政总裁李明近日公开表示,未来公司将提高新增土地储备在一线城市的占比。

而富力地产则明确提出远离三四线城市,“目前供过于求的情况主要集中在三四线城市,并没有在二线城市出现。集团未来将只限于在一线城市布局。”

此外,龙湖和保利也均表示,公司未来的业务重点将更集中于一线城市。

虽然回归一线城市的行业趋势较为明显,但从前述两宗地块的拍卖情况来看,房企的心态仍略显“纠结”。

“从拍卖的过程来看,房企确实都比较看中这两块地,竞争比较激烈。”一位业内人士向笔者表示,“但这两块地的溢价率并不高,这反映出房企既想拿地,又不愿花费过高价格的谨慎心态。”

德佑链家研究总监陆骑麟也表示,这两幅地块的竞拍情况,体现了今年房企对待拿地变得相对理性。出于打响品牌、恶补储备等原因的盲目高价拿地正在减少,在楼市的“新常态”下,房企对于自身利润率的考量正在逐渐加强。

房企动态

恒大地产 跨界拓展取得突破

2014年,恒大地产以满足刚需、高性价比的产品和随行就市的营销策略,把握住了市场窗口期,在竞争中脱颖而出,集团全年多项核心指标位居全国第一。

数据显示,恒大从2009年上市到2014年,合约销售额从303亿元增至1315亿元,年均增长66.8%;净利润从11.2亿元增至180亿元,年均增长301.8%,显示出迅速、稳健的增长趋势。而在地产业绩持续飘红的同时,恒大的“跨界”拓展也取得

了一定突破。据了解,2013年以来,恒大派出1100多人,成立多个专业调研团队,经一年多深入调研和分析,决定进入矿泉水、粮油、乳业、健康四大产业,虽然上述业务尚未取得盈利,但恒大地产董事局主席许家印近期向媒体透露,今年恒大的矿泉水业务预计将有较为可观的收益,因为“目前已经收到76亿元的订单”。对今年1500亿元的销售目标,许家印在出席年度业绩发布会时的表态显得信心十足,他说,“恒大地产每年的计划,没有一年不实现的,尤其是今年非常有信心,必定时间过半、任务过半。”

中骏置业 实现“有质量的增长”

面对2014年复杂多变的市场环境,中骏置业以准确的产品定位及灵活的销售策略,使公司经营稳步上升。不仅业绩再创新高,中骏置业也是2014年为数不多的利润增长跑赢业绩增长的上市房企。

中骏置业控股有限公司2014年报显示,2014年度,中骏置业全年实现合同销售金额约119.08亿元,同比上涨10%。全年中骏置业公司盈利约为15.67亿元,同比增加约33%。

2014年,在“大本营”福建深耕

细作的同时,中骏置业还加大了对北京、上海、深圳等一线城市的投入。其中,上海中骏广场和中骏·天誉项目实现顺利开工,并预计将于2015年面市。

展望2015,中骏置业董事长黄朝阳表示,“中骏置业将大力开发自住性和改善性住房,不断打造精品项目,助力中国城镇化发展进程。”

据了解,2015年中骏置业在全国范围内预计将有10个新项目推出预售,连同原有项目,可供预售的物业面积达到约210万平方米。同时,今年中骏置业将有14个项目实现竣工,预计可实现的竣工物业面积将达到229万平方米。

行业观察

行业洗牌再加速 未来并购成常态?

房地产行业曾经的飞速发展,使行业集中度在过去几年里不断提升,到2014年,“强者恒强”的局面终于随着“并购潮”的来临达到新高。

虽然从上市房企公布的年报来看,净利润下滑已经成为房地产行业的一大趋势,但无论是利润率还是业绩情况,龙头房企的表现均优于同行业其他企业。如保利、中海、碧桂园等“千亿级”上市房企,利润率虽均有小幅下滑,但其净利润仍然保持着20%左右的同比增长。

对此,同策咨询研究部总监张宏伟表示,小公司在业绩不高的情况下,随着管理、财务、人工等成本的上漲,盈利极易被抹平。而龙头房企总收入较高且资金周转速度更快,因此成本的增加对利润的侵蚀

并不明显。

显然,在行业“换挡”的背景下,中小房企的生存形势将更为艰难。而事实上,房地产行业的“集中度”也在过去一年里进一步提升。

近日,某机构发布的中国房企500强研究报告显示,2014年,房企销售金额10强、50强的市场份额分别为16.69%和28.83%,比2013年增长了3.44%和4.47%。

此外,2014年房地产行业整合进程的加速也十分明显。相关统计数据显示,2014年房地产行业并购标的交易达245宗,同比增幅约为80%,并购金额达1210亿元(含未完成交易)。

张宏伟表示,金融机构对于投资风险的控制,导致中小房企的融资成本居高不下。没了“救命钱”,中小房企与大企业在土地市场的拼抢显得“不堪一击”,这就导致了一系列连锁恶化反应。

也有业内人士认为,优胜劣汰是正常的市场调节,没必要对此过分解读。某央企开发商代表就表示,房地产市场跟其他市场一样,遵循市场经济的自然规律。经不起市场检验的房企被淘汰,从另一个角度来说也是对购房者负责。

而兰德咨询总裁宋延庆则表示,面对市场分化的不断加深,今后并购重组的企业会越来越多,“2014年-2016年将是整合加速的三年。跨界发展,并购重组将成为行业的常态。”

