

开发商业绩上涨背后 是不断增强的危机意识

受益于中国宏观经济的不断增长,开发商在年报季纷纷交出了不错的答卷。

记者不完全梳理发现,目前大部分主流开发商的销售、营收、利润都出现了不同程度的上涨,而面对2018年的市场,这些公司同样下定决心要冲击更高的排名。

中原地产统计发现,从已经发布的企业业绩看,2017年房地产行业主流企业利润爆发已经成为定局:A股已经发布年报的房地产企业合计37家,港股等超过15家。

合计超过50家房地产企业的年报数据显示,2017年房地产行业主流企业平均净利率高达12.3%。相比2016年全年房企的平均不到10%的净利率明显上涨。2015年为9.69%,而2016年为9.73%。



去年开发商业绩普遍上涨

2017年,碧桂园实现合同销售金额5508亿元,同比增长78.4%,整体去化率达81.5%,并成为首个年销售额突破5000亿元的公司,合同销售面积6066万平方米,同比增长61.9%,跃居行业第一。

碧桂园年报显示,该集团发布的2017年度业绩报告显示,其间实现营业收入约22690亿元,毛利约587.9亿元,公司股东应占利润约260.6亿元,本公司股东应占核心净利润约246.9亿元,同比增长分别达48.2%、82.4%、126.3%、106.0%。

恒大3月26日发布的2017年财报显示,2017年全年营收3110.2亿元,较2016年增长47.1%;净利润为370.5亿元,较

2016年增长110.3%。

公告指出,恒大2017年毛利为1122.6亿元,较2016年增长88.9%;毛利率为36.1%,较2016年上升8%。同时,恒大核心业务利润为405.1亿元,较2016年增长94.7%;核心业务利润率为13.0%,较2016年上升3.2%。净利润为370.5亿元,较2016年增长110.3%;净利率为11.9%,较2016年上升3.6%。

万科2017年实现销售金额5299亿元,同比增长45.3%,在全国的市占率近4%。

2017年,万科实现营业收入2429亿元,归属于上市公司股东的净利润为280.5亿元,同比增长33.4%;每股基本盈利2.54元,同比增长33.4%。

旭辉年报显示,2017年全年,旭辉实现合同销售金额1040亿元,同比增加96%,全年合同销售面积629万平方米,同比增加116%。旭辉净利润为48.3亿元,同比增长72%;核心净利润达40.8亿元,同比增长45%。同时,2017年的毛利率29.7%,2016年则为25.4%。

同样发展较快的新城控股年报显示,公司全年合同销售金额达1264.72亿元,同比增长94.39%,销售面积达928.28万平方米,同比增长61.44%。

2017年年报数据显示,新城归属于上市公司股东的净利润为60.29亿元,比上年同期增长99.68%,公司整体平均融资成本为5.32%,净负债率63%,

毛利率上升至36%、净利率提升至15%。

融信年报显示,报告期内2017年公司全年实现合同销售金额约502.35亿元,同比上升103.88%,合约销售面积为238.69万平方米,公司合约销售平均单价达到21046元/平方米。毛利润为50.25亿元,同比增长118.3%;净利润为26.46亿元,同比增长55.40%。

“由于2015年、2016年的销售火爆,市场主要房企可结算货值充沛,业绩较为稳健。从已经公布业绩预告的房企来看,预亏的均为转型或者中小型房企,主要业务依然是房地产的房企业绩为正增长。”中原地产首席分析师张大伟说。

发展的机会。同时,大企业同样开始注意到潜在风险,开始选择更加稳健的车轮。

“8000亿元的销售目标,距离现在还有3年时间,每年增长1000亿元,规模增长是15%左右,意味着土地一定是和这目标匹配的。现在目标定了,规模适度增长,注重增长质量。”恒大董事局主席许家印说。

碧桂园没有定出自己的业绩目标,虽然业内判断碧桂园将大概率完成8000亿元的销售目标,但是碧桂园则开始不设置目标。

旭辉总裁林峰说:“我们一直是对当下表示焦虑,但是我们从来都会对未来留有美好希望。旭辉这么多年在市场上看

多,这个看多一直基于中长期市场。”

因此,旭辉今年的对外目标是1400亿元,虽然业内预测旭辉定得偏“保守”,但是可以发现每个公司都开始越来越低调。

大公司谨慎的同时,也有很多房企同样提出了更高的业绩目标。

融信就把自己的销售目标定在1200亿元,相比2017年销售500亿元,融信继续保持大幅度增长。

新城控股目标同样很高,在对未来五年的规划中,新城希望能进入top10,争取进入top5。而对于2018年的目标,新城希望销售1800亿元,从外界看,新

城的实际目标可能更高。

虽然楼市调控重压,但市场表现依然乐观,从全国看,房企也收获历史最丰收一年。房企年度目标完成平均超过100%。大部分房企超额完成年度任务。

张大伟认为,千亿房企数量在2017年超过16家,在调控持续加码的趋势下,房企依然在非常明显的拿地加速过程中,2018年多家房企的销售目标依然明显提高。

不过,随着金融手段的不断严控,房企也开始不断化解自己的风险。也有业内房企高管认为,负债过高的房企今年将面临很大的资金压力,可能出现以价换量情况。(一财)

多家房企更名

开启多元化战略
迎合行业剧变



借助年报季的曝光度,多家房企相继宣布更名,目的是撤去“地产”标签,转而迈向集团化发展道路。

早在春节前,引入新战略投资者的万达商业,正式更名为万达商管集团,并对外表示,欲在1至2年内消化掉房地产业务,未来将转向纯粹的商业管理运营企业,专注于品牌输出。此举被外界解读为“告别房地产”,而其新定位也昭示着另一发展方向,就其战略规划显示,未来,万达商管集团将与腾讯、苏宁、京东等互联网企业联手,打造“新消费”商业模式。

朗诗绿色地产去年12月18日曾对外披露,计划将“朗诗绿色地产有限公司”更改为“朗诗绿色企业股份有限公司”,而在2月28日的股东特别大会上,宣布正式将公司名称改为“朗诗绿色集团有限公司”。朗诗集团董事长田明对此表示,企业更名是朗诗转型升级新战略的必然结果,但地产依旧是公司核心业务之一。

3月23日,龙湖地产发布公告,建议更改该公司名称“龙湖地产有限公司”为“龙湖集团控股有限公司”,预计该公司地产开发、商业运营、长租公寓和物业管理四大主营业务布局更加明晰。对此,董事长吴亚军在当天的业绩会上表示,改名不是为了分拆业务,而是为了保证各个板块在核心竞争力、品牌、能力上的协同发展。

“对于更名的做法,可以认为是企业主营业务或者相关业务有所转变,实际上是一定的去地产化的倾向。尤其是很多企业不单纯强调地产业务,为的是更好地实现综合化或复合化地产业务的发展,比如说在商业地产、租赁业务、地产创新等方面发力。”易居研究院智库中心研究总监严跃进分析认为,“这种情况也说明房地产市场其实正处于一个阶段性的调整,也会促使房地产市场的发展更加多元化,所以类似更名其实也是一个趋势。”

房企更名,或许不仅反映企业自身的发展新战略,背后更折射出整个行业的剧变动向。在新城控股集团有限公司高级副总裁欧阳捷看来,未来三年将是房地产见顶的时期,很可能房地产市场的大格局基本确定,因此一些企业必须寻找多元化的发展路径,急需培育一些新兴产业来替代房地产业务成为企业集团的新增长点,名字改为集团就是迎合这种变化。(袁雅锦)

虽然很多开发商业绩很好,但是他们对未来的风险意识也在增强。

恒大总裁夏海钧表示,恒大由原来的规模型向规模加效益型转变。以前恒大是高负债、高增长、高周转、低成本,未来则要降低自己的负债情况。恒大计划,2020年,要实现总资产3万亿元,年销售规模8000亿元,纳税超过1500亿元,要进入世界百强企业。负债率要大幅下降,到同行业的中低水平。

事实上,从2017年开始,国家对地产行业收贷,银行在风险条件下,偏向大企业,随后银行融资成本开始走高。对中小企业是寒冬,但是对大企业是并购