

龙头房企“收敛聚焦”强化地产

又是一年业绩释放期，两年前高价买地的房企已经感受到了市场的压力，过去依靠赌土地红利和人口红利规模的开发商们，开始“学乖”了。

2019年，房企们不再高喊销售目标要增长50%以上。目前公布销售目标的房企，增速多不足30%，甚至包括龙头房企在内的部分开发商已经不再公布销售目标。因为这个目标要根据市场变化，随时调整才更靠谱。

“2019年，房企更关心回款指标和现金流状况，在投资布局上则更倾向于回归一、二线城市。”同策研究院总监张宏伟表示，行业销售状况整体下滑，直至今年三季度这一状况预计都不会改变。因此，目前来看，房企定的销售目标普遍偏向保守。

在销售规模已经晋级“千亿俱乐部”的房企中，龙头房企仍聚焦强化房地产主业，对于不盈利的多元化业务的持续投入则有所收敛；晋升至“千亿阵营”的房企则基本放弃了买高价地扩张的模式，转为“稳中求进”；中小民营房企则多数直接收缩了投资战线。

“收敛聚焦”强化地产主业

有公开数据显示，包括万科在内的TOP3的开发商共获得13%的市场份额，超过1/8；TOP10的开发商是28%的市场份额，超过1/4。

在万科董事长郁亮看来，这说明龙头企业越来越重要，50家开发商获得2/3的市场份额，竞争会越来越激烈，而且是重量级选手之间的相互竞争。郁亮认为，住宅全面短缺时代已经结束，但中国的城市化进程仍在继续，房地产仍然会维持较大规模。

鉴于此，郁亮提出，2019年万科要收敛和聚焦，聚焦主航道，巩固提升基本盘。面对高度的不确定性，2019年万科应该摒弃一切投机、侥幸心理，跳出路径依赖和牛市思维。

但对于房地产主业，万科、恒大和碧桂园等龙头房企还是保持继续扩张的战略方向。从今年前两个月的拿地情况来看，万科仍拿出了270多亿元拿地，且保持了行业第一位。但不得不说，有些房企去年下半年就大幅减少了拿地投资金额，从某种程度上来说，克制扩张欲望成为部分千亿元量级房企发展的稳定剂。

一组数据可以反映出房企对土地投资的新逻辑。2018年全国土地出让收入6.5万亿元，较2017



资料图片

年同期下降15.7个百分点。进入2019年，热点城市整体土地市场依然处于相对低迷状态中。中原地产研究中心统计数据表示，截至3月18日，全国卖地最多的50大城市合计卖地土地成交金额为5966.9亿元，同比减少了20%。其中，35个城市土地出让溢价率下调。

时间倒回到三年前，2016年至2017年间，恰恰是这些中型房企为了向1000亿元、2000亿元、3000亿元甚至更高销售规模进发而抢地，全国一度出现数百宗高价地。彼时，地王层出不穷，有的地块地王纪录甚至保持不了一天，就被新的地王所取代。

而对于2019年的投资逻辑，多家房企都有自己的准则，但“量入为出”几乎成为共识。

旭辉控股主席兼执行董事林中近日表示：“我们今年买地坚持两个原则，第一是量入为出，买地金额的多少跟今年实际的销售和回款是挂钩的，基本上是上个月回了多少钱，扣掉开支，下个月就可以买多少钱的土地。2019年买地预算应该会少于回款的45%。第二个原则是看买地的机会，地价便宜时多买一点，如果有些地方比较贵了就买少一点。”

另一个销售规模近2000亿元的阳光城执行董事朱荣斌近期也表示：“确实，去年下半年因为市

场的下行，我们收缩了很大的投资规模，最后董事会也没有把拿地作为我们的考核指标。”但他同时表示，在形势敏感的情况下，阳光城把安全运营放在比较高的位置。“如果土地储备规模跟公司的去化、开发能力不匹配，加上融资成本又这么高，房价不维持高增长的话，土地储备大了不见得是好事。”

多元转型业务投入谨慎

在房地产行业增量市场天花板来临之际，焦虑之下，近年来开发商们都在忙着去地产化，从“开发商”变成美好生活服务商是转型方向。因为这意味着可以围绕地产主业，发展多元化业务，寻找新的利润增长点，做“百年老店”。

但转型并不容易，不管地产+互联网、地产+文化+旅游、地产+养老模式，还是长租公寓、商业地产运营，甚至干脆脱离房地产行业，投资农业、新能源汽车等其他业务板块，这些产业都需要沉淀资金，短期内盈利空间都是模糊的，需要时间给出答案。

实际上，在地产业态布局方面，商业、长租公寓、养老和产业地产等持有运营性资产，目前千亿元量级房企几乎均有布局，只不过投资比例有所不同。比如，长租公寓可能是某些房企的主航道业务，但也可能是另一些千亿元量级房企

的非重点业务。

总体来看，即使是商业地产，在房企投资预算中，也都是以每年的销售回款、盈利等多方指标为考核，采取一定比例去投资，谨慎布局扩张。其中，对于创新业务，更是采取试水心态，灵活把握投资动态，一旦势头不好，很可能要减少投资预算，甚至叫停。

正如郁亮所说，行业的转型绝非易事。找到一个和房地产行业体量和赚钱前景都相当的行业，几乎没有可能。万科做物业、物流的时候，发现每平方米赚的钱都是以几角、几分为单位时，大家便觉得无从下手。但“尽管房地产行业还不错，不代表我们未来还能靠吃这口饭活下去，所以我们要做新业务”。

对于新动能业务发展的不平衡，郁亮表示：“如果摸索三年尚未找到成熟的商业模式，业务就应该暂停，因为我们不知道该怎么持续下去。”

一句话概括，对于当下的房企发展来说，已经从“进中求稳”变为“稳中求进”。这或许是去杠杆大势下的被动选择，也可能是房企真的意识到跑得太快会出问题，不如稳下来修炼内功，比如，提升产品力，扩大品牌影响力等动作，毕竟，未来的较量是高手之间的竞争。

(王丽新)

溢价率回升 二线城市成房企拿地主战场

3月份以来，土地市场虽然没有迎来成交量的大幅井喷，但从房企参与土拍热情来看，高溢价地块成交数量增加势头明显。与此同时，二线城市正成为房企拿地布局的主战场。

从2019年以来的土地市场来看，成交面积同比延续下跌，土地购置均价同比涨幅扩大。克而瑞地产研究中心的最新统计数据表示，2019年以来一二线城市土地成交量近千宗。并且集中在中西部、京津冀和长三角区域的二线城市。

其中，2019年以来地块成交数量最多的城市为郑州，高达81块。其次是昆明、青岛、重庆、成都等，成交数量为50宗左右；而杭州、西安、贵阳等城市则居于第三梯队，成交总数在30宗左右。

各能级城市土地溢价率均有所上扬，尤其是二线城市部分地块溢价率明显上升。克而瑞地产研究中心研究员马千里分析认为：“考虑到目前房企现金流相对充裕，土地市场正呈现出欣欣向荣之势。”

单从土地溢价率来看，该指标已经终结了2018年一整年的低位徘徊状态，在2019年初明显回升。这种趋势在二线城市表现最为突出，2月份二线城市平均土地溢价率升至13.4%，环比增加33个百分点，在各能级城市中涨幅最高。

“究其原因，主要是苏州、福州等热点二线城市成交了多宗优质地块。其中苏州有三宗地块的溢价率在30%以上，推高了二线城市的溢价率。”马千里说，“流拍情况也明显好转，尤其是2月份，流拍率仅有1.66%，较2018年底及2019年1月有明显好转”。

业内分析指出，2018年三季度以来，三四线城市陆续降温，部分开发商将拿地重心重新调整回一二线城市。

另外，从这些城市成交的高溢价地块的土地属性来看，依然是纯宅地居于首位，占到高溢价地块的42%，其次是商住地，占到34%。从城市看，南宁、西安、天津、宁波等城市高溢价地块多为商住，南昌、海口、郑州三城的高溢价地块多为纯住宅用地。

马千里认为，与2018年下半年相比，2019年初一二线城市的核心地块热度明显回升，溢价率升高，尤其是杭州、北京、郑州等城市的部分地块由于区域位置较好，且二线城市市场回暖，提升了投资预期，房企纷纷加入土拍阵营。

马千里预测，从当前土地供应情况来看，3月底大概率将迎来一波集中供应潮。地价较为合理，尤其人口、产业支撑能力较强的二线城市有望成为房企拿地的重点城市。(经参)

百强房企市场份额升至58% 行业集中度加速提升

3月19日，由国务院发展研究中心企业研究所、清华大学房地产研究所和中国指数研究院三家研究机构共同组成的“中国房地产TOP10研究组”发布《2019中国房地产百强企业研究报告》。

数据显示，截至2018年底，房地产百强企业销售总额、销售面积分别达87239.1亿元、66244.5万平方米，同比增长33.2%和32.0%；百强企业销售额市场份额快速上升至58.1%，较上年提高10.6个百分点，行业集中度加速提升。

报告显示，2018年百强企业积极进行规模化扩张，通过精准把握市场需求，销售再创佳绩，销售总额、销售面积增长率分别高于同期全国增幅，持续跑赢大势。从增速来看，百强企业规模优势进一步

扩大。

2018年，全国楼市调控政策持续偏紧，百强企业通过抢抓三四线城市放量机会，实现了销售业绩的快速增长，三四线城市销售额占比提升至45.2%。从百强前50企业重点项目销售情况来看，一线城市在政策严控背景下，销售额占比较去年下降1.4个百分点至11.9%；二线城市占比为42.9%，较上年下降2.5个百分点；三四线城市受城镇化、棚改货币化安置等因素影响，销售额占比提升3.9个百分点至45.2%。

从百强企业的产品类型来看，改善类产品结构比例加大。2018年，百强企业通过调整产品结构，实现了企业销售业绩的快速增长。另外，百强企业着眼“美好生

活”，围绕客户需求，从文化、科技、健康等方面入手，提高产品附加值，提升产品品质，以差异化的产品优势抢占市场份额。

“2018年，百强企业放缓补仓速度的同时加大去化力度，总资产周转率与存货周转率均出现小幅上升，但不同层级企业分化显著。”中指院相关负责人分析指出，2018年下半年以来，房地产行业调控力度不放松，“限购”“限价”“限贷”“限售”等政策持续施行，棚改政策的调整也让火热的三四线城市市场预期降温，住宅市场供需两端均承压。百强企业放缓补仓的同时加快去化，促进企业整体周转率延续上升趋势。

在此基础上，2018年百强的销售业绩带动企业规模持续扩张，

全年百强企业总资产均值为2079.1亿元，同比增长22%，营业收入均值同比增长27.3%至486.2亿元，净利润均值则同比增长28.2%至64.4亿元。上述负责人表示：“部分企业土地成本控制合理，产生较大盈利空间，因此，净利润增速高于营业收入增速。2018年百强企业三项费用率均值为9.8%，较上年增加0.4个百分点。”

业内人士分析认为，2019年中国房地产行业在需求升级和文化更迭中将迎来新的竞争格局，其商业模式、业务重心、金融工具及产品理念将发生重大变化，推动行业走向新时代。随着规模化竞争深度持续，百强企业市场份额和集中度有望进一步提升。(高伟)