

# 当互联网巨头看上房地产业

一直声称不进入房地产业的小米,如今和房地产越走越近了。

在日前举行的2019小米开发者大会上,小米对外宣称,小米智慧地产解决方案已与卓尔集团、绿地集团和时代地产进行深度合作,预计今年内将交付2000套房,样板间阶段的项目已有14家。

当科技创新型企业与房地产企业擦出耀眼的火花,智慧地产之于房地产企业,究竟是提升产品服务的“神兵利器”,还是可望而不可即的“海市蜃楼”?

## 过半百强房企布局项目智能化

据了解,在小米智慧地产中,包含核心产品(小爱音箱、电视、路由器)、IoT品类(门锁、照明、温控、传感器)、接入米家的全场景互联(超过2000+智能产品)和量身定制的专属方案。

此外,小米智慧地产还会打通社区设备,包括门禁、对讲、电梯、停车监控等,并会和物业服务连接,提供维修保养、复购等服务。

当单纯规模扩张已经较难支撑房企可持续发展,产品创新与运营就成为房企未来发展重点和核心竞争力,而依托政策支持和科技支撑的智能化为房企增强产品力、转型美好生活服务商打开了切口。

从早期中国金茂的科技住宅、当代置业的绿色住宅,到上海万科提出的万科智造、碧桂园机器人和智能科技的战略投入,美的置业的智慧地产定位,再到绿地集团与深兰科技、华为、城云国际和涂鸦智



资料图片

能等科技智能公司频频开展的智慧城市、智慧社区及智慧住宅的战略合作,科技、智慧、智能和绿色成为当下房企产品升级的主旋律和趋势,产品智能化对房企影响在逐步扩大。

据不完全统计,目前百强房企中至少有50家已经开始布局或者全面落地项目智能化,但房企在对待智能化的态度上大相径庭。

有的房企把产品智能化当作未来增加产品溢价、产品差异化竞争的不二法宝,并提升至战略高度;也有房企随波逐流,简单涉猎产品智能化布局。在发展模式上,与第三方科技智能公司合作成为当下房企智能化发展的主流。

## 部分房企与科技公司合作案例

今年8月30日,万科与微软共同发起设立以未来城市为主题的万科未来城市实验室。此举被认为是万科发力高科技行业的重要举措。

对此,万科董事会主席郁亮表示,一方面,万科“城乡建设与生活服务商”的定位始终没有改变,公司仍将立足本业精耕细作。

另一方面,万科开展业务的场景深入人民生活的各个方面,比如居住、商业、物流仓储、产业办公等。当前各行各业都面临人力资源紧张的问题,而科技力量就是破解这些问题的最好手段。

“我们正在探索如何用人工智能提升儿童在社区内自由活动的安全率,用人工智能降低物业管家的离职率以及研发会说方言的机器人,给予在家的老人温馨的陪伴。”郁亮说。

## 房企或将从卖产品转向卖服务

在美的集团战略客户部副总经理叶文青看来,随着住户对住宅质量、居住体验的要求日渐提高,房地产市场在服务领域的智能化、集成化、系统化趋势愈加明显。面对市场现状,多数房企将服务提升到战略高度,从卖产品到卖服务,满足不同用户的差异化需求。

不过,住宅智能化在给房企拓宽思路和空间的同时,也面临着诸多问题和挑战。

克而瑞研究中心总经理林波表示,从市场层面看,我国智能化行业标准缺失、互通性差等制约智能行业发展。从技术层面看,智能化应用存在潜在技术漏洞和安全风险。从房企层面看,准入门槛高,对房企长期运营和整合能力要求高。

据市场研究机构 Statista 发布的数据,2018年智能家居在中国的普及率仅为4.9%,与美国等发达国家差距明显。随着国内居民居住水平的提升,到2022年我国智能家居普及率有望达到21.2%。

目前房企对于住宅智能化的布局尚处于初步探索阶段,多在单个项目或城市进行尝试和应用,仅少数房企批量落地智能化项目,行业整体住宅智能化占比偏低,市场需求空白亟待填补。

林波认为,长租公寓和酒店未来或将成为房企除了住宅外智能化应用和推广的主要阵地。他表示,目前我国长租公寓和酒店客户主要以相对年轻且具有一定经济基础的客群为主,这部分客群对产品品质、配套服务以及个性化居住体验有较高要求。

智能化的应用一方面可以强化居住人群的家居生活体验,提升住宿的便捷、舒适和安全性,增强客户的好感度、黏性和入住率,为企业后续运营提供了可拓展性;另一方面,智能化的投入可简化入住和签约、支付和租期内缴费等流程,进而大幅度提升企业管理效率,保障品牌的持续发展。(环球)

# 400多家房企破产 地产行业“活下去太难”?

业内人士:占比仅0.5%,指标意义不大

本报讯 据《扬子晚报》报道,近日,一则“446家房企宣布破产!‘80%开发商死掉’真的要来”的消息传遍微信朋友圈,文中认为销售遇冷、拿地困难等阴霾笼罩之下,承受重重压力的房企坦言“活下去太难”,并称“这张房企破产名单还将继续增加”。扬子晚报记者采访中了解到,不少业内人士对于这份名单有不同解读,普遍认为与国内现有房企的数量相比,房企的新生与破产本不足为奇,販售“焦虑”对于房地产行业来说并无助益。

## “破产”名单已增至454家

这篇文章表示,据人民法院公告网显示,截至11月20日,房地产开发商的破产数量已高达446家,每天都有平均1.5家房地产企业破产,创下历史纪录。文章认为销售遇冷、拿地困难、债务违约等因素,是房企“活下去太难”的主因。在这份30页的破产名单中,多数为三四线城市的中小房企,但也不乏一些知名度较高的房企。

为获取有关房企破产的详细信息,记者登录了“人民法院公告网”,在公告内容里填入“房地产”,公告类型选择“破产文书”后搜索,弹出的网页共计50页,每页显示数量为15家。其中今年以来的“破产文书”合计企业数量为454家,相比该文中所称的“446家”又新增了8家。

令人颇感意外的是,记者在浏览时发现,此公告中的“当事人”竟

有“广州上九生物塑料制造有限公司”“浙江环达紧固件有限公司”等非房地产开发企业。记者点开“浙江环达紧固件有限公司”的文书内容,原来这是该企业自行申请的破产清算案件。浙江环达紧固件有限公司的资产中包括其名下土地房产、库存存货、机器设备及办公设备等,其中土地房产在破产案件受理前已由当地政府收储,因此,这一案件被归类到了“房地产”一栏中。此外,榜单中还有饲料公司、粮食储备库、贸易公司等,记者粗略估算,大概占总数的两成,真正的房地产开发企业可能还不到400家。

## 解读

A 破产比例仅0.5%,意义不大

就算破产企业达到400家,这一数字真的多吗?中原地产首席市场分析师张大伟指出,400家房企的数据毫无意义,因为2018年全年,全国房企的数量高达97938家,而在过去30年,房企数据上涨了4000%。

记者查阅了国家统计局在今年7月份发布的数据,统计显示,2018年全国房地产开发企业数量达到97938家,而31年前的1987年仅有2500多家。

B 破产=寒冬?这是不懂房地产

知名经济学家马光远也认为,房地产企业破产本是每年都

会发生的平常之事。他指出,即使是在房价大涨的年份,房地产企业每年破产关闭的数量也在300家左右,今年相对于2018年同期,房地产企业倒闭的数量确实有所上升,但就总体而言,仍然属于正常范畴。“房地产企业关闭的情况很多,有些是壳公司,主动关闭,有些是被重组,有些是项目烂尾,真正经营困难倒闭的并不多。”马光远认为,不能因为今年有400家房企倒闭,就觉得房地产的寒冬到了,这是不懂房地产的表现。

## C 地产百强破产才是风向标

“只有当中国房地产企业100强破产关闭的比例明显上升了,才可以认为这个市场的确进入了真正的寒冬。”马光远表示,一个市场的“温度”要看头部企业,中国房地产企业100强占整个房地产企业的份额超过一半,接近2/3,百强企业如果接二连三出现倒闭,那么整个市场的“温度”可想而知。今年除了极个别的企业,如亿银集团的规模比较大以外,剩下的倒闭房企基本上都闻所未闻。

也有业内人士指出,今年前三季度全国出台房地产调控415次,去年全年是450次,调控的严厉程度超过预期。就市场层面而言,北京、上海的二手房市场价格调整幅度远高于统计局的数据,市场整体已完全降温,房价上涨预期已完全逆转,大量的城市投资房地产已经没有了太大的收益。(马祚波)

# 房企年内海外债破650亿美元 利息支出正在吃掉房企利润

“如果能融到钱,我们还是会选择融资。”日前,一位不愿具名的房企董秘向《证券日报》记者表示,一些房企受困于自身财务状况和土地储备情况,没有渠道获得低成本融资,不得已才偃息旗鼓,在销售端发力,争取回收更多现金,让企业安全运转。

现金流是决定房地产企业生存与发展的一大要件。今年,记者曾采访多位房地产行业典型房企的高管,无一不对自身的现金流情况给予高度关注。

亿翰智库在研究报告中指出,房地产行业已然从“高杠杆、高利润”的黄金时代,进入“步履维艰”的白银时代,销售增速逐渐放缓,调控政策持续收紧,融资成本上行,导致房企利润空间收窄,在资金面上承担比较大的压力。

## 利息支出正在吃掉房企利润

据中原地产研究中心统计数据:11月4日以来的20天内,已有20家国内房企计划或已发布美元融资超50亿美元。2019年以来,国内房企合计发布海外美元债已超650亿美元,比2018年同期增长近50%。在最近20天的几笔融资中,融资成本已从5%涨至12.8%不等,其中,德信中国、佳兆业、正商实业等几家房企的融资利率均超过10%。

“不仅是规模分化,房企的融资成本分化也很明显。从全年情况看,融资利率主要在6%-15%之间。”中原地产首席分析师张大伟在接受记者采访时表示,美元债融资井喷的背后,是房企资金链紧

张、融资渠道被限制,对于杠杆率较高的房地产企业,资金压力非常大。

自房地产行业进入白银时代以来,行业净利润率一般维持在10%-13%,借钱成本超过10%,意味着利息支出正在吃掉利润。

## 控成本成房企“过冬”良策

大型优质房企对融资成本的控制一直握有较大话语权,近几年一直在试图降低融资成本。

亿翰智库在研究报告中指出,上半年,房企融资政策的调控力度是史无前例的,融资成本上行,叠加销售放缓,企业面临资金紧张的困境,控成本、提高资金利用效率成为房企“过冬”的良策。在企业财务费用方面,单独核算利息支出更能反映房企因借贷带来的财务压力。

亿翰智库统计数据显示,2019年上半年,20家样本企业的平均利息支出为17亿元,较2018年同期增长33.9%。利息支出/营业收入的平均比值为31%,较2018年同期增幅下降0.3个百分点。这说明,虽然20家样本房企的利息支出有所增加,但资金的利用率在提升。

在20家样本房企中,碧桂园、保利置业、中华企业、金科股份、中南建设等9家房企的利息支出/营业收入的比值均较2018年同期减少,反映出财务压力在减小。

由此可见,在房地产行业增速见顶的预期下,房企的利润空间被不断压缩,控制期间费用的重要性将更加突出。(王丽新)