

碧桂园3000亿后的暗礁

从500亿元到3000亿元级房企，碧桂园这匹黑马仅用几年时间。如今，去年首次迈过3000亿元门槛、一跃进入行业三甲的碧桂园，无论是年初销售势头还是土地市场上的表现，已然显露出问鼎“一哥”的野心。然而，伴随销售的高歌猛进和拿地拿到手软，公司核心利润率低迷、现金流承压以及负债率上升等一处处暗礁也在时刻逼近碧桂园。



惊叫的目标

近期，碧桂园迅速增长的体量成为行业内热门话题之一。

据克而瑞地产研究发布的《2017年1-2月中国房地产企业销售TOP 100》排行榜披露的数据显示，2017年1-2月，在TOP 10房企榜单上，碧桂园以872亿元的销售金额排在第二位的万科13亿元。

碧桂园从2015年的1401亿元到2016年的3088.4亿元，实现了业绩120%的增长。2017年碧桂园设定了一个可能让外界尖叫的销售目标，具体数额还未公布，但是据说碧桂园的内部指标很可能是“翻番”。

碧桂园方面在回复北京商报记者采访时表示，本月下旬公司将发布年报，目前处于缄默期，按照规定，很多信息尚不方便透露。

同策咨询研究部总监张宏伟指出，碧桂园之所以在2016年如此积极扩张，一是销售高增长背后亟须补仓，二是擅长操作郊区大盘的碧桂园在三四线的投资布局模式效果比较显著。

来自中国指数研究院统计数据显示，2016年，在国内典型40家上市企业中，碧桂园拿地规划建筑面积达到3238.12万平方米，排在首位。而碧桂园管理层也表示，2016年碧桂园3088亿元销售金额的含金量很高，无一项目亏损。

同时，为了管理未来更大的“帝国”，2016年碧桂园营销首次推行了大区制，完成7个大区建设，原35个营销区域分拆裂变，新增为56个。碧桂园总部负责做服务支撑和管控，大区精准帮扶区域平台建设，合伙人机制带来动力也持续发酵。包括碧桂园公司推行的SSGF体系也力求尽可能缩短项目的工期，从而加快项目周转速度。

拿地相对论

如果说“一天拿一块地”是碧桂园去年的拿地节奏，那么今年拿地节奏则必定是有过之而无不及。近日，碧桂园接连在中山、滁州、柳州等地取得土地。而年初至今，碧桂园在全国拿地已超40宗，耗资达到230亿元，在房企拿地榜单上名列前茅。

善于郊区作战的碧桂园多年来一直

瞄准三四线城市，也由此曾避开了激烈的土地竞争。但三四线城市升值乏力也是不争的事实，近年来，碧桂园调整策略，从2016年销售和拿地情况来看，碧桂园从“以三四线城市为主，同时投资布局二线城市近郊、一线城市周边”的整体定位，调整为“以二线城市中心、一线城市周边”为主。

在北京周边，先后布局燕郊、蓟州、霸州、武清、大厂等区域，环京项目近20个。在上海周边，碧桂园也采取“农村包围城市”的路线，先后进入苏州、太仓、启东、昆山等地。

碧桂园在取得公司规模快速扩展的同时，问题却依旧存在。从近日碧桂园新增土地来看，除了上海、深圳外，碧桂园拿地相当一部分仍来自二三四线城市。其中，不乏江门、柳州、中山、滁州等三四线城市。

业内人士分析，“农村包围城市”的策略有利于速度，但三四线城市产品溢价空间有限，碧桂园利润率较低与此关系紧密。有机构预计，碧桂园2016-2018年的核心盈利率仍较低，为7.5%-8%，2016财年的核心利润将同比下降4%。

从开发商拿地规模排名来看，2015年

前四名分别为碧桂园、万科、保利以及万达，这四个房企总拿地规模占前100名房企拿地规模的33.56%，而碧桂园一家的拿地规模就占14.49%。去年底，碧桂园的土地成本预期已超过1000亿元，使得公司的现金流继续承压。

而且，随着调控深化，今年一二线城市楼市升温将受到抑制，而三四线城市的高库存依旧承压，在相当一段时间内，一些三四线城市，甚至是二线城市都曾将众多龙头房企深度套牢，这些城市将是碧桂园未来的“粮仓”还是“陷阱”都似乎充满变数。

海外战略几成胜算

此外，被碧桂园看做公司新利润增长点海外项目，在取得突破的同时也暗含危机。

碧桂园方面披露的信息显示，马来西亚的森林城市在2016年实现了180亿元的销售金额，净利润率高达20%。但随着项目的推进，众多负面新闻也不断被披露，后续销售节奏能否保持有待观察，但项目投资成本巨大、天价营销推广费用都为外界所诟病。其中，华侨生联考、海外资产配置、海外教育等概念炒作也让外界评价不高。

同时，填海、淡水设施引进、网络配套设施建设、跨海大桥工程等庞杂系统建设和20年的超长开发周期都让项目存在诸多变数，马来西亚政策的不稳定因素以及周边其他房企海外项目的竞争，也让这个超级大盘存在诸多挑战。

目前，碧桂园已在马来西亚、澳大利亚、印尼落地7个项目，同时公司还将继续拓展印度、英国、泰国、缅甸、老挝、俄罗斯、越南等市场。但海外项目究竟能给碧桂园带来多少效益，短期来看仍然很有限。倘若海外战略过于冒进，可能会拖累公司的整体局面。

北京商报记者 董家声

(上接B1版)

北京房贷卡壳

但业内人士一致认可的是，信贷是决定楼市冷热的最关键因素。监管层在春节前后多次在公开市场操作上变相“加息”，抬高资金成本，也是为了进一步给市场去杠杆、挤泡沫。

外部的环境因素同样在给我国楼市的过热“施压”。张大伟表示，美联储去年12月加息并给予今年3次加息预期，给我国资本流出带来巨大压力，采取加息的策略可以有效遏制资本流出。“当然，一旦加息或者资金价格上涨过快，代表了金融政策的取向出现变化，房价的跌幅将有失控的可能性。”黄金钱包首席研究员肖磊在接受北京商报记者采访时也提到，美元处于强势加息周期，带动美国楼市、股市的上涨，与此同时我国的股市却没有大的起色，房价也居高不下的话，势必对资本没有吸引力。从这个角度来看，也会抑制楼市的过热。

因此，未来信贷政策还有进一步收紧的趋势。严跃进认为，后续信贷政策或有三个收紧动作。第一是对于二套房方面，首付比例或继续加一层，比如原先是50%，后续可能会提高到60%；第二是加大对购房资质的审查，尤其是购房者收入证明、近期的银行各类记录等，因为近期出现了类似深圳炒房客断供的说法，所以把控按揭贷款风险显得很关键；第三是压缩贷款年限和提高二套房公积金贷款的难度等。

此前已在北京等地出现的“认房又认贷”政策，或许也将是一记大招。张大伟表示，判断2017年北京或者全国房价走势可以说主要看资金价格和是否“认房又认贷”，这个政策是否会出现影响非常大。如果“认房又认贷”，可以预期的是成交量还将有20%以上的下跌空间，而房价的跌幅甚至会接近2014年。

不过也有机构保持观望态度。伟嘉安捷将即将召开的“两会”作为一个时间分界点，如果没有更为趋紧的信贷政策出台，购房人可能会逐步出手入市，因此预计3个月个贷市场的成交量也许将面临小幅回升。

保利地产旗下物业公司拟新三板挂牌

北京商报讯（记者 彭耀广）自2015年起，随着花样年分拆旗下彩生活上市，房地产物业管理公司迎来新的风口。在此情况下，包括万科、保利、富力都推出分拆物业上市的计划。2月28日，保利房地产（集团）股份有限公司宣布，全资子公司保利物业发展股份有限公司在全国中小企业股份转让系统（新三板）挂牌申请获得受理。

公告显示，全国中小企业股份转

让系统有限责任公司称，保利物业报送的在新三板挂牌的申请材料，经审查符合《全国中小企业股份转让系统挂牌申请文件内容与格式指引（试行）》的相关要求，现予受理。

据保利物业官网，该公司于1996年在广州成立，旗下分、子公司25家，业务遍及北京、上海、广州、成都、长春等全国60个大中城市，承接的物业管理项目400余个，管理面积超过1亿平方米。

业内人士认为，如今房地产开发领域利润率持续下滑，而且核心区域的拿地成本及拿地难度不断增加，使得房企纷纷探索转型。而物业管理领域投入较少，模式较轻，侧重于服务，更重要的是，物业管理业务也能创造较高的利润空间。此外，通过物业板块分拆上市，迎合资本市场对“整合”类概念的追捧，希望能得到较高的估值。分拆成功后，将能通过新融资平台进行独立发展，减轻资金压力。

北大资源与法国多慰签署养老合作协议

北京商报讯（记者 彭耀广）在中法紧密合作、高度关注老龄化应对的背景之下，2月23日，北大资源与法国DomusVi（多慰）集团在北京签署养老产业合作协议。

法国 DomusVi 集团 CEO Aymar Henin在签约仪式上表示，作为在全球拥有339家分支机构、3.29万张床位、运营经验超过30年的欧洲第二大养老产业运营商，多慰集团在与北大资源的合作中，将引入

全套欧洲养老管理理念和运营标准，并结合中国市场需求，打造属于中国的世界级医养结合项目。同时，多慰集团也将以此合作为起点，未来与北大资源共谋在中国养老产业的广阔发展前景。

据了解，北大资源以一流的产学研平台和优质资源为依托，致力于为城市打造集“医、康、养”及产业孵化为一体的健康产业生态圈。北大资源CEO曾刚表示，此次合作首

度聚焦的中关村生命科学园医养结合项目，通过引入国际成熟运营模式，将打造出对中国养老行业具有示范效应的、世界级的养老典范。同时，北大资源目前在全国多个中心城市形成战略布局，自去年推行新五年战略以来，通过业务发展模式的提档升级实现了快速优质的业绩成长，希望未来能与多慰集团的合作推广到全国，共同拓展中国养老产业版图和大健康产业生态链。