

研判市场降温成必然

金地激进拿地策略生变?

年初喊出三年内销售规模达2000亿元口号的金地在刚刚举行的股东大会上,对外发声的口吻似乎有所缓和。对于公司发展战略,金地管理层表现出的态度较为谨慎:虽然去年公司方面数据有了较大的提升,但调控组合拳为楼市带来的降温趋势在2017年会延续。公司2017年的拿地任务是300亿元,将重视发展比较好的二线城市,同时在一线城市关注以收购兼并、合作方式拿地,未来将坚持平衡发展的思想,不会为了追求规模去拿地。



净利润涨七成

2016年对于金地而言无疑打了一场翻身仗。

在4月21日举行的金地集团股东大会上,公司对2016年度利润分配方案进行了审议,现场表决结果显示,金地2016年度利润分配方案以100%的赞成率通过,2017年度对外担保额度的议案则以0.17%的反对率和99.83%的赞成率通过,占总股本已超过1/2。

其中,2016年度利润分配方案为:按母公司净利润的10%计提法定公积金约1.87亿元;按年末总股本将近45.14亿股为基数,每10股派发现金股利7元;同时不进行资本公积金转增股本。而2015年度分红派息方案则是金地选择以每10股派发现金股利4.2元。由此可见,2016年派发的现金股利较2015年出现大幅上调,占合并报表中归属于上市公司普通股股东净利润比率为50.15%。

金地2016年度报告显示,其2016年营业收入555.09亿元,同比上升69.43%;归属于上市公司股东的净利润为63亿元,同比上升96.87%。而2011-2015年,金地归属于母公司股东的净利润一直在30多亿元徘徊,最高的一年也未能突破40亿元大关。

销售额方面,2016年金地集团实现销售金额1006.3亿元,销售面积658.2万平方米,同比分别增长63%和48%,行业销售排名上升至第12位。

业内分析认为,作为当年的“招保万金”之一,金地曾一度后程乏力,被其他几家龙头房企抛在身后,如今能够重回

房企第一梯队,除了2016年政策环境及市场背景利好外,与金地集团积极拿地、合理布局的发展战略以及运营能力的提升密不可分。

近年来金地能够保持较好的业绩增长主要得益于重仓一线和加强二线城市的前瞻性战略布局。从产品的角度而言,金地还一直不断致力于户型创新。值得一提的是,2016年金地收购广电地产74%股份,获取的近500万平方米的可售面积也都位于公司主要布局的城市。

刹车还是油门

然而,刚刚突破千亿元大关、实现净利润大涨而驶入快车道的金地似乎要踩下刹车。在2016年度金地集团股东大会上,公司管理层确实流露出谨慎的发展意图。

在分析2016年公司业绩表现时,金地集团董事长凌克表示,去年公司负债率低主要是得益于现金流情况向好,同时因为企业规避了高价地块甚至地王项目的投资。

在拿地方面,凌克表示未来将重视发展得比较好的二线城市,同时在一线城市关注以收购兼并、合作方式拿地。

统计显示,2016年金地共获取33宗土地,总投资额399亿元,权益投资额168亿元,新增约533万平方米的土地储备。截至2016年末,金地总土地储备约2950万平方米,权益土地储备约1500万平方米。

其中,金地在一线城市的总投资额占比26%,二线城市的总投资额占比63%,三线城市的总投资额占比11%,三线城市中大部分项目位于东莞,且投资项目主要

在临深片区。

尽管金地各方面数据都有大幅提升,但对于2017年的市场情况,金地管理层仍然表现出谨慎的态度。按照管理层计划,公司2017年拿地金额目标是300亿元,与去年实际拿地金额相比少了100亿元。对此,公司管理层表示,未来金地会将坚持平衡发展的思想,不会为了追求规模去拿地,会根据市场状况来做投资。

实际上,做出调整主要是基于公司管理层对市场的理性判断。

统计显示,金地2016年1-10月完成销售收入对全年业绩的增长做了最大贡献。但2016年10月之后的销售收入则与2015年持平,这与2016年10月的调控组合拳为楼市带来的降温紧密相关,而这种态势在2017年得到了延续。2017年以来,各地调控政策频出,全国楼市下行的压力持续增加,年初纷纷上调年度销售业绩的企业更是“压力山大”。

拿地策略收缩?

如今的谨慎与年初时的豪言形成鲜明对比。

一位熟悉金地的人士回忆,就在今年年初,公司高层曾给金地地区的管理层下过一道“命令”,就是“城市公司负责人当年拿不到地就地免职”。完成“千亿级”跨越的金地显得底气十足。而截至2016年末,金地总土地储备约2950万平方米的存货量也是为企业后续发展做足背书。

一位楼市分析人士表示,开弓没有回头箭,既然金地已成为房企千亿俱乐部成员,即使未来市场情况不理想,公司也将

全力保证自身企业规模和市场份,销售业绩至少会维持在今年的水平。

毕竟金地2017年一季度销售额并未有减缓趋势。4月6日金地发布公告称,2017年一季度公司累计实现签约面积168.2万平方米,同比增长21.71%;累计签约金额332.6亿元,同比增长62.92%。

同时,按照金地计划,接下来的4-5月公司有新推或加推盘计划的项目包括,北京金地未来、东莞城南艺境、广州香山湖、广州天河公馆、珠海格林泊乐等39个项目。

有业内人士分析,金地管理层态度突然转变背后仍掩藏不住企业进取的野心。在未来发展空间方面,金地表示,在重点关注的城市方面,金地认为经济和人口规模往上涨的二线城市给发展带来很大空间,后续房地产业务方面还将进一步提升,金地会考虑加大投资力度。

同时,公司在一线城市也时刻保持聚焦。4月25日,金地以29.2亿元、溢价率28.63%、楼面价2.4万元/平方米的代价,击败保利、首开、“中粮+旭辉+恒基”联合体、华润等众多实力房企,取得了朝阳区金盏乡地块。此外,一季度金地又新增广州市白云区华盛地块、太仓市沙溪镇地块、金华市人民东路地块。

但从目前来看,金地拿地手笔与去年还不能相比,去年金地曾以88亿元拿下了上海浦东祝桥高价地块;以47.4亿元总价竞得天津南开双峰道地块;在大连市连拿数宗地块,其中不乏溢价率超100%的地块,接连在土地市场上掀起拿地“小旋风”。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,险资注入后,金地的资金实力得到加强,一段时间内企业拿地积极,显示出加速扩大土地储备规模的战略意图。但在当前调控背景下,楼市下行趋势明显,企业也不得不随行就市,适度降低发展速度。

值得注意的是,本届股东大会上,金地董事会迎来了险资成为大股东以来的首次换届。富德生命人寿与安邦在新一届董事会中均未新增席位。目前,富德生命人寿持有金地29.84%股份,为第一大股东,第二大股东安邦持有金地20.44%股份。

但另有观察人士表示,拥有险资雄厚资金的助力,曾经“一路疲惫”的金地终于跨越千亿元大关,在此时立即踩下刹车不符合规律,企业也绝不甘心。对金地而言,目前充其量只是“点刹”。

北京商报记者 董家声

观点论坛:地产跨越老龄化的N种可能

北京商报讯(记者 彭耀广)随着中国老龄化加剧,关注以及跨界养老产业的房地产企业日渐增多,探索并建立行之有效的行业标准,找到可持续的发展模式与盈利平衡点在此次论坛中成为了聚焦的命题。近日,观点地产新媒体主办的一场以“地产跨越老龄化”为主题的地产行业峰会在北京举办。

诸多行业专家对中国目前养老产业现状进行剖析并探索养老产业新模式。北京大学国家治理与老龄产业政策研究课题组执行主任张坤昱提出,在美国,老年人多会用住房做抵押,通过一次性或者年金的形式获取收入,老人离开房子或者去世的时候政府会把房子收回或者是拍卖,抑或是通过转移的方式获取资金。因此,她建议未来以“财务自由”为目标的模式将更适合中国国情。

盛世神州投资基金管理(北京)股份有限公司首席执行官李明指出,养老产业更多是产业,不是地产的概念。下一步政府应该在高端养老行业,或者对规模化、产业化的养老给予相应的扶持政策。不过,专家们也谈到将房产变现或抵押等形式的养老模式目前在国内的确实并未成熟,居家养老或社区养老的比例高达96%,因此对于中国这个巨大的老龄化市场而言,医养结合将成为养老行业的发展方向之一。

同样,在国内诸多养老机构的运营实践中,企业也意识到老人和照护人员之间是和谐的关系,为老龄人口提供健康、快乐的人生有着更大的社会价值,北京万怡医养企业管理有限公司总经理于永玲就表示,做养老服务,万科的价值观是“创造健康丰富的人生”。

万国置地联手福家不动产带火日本置业投资

北京商报讯(记者 董家声)近日,万国置地分别在上海和北京携顶级旅游业巨头公司共同举行了“包租日本民宿”项目发布会。

日本福家不动产取缔役社长OTA(太田聪)介绍,与中国旅游公司合作的两年来,公司业务增长率超过了150%,愈一半是中国客人带来的。随着奥运的临近和日本民宿法案的出台,未来两年的增长速度还会更快,可能达到200%,甚至300%。

近年来,去日本旅游成为了国人的潮流。游客增加带动了日本的住宿消费,去年日本各大酒店的人住率长期保持在80%以上,这使得日本酒店行业持续超负荷运转,也催生出人们对空置房屋的关注。

万国置地进入民宿行业提早布局奥运期间的旅游热潮,这样一方面弥补酒店行业的房屋供应不足,另一方面也抢先进

入市场占领高地。签证政策的放宽,再加上日本的汇率优势,即将到来的奥运会的利好条件,对日本民宿投资来说,无疑是最好的时机。

据万国置地总裁史锐雪介绍,今年4月,万国置地联合旅游业巨头公司推出的2017年重磅项目——日本民宿,该合作模式是万国置地替投资民宿客户解决出租问题的一种全新方式。该项目整体由日本当地最大旅游公司作为包租支持,收益稳中前进,为投资人收益做好了最大保障,可以让国内客户实现做跨国“房东”,坐享可观收益。

据悉,首轮推出的20套房源包括东京丰州公寓、银座公寓、中央区公寓等优质房产项目,均位于旅游业发达、游客众多的地区,更是民宿出租交易最频繁的区域。