

龙头经纪公司的曲线扩张计划

北京工商部门停止房地产经纪公司注册的政策调整,或许对于拥有扩张需求的龙头房地产经纪公司来说影响更大。业内人士介绍,按照一个营业执照对应一个经营场所的原则,中介机构每一家新开办的门店都必须拥有独立的营业执照,而工商部门的“限制注册”也等于堵住了房地产经纪公司通过门店增设进行扩张的路径。在营业资质愈发稀缺的当下,以强化内部管理来保住资质的同时,适时寻找并购机会成为龙头经纪公司的共识,但是与之伴随的是扩张成本的不断上升。

开店扩张之路被堵

在行业人士看来,市场低迷、监管趋紧、停止注册公司,多管齐下意味着北京房地产经纪行业正在或者已经进入了寡头时代,但是头部企业是否能够持续保有压倒性的市场占有率,仍存在一定的未知数。换句话说,对于中介行业来说,市场占有率的基础来源于门店的数量,在于扩张。

实际上,在房地产交易活跃之时,一夜之间大街上增添众多房地产中介门店的事情并不鲜见。因为房地产中介服务更多地依赖于线下,服务半径越短、服务区域越聚焦,抢占市场的能力就越高。不过,由于政策变动,房地产经纪公司通过增设门店实现扩张的路子似乎行不通了。

亚豪机构市场总监郭毅介绍,按照一个营业执照对应一个经营场所的原则,中介机构每一家新开办的门店都必须拥有独立的营业执照,因此,工商部门停止了房地产经纪公司的注册,也意

味着房地产中介的扩张之路已被堵住。

对此,易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,当前中介公司需要看到,竞争力是最核心的要素,门店本身是成本的一部分,需要不断研究新策略才可以在房地产新周期中找到新发展空间。麦田房产副总经理孙庆磊则向北京商报记者表示:“由于调控政策影响,存量市场处于市场调整期,麦田暂时没有扩张门店的需求。”孙庆磊进而表示:“麦田2017年和2018年主抓服务流程和品质,目标是服务感受无瑕疵。战略方面是夯实好现有北京、福州和厦门等城市份额,短时间没有扩张计划。”

营业资质成稀缺资源

值得一提的是,虽然对于系列管控对房地产经纪行业以及现有房地产经纪公司带来何种影响,业内人士持有不同观点,但是他们的共识是,营业资质将成为稀缺品。

成立于2001年的北京链家房地产经纪有限公司(以下简称“链家”)在北

京二手房市场份额位于行业前三的位置。该公司相关负责人向北京商报记者表示:“未来一段时间内,营业资质已经成为稀缺品,已取得注册的门店要自上而下全员化地强化内部管理,避免出现因违规经营而被注销资质的情况发生。”他认为,工商部门停止注册房地产经纪公司的调整,对小型的中介公司会造成更大的影响,行业洗牌将持续,未来行业集中度会更趋向于市场排名靠前的几家公司。

链家方面进而表示:“链家扎根北京已经有16年,目前门店的布局已比较完善,监管部门的规定不会对链家造成大的影响。未来,链家会严格遵守相关部门的规定合规开展经营。严格的监管有利于行业的规范发展,长期看对品牌中介企业是一种利好。”

严跃进也认可这种行业趋势,他对北京商报记者表示:“对于当前中介机构来说,未来营业资质成为稀缺品,那么会使得部分门店变动更有价值,这个时候也不排除会出现部分中介门店并购等现象。所以门店的经营也会变得更为严谨。”他进而表示,房地产经纪公司注册审查会趋于严格,对于部分企业是利空的,但是对于整个中介行业来说,当房产中介行业的企业数量被控制在一个合理范畴时,有利于中介行业规范发展。

或以并购解决扩张问题

虽然北京市现阶段对于房地产经纪行业采取了严格的管控措施,但是从

长远看,经纪机构们依然普遍看好行业前景。

近年来,随着城市化水平的提高,重点城市的土地供应相对有限,越来越多的城市进入到存量房时代。同时,随着消费能力的提高,住房也面临着消费升级的大趋势。由于土地资源日益稀缺,北京未来大部分新房供应都集中在远离城市中心的区域。而六个中心城区有大量的二手房源,不少消费者都有卖旧买新的改善需求,因此行业有低谷也会有高峰也成为行业共识。

孙庆磊对北京商报记者表示:“一二线城市房地产市场正从新房市场转变为二手房交易占比更大的存量市场。如果二手房市场转暖,我们或许会考虑通过收购来解决资质问题。”

郭毅也认同该观点。“与此前中介机构租个底商装修一番,再招几个经纪人就能开办一家新门店的粗放式扩张模式不同,北京停止新注册经纪公司后,中介机构只能通过收购其他中介公司的方式获得经营资格。”不过,她进一步指出,伴随收购手段的是,行业准入门槛的不断提升以及扩张成本的大幅增加。“上一轮紧缩调控之后,头部企业在2015年的市占率迅速提升,未来1-2年时间里,由于扩张成本的上升,借助资本力量的企业能够走得更快,而依托自有资金的企业很可能因此失去一定的市场机会。由牌照引发,房产中介行业的头部企业间也面临着新一轮的惨烈洗牌。”

北京商报记者 朱盈洁

· 资讯 ·

北京万科预计年内销售307亿元

北京商报讯(记者 董家声)第三方机构日前发布的2017年北京楼市相关数据显示,2017年预计北京市商品房将实现成交金额2660亿元(含自住型商品房)。相较2016年北京市商品房近5000亿元的总成交水平大幅下滑,比2015年也要低21%。

在企业业绩方面,按照机构统计预测,北京万科预计全年将实现307亿元销售额,不出意外将登顶北京房企销售榜首。业内人士分析,北京万科在2017年加大了住宅产品创新力度,在激烈的市场竞争中赢得客户认可,助推销售业绩上升。数据显示,2017年,北京万科在售项目30个,其中,翡翠公园、如园等项目综合销售业绩位居北京市房企销售榜前列。

五矿地产首次发布产品价值体系

北京商报讯(记者 董家声)此前略显神秘的五矿地产日前公开亮相,向公众揭晓公司最新企业战略布局及业务组合。五矿地产总经理何剑波介绍,“LIVE”是五矿地产打造的涵盖衣、食、住、行、工作、休闲娱乐、社交等的全方位生活方式,目前长沙LIVE已经开工建设,泰安LIVE和沈阳LIVE正在有序推进中;“幸福里”是一种集便利服务、居家生活、休闲娱乐于一体的属地型商业业态,目前南京幸福里和武汉幸福里已启动规划建设;“拾贰悦”定位为“首选都市新精英社区”,首个长租公寓项目“北京拾贰悦”预计明年面市。

五矿地产首次发布了其产品价值体系——VIP-LIFE,即幸福生活价值体系。

后3000亿时代的融创 孙宏斌开念“稳”字诀

凭借迅猛的销售势头,融创今年销售排名三度前移,稳居房地产第一阵营。2017年前11月,融创已经实现合约销售金额人民币3019.4亿元,提前完成全年3000亿元的销售目标,年销售额位居全国房地产企业第四名。对融创中国董事会主席孙宏斌而言,这个结果并不意外,早在今年9月融创就将全年目标上调至3000亿元。在业绩猛增的同时,如何在做大规模和保持稳健之间找到新的平衡点或许才是孙宏斌更为关心的。

如何在调控空前严厉的环境下快速提升资产水平、降低负债指标是融创保持下一阶段竞争力的重要前提。要做到这一点,按孙宏斌的话说,就是要“去杠杆,去产能,去库存”。

其中,去杠杆是重中之重。12月15日,融创中国发布公告拟以每股31.1港元配售2.515亿股股份,增发融资总额折合约10.02亿美元。这也是半年之内融创中国的第二次增发。融创的这两次增发,完成了超过15亿美元的股权融资,也创造了单家房地产企业一年内股权融资的历史新纪录。这一动作被市

场解读为融创为优化资产负债结构所做出的又一重大举措,也为后3000亿时代的融创奠定了“稳健”的主基调。

在完成增发后,融创净资产从270亿元增厚至348亿元,直接带动净负债率大幅下降。通过增加资产而不是直接降低负债来降杠杆的选择,使公司能够持续保持体量优势。虽然半年报统计时融创账上就有超过900亿元现金,但在利率普遍上浮的当下,用现金主动偿还未到期的低息债券显然不划算。考虑到销售量带来的利润快速增加,做大股东权益当然是降低负债率的更优选择。

通过增加资产降杠杆,融创依托的是资金快速周转和融资能力的提升,但基础则在于过去两年并购带来的规模效应。

事实上,在融创不断并购大笔花钱的同时,外界忽略了并购项目更赚钱,并购直接提升了融创土地储备量级。同时,出于对现金流的重视,融创也在并购过程中迅速形成快速转化项目的能力,使得并购项目能够快速进入市场,重新“回归”现金流。

数据显示,融创总土储已达2亿平方米,位居行业第三。2017年上半年,融创并购拿地占新增土地储备总量的84%。融创在62座城市,约300多个项目的平均楼面地价仅为5130元/平方米,远低于公开土地市场拿地成本。

同时,融创并购熟地也让效率明显提高。2016年9月融创收购融科资产包后,一个季度就实现百亿元销售;2017年5月收购天津星耀五洲项目,3个月后就蓄客开盘;万达文旅资产包则在交割后就直接开始销售。

孙宏斌明确表示:“将土地资源变现才是融创的第一任务”。由此可知,融创在严控拿地价格和质量来控制风险的同时,也在谋求土地储备价值释放,持续做优做强。

随着行业集中度增强,未来优势房企的规模之争已成最大看点之一。自2012年以来一直保持50%以上复合增长率的融创普遍被投资机构看好,今年以来股价已上涨超400%。在控制风险和做大规模间找到新平衡后,预计2018年融创将保持稳定持续的增长态势。