

利率回归个位数 3月房企融资超2500亿

把握难得的融资窗口期,迎接债务集中兑付的高潮,已成为当下众多房企的核心工作内容。数据显示,3月房企继续发布密集融资,企业发布融资计划总体规模已超2500亿元。



3月27日	正荣地产集团有限公司公告宣布,该公司拟对有担保美元定息优先票据进行国际发售
3月26日	世茂股份发行2019年第一期10亿元短期融资券,票面利率3.67%
3月26日	印力集团完成发行2.8亿美元私募债券,债券期限364天,发行票面利率4.6%
3月25日	天津泰达公开发行业15亿公司债券获证监会核准
3月25日	广州珠江实业非公开发行20亿公司债券已获受理
3月24日	金科地产集团股份有限公司发布公告,宣布公开发行2019年公司债券(第一期),债券规模为20亿元,票面利率为6.9%
3月22日	阳光城集团股份有限公司公告,拟发行一笔供应链资产支持专项计划,该专项计划总规模不超过60亿元
3月22日	金地集团境外公司增发3亿美元债,将与此前债券合并
3月22日	旭辉控股(集团)有限公司公告宣布,发行于2024年到期为2.55亿美元的6.55%优先票据

数据来源:中原地产研究院

美元融资超过120亿

中原地产研究院发布的数据显示,春节后房地产企业继续密集融资,继2月春节后融资计划已经超过100亿美元后,3月房企继续发布密集融资,总体融资规模已超过2500亿元,其中美元融资超过120亿。整体看,多家房企公布的境内外融资量均明显增加。

另据相关机构数据,截至3月26日,2019年以来发行的房企信用债248只,融资金额逾1823亿元,远远超过去年同期的130只和1246亿元。

融资成本下降

从融资成本看,房企融资高利率时期已结束,基本已告别2位数时代。其中,主流境外融资成本均在6%-8%,融资成本有非常明显的降低。而境内融资的公司债均在5%以内。此前,万科在2月底发行的一笔20亿元的债券利率只有3.65%,较去年10月发行的债券利率下降了0.53个百分点,创造了房企融资利率近来的最低点。

中原地产首席分析师张大伟分析,从房企的资金成本看,相比前期有所平稳下调,特别是国内房企融资的企业债

等,相比前期有明显的降低。再次出现了企业债利率不足4%的融资,另外包括富力等企业完成了大额企业债,房地产企业最近几个月资金情况出现了缓解。从趋势看,预计后续房企融资的难度有望继续降低,资金价格也将继续下探。

资金仍旧承压

鉴于之前房企缺血过多,当前房企总体融资难度依然比较大,融资需求仍旧迫切。

资料显示,2018年四季度以来,房地产企业融资闸门开启,房企各项计

划开始井喷。但专家提示,相比之前,房企现在融资难度有所缓解,但资金安全仍是房企焦点中的焦点。2019年大部分企业将更加关注经营风险,严防因前期债务集中进入兑付期,而导致企业资金链紧绷甚至断裂,从而导致企业陷入信用危机。

有业内人士指出,从楼市调控政策看,最严格的时候已经过去,政策底部逐渐形成,企业可适当增加在土地市场上的投入。而加速拿地,也将推动房企融资需求。

北京商报记者 董家声/文
高蕾/制表

猫眼娱乐发布2018年报 深挖价值链业绩增长迅速

春分刚过,猫眼的亮眼成绩引发关注。

3月25日,猫眼公布2018年财报。财报显示,2018年猫眼娱乐实现收入37.55亿元,较2017年同比增长47%,继续保持业绩强劲增长。2018年度经调整EBITDA为2.29亿元,2017年同期为1.69亿元。同时,猫眼娱乐2018年实现经调整溢利净额2.9亿元,同比增长34%。

2018年,猫眼在“互联网+娱乐”平台战略下,持续推进娱乐全产业链布局 and 多元化业务拓展,保持高速增长。

全产业链纵向深耕 高市占下依然保持高增长

自诞生到上市,猫眼从一家电影票务平台,发展成如今涵盖在线娱乐票务、娱乐内容服务、娱乐电商服务、广告服务及其他四大主营业务共同发展的模式,完成了从上游影视项目出品环节,到中游宣发、推广,再到下游票务销售和娱乐电商的全产业链布局。

以娱乐票务起家的猫眼,2018年依旧保持着领先优势。财报显示,2018年猫眼娱乐仍为中国最大的在线电影票务平台,持续保持超60%的市场份额。在持续保持市场第一的前提下,猫眼的娱乐票务服务业务依旧保持高速增长:2018年,猫眼该项业务收入22.8亿元,较2017年增长53%。

2016年起,猫眼率先在中国开展基于互联网的电影宣发业务,如今已迅速

成为中国排名第一的国产电影主控发行方,猫眼提供娱乐内容服务的电影,已经占中国综合票房的绝大多数。同时,猫眼也成长为中国领先的现场娱乐票务平台,增长非常迅猛。2018年,猫眼娱乐内容服务收入达到10.68亿元,较2017年该项业务收入8.52亿元同比增长25%。

此外,猫眼的娱乐电商服务收入实现1.96亿元,较2017年1.27亿元同比增长54%;2018年猫眼广告服务及其他收入实现2.1亿元,较2017年7850万元同比增长168%。2018年,猫眼为优衣库、Miss Dior、哈根达斯等知名品牌进行了线上线下联动的娱乐整合营销服务。

由此,猫眼已经实现了从娱乐票务领域领跑行业,到产业链各环节的全面深度布局。从提供在线娱乐票务、娱乐内容宣发到IP衍生品和卖品预售等一站式服务。以互联网技术向传统娱乐产业持续释放价值,不断拓宽娱乐产业边界,在中国娱乐产业赛道持续拓宽的同时实现业务的高速增长。

多元化拓展泛娱乐布局 探索娱乐产业价值增量空间

2018年,猫眼继续将电影产业的成功经验拓展到包括电影、演出、电视剧、综艺等多元化泛娱乐领域之中,打下了自身高速增长的基础,奠定了各个细分领域的领先优势。

截至2018年12月31日,猫眼娱乐提供内容服务的电影,已经占据中国综合票房的绝大多数,发行影片包括《捉妖记2》《后来的我们》《我不是药神》、《邪不压正》《李茶的姑妈》《来电狂响》等。

猫眼在2018年也启动了电视剧、网剧业务,参与出品了热门电视剧《归去来》,其联合出品的央视大剧《老中医》获得高度关注的同时,也备受社会各界的广泛好评。在《延禧攻略》热播期间,猫眼也为其提供了大数据支持。

通过美团、点评、微信、QQ、猫眼、格瓦拉六大引流入口,加上猫眼小程序、猫眼短视频、MCN等新媒体渠道,猫眼能为影视作品带来海量曝光,同时依托大数据技术为不同的剧集、综艺提供个性化数据服务。

在演出领域,猫眼则发挥在线娱乐票务平台的领先优势,相继为张学友、王力宏等巨星演唱会提供票务和营销服务。现如今猫眼演出已经打通了演唱会、话剧、戏曲、芭蕾、体育赛事、休闲展览等多种演出购票和营销渠道,服务品类更加丰富。

未来,基于其数据及营销优势,猫眼必将持续向娱乐行业释放价值和服务,为多元化娱乐优质内容带来更加广阔的增量空间。

猫眼的全产业链深耕以及不断扩展的泛娱乐布局,获得了资本市场的广泛好评。包括摩根斯坦利、美银美

林、中金、中信建投等国内外投行都给予积极评价,并且纷纷给出“买入”、“增持”等评级。

摩根斯坦利在3月25日凌晨发布研报,维持猫眼娱乐“增持评级”目标价25港元,摩根斯坦利研报认为:“随着2019年电影市场票补的下降,内容将成为获取用户最重要的驱动力。虽然短期看来,票补的减少有可能会引起票房的波动,但长期来看,影响将会很小,提高内容质量将继续推动票房增长。到2020年,猫眼的票务利润率将从10%提高到40%,推动调整后的NPAT增加6倍。而深度参与上游布局的战略,也将使猫眼的TAM增加3.8倍,到2025年达到50亿美元。在2019年预期市盈率增加15倍的条件下,我们看到56%的上行空间,因此猫眼的前景十分乐观。”

华兴资本在近期发表的研报中也认为,预计未来三年,猫眼娱乐的电影票务业务将与国内票房同步增长。预测猫眼娱乐2017-2020年营收的年复合增长率34%;非GAAP净利润的年复合增长率为134%;到2020年,非GAAP净利润率将增至26%。

猫眼之所以得到资本市场青睐,与商业模式极具潜力、竞争优势明显以及业绩高速增长有关。上市以后的猫眼,业务强劲增长、盈利潜力得到各大行积极肯定。

未来,猫眼或将给资本市场带来更大的想象空间。