



地产周刊订阅号

A1-A3

2019.4.4

房企2018年报盘点  
之降速

## 大佬主动降速 房企微调规模论

又是一年年报季。在2018年房企各梯队门槛提升、千亿阵营再扩容背后,房企整体销售增速趋缓也渐成业界共识。而面对新一年不甚明朗的市场环境,龙头房企更是未对新一年业绩增长提出更高要求:TOP 3房企万科、恒大和碧桂园中,仅有恒大喊出2019年销售目标为6000亿元,另外两家均未公开销售目标。众多即将迈入千亿的中等规模房企,对于销售目标也不再盲目求大,如首创置业、九龙仓等房企也将新一年度销售目标予以下调。

龙头房企的降速“示范”,被外界解读为“规模让位安全,意在求稳”,既是基于对整体市场的前景预测,也有对企业规模与效益并重的综合考量。不过值得注意的是,“唯规模论”的时代并未完全过去,龙头房企的降速虽足以反映房地产行业的大势以及众多规模房企的主流选择,但对于目前尚在成长和高速发展中的房企而言,业绩规模仍将处于企业战略的重要位置。多位行业专家均指出,尽管地产老大们大多开始慢跑,但中小房企若想乘势超车依旧艰难。



### 房企三巨头2018年业绩及销售增速

企业简称	合同销售金额	合同销售面积	合同销售金额及销售面积同比增速
恒大	5513亿元	5243.5万平方米	10%和4.25%(2017年同期各为34.2%、12.6%)
万科	6069.5亿元	4037.7万平方米	14.5% 和 12.3%(2017年同期各为45.3%、30%)
碧桂园	5018.8亿元	5416万平方米	31.25%和23.06%(2017年同期各为78.3%、61.9%)

### 增速放缓

克而瑞研究中心数据显示,尽管2018年规模房企全年累计销售增速仍保持在35%的较高水平,但实际上自2018年下半年以来,随着市场下滑,行业规模增速已然放缓。截至2018年12月末, TOP 100房企的单月业绩同比增速从7月近60%的高位回落至21%左右。

头部房企的降速似乎更具行业意义,碧桂园、恒大及万科三巨头的销售金额及销售面积均已放缓。据北京商报记者梳理,碧桂园2018年实现归属于公司股东权益的合同销售额及销售面积分别为5018.8亿元、5416万平方米,同比分别增长31.25%和23.06%(2017同期各为78.3%、61.9%);万科2018年合同销售额和销售面积分别为6069.5亿元、4037.7万平方米,同比分别增长14.5%和12.3%(2017同期各为45.3%、30%);恒大2018年实现合同销售额和销售面积分别为5513.4亿元、5243.5万平方米,同比分别增长10.1%和4.25%(2017同期各为34.2%、12.6%)。另据媒体测算,恒大2018年在销售金额及面积上的增速几乎为近五年最低水平。

除了接连披露的业绩印证销售增速放缓外,就新年度销售目标的制定,龙头房企管理层在各自2018年业绩发布会上的公开表态也值得玩味。

习惯在年报业绩发布会抛出新年度目标、年中再行上调预期的碧桂园,继2018年不设定合约销售目标后,2019年销售再度不设限;恒大则喊出了“2019年集团合约销售目标为6000亿元”的目标,成为房企三巨头之中唯一一家明确

新年度销售计划的房企,新目标较“2018年5500亿元”的销售目标上升9%;万科也未明言今年的最新销售计划,仅透露2019年的回款目标为6000亿元,该数据较去年的回款目标减少300亿元。

此外,位居2018年房企销售排行榜第四位、规模角逐路上狂奔多年的融创中国,也决心“慢”下来,要把自己做得更安全。2018年业绩发布会上,在被现场媒体问及“是否想要进入行业前三争老大”时,融创中国董事会主席兼执行董事孙宏斌回应称:“融创不想做第一已经很多年了”。孙宏斌还表示,2019年市场依旧不乐观,调控政策大幅度放松的可能性不大,稳房价还是核心诉求。“所以,今年我们还是要小心一点。”

克而瑞研究中心还预测称,千亿房企的数量在2018年达到30家之后,未来规模的扩容进程将放缓。2019年中国房地产行业将从高速增长向平稳增长过渡,百强房企的业绩规模增速也将从近两年的40%左右回落至20%~30%。

### 求稳的共识

在业内人士看来,一众房企主动降速背后,更多凝聚的是求稳的共识。合硕机构首席分析师郭毅直言,这一共识的达成,一是企业为把控自身运营风险,二是基于房地产形势的综合考量。

郭毅分析称,从全国房企来看,前几年大都注重规模化与高周转,但在高周转助力企业规模极大提升背后,其实也暴露了很多问题。第一是企业经营风险的问题,房地产行业因自身周期性较强且开发周期长,导致房企在面临市场

调控变化的时候,很难及时、有效地做出相应调整,而局部政策却能在短期内作用于市场,并形成影响。房企业的开发周期与短的调控政策之间,可能会面临一个巨大的矛盾,这个矛盾会放大房企的经营风险。”

企业管理半径拉长导致的短板问题凸显,被郭毅视为房企决意降速控风险的第二点考量。郭毅认为,从企业管理半径来看,随着其管理规模的不断扩大以及管理半径的不断拉长,房企管理层面问题出现的几率与频次都在无形中加大。伴随着房企快步跑,如工程、质量、销售环节中可能存在的各类违规问题等,都会对企业品牌形成伤害。”

另一方面,郭毅表示,从宏观层面来看,“房住不炒”的理念以及住建部“三稳”的提出,都意味着未来相当长一段时间内,房地产行业不再具备高收益、高利润的条件,所以对于房企来说,相对稳健的发展策略才是可持续的常态,也是一种相对安全的选择。

同策研究院首席分析师张宏伟也指出,在2018年宏观经济增速放缓、房地产市场持续调整的大背景下,房企降速背后则反映出对市场下行预期走高以及房企资金面承压现状未解。张宏伟称,最近一两年整个宏观经济包括房地产市场的走势,尤其是从今年来讲,形势依旧不容乐观,房企仍须谨慎面对。

来自同策研究院方面的数据显示,从整体融资规模来看,2018年全年同策研究院追踪监测的40家典型上市房企完成融资金额共计6034.67亿元,同比2017年的6890.24亿元减少了12.42%,整体融资规模呈现出略有收紧的现象。

另据资料,2018年四季度以来,房企业融资闸门开启,房企各项计划开始井喷,3月房企融资规模已超2500亿元。但专家提示,当前房企融资难度虽较此前有所缓解,但资金安全仍是房企关注焦点中的焦点。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。

### 超车艰难

降速似乎更是龙头房企才有资本玩的游戏,中小型房企实则仍在蓄力狂奔。

“不同梯队的房企基于自身发展状况,肯定会做出不同的选择。龙头房企可能会以降速求稳,来保障企业运营的安全。特别是在调控周期下,降速能够平稳地熨平政策、行业及市场所带来的企业风险。但之于中小型房企,还是要在规模化的这个赛道上,奋力地往前奔跑,必须要取得一个相对领先的优势,才能在未来的市场竞争中占据一席之地。”郭毅如是分析道。并指出,中小型房企当前仍处于“不进则退”的发展状态,如果不能往前走,就可能被淘汰。

不过,包括郭毅在内的多位行业专家均指出,尽管地产老大们大多开始慢跑,但中小房企若想乘势超车,依旧艰难。一方面在于头部房企的规模化优势已经形成,且头部房企在进一步夯实房地产开发业务之外,也结合产业链条进行了多元化布局。而超车艰难的另一面,则是因为谋求超越须借助更高的杠杆、面对更大的市场风险。而从当前房地产行业监管以及资金杠杆控制情况来看,中小型房企还不够格”。

“也就是说,头部房企既在脚踏实地地做好当下,也在瞄准‘诗与远方’的一个未来。相对来说,其大多处于经营稳健的状况,如果企业自身不出问题的话,其规模化的优势被超越的可能性并不大。”由此,郭毅表示,对于中小型房企来说,当前最重要的是甩开竞争对手,然后及时跻身于一线房企行列。

就“当规模退居二线,2019年房企重心应该放在哪里”的问题,郭毅称,房企首先要把利润率做高;其次要在地产行业增量空间逐渐见顶过程中,更多地进行战略化布局,并把全新的领域作扎实,实现相对较好的盈利状况,由此才能在未来的竞争中占得先机。比如说现在大家都在做的养老、文旅、长租公寓等,在这些房地产主业之外的细分领域,能够做得又好又快又挣钱,这个是最重要的。”

北京商报记者 孟凡霞 荣蕾