

编辑 董家声 美编 高蕾 责校 刘凯晶 电话:64101886 newhouse@sohu.net

2018年房企年报盘点
土储

拿地金额及面积双降

身处行业下行期，房子不好卖、缺钱不好找，渐成业内房企的普遍共识。此外，出让土地的多条件限制，也使得土地市场“晴转多云”。第三方统计机构数据显示，2018年房企整体拿地金额与拿地面积双双下降。

根据中国指数研究院数据，2018年，销售金额TOP 50房企拿地总金额16763亿元，同比下降25.5%，拿地总面积43168.1万平方米，同比下降19.7%，拿地均价4409元/平方米，同比下降7.2%。

其中，各阵营拿地金额持续分化，销售额500亿—1000亿元企业阵营拿地金额有所增长，其余各阵营企业拿地金额均有所减少。具体来看，销售额5000亿元以上企业2017年积极囤地，2018年拿地节奏放缓，拿地金额同比下降51.9%；1000亿—5000亿元阵营企业拿地金额同比下降22.41%；500亿—1000亿企业为保证规模化发展，仍保持积极拿地趋势，拿地金额同比增长34%；500亿元以下企业拿地金额同比下降12%。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示，2018年以来房企拿地渐趋谨慎，源于行业下行及调控持续。在宏观经济形势不景气之外，2018年国内重点城市市场整顿力度不减，对于土地提出更为苛刻的条件，比如配建规模增多、限价条款严格，这在很大程度上限制了企业的拿地能力。

严跃进指出，从2018年出让土地溢价率持续走低、土地市场流拍增多中，可见房企拿地渐趋谨慎。据了解，2018年，全国300个城市土地平均溢价率13%，较去年同期下降16个百分点。从20家代表房企来看，其2018年新增土地储备的溢价率均值为15.7%，同比下降21个百分点，土地溢价率大幅回落。而从土地流拍角度来看，据机构统计，2018年全国重点城市共流拍土地1808宗，同比增长93%。

投资战略现分化

北京商报记者梳理2018年房企拿地情况发现，在房企2018年度拿地金额（上接A1版）——

行业下行期 房企的粮草储备战

土储是房企的命根子，也是其谋求行业位次的底气。在现金流周转顺畅的前提下，房企间的排位竞争大多围绕土储量展开。不过2018年房地产行业调控持续，短期内为防范市场风险，企业发展总体战略性放缓，以谨慎投资、加紧去化为主基调，不仅整体拿地金额及面积出现双降，不同规模及类型的房企在拿地投资战略上分化渐显。多项指标均反映出，房企在后市销售谨慎的预期之下，于2018年内投资拿地的积极性显著转淡，其中多家龙头房企明确表态控制拿地收支，放缓拿地节奏。

尽管身处下行期的房地产市场让绝大多数房企捂紧了钱包，但企业们深知唯有土储丰富，才能让其追逐业绩目标以及实现更好行业位次的路径变得清晰。包括融创在内的大型房企在新年度表态“拿地要小心一点”的同时，仍在伺机拿地。有分析称，2018年企业在拿地方面的理性回归将继续蔓延至2019年，只要楼市、地市以及金融市场方面没有大幅度放宽的政策或利好，土地市场在价格方面仍将以较低位水平持续运行，对现金流能力较强的企业来说是比较适合增加土储的时机。不过另有专家提示，抄底需谨慎。

及面积双降之外，不同规模、不同类型房企的拿地投资战略出现分化，整体投资力度趋缓。

如2018年三季度之后，包括碧桂园、恒大、中海、保利在内的部分TOP 10房企投资节奏表现出了明显放缓的趋势。而与之对应的是，在房地产市场调整期，仍有部分房企投资力度不减：在2018年9—11月新增土地投资相对积极的五家房企中，有四家属于央企、国企；此外，一些跻身TOP 50且规模在500亿元左右的新上市房企拿地踊跃，如正荣地产、弘阳地产、大发地产等。

克而瑞研究中心分析称，新上市房企拿地热度不减，一方面由于新上市房企短期内资金压力迅速缓解，为其战略性投资扩张提供了有力支撑；另一方面，随着上市后市场关注的提升，助力融资渠道的拓宽，这些房企的规模发展需求进一步被满足。

事实上，随着行业“马太效应”的加剧，2019年为保证市场规模与“活下去”，房企在放缓投资动作的同时，仍在积极补仓过程中。其中龙头房企获取土地资源优势不减，行业集中度明显。

中国指数研究院数据显示，2019年1—3月，TOP 100房企拿地总额5418亿元，同比上升8.4%，实现微涨；TOP 10企业1—3月拿地总额1904亿元，占TOP 100企业的35.2%。而从拿地金额

金额为267.08亿元，成交规划建筑面积431.11万平方米，荣登拿地金额和面积排行榜双料冠军宝座。而4月伊始，融创中国便斥资60亿元于长三角区域先后揽入5宗用地（无锡3宗、上海2宗）。

严跃进指出，尽管已经言明2019年市场风险，但是基于融创中国新年度5500亿元的销售目标以及企业长远的规模发展与持续，融创中国在拿地上便也屡现动作。事实上，对于如融创中国一类对新年度销售目标有着明确计划，以及对规模扩张极度渴求的中小房企而言，其在粮草储备上仍存野心。

不过据业内人士透露，在市场回归理性、房企投资节奏普遍放缓的背景下，不少企业已在内部提高了拿地前测算阶段的投资回报率。基于当前资本市场环境走弱的预期依旧，2019年土地整体价格预计将持续走稳，市场也将迎来适合仔细甄别、抄底拿地的新一轮战略发展周期。而2019年企业业绩规模的增长，也将主要依靠供货增长来实现。

“今年还是要谨慎一点！”张宏伟如是说。并分析称，首先，当前市场整体价格的上涨预期其实并没有那么明显，从新盘角度来讲，现在卖得好的项目基本上是跌价的。在价格预期未见明显好转的情况下，拿地过于激进的话，也很难赚钱。其次，虽然部分城市限价有所松动，但是限价和限签在大多数核心城市仍在执行，这也会影响到整体市场价格的表现。第三，根据房企内部拿地测算，其评估的净利润大多在3%—5%，稍微控制不当就会亏。“今年如果要卖房的话，很大程度上是不赚钱的。而一些企业积极拿地，其实也是在博弈明年、后年市场会好。”

张宏伟认为，在拿地方面，2019年房企应重点在二线及强三线储备粮草。一线城市机会虽好，但进入门槛较高且竞争压力较大；普通的三四线城市一方面去库存压力仍存，另一方面市场增长空间有限，因而企业布局还需谨慎。“部分三四线城市机会型进入，跑跑量还可以，但若想长期战略布局还要更加审慎一些。”

北京日报记者 孟凡霞 荣蕾

标杆房企现金流回升

偿债高峰期下 开发商的负债考量

合硕机构首席分析师郭毅指出，房地产行业本质上是一个资金密集型行业，对于房企而言，保证现金流首先要增加资金入口。资金入口有两个来源：一是各种方式、渠道的融资，二是销售回款。从融资角度上考虑，发行债券等能够使房企获得一些低成本的资金；在回款角度上，通过多元的业务布局以及纵深的业务发展，能够进行高利润和高周转项目的综合铺排，从而保障现金流的回升速度。“从上述两个资金入口层面来讲，企业保证顺畅的现金流，并不是仅靠多融资和多卖房，企业业务布局、产品力以及不同类型产品定位，其实都决定了企业的现金流通畅程度。”

郭毅分析认为，在全国差异化的楼市调控之下，

不同城市、不同类型产品可能会受到市场层面的各种影响和打压。因而企业在进行业务布局时，要综合考量政府的投资布局及发展规划，有针对性地对业务进行拓展和开发，同时搭建丰富多元的产品线，以面向不同需求客群形成极具影响力的产品，由此才能更有效地保障企业的销售回款。

“但是，并不是说谁的现金流越多越好，现金流越少越不好，没有那么绝对。2019年及未来，不能为了确保现金流而确保现金流，还是要看企业的资金使用效率。”张宏伟表示，如果房企能在维持合理的资金周转效率前提下，实现企业规模和经营效率的提升，企业的整体运营便可视为相对良性与正常。

此外，就年报季外界普遍关注的房企负债水平问题，包括郭毅、张宏伟在内的多位行业专家指出，应当辩证看待高负债之于房企的影响。净负债率高的企业未必风险大，因为在其负债结构中可能有大量的长期贷款，且有相应充足的抵押物业，由此来看其财务状况很可能是健康的，更可通过高负债的财务杠杆为股东创造更大的回报；另一方面，净负债率低的企业也未必质地上乘，因为不仅不能充分享受财务杠杆带来的股东高回报，而且大量的货币资金闲置也影响着企业的经营效率。

郭毅表示，杠杆率应产品力和营销力匹配，高杠杆不意味放弃高周转。现金流运转稳健，才能支撑高速扩张的发展模式。

北京日报记者 孟凡霞 荣蕾