

2018年房企年报盘点
规模

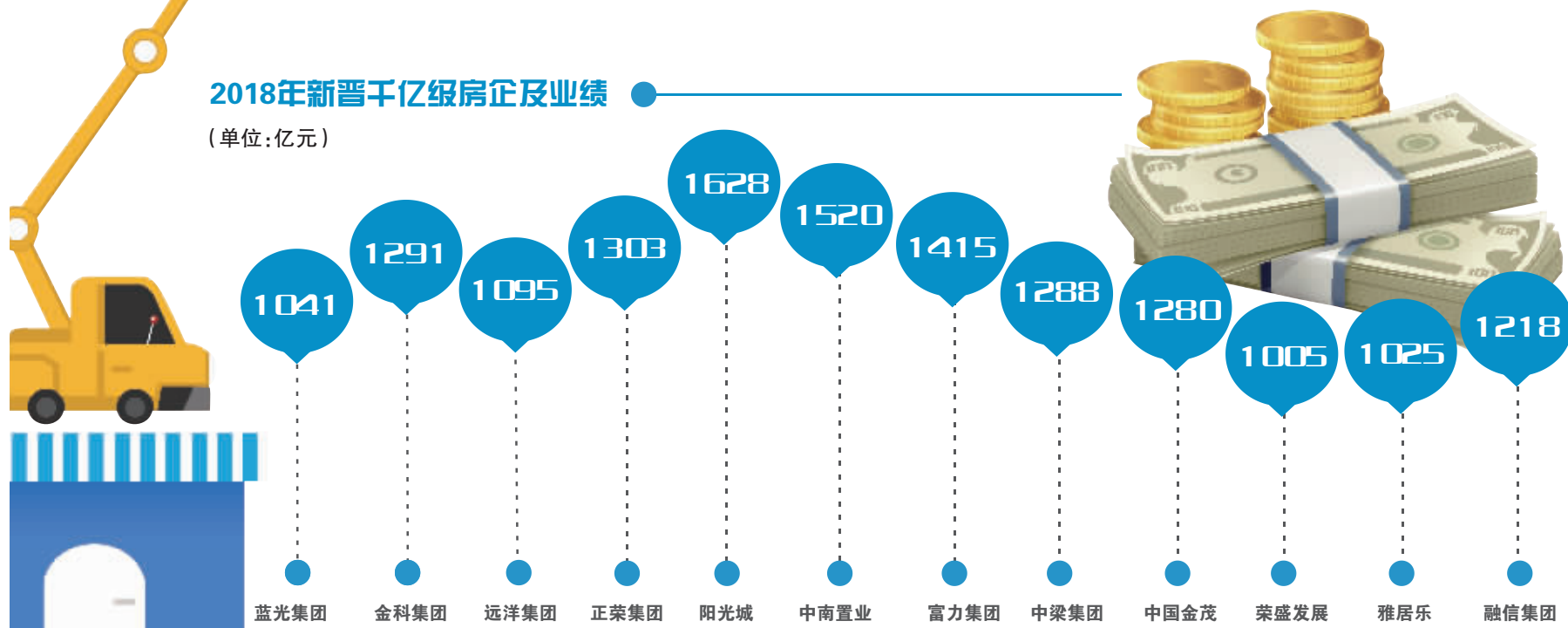
房企千亿之惑：加速or放慢

在经济下行与楼市调控的双面夹击下，地产行业压力渐显。但从当前已披露2018年年报的企业经营情况来看，各大房企的整体规模业绩进一步实现了增长，全国千亿级房企数量已从2017年的17家，增加到现在的30家，包括金科、阳光城、中国金茂等已成功晋级。

业内人士指出，新晋千亿房企实现百亿向千亿级跨越发展，基本具有共同规律：均衡布局、土储充足、聚焦一二线城市等。随着行业集中度提升，千亿已成为未来参与行业竞争的门槛，千亿之外的企业则面临被边缘化的风险。而迈入千亿门槛的房企往往也受扩张过快、杠杆过高等困扰，同时负债水平高、利润率低等问题也是未来需要调整的目标。

2018年新晋千亿级房企及业绩

(单位:亿元)



千亿野心

与行业整体放缓不同，2018年中国销售规模超过千亿级的房企数量依旧在增加。从目前已发布的房企年报来看，2018年行业新增千亿房企13家，达到30家。而在去年底定下千亿目标的房企至少有46家，房企实现规模化心态依旧迫切。

新城控股高级副总裁欧阳捷认为，地产行业8-10年时间里左右会进入寡头时代。一旦寡头阶段来临，8强房企市场占有率将超70%。

事实上，地产行业集中度的确在今年大幅上升。据克而瑞发布的《2019中国房地产开发企业500强测评研究报告》指出，2018年房地产行业集中度持续提升。前四大地产企业销售金额占比从2013年的6.93%上升至2018年的14.17%，以销售金额计算的10强、20强、50强、100强房地产企业市场份额分别为24.04%、36.06%、51.95%、63.50%。各梯队市场份额基本处于稳中有升的趋势。

易居研究院市场研究总监严跃进分析，从总体趋势上看，龙头房企凭借自身在拿地、融资等方面的优势，快速进入相对活跃的市场。通过合理的业务布局，保证业绩的稳定性。尤其是在当前行业下行、市场不稳定的背景下，只有拥有持续稳定的拿地节奏，才能抵御市场寒流来袭时的变化。相对而言，中小房企则因地域限制，2018年业绩出现较大分化。

“另一个与融资有关的背景也不能忽略。”一位地产行业观察人士分析，对金融机构而言，千亿房企抵御风险能力更强，信用违约几率较低，是优良合作

对象。这也造成了房企争相冲击千亿门槛，抢夺资本市场入场。

“从企业发展角度看，高周转是化解企业运营风险的关键。”一家龙头房企掌门人曾如此阐释他对规模化的理解。而他的公司在短短几年时间里，从数百亿冲到数千亿，并登上行业榜单的前列。

新晋级千亿的房企，几乎都在复制领跑者的成功经验。借助全国化布局和高周转规模实现弯道超车，包括阳光城、金茂、中南置地等多数后崛起的房企销售额几乎每年都保持了高速增长。

千亿后财务数据

并非迈入千亿门槛就万事大吉。

实际上，为取得跨越发展，新晋千亿级企业无不以加杠杆的形式，寻求起飞，高负债率与高增长长期以来一直并行。严跃进表示，随着宏观经济的变化、地产行业下行，以及整体融资环境的收紧，房企高杠杆的财务风险已经开始显现。依靠加杠杆来加速扩张的模式比以往的风险加大不少。

实际上，去年银亿股份因资金周转困难，致使发行的公司债券“15银亿01”未能如期偿付；以及佳源国际因深陷业绩注水及债务兑付危机等传闻导致股价闪崩等，都被认为是因高杠杆扩张所引发的危机。如何保持发展速度与财务杠杆的平衡，是摆在刚刚迈入千亿规模和正在冲击千亿门槛房企面前的课题。

阳光城是近年来被行业贴上了高增长加高负债两个标签的房企。据该公司年报显示，“加大去化量、保证供货量、追回款”是阳光城一年来的工作重点。保持规模增长的同时，多方强化

财务杠杆合理运用。截至2018年底，阳光城净负债率下降至182.22%，同比下降了70个百分点，虽然负债率仍高于行业平均水平，但财务状况改善明显。

另一家刚跨越千亿门槛的公司中国金茂，2018年财务杠杆也呈下降状态。报告期内，中国金茂的净负债率为71%，较2017年下降了2.3个百分点，货币资金258亿元，同比增长14%，资金增长让企业短期偿债风险下降。

降负债之外，对千亿级房企而言，盈利能力同样十分关键。

从目前以发布年报的房企来看，并非所有的千亿级公司在企业利润方面都表现优异。统计显示，包括富力、远洋、绿城这些名企2018年度利润均有所下降，甚至“腰斩”。外界分析，富力受之前收购大量酒店资产带来的影响仍在持续。而绿城则是因为年内计提的物业减值亏损拨备增加明显所致。2018年远洋净利润为35.74亿元，同比减少30.12%，被外界分析为因重仓调控区域所致，未来需调整投资结构以应对市场风险。

中原地产首席分析师张大伟分析，2018年房企利润率出现下调的主要原因在于资金成本相比2017年明显上涨。2018年随着监管层严控银行信贷和信托资金违规进入房地产市场，房企融资难度越来越大。

质量还是速度

尽管当前市场出现回暖迹象，但在“以稳为主”的政策大环境下，寻求有质发展、效益与规模并重已经成为诸多房企的共识。

万科在发布2018年业绩报告同时发布的《致股东》中指出，在房地产白银

时代，市场单边快速上涨、行业整体快速扩张的红利期已经结束。

亿翰智库研究报告显示，各大房企目前公布的销售目标已直观体现了房企“降速求稳”的初衷。从梳理的数十家房企业绩目标来看，2019年目标对比2018年销售增幅均值为21%，相比去年的数据下降了逾20个百分点。

需要注意的是，对于“降速求稳”各梯队企业间还存在些许差异。统计显示，2000亿元规模及以上房企2019年目标多处于10%-15%区间。因对规模提升已不迫切，在市场前景仍不明朗的情况下，多数主动放缓业绩增速，如碧桂园提出提质控速，万科表态要收敛聚焦、巩固基本盘。千亿规模及以上房企2019年目标多处于15%-20%区间。该类房企在达千亿规模后，有意识地放慢速度，为匹配自身规模开始着力优化各方面的能力。这也是这些千亿房企同比增幅下滑的原因。如阳光城、雅居乐等都表示，千亿之后将会更关注品质，而在投资上都显示出审慎态度。

但千亿规模以下的房企，尤其是冲击千亿的公司在2019年目标多处于20%-30%区间，依旧保持积极扩张心态。

业内人士指出，“千亿军团”扩容，与近年来增量市场扩大有关。2010年，全国商品房销售额为1万亿元，到2017年已达到13万亿元，七年时间增长了13倍。这也是万科用了数十年才实现千亿规模，但近几年来一些中型企业仅花费了几年时间就跨越了千亿门槛。但现在的问题是，随着整个行业进入下行通道，未来的空间能不能容纳更多的千亿公司。

北京商报记者 董家声