

千亿之后 正荣失速?

成功登陆港交所之后,正荣地产去年又迈入千亿房企行列,可谓好事成双。然而之前风光无两的正荣地产近来却行船颇为不顺。7月下旬以来的十几个交易日中,正荣地产的股价已有10个交易日出现下跌。

此外界分析,当前正荣股价疲软,显示出投资者对正荣业绩的担忧。虽然迈进千亿的正荣正试图通过规模降速、扩大融资以及组织架构调整等方式寻求降杠杆、提质量,但在上半年销售业绩和新增货值两项重要指标上的低迷表现,无疑给未来前景蒙上一层阴影。

股价波动

在7月下旬以来的十几个交易日中,正荣地产的股价在10个交易日中出现了下跌。这也是正荣上市以来罕见的股价连续下跌。截止到8月6日收盘,正荣股价已跌至4.41港元,接近上市以来的最低点。

此外界认为,股价波动或许与7月底正荣地产完成配售股份有关。据7月30日公告显示,正荣成功配售2.44亿股股份,每股配售价4.95港元,完成融资11.99亿港元。本次配售股占扩大后已发行股本约5.6%。

但一位机构地产人士分析,扩股对股价的影响和波动通常是短暂的。股价的持续下跌,显示出资本市场对该股票信心明显不足。

统计显示,2019年上半年,正荣地产完成586亿元销售额,虽然达到历史最高值,但增长幅度却为历史的最低水平,比2018年上半年的581亿元销售额只增长了5亿元。正荣地产规模化扩张从2014年开始启动,据克而瑞的数据显示,2014-2016年连续三年间,正荣规模复合增长率超过35%,2014-2017年,增速更是达到近100%的规模,到2018年,正荣地产实现

约销售金额1080亿元,同比增长54%。

一位熟悉正荣的相关人士透露,虽然上半年业绩表现一般,但从行业推盘规律来看,下半年才是企业推盘的重点。预计今年正荣仍有机会完成年初制定的1300亿元销售目标。

“比销售业绩增速下降更令市场担忧的可能是正荣上半年在土地市场上的低迷表现。”一位市场观察人士分析,土地储备是一家公司的未来,该数据的大幅下降,不得不引起资本市场上的敏感。

亿翰智库发布的《2019年1-7月新增货值排行榜》,正荣地产新增货值为582.2亿元。该数据在2018年则为1309.9亿元。

对于销售增速和新增货值的“双降”,正荣地产方面表示,在千亿规模后,公司进入高质量发展期,强调规模、利润、杠杆之间的平衡,追求发展的高质量,不追求绝对速度。

亟须改善的债务结构

从业绩和土地储备来看,正荣似乎意在主动收缩。

对此,外界分析,此前冲击千亿时,正

荣扩张迅猛,甚至可以说透支了部分企业财力,尤其是当下销售市场低迷的情况下,企业需要保证当前的资金安全。数据显示,正荣2014-2016年负债分别为418.55亿元、532.11亿元、777.69亿元。到了2017年,负债总额已高达941.97亿元。正荣地产2018年半年报显示,截至2018年上半年,公司总负债1069.86亿元,其中短期负债260余亿元。

正荣地产也正在着力改善负债状况。截至2018年,正荣地产的净资产负债率从2017年的183.2%降至2018年的74%,已处于行业平均负债水平之下。但正荣地产的经营性现金流已连续两年为负,2016年为-26.64亿元,2017年为-42.39亿元。

此前正荣副总裁兼财务总监陈伟健曾表示,为改善盈利水平,希望今年融资成本降低到2017年的7.3%,甚至更低水平。

千亿之后如何落子

“没有规模就没有行业地位,没有行业地位就很难吸引优质资源、优秀人才。”正荣地产董事长黄仙枝在阐释千亿规模对

企业的意义时分析。

在正荣的新三年计划里,规模之后,“高质量”的内容之一就是组织升级。组织架构调整上,正荣2019年提出“精总部,强区域”的方针,持续完善体系、制度,加大授权力度,以培育出更多的百亿级区域;总部层面,进行职能的整合。

对于下一步的发展,黄仙枝表示,做出准确的投资仍然至关重要。据正荣地产2018年年报,正荣土储超70%位于一二线城市。2019年正荣提出全国化布局的“1+6+X战略”,把之前单一的核心城市升格为城市群,聚焦城市群中的核心城市+都市圈+强三线”,释放出了强烈的“做强区域,深耕城市”的信号。

目前,正荣内部设立了一个专门团队,负责研究城市轮动以及相关城市数据的分析研究。

分析来看,正荣已进入城市需求相对稳定,抗风险能力较强。“拿地要看大形势,看人口流入以及城市产业等多个维度。但宁肯错失一个机会,也不要做错一个决定。”黄仙枝表示。

北京商报记者 董家声

十年老笋盘扎堆入市 利好与“神坑”并存

除了共有产权房加大供应以及限竞房竞争火热,2019年北京房地产市场还出现了另一番景象——老盘,特别是十年以上的老盘扎堆推新。据北京商报记者不完全统计,2019年内,包括海淀区强佑·府学上院、恒盛·欧洲公馆、西钓鱼台嘉园以及通州区金融街·融御等在内不少于5个陈年旧盘,在初次入市近十年甚至远超十年之后,陆续启动剩余房源的销售。另悉,还有几大老盘正处于再上市进程中。

高性价比: 区位、配套、价格优势叠加

事实上,老盘推新并不是什么稀奇事,尤其是在北京这个土地审批严格、城市规划频繁的城市,地产项目首期开盘十余年后推新品,大有项目在;而老盘推新注定又是个抢手货,若项目昔日有“地王”、“超级大盘”抑或是“神盘”之名傍身,外界对此项目的关注度向来不会太差。这在北京2019年内推出的若干“老笋盘”上得到了印证。

以昔日“海淀神盘”恒盛·欧洲公馆为例,该项目在今年7月中旬拿到了最新一期预售许可证,这距离其首期房源入市已过去十年之久。而此次再度入市,凭借“双地铁、公园里、学府旁”的文案,彼时尚未正式开盘的欧洲公馆便受到行业力荐与购房者关注。北京商报记者走访调查发现,拿地早,成本低、价格合理、区位优势成熟以及教育资源占优,便是该项目未售先火的核心卖点。

此外,海淀区域内的强佑·府学上院、西钓鱼台嘉园以及通州区域内的金融街·融御,也多以区位、配套、价格上的优势吸引购房者。

合硕机构首席分析师郭毅从房屋属性、户型产品设计以及销售定价三方面,向北京商报记者道出了老盘推新的几大优势。

郭毅表示,市面较受关注的老盘多为纯商品房,优势之一在于商品房本身的稀缺性。相比有着“购房后五年内不得出售”限制的限竞房,纯商品房老盘显然流通性更好,购房者能更加灵活地处置自己的资产。第二个优势则在于户型产品设计的稀缺性。因为过去出让的一些



纯商品房地块基本上都开发大户型产品,在目前“70/90”户型产品占据主流市场环境下,老盘早年沿用的大户型产品设计也便显得稀缺。

“第三大优势则体现在销售定价上。虽然说部分纯商品房定价要高于同区域的限竞房产品,但是从政府对于楼盘项目预售价格的管理上来看,商品房本身的价格水平还是远低于市场预期的,因而推新的老盘也存在一定的价格优势。”郭毅概述道。

“从土地价格来看,老盘的优势一般较为明显,尤其是拿地在五年以上的项目,更是优势突出。加之部分老盘推新的项目体量也相对较大,开发商可以借助大量老业主‘老带新’的方式降低营销费用。”58安居客房产研究院首席分析师张波如是概述老盘推新的利好。

老盘通病: 户型、产权、贷款三宗“罪”

尽管很大一部分推新的老盘具有“区位、配套、价格”的多重叠加优势,但是北京商报记者在近期关于“探访老笋盘”的调查中发现,更多数量的陈年旧盘再入市时,实则也不同程度的暴露出了部分户型产品设计略显过时、产权年限有所缩水、加推房源精装交付变毛坯,甚至违规禁止购房者使用组合贷款的问题。

户型设计上,以强佑·府学上院为例,根据售楼处提供的89平方米小两居、126

平方米大两居的主力户型图,户型设计则略显平庸。总体来说,上述几个户型设计缺乏亮点,居住舒适度一般,如果和市面上热门楼盘户型相比,强佑·府学上院的户型设计缺乏竞争力。”业内人士如是分析上述项目户型。

产权年限缩水的问题,在老盘上则更为普遍。强佑·府学上院项目拿地于2001年,在售住宅产权已经缩水近20年,剩余产权还有50余年;恒盛·欧洲公馆项目拿地于2007年,住宅部分原本70年的产权已经在二期项目的10年“蛰伏”中缩水12年;沉寂多年的原武夷花园南区地块在曲折开发建设近16载后,方重命名“金融街·融御”得以再度面世,剩余产权年限也为50余年……

“其实我觉得老盘推新现存的最大问题不在户型设计落后和产权缩水较多这两方面,而在于原本规划的精装交付改为毛坯。”郭毅认为,老盘推新由精装变毛坯,会影响到一些非常重视居住品质的改善型客群的置业需求。

事实上,相比户型产品设计略显过时、产权年限有所缩水以及加推房源精装交付变毛坯这三大问题,对于购房者置业影响最大的无疑是开发商“拒用组合贷”的违规操作。

北京商报记者此前调查发现,恒盛·欧洲公馆项目在首期开盘十年后再次启动二期销售时,凭借“不愁卖”的价格、地段及配套优势,便明确拒绝意向客户的组合贷需求。对此,有业内人士表示,虽

然现实情况下一些销售大热、不愁卖的房地产项目会以“拒用组合贷”的方式筛选资金实力更强的客户进行最终选房及签约,也算行业内一种存在多年的“潜规则”,但是此举显然为楼盘销售中的违规之举,并挡住了部分资金预算不够充裕、想要节约还贷成本的刚需购房家庭。

去化捷径: 价格让利最实在

数据显示,年内北京商品房新增供应及成交均现上涨态势。有观点称,在市场新房供应充足的情况下,老盘推新在去化上实则也面临着较大压力。

但在郭毅看来,尽管市面上应接不暇的新盘项目给予了购房者更多的置业选择,但是一些集“区位、配套、价格”于一体的高性价比老盘,即便相比限竞房没有价格优势,也存在自己的市场空间。原因在于,不同类型的客群所关注的价值点不尽相同。如刚需、刚改人群,可能将价格视为置业的核心要素,高端改善人群则更加侧重居住品质、产品稀缺性及未来升值潜力。

不过,包括郭毅在内的多位房地产分析师均认同,十年“老笋盘”扎堆入市,适当降低售价或通过加赠精装提高产品附加值,无疑是老盘加快去化的最有效途径。中原地产首席分析师张大伟也直言,当前市面上一批户型落后或者年限缩水较多的老盘,大多赠送精装修,就是价格让利的一个办法。

张波还从房企角度阐述了老盘推新可能存在的一些问题。他认为,老盘推新缺陷在于项目新旧混杂,不同阶段的客群层次会有一定差异,对于社区的物业服务有着更高要求。此外,虽然拿地早的土地成本优势明显,但是涉及的土地增值税等税收成本也会同步增加。

“对于购房者,的确需要擦亮眼。老盘推新的原因非常复杂,有的是因为前期项目资金问题导致停工甚至烂尾,这类项目本身的品质问题以及产权问题需要仔细了解清楚;还有部分老盘的规划和户型是早些年已报批,后续无法调整,导致虽是新品但是户型结构有些过时,不太适应当下需求,最值得注意的是,购房者在置业前最好和小区内的前期业主进行充分沟通,有利于更为直接地了解项目的实际情况。”就老盘置业问题,张波如是提示购房者。

北京商报记者 孟凡霞 荣蕾 文并摄

一周人物: 九龙仓吴天海: 再大的浪,始终要埋头苦干



在3月交出不那么漂亮的年报后,吴天海的半年报更为难看些。8月6日,他所在的九龙仓置业发布2019年上半年业绩报告显示,上半年,九龙仓置业收入为84.98亿港元,同比增加4.2%;营业盈利为67.22亿港元,同比增长6%;投资物业重估盈余减少65%至18.06亿港元,这也造成股东应占集团盈利减少31%至69.89亿港元。

报告期内,九龙仓置业基础净盈利51.48亿港元,同比增长3%。其中,投资物业基础盈利达50.33亿港元,投资物业及酒店共占集团基础净盈利的99%。

在投资物业收入及盈利均上升的同时,集团发展物业收入同比减少85%至1000万港元,并录得营业亏损1400万港元。这也正如吴天海年初所说的那样:“目前九龙仓置业正在退出发展物业业务”。

值得注意的是,九龙仓置业投资物业收入及营业盈利均上升4%,分别为74.33亿港元及65.91亿港元。其中,海港城的收入及营业盈利皆增加6%,反映商场和写字楼的租金总收入上升。

作为全球盈利能力最强的商场之一,海港城依然是九龙仓集团主要增长动力。今年上半年,海港城(包括酒店)贡献了73%的收入和76%的营业盈利。报告期内,海港城总收入(包括酒店)上升5%至61.65亿港元,营业盈利上升6%至50.93亿港元。

不过,除了海港城有增长外,时代广场营业盈利下跌至12.71亿港元;荷里活广场收入减少2%至2.84亿港元,营业盈利下跌2%至2.22亿港元。而收入和营业盈利双增的海港城,零售总销售额也出现1%的跌幅,为184.97亿港元。

吴天海感叹,目前的局面有点像“完美风暴”,但这次的浪会不会比以前更大不好说。再大的浪,我们始终要埋头苦干。

事实上,对于“完美风暴”,吴天海并非没有预期。就在今年初年报业绩说明会上,在公布分拆九龙仓置业后首年业绩报告的同时,九龙仓置业也对外宣布2019年的销售目标降至180亿港元,同比降幅达到10%。

北京商报记者 孟凡霞 王寅浩/文 CFP/图