

房企半年报：“造血”能力待考



“现金流”、“回款率”，成为这个“房企半年报季”的热词。往年财报季，房企销售额大小、土地储备是否雄厚、营收净利增长水平等指标往往是关注焦点。如今，融资环境不断收紧，考验的便是企业自身的“造血”能力。

上半年 标杆房企回归一二线

2018年下半年起，三四线城市棚改货币化安置部分收紧，楼市整体成交也随之下滑。今年上半年，房企在各自布局三四线城市加速出货，这也导致部分房企上半年销售均价下降。在拿地区域选择上，“聚焦一二线”也成为房企普遍选择。热门三四线城市仍然受到关注，但与过去几年相比，企业的态度已趋于谨慎。

据记者不完全统计，2019年上半年万科、旭辉、融创、中海等房企七成以上的住宅土地布局在一二线城市。数据显示，2019年上半年，全国标杆房企拿地变化明显，18家标杆房企2019年拿地已经高达10031亿，其中一二线拿地金额高达7349.49亿，占比高达73.27%，这一比例也是最近几年的高点。

曾经重仓三四线的标杆房企热情下降，布局纷纷回归一二线。一方面，由于棚改接近尾声，三四线及下城镇未来购房需求会出现明显下降，过于激进在三四线拿地未来风险性会不断提升；另一方面，从目前二线城市人才引进政策来看，对于人才的吸引力远大于三四线城市，未来三四线城市新增居住人口增长也会明显弱于二线城市，同步导致房企退出三四线城市。

除了恒大、碧桂园等下沉幅度较深的大型房企及区域性房企外，多数大中型房企的布局重心都以一二线城市和核心城市圈为主。其中，阳光城、中海、雅居乐、奥园等房企认为一线城市及以一线城市为核心的城市群，在未来始终是中国最具有活力的地区，拿地区域主要聚焦在一二线城市，以及二线

核心省会城市。

下半年 以高周转缓解融资难

上半年，回归一二线成为了房企主旋律，在目前融资政策持续收紧的大环境下，没有了外部资金的支持，如何自食其力成为了房企下半年的课题。

毋庸置疑，房企最主要的盈利方式是房产销售，想要保持资金状况，下半年房企仍需要靠高周转及大规模出货来维持企业生命。

面对房地产市场调控的高压态势，房企不得不继续保持快拿地、快建设、快销售的高周转方式，进而提高资金使用效率。

易居研究院研究总监严跃进称，“房地产是一个对政策变动十分敏感的行业，尤其是近几年的限价限购、融资端收紧使得此前‘低周转’所带来土地红利的策略变得不再可行，加上房企的‘降负债’大趋势，企业若想继续保持甚至进一步提高资本回报率，不得不寄希望于加快周转速度。”

同时，“造节”作为房企上半年的营销手段，以自身项目销售为目的，为部分房企带来了实质性收益，助力实现高周转的同时，提升企业知名度。因此，有业内人士认为，下半年仍会有房企沿用这个方式为自己创收，“造节”的力度和时长都呈增加趋势。同时，部分房企为了加快资金回笼，防止自身产业囤积，会不惜以打折的方式，以求迅速出货，保证现金流稳妥。

除此之外，恒大、荣盛、碧桂园纷纷启动“全民营销”，实现线上与线下多平台互动，从而扩大自身影响力来拓客并实现下半年利润增长。

对于大悦城、龙湖、新城等拥有商业地产的房企来说，精准解读消费者需求，进行精细化运营也是企业可持续增收的方式之一。

房企盈利除了取决于周转速度、资金回笼，成本管控能力也一定程度上决定着企业的生死存亡。

“要想获得合理的利润，最有

效的方式便是降低开发成本。通常‘销售费用、管理费用、财务费用’是房企成本的重要组成部分，‘降三费’也是房企控制企业成本，提高盈利的主要方法。”克而瑞研究中心相关负责人汪慧称，因此，针对开发周期长、资金流量大、流程多的房地产企业来说，下半年，需要拥有严格的成本管理制度，向低负债、低杠杆、低成本、高周转的“三低一高”模式转型，从而实现“高盈利”的目标。

企业

碧桂园 持续出货保证现金流安全

在8月22日发布的企业半年报中，公司实现总收入2020.1亿元，净利润230.6亿元，同比增长分别为53.2%和41.3%。基于上半年房地产市场的调控高压态势，碧桂园仍实现了营收与利润的大幅增长，有业内人士分析称，“各项优良指标的达成，一方面得益于其前两年高增的销售业绩陆续进入结转周期，另一方面则反映了企业持续提升的经营管控能力。”

“我们是以销定产，合理调节可售资源的投放。”碧桂园集团总裁莫斌8月22日在中期业绩发布会上称，房企作为高周转行业，保证现金流就是保证企业命脉，在这个方面，碧桂园是无疑是十分出色的。

上半年，无论是企业业务规模还是营均持续增长，加上不断增强的运营能力，碧桂园整体盈利能力持续保持强劲。公司毛利润同比增长56.9%至548.6亿元；净利润同比增长41.3%至230.6亿元。

中国海外发展 低成本运营跑赢行业

近年来中海的毛利率都维持在较高水平，一方面是因为其在项目选择上更为注重利润空间，此外中海也有从项目拿地到开发建设的全产业链业务，从而能够更好地控制成本。

上半年，中海三费费用较往年

继续下降。据其半年报显示，三费费用率（除以合约销售）仅为1.73%，维持行业较低水平，同比下降了0.57个百分点。利润的注重、成本的控制以及较低的三费费用率，使得其上半年净利润同比上升7.4%至港币249.4亿元，维持在行业较高水平。

据数据统计，大部分房企三费费率介于5%~15%房企，三费费用率在5%以下，便可称为费用管控能力相对较强。中海作为其中佼佼者，通过其对成本的把控可以看出中海内部管理能力建设的突出。

除此之外，中海的综合借贷成本始终维持在较低水平，2019年上半年末加权平均融资成本仅为4.28%，相比2018年底的4.30%略微下降0.02个百分点，处于行业极低水平。

中国恒大 高土储确保稳健增长

上半年年报中，恒大营业收入2269.8亿，核心利润303.5亿，净利润270.6亿，现金余额2880亿，各项核心指标均保持行业第一。

今年以来，面对市场呈现降温态势，恒大业绩却实现逆市稳健增长，这与其稳定的房价脱不开关系。究其原因，一方面是因为恒大有大量低价优质土储。据其半年报显示，其平均楼面地价仅1639元/平方米，还有未纳入土地储备的旧改等项目的建面高达7012万平方米，合计可提供约5万亿的可售货值。其中，在大湾区拥有5421万平方米的储备项目，总货值1.68万亿，在深圳的项目储备高达3124万平方米，总货值1.24万亿，庞大的低成本优质土储将为恒大业绩持续稳健增长提供强有力保证。

另一方面是恒大的建筑、装修管理费用低。每年年进行材料采购，建筑材料、装修材料只有市场价格的20~30%，流通环节的费用全部挤掉，大大节约了花销。

（据《北京晚报》）