

千亿规模房企总量减少 头部民企拓储步伐加快

百强房企交卷“半年考”

本报记者 方超 张振振 上海报道

一年一度“半年考”交卷季，房地产行业也呈现出千亿房企数量下滑、行业前十重排座次等诸多新变化。

《中国经营报》记者注意到，近日，多家行业第三方研究机构对外发布了百强房企成绩单。其中，中指研究院统计数据 displays，2023年上半年，TOP100房企销售总额为35682.3亿元，同比微增0.1%，增幅呈下降趋势。

年中冲刺不及预期

从实际效果看，市场去化动能仍较弱，需求转弱对房企业绩影响短期或仍将持续。

在规模庞大的房地产行业，百强房企业绩变动情况，成为外界观察行业趋势的重要窗口。

中指研究院统计数据 displays，今年上半年，百强房企销售总额同比微增0.1%，增幅较5月底下降8.3个百分点。克而瑞统计数据也显示，今年上半年，百强房企实现销售操盘金额30620.2亿元，同比微增0.2%，增幅较前两月回落较为明显。

“从增速来看，TOP100房企销售额在1—4月、1—5月、1—6月同比分别增长12.8%、8.4%、0.1%，增速下降明显，房企销售出现‘二次探底’的情况。”刘水分析称，“6月份，房企销售迅速转弱。”

刘水所述亦得到数据层面的印证。相关统计数据 displays，今年6月，百强房企单月销售额同比下降29.4%，环比下降19.0%。刘水分析认为：“6月份延续了5月以来恢复乏力的态势，市场活跃度继续回落，房企销售额同比、环比均出现下降。”

“6月，仅不到三成的百强房企单月业绩实现同比增长，环比增长的企业在百强房企中也只占到半数。”克而瑞方面分析认为，6月，有近六成百强房企的单月业绩同比降幅大于30%，其中27家

“今年上半年，TOP100房企销售额与去年同期基本持平，总量复苏不及预期。”中指研究院企业研究总监刘水分析指出，迈入千亿级及百亿级阵营的房企数量明显减少。据统计，今年上半年，销售额规模超1000亿元的房企仅剩7家。

与此同时，房企土地拓储情况也引发外界关注。相关统计数据 displays，今年上半年，百强房企拿地规模同比下降10.2%。除央、国企继续领跑外，滨江集团、绿城中



今年上半年，滨江集团等多家房企销售额实现了行业排名逆势攀升。图为滨江集团旗下项目交付实景图。 本报资料室/图

房企业绩降幅大于50%。

6月作为上半年的收官月，房企大多会加大业绩冲刺力度，多家房企在5月底、6月初召开半年度业绩冲刺动员会，以全力冲击业绩。不过，在房地产业内人士看来，受需求低迷、端午假期等多重因素影响，今年房企6月份的业绩表现不及预期。

“房企部分原本收回的折扣再次释放，部分城市甚至出现了‘价格战’。除传统降价等营销举措外，房企也普遍启用了团购、直播、分销等渠道。但从实际效果看，市场去化动能仍较弱，需求转弱对房企业绩影响短期或仍将持续。”天风证券分析师刘清海分析称。

记者梳理百强房企业绩也发

国、万科和龙湖集团等头部民企(含混合制企业)在全国土地市场拿地金额均超百亿元，拿地拓储步伐明显加快。

“今年上半年，土地市场从房地产市场各大主战场中率先突围，局部升温特征凸显，在提振市场信心过程中起到了较为重要的作用。”诸葛数据研究中心分析师表示，房企拿地格局基本定型，预计今年下半年国企仍是拿地主力，民营房企紧随其后，城投平台公司可能会进一步减少。



今年上半年，滨江集团等多家房企销售额实现了行业排名逆势攀升。图为滨江集团旗下项目交付实景图。 本报资料室/图

现，今年上半年跨入销售千亿阵营的房企数量明显减少，仅有7家，保利发展、万科和中海地产位居行业前三甲。

与此同时，在房地产行业迎来变局之际，亦有滨江集团等多家房企实现了行业排名逆势攀升。

“2023年上半年，滨江集团全口径累计销售金额为925.8亿元，位列克而瑞全国房企排行榜第10位，比去年的名次再次前进3位。”滨江集团相关负责人告诉记者。

对于“逆势突围”的原因，滨江集团方面表示：“在诸多不确定性和市场起伏的变化中，房地产告别了2023年上半年。行业不易，公司凭借‘产品主义’‘深耕主义’和‘长期主义’，表现出强劲的逆周期成长性。”

头部民企拿地活跃

在销售业绩分化之时，房企拿地阵营“强者恒强”的局面也进一步凸显。

除业绩变动情况外，百强房企拿地拓储情况也呈现出诸多新变化。

“2023年1—6月，TOP100房企拿地总额5920亿元，拿地规模同比下降10.2%，降幅较5月上升1.84个百分点。”中指研究院统计数据 displays，TOP100房企门槛值为17亿元，较2022年同期下降3亿元。

《2023年1—6月中国房地产企业权益拿地金额与面积(TOP100)》显示，华润置地、保利发展和中海地产分别以439亿元、400亿元、371亿元的拿地金额位列前三，建发房产等紧随其后。

值得注意的是，在销售业绩分化之时，房企拿地阵营“强者恒强”的局面也进一步凸显。

克而瑞统计数据 displays，截至6月底，TOP10房企新增货值占百强总量的67%，较5月底再度提升5个百分点。“11—20强房企新增货值占比为14%，与2022年同期相比减少5个百分点，后50强房企新增

货值占6%，同比减少11个百分点，跌幅最大。”

不仅如此，在百强房企拿地格局中，央、国企进一步延续强势局面，而龙头民营房企拿地积极性也得以提升。根据诸葛数据研究中心统计数据，2023年上半年，国、央企权益拿地金额占比48.2%，位居首位，与2022年上半年情况基本一致。

“民营房企紧随其后，2023年上半年权益拿地金额占比为34.5%，较2022年上半年提高9.6个百分点。”诸葛数据研究中心分析师认为，绿城中国、滨江集团、万科和龙湖集团的拿地拓储步伐明显加速，上半年权益拿地金额均超百亿元。

记者梳理发现，滨江集团是唯一一家参与今年上半年杭州全部六批次土拍且皆有斩获的知名民企。滨江集团相关负责人向记者提供的数据显示，在土地投资方

面，滨江集团今年上半年总投资金额约为396亿元，权益金额约180亿元，新增货值超750亿元，总土地储备约为2820亿元。

除头部民企拿地活跃外，今年上半年各地土拍市场中，房企高度聚焦核心城市及核心区域也成为一大看点。“全国销售承压背景下，房企在核心城市的补货意愿增强，北京、杭州等城市多宗地块竞拍至最高上限，部分地块创下近几年土地竞拍企业数量纪录。”中指研究院方面分析认为。

“今年我们坚持‘投一成’原则，坚定地收敛聚焦，让投资更加稳健。”绿城中国董事会主席张亚东近日公开表示，“今年以来，我们竞得了货值560余亿元的土地，目前已有三个项目实现首开，首开去化率达到100%。在今年竞得的地块中，已有超过10%转入销售阶段，回款情况非常不错，可谓‘叫好又叫座’的。”

楼市政策提振信心

短期来看，预计需求端政策仍将聚力降低购房门槛和购房成本。

今年上半年，为进一步提振楼市预期，促进房地产稳定健康发展，多地进一步优化调整了楼市政策。

据诸葛数据研究中心不完全统计，截至6月25日，各地楼市政策调整次数超过260次，覆盖城市超过130个。“今年一季度各地优化调整楼市政策的次数逐月增多，进入二季度的频次有所放缓。”

“楼市政策优化调整内容仍主要从需求端出发，频率最高的为公积金贷款政策，占比达47%，其次为购房补贴类政策，占比为16%，降低首付比例以及公积金作首付款的政策占比10%，带押过户、放松限购等政策的出台频次紧随其后。”诸葛数据研究中心分析师表示。

例如，在优化调整限购范围方面，今年上半年，地处长三角区域

的合肥市、南京市和杭州市等多座二线热门城市相继优化调整了限购政策。今年4月，经合肥市房屋交易管理中心确认，合肥市调控政策有所调整。具体包括庐阳区大杨镇、三十岗乡等主城区部分区域不再限购，60岁以上成员或多孩家庭可买第三套住房等内容。

而在5月，杭州市和南京市也跟进优化调整了部分区域楼市政策。其中，杭州市余杭区、萧山区等辖区部分区域放松限购，外地居民缴纳社保满1个月即可购买1套住房，落户杭州市不需满5年即可购买第2套房。

杭州市一位房地产业内人士告诉记者，“因区施策”正成为杭州市优化调整楼市政策的重要手段之一。“与外界传统印象不同，杭州

楼市当前正呈现出两极分化趋势，核心区域的新房热度居高不下，但郊区地段的去化率较低。”

展望下半年楼市政策走向，中指研究院市场研究总监陈文静分析认为，短期来看，预计需求端政策仍将聚力降低购房门槛和购房成本，核心一、二线城市政策有望适度纠偏。“一区一策”结合生育政策等或是重要方向，如信贷端优化“认房又认贷”、降低首付比例和降低房贷利率等，针对改善性住房需求的信贷政策也有望发力。

“近期，房地产需求侧的政策出台频率明显增加。伴随更有力度的政策推出，购房者置业信心具备提升空间，今年下半年房企销售存在一定的边际修复机会。”刘清海表示。

“掘金”非住宅业态市场 明翊集团冲刺A股上市

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

时隔两年，A股市场迎来了久违的物业企业递表。

日前，明翊集团股份有限公司(以下简称“明翊集团”)于深交所主板IPO的申请获受理，公司拟募资约14亿元，用于营销网络及品牌建设、城市服务业务拓展和能力建设等5个项目。

在明翊集团之前，上一家冲击A股IPO的物企还是上海上房物业服务股份有限公司(以下简称“上房服务”)，其在2021年6月递表，2022年4月上会前夕撤回申报材料，至今未登陆A股。

值得一提的是，明翊集团和上房服务是“同行”，二者均从事非住宅物业管理，服务于办公、商业、园区、政府、学校等业态。招股书显示，明翊集团主营综合物业服务(主要为机构客户提供一体化后勤服务)及其配套的单位食堂服务，其中，综合物业服务业务在报告期内为公司贡献约90%的营收。

截至目前，A股上市的物业公司仅有5家，以2022年的收入及利润规模来看，明翊集团仅次于招商积余(001914.SZ)，因此，其的递表上市引来A股上市物企格局被打破的市场想象。

主营业务毛利率约20%

在多数物企选择赴港上市近两年，明翊集团选择冲刺A股IPO耐人寻味。翻开招股书会发现，其不具备国资背景、无关联方依赖，专注于一体化后勤服务，这些均有别于大多数上市物企，其商业模式亦足够吸睛。

招股书显示，明翊集团成立于2000年10月，20余年以来持续专注于机构物业后勤一体化服务领域。公司起家于深圳，目前设立全国9个区域，业务覆盖70多个城市，“基本实现全国化布局”。

2020—2022年，公司收入分别约为30.07亿元、33.42亿元和36.17亿元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别约为2.76亿元、2.48亿元和2.78亿元。

业态规模达百亿平方米

深耕后勤一体化服务领域背后，明翊集团所面向的非住宅业态市场规模增长迅速。

根据克而瑞物管、中物研协的数据，随着机关及事业单位后勤服务社会化改革不断推进，非住宅业态规模快速增长。该业态2022年在管的总面积为143亿平方米，预计2025年有望实现156亿平方米。

与此同时，物企对非住宅业态的拓展兴趣愈加浓厚。克而瑞物管、中物研协联合发布的《2022中国物业服务企业综合实力研究报告》(以下简称“《报告》”)显示，非住宅物业规模增速超过行业整体增速，具体表现在500强企业的非住宅物业管理面积占比持续增加，由2018年的36.52%提升至2021年的41.68%。

报告期内，明翊集团主营业务收入主要来源于综合物业服务，该项收入金额分别约为26.65亿元、30.22亿元和33.34亿元，占主营业务收入的比例分别为88.72%、90.48%和92.31%，收入规模和比重持续上升。

服务内容方面，公司提供的综合物业服务主要为医疗机构、行政事业办公、企业办公和教育机构等业态项目提供清洁绿化、秩序维保、会议服务、导医导诊、医疗辅助、设施维护保养等一体化服务。

报告期内，明翊集团主要通过招投标获取客户。2020—2022年，国家电网有限公司均是公司的第一大客户，占各年度营业收入的比例分别为7.83%、7.39%、6.92%。从客户分布的区域看，公司前五大客户

另外，在住宅物业发展放缓逐渐进入存量竞争的背景下，非住宅业态的物业服务收入增长迅速。《报告》指出，2021年，500强企业中非住宅业态服务收入占比达54.78%。在非住宅业态中，办公物业、商业物业及学校物业服务收入占比名列前三位，分别为21.42%、6.72%、5.99%。

年报显示，2022年，招商积余非住宅的基础物业管理收入占比53.01%，达69.04亿元，且自2020年以来持续超过住宅业态的收入。截至2022年年末，公司在管的非住宅项目数量为1212个，管理面积约为1.83亿平方米(同比增长10.52%)。其中，来自控股股东的非住宅项目为197个，管理面积为2246.59万平方米(同比增

多数位于北方地区(如辽宁沈阳、天津)。直至2022年，来自公司“大本营”的仅有深圳技术大学一家跻身到公司前五大客户的第5名。

值得注意的是，明翊集团在招股书中指出，其在行业具有区域性特征，“物业管理服务企业只有距离客户群体较近，才能更加准确地把握客户的需要，进而提供更加优质的物业服务，因此物业管理行业的发展水平与当地的经济发展水平以及城镇化水平密切相关”。

那么，对于北方地区大客户比重较高的明翊集团而言，又该如何摆脱距离因素的限制？这或可从人力成本方面见端倪。

招股书显示，公司主营业务成本主要以人工成本为主，报告期内

各期人工成本(包含劳务派遣和劳务外包成本)占主营业务成本的比例分别为82.36%、85.52%和87.25%。

事实上，传统的物业管理行业为劳动密集型行业。由于物业服务主要通过人力完成，因此人力成本一直是物业服务企业经营中的管理问题。

2020—2022年，明翊集团主营业务毛利率分别为21.54%(剔除社保减免影响后为18.29%)、16.54%和17.72%。剔除社保减免政策的影响，报告期内公司主营业务毛利率与同行业可比公司平均值的差异分别为-1.1%、-1.18%和2.66%。

其中，公司综合物业服务业务毛利率分别为23.59%(剔除社保减免影响后为19.97%)、17.4%和

18.34%。2020年的毛利率相对较高，主要受外部不利因素影响员工无法正常到岗，用工成本下降；2021年的毛利率水平有所下滑，主要是员工出勤恢复正常，用工成本有所回升，以及员工工资上涨，人工成本增加；2022年的毛利率又有所上升，主要是受外部不利因素影响，员工无法正常到岗，用工成本下降，部分项目因最低工资标准上调后物业费有所上涨。此外，部分项目服务范围增加后规模效应进一步显现。

明翊集团表示，经分析，人工成本上升或下降10%，公司主营业务毛利将下降或上升29.99%—43.17%，“人工成本变动，将对公司主营业务成本和主营业务毛利产生较大影响”。

积极向非住宅业态扩张。

招股书显示，2020—2022年，医疗机构在明翊集团所有综合物业项目中的平均单价水平均为最高，从10.03元/平方米/月持续增至10.57元/平方米/月。明翊集团表示，医疗机构是公司的核心优势业态，后续将扩大医疗类在管项目数量，进一步强化公司在此类型业态的竞争优势地位，与其他头部物业公司形成差异化的竞争优势。

不过，报告期内，公司在管的医疗机构的综合物业服务毛利率低于其他业态，未能突破20%，且在项目数量上，该业态近年来增长相对缓慢。2020—2022年，公司在管的医疗机构项目从94个增至99个。相反，企业办公、教育机构分别

139个。

截至2022年年末，公司在管的综合物业项目合计数量为583个，在管总面积为4091.49万平方米。其中，2021年年末较2020年年末增加66个项目，2022年年末较2021年年末增加38个，公司整体规模增速也有所放缓。

值得注意的是，近年来，上市物业管理服务企业通过有关关联关系的房地产开发商支持、收购等方式取得了较快的规模增长，而明翊集团的大部分客户需履行招投标程序。公司坦言，“作为完全市场化运营的独立第三方物业服务企业，缺乏来自关联方的新增项目交付支持，以及资本的助力，难以避免地承受一定的市场压力，增加了项目承接的难度和成本。”