

# 房企中报季收官：布局聚焦 代建赛道增长迅速

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

随着中报季收官，除部分停牌房企外，多数上市房企已披露了上

## 持续聚焦高能级城市

上半年，房企投资更趋谨慎，持续聚焦高能级城市是多数房企的选择。

今年年初时，楼市复苏带动房企销售业绩增长，但随后进入二季度，复苏力度弱于预期。上半年，全国商品房销售及百强房企销售均呈先高后低的走势。

头部央企和改进型房企在销售端业绩亮眼。比如中海上半年实现合约销售额1802亿元，同比增长30.1%；保利实现销售额2368.21亿元，同比上升12.7%；越秀地产实现合同销售额约836.3亿元，同比上升71%。

上半年，房企投资更趋谨慎，持续聚焦高能级城市是多数房企的选择。“今年大家对三、四线城市普遍持谨慎态度，而核心一、二线城市，无论是从购买力、去化速度还是销售总额的绝对数来看，都更具吸引力。”一位国企人士这

## 经营性收入成压舱石

同样提前布局运营及服务业务板块的龙湖，在房地产下行周期里凭借商业投资、长租公寓、物业管理及智慧营造等多航道业务，获得了稳定的现金流。

在房地产开发投资增长进入平稳阶段后，经营性业务正在逐渐成为房企业绩的压舱石。以上半年归母净利润最高的华润置地为例，报告期内，华润置地实现收入729.7亿元，同比微增0.1%，而归母净利润却实现137.4亿元，同比增长近30%。

这主要得益于其经常性业务较高的利润率。据了解，其经常性业务包括经营性不动产业务、轻资产管理业务及生态圈要素型业务，上半年累计为华润置地贡献

半年的经营数据。

今年上半年，房地产行业持续调整，从上市房企中期业绩来看，利润下滑以及亏损仍占多数。

样总结道。

据了解，今年上半年，全国土地市场亦呈现一季度上升二季度回落的态势，不少房企纷纷从三、四线城市撤离，转战一、二线城市的核心板块。由于热点城市对于土拍政策的调整，尽管土拍热度上升，但房企在这些城市拿地利润仍有保障。

比如龙湖在上半年新增20幅地块，均分布在深圳、上海、广州、成都、杭州、苏州等一线及强二线城市。截至6月底，集团87%的货值集中在高能级城市和价值区域，且成本合理。

得益于高能级城市的布局，出险房企融创中国也于上半年缩小了亏损幅度。据了解，融创中国此前对经营策略进行了调整，聚焦更

在行业供需关系发生变化的当下，越来越多的房企开始加大在高能级城市的投资和销售力度，调整产品结构以适应市场变化。

有优势的核心城市，缩小管理半径，调整优化管理架构，目前公司已经将7个区域拆分整合成10个区域，实施更加精细化的管控。

上半年，融创中国实现合同销售额521.4亿元，回款率超过90%；收入584.7亿元，收入较去年同期增长20.5%。其销售贡献主要来自一、二线城市，如北京、上海、广州、苏州等。

自去年以来，刚需购房者群观望情绪持续，但改善型需求增长明显。据市场机构中指研究院的统计，今年上半年，典型房企90~140平方米首改类项目销售额占比明显提升，增长2.9个百分点至53.8%。近两年，为满足客户需求，同时提升经营效益，华润、碧桂园、中海、绿城、保利、龙湖等企业纷纷

与此同时，各大房企积极寻求新发展路径，在代管代建、长租公寓、商业投资等领域寻找第二增长曲线。

调整产品结构。

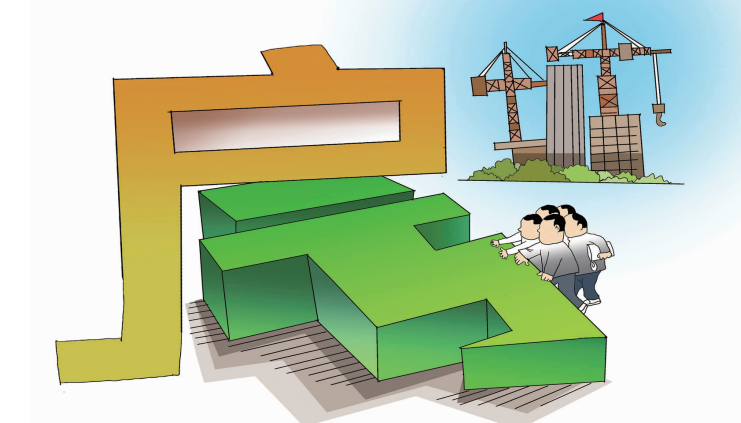
据了解，改善型产品已成为龙湖今年的推盘主力，龙湖集团执行董事兼高级副总裁张旭忠在中期业绩说明会上介绍，龙湖今年在产品力上做了升级焕新，新推出的云河颂等四条高端改善型产品线得到了市场验证，17个首开项目取得较高去化。

自8月以来，房地产政策优化节奏加快。不久前，三部委明确首套房“认房不认贷”政策纳入“一城一策”工具箱，随后四大一线城市及多数重点二线城市纷纷跟进。

业内人士指出，多项利好政策集中赶在“金九银十”到来之前落地，将有助于促进房地产市场信心修复和预期改善，推动刚需和改善型需求入市，激活市场交易。

速布局，这些商业主要位于国内一、二线城市，北京、杭州、重庆都实现了网格化布局。”

今年上半年，伴随着消费复苏，龙湖对商业项目重新做了产品的分级，更加匹配空间场景的创新表达和内容运营差异化打造，实现一店一策的经营策略。比如，龙湖关注到特殊时期后餐饮业复苏快于零售业，上半年很多商业项目主动提升餐饮比例，并在生育率下降的情况下调整了儿童业态面积。



从上市房企中期业绩来看，利润下滑以及亏损仍占多数，各大房企积极寻求新发展路径。视觉中国/图

## 代建赛道已形成

代建企业中报显示，截至2023年中期，发展代建业务的品牌房企已经超过70家。

近两年来，房地产市场不断调整，传统住宅开发市场持续筑底，房企由开发商转型服务商，由重资产向轻资产转型已是必然趋势，而代建因轻资产、高盈利、抗周期等优势，成为各家房企开辟新赛道的重要选择。

在今年的中期业绩说明会上，万科董事会主席郁亮指出：“城市更新、保障房、城中村改造、代建代运营等方面都是未来的重要业务领域。”

据了解，2020年，绿城管理在港交所成功上市，成为国内“代建第一股”，一年之后，中原建业也成功完成IPO。代建企业中报显示，截至2023年中期，发展代建业务的品牌房企已经超过70家。除了早期参与者外，还包括万科、旭辉、世茂、龙湖、碧桂园、中梁、朗诗等新入局者。

根据市场机构克而瑞的统计，截至今年6月底，TOP30企业代建总合约建筑面积已超6亿平方米。其中超过5000万平方米的有4家，合计面积达3.2亿平方米，占TOP30企业总规模的53.5%，行业集中度较高，代建赛道已经形成。

中原建业董事会主席、建业集团董事长胡葆森在中期业绩说明会上表示，目前代建行业需求旺盛，公司上半年业绩已经出现反弹势头。对于年内业绩的预测，他认为：“今年不一定能恢复到历史最高水平（403亿元），但一定会在去年基础上有大幅反弹，全年业绩有信心超过300亿元，到明年冲击历史最高水平。”

据了解，中原建业此前以商业

代建为主，但近两年受疫情和行业整体波动影响，商业代建项目销售去化压力增大。

与此同时，“十四五”时期，全国初步计划建设筹集保障性租赁住房870万套，各地目前保租房筹集加速；另一方面，近两年的“保交楼”政策下，各地政府、金融机构持续推进项目纾困，政府代建和市场化代建需求随之增加。

从去年开始，中原建业就开始加大政府代建、资本代建，问题项目纾困等业务落地。今年上半年，公司新签约代建项目40个，同比增长344.4%；新增合约建筑面积524万平方米，同比增长369.1%。

绿城管理亦是同样的布局趋向。据了解，其上半年持续将新拓客源转向信用资质更优的政府、国企与金融机构。上半年新拓建面1730万平方米，新拓预估代建费51.2亿元，近三年复合增长率均超20%。

一些新入局的企业拓展步伐加快，如旭辉建管、龙湖龙智造、兴元建设等。中报显示，龙湖龙智造已累计获取建管项目50余个，总建筑面积超900万平方米，其中超90%的建管项目分布在一、二线城市。

面对愈加激烈的竞争，中原建业于去年落地了城市合伙人制度，通过在每个城市寻找愿意承担更多责任、发挥更大作用的战略合作伙伴，与其成立合资公司，这些城市合伙人在各地市发挥自身资源进行签约，加速业务扩张。

# 上半年归母净利同比劲增46.32% 新湖中宝战略转型渐入佳境

在诸多披露半年报的上市公司中，战略转型渐入佳境的非典型房企新湖中宝(600208.SH，以下简称“新湖”)颇受外界关注。

8月30日晚间，新湖对外发布半年度业绩报告，相关数据显示，2023年上半年，新湖营业收入约为28.38亿元，归属于上市公司股东的净利润16.13亿元，同比增加46.32%。

## 业绩稳定融资再获新突破

在披露半年报的上市房企中，业绩稳健的新湖受到外界关注。

新湖半年报显示，在2023年上半年期间，其实现营收28.38亿元，归属于上市公司股东的净利润16.13亿元，同比增长46.32%，新湖对此表示，“主要系投资收益及公允价值上升所致。”

不仅如此，在备受行业关注的财务结构上，新湖也继续保持稳健之势。

新湖半年报显示，截至2023年上半年年末，其账面资产负债率64.53%，较期初下降1.76个百分点，连续4年下降；预收款类款项293亿元，扣除预收款类款项后的资产负债率为53.68%，较期初下降1.57个百分点。

此外，在报告期内，新湖负债结构日趋优化，截至2023年上半年年

## 优质土储满足未来发展需求

取得较为稳健业绩的背后，新湖旗下地产板块受到行业瞩目。

新湖半年报显示，2023年上半年，其实现合同销售面积16.95万平方米，合同销售收入17.59亿元，其中，新湖在瑞安的项目新湖秋月园开盘，首开销售近4亿元。新湖对此表示，该项目赢得市场和购房者的广泛青睐，充分说明其“产品形象、品牌和质量得到市场认可”。

土储作为房企发展最为依赖的核心资源之一，一直备受市场关注，而在当前房企回归核心城市的情形下，坐拥上海等高能级

取得稳健业绩之时，新湖的战略转型亦进入收获季，今年4月份，云天励飞技术股份有限公司(以下简称“云天励飞”)正式在上海证券交易所科创板上市，不仅如此，在未来3~5年时间内，将有多家被新湖所投资公司有望进行IPO。

在业内人士看来，当前房地产



末，其货币资金余额64.22亿元；有息负债合计338.49亿元，占总资产的27.11%，较期初减少3.51亿元。

梳理新湖半年报可发现，在融资成本方面，新湖整体保持较低水平，截至2023年上半年年末，新湖加权平均融资成本6.71%(其中银行借款加权平均融资成本5.35%)，期末加权平均融资成本6.75%(其中银行借款期末加权平均融资成本5.47%)。

城市优质土储的新湖，无疑备受行业关注。

“拿地选择上，谨慎、聚焦是投资共识，一、二线核心地块是企业争夺的聚焦点”，克而瑞研究中心近日表示，以今年前8个月拿地金额TOP10房企来看，行业头部房企拿地均分布在核心一、二线城市，一、二线拿地金额占前8月拿地金额比例超过90%。

毋庸置疑，在当前行业形势下，拥有优质城市土储的房企发展更具韧性。而梳理新湖半年报可发现，其土地储备主要分布在以上海为中心的长三角经济发达地区。

行业正处于深度调整周期，坚守“地产资产管理+高科技投资”双转型战略的新湖，在地产业务板块深度聚焦上海等核心区域，并在多年前就在高科技领域进行深度布局，在当前经济结构转型升级的大背景下，前瞻布局已久的新湖有望迎来新的发展机遇期。



在民营上市房企融资问题持续受到外界关注的情形下，新湖融资此前已迎来新突破。

将时间拨回今年7月，彼时，新湖成功发行7亿元中期票据，发行利率4.25%，募集资金用于住宅项目开发建设、偿还境外美元债券及补充流动资金。本次中期票据由中债增提供增信担保，是“第二支箭”在浙江省的成功案例。

“尽管近年来拿地谨慎，但土储质量较高，货值储备仍十分充足。目前在开发和待开发建筑面积约1220万平方米，可满足公司未来5年的开发需求；土地取得成本较低，为公司持续盈利提供了充分保障。”新湖方面如此表示。

而在房地产行业进入新发展模式的大背景下，新湖亦在积极应变。“公司在巩固传统地产开发业务的同时，根据行业发展的变革，积极发展地产轻资产业务”，新湖方面表示，其将努力实现地产业务从重资产、高杠杆模式向轻资产、低杠杆模式转变。

## 前瞻投资布局步入收获期

“善弈者谋势，善谋者致远”，在持续多年前瞻投资布局下，新湖当前已进入收获期。

以新湖所投企业云天励飞为例，今年4月4日，云天励飞正式在上海证券交易所科创板上市。云天励飞成立于2014年8月，是国内兼具AI算法平台、AI芯片平台、大数据平台等AI关键技术平台的独角兽企业。

作为独角兽企业的云天励飞，依托一流的国际化专家团队和“全



## 加速向高端制造业转型

在当前加快建设以实体经济为支撑的现代化产业体系情形下，新湖亦踏准时代发展脉搏，加速向高端制造业转型。

今年8月，新湖发布关于股东权益变动的进展暨股权过户完成公告，据新湖此前公告，其控股股东新湖集团拟以协议转让方式，向衢州市新安财通智造股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“新安财通”)转让10%股份。

公开信息显示，新安财通出资人包括衢州绿色发展集团有限公司等衢州国资背景的企业，普通合伙人为浙江财通资本，系财通证券

全资子公司，衢州国资入股新湖曾受到行业广泛关注。

在外界看来，衢州国资入股新湖，是新湖进一步争取地方政策支持、全面深化合作，推进公司加速转型的反映，而在此次衢州国资入股前，新湖已将注册地址变更至衢州市。

而在衢州国资入股的情形下，新湖通过整合多方优势资源，正加速向高端制造业转型。

如在今年上半年，新湖子公司浙江新湖智造实业有限公司与衢州绿石新材料股权投资合伙企业(有限合伙)、衢州神工三号股权投资合伙企业(有限合伙)和衢

州融本源控股合伙企业(有限合伙)等合作增资衢州市衢发瑞新能源材料有限公司(以下简称“衢发瑞”)。

衢发瑞将利用衢州新材料产业聚集优势，在衢州市智造新城征用土地450亩，达产后具有年产40万吨新型高性能负极材料的生产能力，预计一期项目将于年内建设完成并投产。

“在高端制造领域，公司投资衢发瑞，利用衢州新材料产业聚集优势，研发生产高性能负极材料，布局新能源电池产业链。项目达产后有助于公司向高端制造业转型。”新湖方面如此表示。广告