

多家房企三季报出炉 产品力和新发展模式成亮点

本报记者 陈靖斌 广州报道

今年下半年以来,随着各项房地产利好政策不断落地,尽管房地产市场仍处于调整的大背景下,但多家华南房企的销售业绩仍表现出

不俗的“韧性”。

中指研究院发布的《2023年1—10月中国房地产企业销售业绩排行榜》显示, TOP100房企前10月销售总额为52977亿元,同比下降13.1%。

而在今年1—10月销售榜

中,包揽销售额前五的房企均为华南房企。销售榜单显示,销售额前五强为保利发展、万科、中海地产、华润置地、招商蛇口,国金证券表示,央行积极落实中央金融工作会议指示,预计未来房企融资将获进一步

扩容支持;而行业恢复良性循环的关键在于销售的企稳,预计后续一线城市的限制措施也将松动。

国内咨询机构 Co-Found 智库房地产行业研究负责人董南一向《中国经营报》记者指

出,华南房企在当前房地产市场调整期下的销售表现“游刃有余”,主要有以下几点原因:首先,华南地区经济发展较为稳定,城市化进程相对较快,对于房地产市场的需求有所带动;其次,华南地区地广人多,

人口聚集,城市规划较为合理,优质的基础设施和资源环境为房地产市场提供了有力支持;另外,华南地区的房企在过去的经营和发展中积累了较为丰富的经验和资源,具备强大的综合实力和市场竞争能力。

华南房企销售排名靠前

尽管房地产行业处于调整的大环境中,但多家华南房企的业绩亦表现不俗。

日前,多家机构相继发布2023年1—10月中国房地产企业销售排行榜,记者留意相关销售榜单发现,多家华南房企排名居前。

11月2日,克而瑞发布了2023年1—10月中国房地产企业销售TOP100排行榜。榜单显示,从权益金额看,排名前10的房企分别是保利发展、中海地产、万科地产、华润置地、碧桂园、招商蛇口、建发地产、龙湖集团、绿城中国、中国金茂。其中保利发展、中海地产、万科地产、华润置地、碧桂园、招商蛇口均为华南房企。

而中指研究院发布的《2023年1—10月中国房地产企业销售业绩排行榜》亦显示,保利、万科、中海地产、华润置地以及招商蛇口5家华南房企销售额稳居前五,销售额分别为3681.5亿元、3116亿元、2642.3亿元、2618.2亿元以及2473亿元。

而龙光集团近日公布的销售数据亦显示,2023年1—10月,龙光集团在全国累计完成项目交付超70个批次、约3.7万套,涵盖深圳、佛山、肇庆、汕头、河源、惠州、南宁、柳州等多个城市。

美的置业此前亦发布2023年前9个月销售业绩。公告显示,今年前9个月,美的置业连同其附属公司、合营企业和联营公司实现

合同销售金额约532.5亿元,同比减少约10.56%;相应的已售建筑面积约428.3万平方米。

值得注意的是,尽管房地产行业处于调整的大环境,但多家华南房企的业绩亦表现不俗。

保利发展10月27日晚间发布2023年三季报。今年前三季度,公司实现营业收入1926亿元,归母净利润132.9亿元,同比分别增长23.10%、1.33%。第三季度,保利发展实现营业收入555.28亿元,同比增长21.57%。

10月25日,中海披露2023年三季度业务回顾、经营情况及财务表现公告。2023年第三季度,中海在中国内地九个城市和香港新增十幅土地,新增总楼面面积为148万平方米(权益面积131万平方米),总地价316.2亿元(权益地价为267.1亿元)。集团营收282.5亿元,同比上涨61.2%,经营溢利为35.3亿元,同比上涨96.1%。

2023年前三季度,中海连同其联营公司及合营公司实现合约物业销售金额为2390.3亿元,同比上升18.7%;相应已售楼面面积为1033万平方米,同比上升11.9%。前三季度集团的营收为1174.1亿元,较去年同期的1213.1亿元有所下滑;经营溢利为226亿元,较去年同期不包含收

购股权所产生收益的经营溢利相比上升5.9%。

中海地产方面表示,第三季度以来,中央及地方调整优化房地产政策接连落地,各地陆续落实“认房不认贷”、下调首付比例乃至取消限购限售等多项措施,更好满足居民刚性和改善性住房需求,本集团对房地产市场企稳好转保持信心。

10月27日,万科发布2023年三季报,实现营业收入2903.1亿元,归属于上市公司股东的净利润为136.2亿元。

万科相关负责人表示,在行业环境剧烈动荡之下,万科继续坚守安全底线,财务状况良好,经营性现金流已连续14年为正,且今年1—9月在覆盖新项目投资支出后依然保持为正。

同时,今年以来,万科新增获取了37个新项目,总地价合计794亿元,新投资中一、二线城市占比100%,进一步强化了资源结构,已开项目整体投资兑现率达94%。

2023年前三季度,美的置业亦实现营业收入531.89亿元,营业利润30.68亿元,净利润23.29亿元。截至2023年9月30日,公司拥有资产共计2384.27亿元,负债总额1766.6亿元,所有者权益为617.67亿元。

构建新发展模式

加强政策引导,合理调节房地产市场供求关系。

事实上,多家华南房企之所以能在逆市中站稳脚跟,与今年以来从部门到地方接连出台“认房不认贷”、降低首付比例、降低按揭贷款利率一系列房地产调整优化措施密不可分。

住房和城乡建设部党组书记、部长倪虹表示,今年的房地产市场,总体看是前高、中低、后稳。从数据看,“认房不认贷”“降低首付比例和利率”等政策措施起到了积极的效果。1—10月,一手房交易量虽然下降,但二手房是上升的,一、二手房合起来实现同比正增长。另外,保交楼工作的扎实推进,带动了全国房屋竣工面积同比增长近20%,也反映出各地政府帮助企业纾困是有效果的。

此外,倪虹还表示,党中央提出构建房地产新发展模式。这是破解房地产发展难题、促进房地产市场平稳健康发展的治本之策。过去在解决“有没有”时期追求速度和数量的发展模式,已不适应现阶段的新要求,亟须构建新的发展模式。

在多位专家看来,华南房企之所以能在房地产市场调整的大环境下仍“游刃有余”,亦与其布局的核心地块,产品力以及构建多元化的新发展模式密不可分。



广东佛山一在售项目。

陈靖斌/摄影

建诚置业总经理苑承建向记者指出,华南地区一直是国内房地产最为成熟的区域之一,房企、特别是国资背景的房企已经都是行业佼佼者,在城市布局方面,华南国资房企较早进行了收缩调整,更加强调核心都市圈,比如长三角、粤港澳大湾区等,特别是核心城市核心板块,从产品上来看,产品线更加丰富,并且近年来持续在改善型需求产品上发力,加大布局,在今年整体市场持续下行的情况下,经济发达城市特别是核心城市的改善型需求依旧表现亮眼,这成为华南房企,特别是国资背景房企“韧性”的主要来源。

中国房地产数据研究院院长陈晟也向记者表示,华南房地产企业在调整期整体表现不差,这跟华南房企最早从华南起步,同时这些企业也了解整个房地产的周期的变化,深受曾经香港房地产周期波动的影响密不可分。

“这能让房企更了解市场变化

过程中穿透周期的动作,也让他们的业绩和销售表现得更稳定以及有‘韧性’,因为他们强调资本运营的稳定性,其次强调经营收益,此外最关键的要符合多元化发展的新发展模式,强调以人为本。”陈晟表示。

董南一指出,目前房地产市场发展的瓶颈与难点主要有以下几方面:首先,房地产市场的调控政策仍然严格,对于房地产企业的经营和发展带来了压力;其次,房地产市场的供应结构和配套设施不完善,存在着一些不合理现象;另外,房地产市场融资环境不够优化,对于企业的资金流动和融资难度较大。

对此,董南一建议,首先,加强政策引导,合理调节房地产市场供求关系;其次,推进城市规划和建设,提高供应质量,完善城市配套设施;最后,优化融资环境,加大对于房地产企业的金融支持力度,降低企业融资成本。

三次出手合富辉煌 碧桂园服务押注房产代理业务

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

时隔近一年后重启收购,碧桂园服务(6098.HK)这一次瞄准房地产代理服务供应商——合富辉煌(0733.HK),向其发起第三次股权收购。

日前,碧桂园服务与合富辉煌同时公告称,双方订立战略合作协议,由碧桂园物业香港控股有限公司(碧桂园服务全资子公司,以下简称“碧桂园物业香港”)收购合富辉煌约10.63%股权,总代价约1.15亿港元,每股价格约1.61港元。收购完成后,碧桂园物业香港对合富辉煌的持股比例将从25%增至35.63%。

上述公告次日,碧桂园服务股价低开低走,当日收跌3.65%;合富辉煌股价迎来久违的增长势头,截至当日收盘涨幅近50%。

合富辉煌主要从事物业代理服务。公告显示,上半年,合富辉煌营收约7亿港元,亏损约1.52亿港元。经营发展受房地产开发景气指数高度影响的合富辉煌,正在寻求破局机会。

11月15日,碧桂园服务方面在接受《中国经营报》记者采访时表示,目前上述股权收购计划仍在进行磋商中。此次订立战略合作协议及认购股份事项是双方长期战略合作的一部分。除此以外,公司目前没有其他明确的收购计划,但对于能补足自身短板、打开业务新局面的优质标的,若时机合适,也会考虑。

合富辉煌方面对记者表示,此次与碧桂园服务的进一步合作,有利于合富辉煌改善资本结构,整合双方优势。“双方均立足于房地产业务中的‘轻资产型’服务模块,在业务领域有较高重合性,在资源领域具备整合价值。”

交易存在不确定性

11月6日晚间,碧桂园服务公告称,碧桂园物业香港、合富辉煌控股股东扶伟聪、合富辉煌主要股东China-net Holding Ltd(由扶伟聪全资持有)及合富辉煌订立战略合作协议。China-net Holding Ltd拟向碧桂园物业香港出售合富辉煌已发行股本约10.63%股份。若收购完成,碧桂园物业香港将超过扶伟聪家族,成为合富辉煌第一大股东,抑或将触发碧桂园物业香港依据相关规定对合富辉煌的所有已发行股份提出全面收购要约。

上述收购事项须待双方磋商并订立正式买卖协议后方可作

新任总裁的“第一把火”

事实上,早在2020年,碧桂园服务首次对合富辉煌出手,当时以1.5港元/股的价格收购其3.53%股权,总价格约3567.6亿港元。且在合富辉煌经营承压的2022年,碧桂园服务仍以约2.33亿港元的价格收购其21.47%的股权,每股价格约1.61港元。此后,碧桂园服务的收购一直处于沉寂状态。

时隔约一年后的这次新近收购计划中,碧桂园服务持续向合富辉煌第一大股东的地位靠拢,颇有承前启后的意味,且这两回收购恰逢碧桂园服务换帅,总裁一职新旧交替。

10月10日,碧桂园服务公告称,李长江因需投入更多时间在家庭、子女教育及个人其他事务方面而辞任公司执行董事、总裁、授权代表等职务,其辞任自2023年10月10日起生效。基于李长

实,且战略合作协议没有对双方形成法律约束力的责任。也就是说,上述交易存在不确定性。

与此同时,根据战略合作协议,碧桂园物业香港已有条件同意认购合富辉煌的2696.6万股新股份,相当于后者已发行股本约4%及经扩大已发行股本的约3.85%,认购总价约4341.5亿港元,每股价格为1.61港元。该事项将由合富辉煌于公司股东特别大会上寻求授权,以及向联交所申请批准后得以施行。不涉及上述股权收购事项,碧桂园物业香港认购合富辉煌新股份的行为一旦达成,碧桂园物业香港对合富辉煌的持股比例将

江丰富的管理经验以及专业能力,碧桂园服务决定聘任其为公司顾问,其将继续为公司发展献计献策,作出贡献。

公告显示,李长江在碧桂园服务任职已长达12年,在公司成长壮大、经营规范化、服务标准化等方面作出了重要贡献。

事实上,8月底,李长江并未现身碧桂园服务2023年上半年业绩发布会,这是其首度缺席。而在此之前,李长江及其妻子合计减持碧桂园服务322.79万股股票。彼时,种种现象引发市场对李长江离职的猜测。

人事变动公告正式发布后,李长江在其社交媒体发表:“十二年,一个小轮回。在一线面对过问题,在高处看见过风景。一切都是刚刚好,一切都如我所愿。让位优秀的年轻人,公司未来会

从25%增至27.88%。

值得注意的是,1.61港元/股的认购价格较合富辉煌于最后交易日收市价(0.93港元/股)溢价约73.12%。公告显示,合富辉煌拟将认购事项所得的约4000万港元用于公司业务发展的运营资金,而碧桂园服务将以自有资金支付认购金额。

值得注意的是,若认购新股份事项终止,但收购股权交易完成,碧桂园服务同意在战略合作协议日期后三年内向合富辉煌提供约4300万港元的资金,为其业务发展提供支持,且较佳的融资方式是以认购合富辉煌新股份的

更好。做好顾问新角色,我仍是碧服一兵。”

接替李长江的“优秀的年轻人”便是于2016年3月加入碧桂园服务的徐彬淮。

公告显示,徐彬淮今年44岁,于2023年10月10日被委任为碧桂园服务执行董事、总裁、授权代表以及环境、社会及管治委员会主席、香港接收法律程序文件的代理人,主要负责碧桂园服务整体战略决策、业务规划以及主要经营决策。此前7年间,徐彬淮先后担任公司副总裁、首席战略官,主要负责业务创新战略规划、运营管理、数字化管理、智能制造及社区生活服务事业经营,其亦兼任碧桂园服务若干成员公司的董事及经理。

徐彬淮上任后,与合富辉煌的

方式进行一轮或多轮股本融资。

半年报显示,截至6月30日,碧桂园服务的银行存款和现金总额约127.12亿港元,较2022年年末增加约13.36亿港元;公司流动资产净额约109.92亿港元,流动比率约为1.4倍。

这对于正在寻求破局的合富辉煌来说,或将在短时间内有效缓解其面临的资金压力。

半年报显示,合富辉煌的业务范围主要在广州。上半年,合富辉煌营收约7亿港元,同比下降约22%。其中,物业代理业务的营业额约6.73亿港元,同比下降约22%,占公司营收的96%。报告期内,合

富辉煌亏损约1.52亿港元,较去年同期亏损减少约4%。2021年及2022年,合富辉煌股东应占亏损分别达5.45亿港元、5.8亿港元。

合富辉煌在半年报中表示,目前房地产市场低迷,物业成交量大幅走低,加之开发商资金紧张,导致回款缓慢,公司将采取多种方式确保稳健经营,包括将业务范围扩大至广东省,积极寻求企业合作以增加项目的规模和数量等。

截至6月30日,合富辉煌账龄超过180天的应收账款约为4.36亿港元,同比增长34%,占公司全部应收账款的67%。

18.84亿元,占总收入的比例约为9.1%(2022年同期为10.5%)。其中,仅到家服务、房地产经纪服务两项业务的收入获得同比增长,房地产经纪服务收入同比增长16.1%至2.27亿港元。

对于公司与合富辉煌之间的业务协同效应及业务重叠度,碧桂园服务方面对记者表示,进一步发展二手房租售的房地产经纪服务是公司的核心业务板块之一,合富辉煌在房地产经纪服务领域能有效地将线下营销优势与数字化业务模式结合,在营运竞争力方面位于行业前列,双方具备较强的协同效应可能性。“特别是,碧桂园服务拟支持合富辉煌开发综合在线交易平台,预计将增加合富辉煌的服务内容并扩大客户范围,从而为合富辉煌带来更多业务机会及商机。”