

开年业绩欠佳,保竣工保交付成行业共识

近九成百强房企业绩同比下降

孙鑫

新年伊始,据克而瑞数据监测,全国29个重点监测城市商品住宅供应面积同、环比分别下降43%和58%,成交面积环比下降37%,同比跌幅扩至46%。一方面,春节假期临近,不少房企放缓供货节奏,供应低迷一定程度上导致成交下滑。

与此同时,多数规模房企,单月业绩同比以及较去年月均水平变动都有明显下降。1月,TOP100房企实现销售操盘金额5256亿元,单月业绩规模同比降低39.6%,较2021年月均水平降低43%。从企业层面来看,1月多数规模房企销售表现不佳,TOP100房企整体业绩不及去年同期和去年月均水平。长期来看,目前行业下行筑底过程中,仍会有一定规模的房企面临负增长困境。流动性压力下,企业保竣工、保交付成为首要目标,而2022年新增土储情况将持续影响房企后续业绩走势。

2022年1月中国房企操盘榜(TOP1-15)

排名	企业简称	操盘金额(亿元)	排名	企业简称	操盘面积(万平方米)
1	碧桂园	469.8	1	碧桂园	559.1
2	万科地产	330.7	2	万科地产	200.6
3	融创中国	264.1	3	融创中国	183.1
4	保利发展	260.0	4	保利发展	160.4
5	金地集团	150.0	5	绿地控股	96.0
6	中海地产	147.4	6	金科集团	88.6
7	绿城中国	146.2	7	中海地产	75.4
8	华润置地	139.0	8	华润置地	73.0
9	招商蛇口	133.0	9	金地集团	71.0
10	绿地控股	114.1	10	美的置业	67.3
11	龙光集团	100.8	11	绿城中国	62.3
12	仁恒置地	99.1	12	龙光集团	59.2
13	华发股份	98.6	13	招商蛇口	58.0
14	龙湖集团	96.7	14	龙湖集团	56.9
15	中国金茂	86.4	15	中国铁建	55.3

2022年1月中国房企销售榜(TOP1-15)

排名	企业简称	全口径金额(亿元)	排名	企业简称	权益金额(亿元)
1	碧桂园	494.5	1	碧桂园	363.5
2	万科地产	335.0	2	万科地产	217.8
3	保利发展	283.0	3	保利发展	200.0
4	融创中国	278.0	4	融创中国	154.2
5	中海地产	155.2	5	中海地产	145.0
6	招商蛇口	151.5	6	绿地控股	108.1
7	华润置地	150.0	7	华润置地	103.0
8	金地集团	149.6	8	金地集团	92.7
9	绿地控股	120.1	9	招商蛇口	91.0
10	绿城中国	116.2	10	龙光集团	90.1
11	龙湖集团	107.5	11	华发股份	75.7
12	龙光集团	106.1	12	龙湖集团	69.9
13	滨江集团	103.6	13	中国金茂	69.0
14	华发股份	102.2	14	时代中国	67.4
15	中国金茂	100.0	15	仁恒置地	66.4

/克而瑞

今年业绩强有力的支撑。除此之外,大家翘首以盼的2022年第一批集中供地声量也逐渐变高,这部分新增土储也将对企业投资布局影响颇深,成为其来年的业绩保障。

规模创新高难掩下行态势 保竣工保交付成行业共识

目前,行业下行并真正迎来负增长时代已成为共识。商品房销售规模经过5年的高位运行之后,将处在下调筑底过程中。1月17日,国家统计局公布了2021年国民经济运行情况以及房地产行业数据。2021年,房地产业新房销售和开发投资规模均创新高,分别增1.9%和4.4%。但下半年新开工、土地购置和开发投资均降至冰点,新开工和拿地同比下降31%和33%。虽竣工增2%创新高,但难挡整体开工投资同比下降14%至4年同期最低。

业内人士表示,2022年,无论是从房企经营,还是宏观经济角度,保竣工、保交付都是势在必行。企业在流动性压力下,调动一切资源优先保竣工、保交付,成为盘活资金、改善现金流的重要抓手。目前,恒大、奥园、佳兆业、花样年等房企都已明确提出“保交付”目标。同时,住建部也已明确2022年将坚决处置房企楼盘逾期交付风险,坚持房住不炒,促进房地产业良性循环和健康发展。在此背景下,越来越多的规模房企开始重视自身“交付力”、“服务力”的提升。提升产品质量管控、完善客户服务体系,打造更高品质、更人性化、更重视客户体验的产品交付环节和交付标准,都有助于提升交付率和交付满意度,树立积极的企业品牌、口碑和公信力。

碧桂园、万科、融创位列榜首 新增土储将成房企新业绩保障

从克而瑞1月百强房企操盘榜和销售榜可见,头部房企如碧桂园、万科、融创等依旧高居榜首。尽管如此,头部房企同比业绩依旧有较大下降。具体来看,万科企业股份有限公司(万科A,000002.SZ)1月份实现合同

销售面积210.6万平方米,合同销售金额356亿元,同比减少50.19%;碧桂园(02007.HK)1月实现权益销售额363.6亿元,同比下降9.81%;销售面积为462万平方米,同比增加1.32%;融创中国(01918.HK)1月份销售额约279.2亿元,同比下降20.6%。

根据克而瑞研究中心统计数据,1月仅仁恒、华发、滨江集团、建业集团等少数企业实现了单月业绩同比增长。而在房企销售额下降,资金

回笼不畅的情况下,部分房企紧张的流动性压力未能得到有效缓解。后续房企能否实现业绩冲刺,土储丰富程度成为关键。从去年各家拿地情况来看,国企、央企或将成为今年榜单角逐的最佳看点。其中,招商和保利两家房企颇具看点,招商去年在上海斩获的五宗优质地块,土储丰富,今年的表现值得瞩目;另外,保利今年的实力也不容小觑,待入市的三个项目均位于置业需求高涨的内中环,预计也将是其

冬奥引爆“冰雪热”,房企布局冰雪赛道

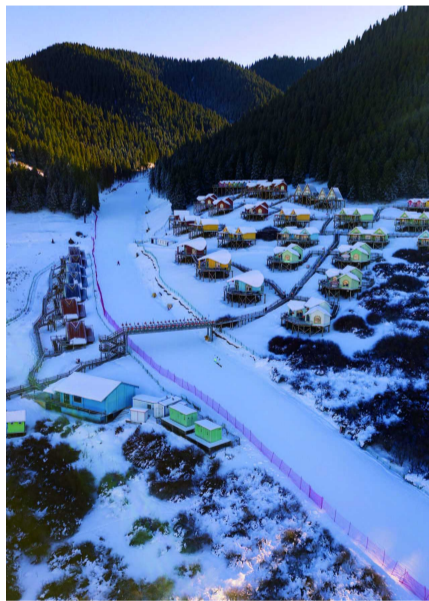
北京冬奥会刚刚落下帷幕,“冰雪热”却丝毫不减。据同程旅行大数据显示,2022年春节小长假期间全国冰雪类型景区订单量同比上涨68%;广州、成都与无锡融创雪世界、吉林万科松花湖度假区、长白山万达国际度假区等冰雪场地呈“爆满”态势,其中万科松花湖项目除夕到大年初六共接待客流3.92万人次,同比增长72%,营业收入同比增长126%。冬奥会带火冰雪,“冰雪赛道”中早已先后涌入了万科、万达、融创、奥山、鲁能、世茂、复星等一众房企,“新老玩家们”对冰雪产业的切入方向有哪些不同?“曲高和寡”的冰雪项目商业模式的痛点在哪?万亿冰雪风口来袭,房企如何在“巩固提升基本盘”的同时分得冰雪产业的一杯羹?

度假区为布局首选 融创、万科切入滑雪场赛道

冰雪产业主要包括冰雪服务业、冰雪场地设施建设以及冰雪用品及相关产品制造业三大类,而房企对冰雪产业的布局集中于冰雪场地的开发运营、冰雪旅游等地产领域。国内滑雪场按核心目标客群可分为三类:旅游体验型、城郊学习型及目的地度假型,据《2020中国滑雪产业白皮书》数据显示三类滑雪场占比75%、22%及3%,新建滑雪场中目的地滑雪度假区呈上升趋势,而旅游体验型滑雪场则出现下滑趋势。

从房企参与冰雪地产的布局方向来看,目的地度假型滑雪场是绝大多数房企的首选,除缘于酒店、商业租金及滑雪场等多元变现渠道外,获取低价地并销售住宅是其盘活资产的主要方式。以吉林万科松花湖度假区滑雪场为例,2016-2017年项目的房地产开发收入分别1.39亿元、2.52亿元,占比分别55.38%、67.74%,万科通过“以售养租”的方式来补贴度假区内滑雪场、酒店、商业街等资产的投资经营。

城郊学习型滑雪场是房企布局冰雪地产的



/视觉中国

次选,万科、融创、奥山、世茂等部分房企也均有涉及,其中万科选择一路向北布局室外雪场,而融创则主要占据无锡、广州、成都、重庆、杭州和深圳等南方市场的室内雪场。针对旅游体验型雪场的布局,房企涉及不多,如南宁万达娱乐乐园建面偏小(约0.4万平)、设施简单,以娱乐为主。

成长性未来可期 2025年冰雪产业将达万亿规模

据克而瑞研究中心表示,商业模式上,除自持等传统重资产模式外,考虑到冰雪项目高投入、长周期的特点,复星旅文、万科和融创开始试水委托管理等轻资产模式。如复星旅文2020年底于全球的65个ClubMed度假村中41家采用租赁模式,10家以管理模式获取提成,仅14家是重资产自持的;而目前融创在管

的3家室外雪场也是轻资产运营。

房企布局冰雪地产主要受到当前国内冰雪运动渗透率低,市场规模有限等影响。据《2020中国滑雪产业白皮书》显示中国近五年滑雪人次的平均数1704万人次,整体渗透率(滑雪人次与人口比重,人口数按七普数据)仅1.2%,国内滑雪仍属于小众运动,而美国、奥地利及法国近五年滑雪人次均值分别5425万、5170万及5101万,渗透率约16.6%、57.9%、75.9%。而从发改委、体育总局等印发的《冰雪运动发展规划(2016—2025年)》可知,规划要求“2020年中国冰雪产业总规模将达6000亿元,到2025年我国冰雪产业总规模达到10000亿元”。

冰雪赛道成长性虽好,但过去几年内并未继物业、商业和物流地产一样成为房企的“第N条曲线”,多数房企也是借冬奥会的“东风”零星发展冰雪地产。盈利与资金回笼成为痛点。业内人士表示,滑雪场是一个巨大的重资产投资,靠门票很难实现盈利,同时

银行利息又比较高,大型滑雪度假村需要依靠销售雪场工具以及卖房来实现周转,这些钱全部都要用来补贴前期的滑雪场和酒店投资。

【小贴士】

万科邀你激情冰雪,共赴美好

·2017年,万科与冰球结缘,与昆仑鸿星冰球俱乐部达成战略合作。2020年3月,深圳昆仑鸿星万科阳光队在俄罗斯女子冰球联赛(WHL)总决赛中,以3-0完胜卫冕冠军乌法队,摘得总冠军,并创下新的历史记录。成为第一支拿到国际冰球职业联赛冠军的中国球队,第一支拿到俄罗斯女子冰球联赛的外国球队。

·2021年9月3日,万科企业股份有限公司正式和国家体育总局冬季运动管理中心、昆仑鸿星冰球俱乐部签约成为中国国家冰球队的官方合作伙伴。

·万科集团作为中国国家冰球队官方合作伙伴,即将开启全国联动,持续助力冰雪运动,点燃整个冬季!2月17日-2月27日,我们将通过各城市万科官方微信公众号,免费送出1000份大热“冰雪纪念品”!详情请关注“上海万科”公众号。

中国金茂城市运营第34子落地衢州

秉承“释放城市未来生命力”的美好愿景,中国金茂携手浙江衢州,以高铁新城发动城市新引擎,焕发片区无限活力。2022年2月15日,中国金茂正式成为浙江衢州高铁新城片区综合开发项目的实施主体。至此,中国金茂旗下第34个城市运营项目正式落地;2月22日,中国金茂与衢州市政府正式签署《衢州高铁新城片区综合开发项目》合作协议。

据了解,衢州高铁新城合作区域约为2.67平方公里(约4010亩),规划计容总建筑面积约113万平方米,涵盖基础设施建

设、公共设施建设、优质教育引入、产业发展、片区运营等。该项目的成功落地,是中国金茂贯彻落实城市运营主战略,布局长三角一体化的又一重大举措。中国金茂将坚守央企责任,落实生态配套先行。此次签约的衢州高铁新城项目总投资超过200亿元,中国金茂将通过高起点规划、高强度投入、高标准建设,多产业导入,建设智慧学校、智慧办公、科技住宅等业态,打造品质生态美城、活力商业之城、智慧科创中心,助力衢州“工业强市,产业兴市”,加速杭衢一体化发展进程,推动衢州高质量发展再上新台阶。