

中国楼市之变倒逼房地产开发企业加速洗牌



作为中国房地产开发企业最大的行业组织,中国房地产业协会3月24日公布最新一期中国房地产开发企业500强名单,从这些企业的销售盈利等数据看,面对处于调整期的房地产市场,中国房地产开发企业呈现出强者愈强、加速洗牌态势。

2014年,中国房地产市场一改往日高歌猛进的姿态,投资增速放缓、库存居高不下、房价持续回落。在此背景下,行业内集中度快速提升。

根据中房协提供的数据,2014年,万科、恒大、绿地等10强房地产开发企业销售总金额达到12734.5亿元,占500强销售总金额的37%,较2013年提升4个百分点;销售面积总计12081.7万平方米,占500强总销售面积的39%。

另外,前50强、100强房企销售金额分别占500强总销售金额的64%和72%,比重均有所上升。与此同时,前50强、100强房企销售面积占比亦有增长。

与此同时,梯队间差距不断扩大,与之相伴的是行业内部洗牌进程的加速。

中房协研究报告称,部分现金流压力巨大,抗压能力相对较弱的中小房企将选择主动退出和寻求并购,大型企业则有机会进一步提升规模,从而实现行业集中程度的进一步提升。

绿地控股集团有限公司董事长张玉良的话印证了这一判断,他说:“每天都会有人找我们要求并购。”

中房协研究报告显示,2014年,500强房地产开发企业盈利效率在2013年小幅回落后再次下滑。其中,总资产收益率均值为2.91%,较上年下降1.23个百分点;净资产收益率均值为7.23%,较上年下降2.25个百分点;成本费用利润率均值为15.01%,较上年下降6.81%。

中房协副会长兼秘书长冯俊表示,在此背景下,具有品牌优势的企业将通过品牌溢价获得更大的盈利空间,从而在产业内保持强有力的竞争优势。

值得关注的是,融资成本差异进一步拉大行业内企业之间的差距。随着中国证监会批准多家房企股票再融资申请,A股房地产企业融资渠道不断畅通,但对于不少中小型房地产开发企业而言,融资难的问题难以改善。

山东省一家位于三线城市的中小房地产开发企业老板告诉记者:“我的企业没有银行贷款,全靠自有资金和市场融资。”

为追逐更为持续稳定的盈利性,获利模式多元化、发展多元化正在成为行业新常态。其中,以原住宅开发积累的客户资源为依托,在家政、养老、医疗、教育、休闲、社交等方面寻求新盈利点,构建“住宅+X”的发展模式获得不少企业的青睐。

另外,部分房企较早意识到了产业结构调整中的商机,如恒大地产集团高调进军农业、乳业、畜牧业,并发布了恒大粮

油产品,向“多元+规模+品牌”战略阶段进发。

在行业整合加速推进的背景下,资金在很大程度上成为决定企业在整合进程中所处位置的重要因素。

冯俊表示,依托房地产产业链,打通地产行业以及金融业的边界将是开发商未来发展的重要命题。他说:“从发达国家房地产业发展路径的历史经验来看,房地产与金融领域的不断结合是产业发展的重要趋势,向金融服务渗透是房地产开发企业自然而然的选择。”

中国国家统计局发布的数据显示,房地产市场仍然处于调整期。2015年前2个月,商品房销售面积同比分别下降16.3%和15.8%,降幅分别比上年全年扩大8.7和9.5个百分点。

清华大学房地产研究所所长刘洪玉说,中国房地产市场已经走过了高速增长十几年的市场,市场竞争加剧,企业转型势在必行,不能固守传统的开发模式,要有新的核心竞争力。

不过,刘洪玉认为,企业转型创新需要知识、理念,最大的挑战是人才。有些企业没有经验、没有人才盲目进入一些不熟悉的开发领域必然导致很大的风险。所以,转型是必然,人才是关键,未来对不同的房地产企业来说前景肯定不同。

(据新华网)

读

《楼市周刊》

LOU SHI ZHOU KAN

晓周口楼市

欢迎在《楼市周刊》刊登房产广告

一、欢迎国土、住建、规划等城建职能部门提供有关城市建设、房地产开发方面的新闻线索,欢迎投稿。稿件接收: zkrbcd@163.com

二、欢迎各房地产商提供有关楼盘特色规划、建设、销售、物业及内部活动方面的线索。

三、欢迎市民提供维权方面的线索。

热线: 18639402995 15890586878 13592220033 13673881771 0394—8599343