

雅居乐集团核心净利润达65亿元 坚持“多元化方式取地且不拿错地”

■本报记者 王丽新

“多元化业务已经开花结果,希望做大做强。”8月21日,在雅居乐集团控股有限公司(以下简称雅居乐集团)2020年中期业绩说明会上,雅居乐集团董事局主席兼总裁陈卓林表示,下半年,雅居乐集团对整个市场还是审慎乐观的。未来3年,在投资、财务、评级等方面都要做好,降低财务成本,稳步推进多元化业务发展。

今年截至6月30日,雅居乐集团实现营业收入335.27亿元,同比上涨23.7%;毛利为115.20亿元,同比上涨40.2%,整体毛利率为34.4%,同比上升4.1个百分点;核心净利润和股东应占净利润分别为65.18亿元和53.06亿元,分别同比上涨35.6%和32.9%,对应期内核心净利润率和股东应占核心净利润率分别为19.4%和15.8%,同比分别上升1.7个百分点和1.1个百分点。

财务指标也较去年同期有明显优化,净负债率73.3%,较去年同期下降了8个百分点;持有现金达到464.07亿元,现金短债比为1.2倍;经营性现金流由2019年末的-145.51亿元转为75.21亿元。

“在平稳发展的房地产市场中把握机遇。”陈卓林表示,雅居乐集团坚持落实“以地产为主,多元业务并行”的营运模式,保持稳健前行。

多元化方式取地且不拿错地

在全年可售资源货值超过2200亿元的支撑下,雅居乐集团物业发展业务上半年完成销售额551亿元,完成全年目标的46%,公司称有信心完成1200亿元销售目标。在此基础上,雅居乐集团今年仍在全力拓展产城融合项目,继续巩固多元化物业项目组合。

截至2020年6月30日,雅居乐集团今年通过多元化购地渠道新增20个优质项目,新地块总金额为139亿元,对应楼面地价为每平方米3718元,总货值为604亿元。其中,44.2%通过招拍挂获取,40.9%是产业小镇,14.9%是通过合作并购获取。

截至2020年6月30日,雅居乐集团在81个城市拥有总权益建筑面积为5303万平方米的土地储备,平均土地成本为3521元/平方米,总货值约8000亿元,其中,在粤港澳大湾区的土储面积占



图为雅居乐集团中期业绩说明会

比为24.7%,储备货值保守估计为2300亿元;长三角占比为13.3%,总货值接近1100亿元。

“公司始终坚持理性拿地,累计了一批收购和合作项目正在洽谈中,今年加大了粤港澳大湾区和长三角区域的投资。”雅居乐集团副总裁兼地产集团总裁王海洋表示,在投资策略上,公司坚持“多方式拿地、拿好地,不拿错地,除传统投资外,积极推动产业小镇、城市更新、房管代建项目的发展,突出产业协同”。

“下半年土地市场会有更好的机会,包括收并购和产业勾地,如果没有好项目不会乱拿。”陈卓林表示,即使拿地也要符合公司净负债率保持在70%左右水平,目前策略是现金回来后拿一半投出去,并以地产为主,其它产业占四分之一左右。

地产外多元业务占比接近13%

2016年以来,雅居乐集团推进“地产为主,多元产业并行的”的多元化战略,旗下物业管理、环保、雅城、房管及商业

业务(包括酒店营运及投资物业)等多元业务逐渐成熟。

今年上半年,雅居乐集团物业发展业务收入与多元化业务收入的占比分别为87.4%及12.6%,其中多元化业务收入占比较去年增加3.6个百分点,表明以“地产为主,多元业务并行”的运营模式显现成效。

在物业服务板块,雅生活业绩持续保持高速增长,上半年营业额为40亿元,较去年增加78.5%;股东应占利润为7.8亿元,同比增加41.1%。

在环保业务方面,继续在全国完善安全填埋、水务处理及生活垃圾焚烧发电等项目的布局。截至6月30日,环保业务的营业额为7.99亿元,较去年同期上升68.5%。

在绿色生态人居服务方面,6月24日,雅居乐集团公布建议分拆雅城集团的股份在联交所主板独立上市,预计上市完成后,雅居乐集团将拥有雅城不少于50%的股权,雅城仍将为雅居乐附属公司。“目前上市进程顺利。”陈卓林如是表示。

在代建板块,作为雅居乐集团轻资产业务的成员之一,房管集团已初步完成全国布局。上半年,房管业务累计签约28个代建项目,可售货值突破1000亿元,成为雅居乐集团新的利润增长点。

在城市更新方面,城市更新集团上半年正式成立。“截至今年6月份,我们已锁定预计建筑面积逾700万平方米,货值约2400亿元。”雅居乐集团副总裁兼首席财务官、城市更新集团联席董事长潘智勇在发布会上介绍说,目前,城更集团已签订13个合作协议,业务遍布全国6个省及直辖市,包括粤港澳大湾区与华北中原地区。

“从换到多条跑道发展后,雅居乐集团做的每一个产业集团都是赚钱的。”潘智勇向《证券日报》记者表示,这些产业集团都是按照上市标准去做的,做一个成一个,分拆上市一个。

各个产业板块稳健发展的同时,雅居乐集团方面表示,将通过加快销售款项回笼,强化资金及预算管理,优化成本及开支管理,并通过多渠道融资方式,使公司债务结构进一步优化,保持稳健增长。

三盛控股上半年营收近16亿元 低成本拿地调整战略布局

■本报记者 王丽新

2020年,房地产企业颇为不易,疫情影响之下,行业规模增长速度整体放缓,竞争格局出现新变化,手握优质项目的房企抓住了机会,市场份额快速攀升。

8月21日,扎根福建的房企三盛控股交出了“中考”成绩单。今年上半年,三盛控股实现签约销售额145.73亿元,为2019年全年的129%。

“公司自去年下半年启动上海总部后,全国步伐明显加快,聚焦长三角的同时守牢福建大本营阵地。”地产分析师严跃进向《证券日报》记者表示,有消息称,公司正计划二次资产注入事项,若顺利完成,将有多多个低成本住宅及商业项目进入上市公司体系,帮助公司获得更理想的全球发债评级,可见其正在主动调整战略布局,以期实现规模扩张。

权益股东应占溢利1.7亿元

综合来看,三盛控股这份半年度业绩可圈可点。

截至2020年6月30日,三盛控股实现营业收入15.95亿元,同比增2871%;净利润1.47亿元,同比增长421.5%;毛利6.23亿元,毛利率达39%;实现签约销售建筑面积为117.31万平方米,较2019年年末增长近44%。

对于权益股东应占溢利的快速攀升,三盛控股在公告表示,主要由于相较2019年上半年,今年上半年的收入增加所致。

“公司上半年营业收入同比增加28.7倍,增长惊人,主要是由于前两年销售金额的集中结转导致。”同策研究院资深分析师肖云祥向《证券日报》记者表示,在销售金额方面,三盛控股今年做了颇多努力。在疫情期间,公司灵活创新线上营销,一定程度上缓解了疫情期间线下销售的局限。今年前7个月,在行业机构统计的房企销售金额排行榜中,三盛控股排名提升至69位,可谓有序落实了战略目标。

在负债水平方面,截至2020年6月30日,三盛控股在手现金同比增长

140.54%;净负债率为60.9%,处于行业内较为健康水平。

“公司近年积极增加土地储备,规模发展快速,负债水平稍有上升,但较为可控。”肖云祥向《证券日报》记者表示,未来公司应强化现金流管理,积极推动项目去化,回笼资金的同时,适度投资,多元化手段拿地,把握好公司运营的安全空间。

多元方式取地调整战略布局

在三盛集团的支持下,三盛控股有序落实战略布局,在具备较强经济活力的城市积极物色物业发展项目,避开被政策严格限售限价调控的区域,积极参与各项土地招拍和收购。

截至6月30日,三盛控股共收购或计划收购13幅新土地项目的权益,收购的合同总代价约为99.07亿元,其中权益应付65.24亿元,平均土地收购成本约为每平方米5007元。据克而瑞《2020年1-6月新增货值TOP100》显示,三盛控股上半年新增土地货值达297.8亿元,位处

前40名。

“在投资布局方面,公司以福建为大本营,在沿海热点城市进行布局,择机通过收并购等方式进入西安等地,积极拓展内地市场较热的城市。”肖云祥向《证券日报》记者表示,公司颇为关注中小型、项目型的房企的收并购的机会,以此降低拿地成本增加土地储备,对短期内销售规模的提升和利润空间有保障。

值得一提的是,近期三盛集团正计划对三盛控股进行第二轮资产注入。7月28日晚间,三盛控股公告称,公司拟增发4980万股,作价3.39亿港元收购其控股股东MegaRegal所持有的目标公司全部股权,收购完成后,三盛控股将新增9个住宅及商办项目。

对此,有接近三盛集团的行业人士向《证券日报》记者表示,若该收购事项顺利完成,不仅可为公司带来稳定的收入及现金流,还可额外扩大公司在沿海地区和不同一线城市的地理覆盖范围,符合公司中长期发展目标及股东的整体利益。

中骏集团“一体两翼”业务发展提速 有望冲进“千亿元俱乐部”

■本报记者 王丽新

8月19日,中骏集团发布2020年中期业绩。报告期内,中骏集团实现累积合同销售金额401亿元,同比增长了8.2%,完成年度目标的43%;实现收入151.35亿元,同比上涨45.21%;毛利42.25亿元,同比上涨40.34%;净利润约25.26亿元,同比上涨14.7%。

“在不确定的环境中,把握更多经营管理的确定性。”中骏集团方面向《证券日报》记者表示,在充足及均衡的可售资源下,有信心完成全年的合同销售目标,并有望冲进“千亿元聚乐部”。

加大权益购地比例

在稳健冲击“千亿元俱乐部”的过程中,中骏集团并未盲目拿地,一直坚持稳健的拿地态度。

今年以来,中骏集团的土储结构也根据自身战略及市场形势有所优化,不

仅侧重布局市场表现较突出的潜力城市群,也重点关注核心一二线城市,寻找不确定市场中,拿地及销售的确性。拿地成本较低,为未来提升利润空间打下了基础。

截至2020年6月30日,中骏集团获取新增地块10幅,新增土储332万平方米。至此,集团总土地储备达3303万平方米,其中应占总体规划面积为2006万平方米,不断加大权益占比,持续优化的土储优势,令中骏足以满足企业未来三四年的发展运营。

在加码全国布局的基础上,中骏集团通过稳健运营令债务结构得到进一步优化。截至6月30日,中骏集团现金及银行存款结余与短期债务覆盖率为1.2倍,资金流动性充裕;平均融资成本为6.7%,与去年同期相若。

“中骏集团在外界眼中是较为低调的发展商,注重长期发展赛道。”地产分析师严跃进对《证券日报》记者表示,这几年,公司对规模发展重新定位后,在购

物中心和长租公寓方面发力较为明显,这在某种程度上有利于公司取地。

“一体两翼”业务加速发展

战略理念“以未来决定现在”的中骏集团,于2017年提出地产“千亿元级开发”及“FUN+幸福生活”生态圈的双轨战略。在此基础上,中骏集团于2019年构建以地产开发为主体,以新零售购物中心及长租公寓为两翼的“一体两翼”核心业务发展模式,构筑中骏集团“换道超车”的基石。

在商业地产方面,FUNWORLD中骏世界城是中骏商业快速发展的核心业务版块,拓宽数智互动消费场景,助推零售、餐饮、娱乐、社交、文化等多元化综合型的“生活体验中心”不断升级。目前,“百城计划”正在全面加速。

截至2020年6月30日,中骏世界城新增体量约347万平方米,在十五城落子17枚,预计2025年布局100个购物中心,

2025年租金收入超过45亿元,为中骏集团提供可持续的盈利增长动力。

在长租公寓板块,FUNLIVE方隅坚持以“基金管+数字化连锁运营”为商业模式,并与轻、中、重资产进行结合实现快速发展,目前已布局15座城市,管理规模达20000间。计划至2025年,全国布局20万间长租公寓,管理租金规模超100亿元,资本资产管理规模超600亿元,成为最受信赖的全球资产管理平台。

“在购物中心和长租公寓商业模式创新方面,公司取得了较大进展,这对其综合业务发展有积极作用。”严跃进向《证券日报》记者表示,这些业务步入收获期后,将增厚集团利润和现金流。



住建部联手央行 监测重点房企资金出台融资管理规则

■本报记者 杜雨萌

“央行、住建部会同相关部门在前期广泛征求意见的基础上,形成了重点房地产企业资金监测和融资管理规则”——《证券日报》记者8月23日从住建部获悉。

虽然距离7月24日召开的房地产工作座谈会仅过去不到一个月时间,但为研究进一步落实房地产长效机制,8月20日,住建部、央行在北京召开重点房地产企业座谈会。据悉,当日参加会议的还有银保监会、证监会、外汇局、交易商协会等相关部门负责同志,以及部分房地产企业负责人。

58安居客房产研究院分院院长张波在接受《证券日报》记者采访时表示,从此次会议的参会部门来看,下半年监管部门对于房地产金融领域的监管会进一步加强。房地产金融领域管控的有效落地,对于房地产市场的平稳发展将起到十分重要的作用。

上述会议指出,为进一步落实房地产长效机制,要实施好房地产金融审慎管理制度,增强房地产企业融资的市场化、规则化和透明度,央行、住建部会同相关

部门在前期广泛征求意见的基础上,形成了重点房地产企业资金监测和融资管理规则。

“从目前国内销量排名靠前的房企负债情况来看,不乏负债水平及融资利率水平偏高等现象。”张波认为,这一方面是由于房企规模化发展速度过快,另一方面也与融资透明度不够有一定关系。

中原地产研究中心统计数据显,仅从8月份来看,截至8月20日,房地产行业信用债发行规模已高达261亿元,处于2020年内高位。而今年以来,房地产企业累计发行债券共811只,合计融资额高达6242亿元。

中原地产首席分析师张大伟对《证券日报》记者,监管部门形成融资管理规则,有助于避免房企过度融资导致的风险。

结合此次会议传递出的内容来看,张波预计,下半年监管部门对于房企金融领域的监管,将主要根据房企自身的负债水平并结合资产负债率、净负债比率、短期偿债等相关指标,突出强化管理的规则,同时,对于房企违规融资的打击力度或进一步加强。

美的置业上半年核心净利达20亿元 根据净现金动态调节拿地策略

■本报记者 王丽新

“对美的置业来说,今年是战略巩固年。”8月21日上午,在美的置业2020年中期业绩说明会上,美的置业董事会主席、执行董事兼总裁郝恒乐向《证券日报》在内的媒体表示,从行业发展趋势来看,房住不炒是长期战略,稳是大方向。大规模价格逻辑研判,是不成立的,当然有些城市会存在去化和价格压力。

截至6月30日,美的置业实现营业收入209.36亿元,同比增长47.5%;毛利55.23亿元,同比增长8.5%;利润及综合收益23.54亿元,同比增长24.6%;归属于上市公司股东的净利润20.24亿元,同比增长14.4%。

“下半年的去化策略仍然是兼顾流量、价格,保持相对的平衡,采取‘一城一策’、‘一盘一策’的基本策略。”郝恒乐表示,接下来,公司将坚定战略,进行精准投资、精细运营和科研创新,进一步巩固有质量、可持续的增长模式。

销售额三分之一用于动态补货

“在精准投资方面,巩固城市升级战略,做实原来已经进入的城市,在某些城市进行换仓换档,提升单城市产能和效能。”郝恒乐表示,目前公司已经进入60多个城市,城市布局基本完成,接下来是怎样在这些城市深耕的问题。

据中报显示,截至6月30日,美的置业土地储备的总建筑面积为5431万平方米,涉及295个物业开发项目,覆盖全国18个省级行政区的61个城市,其中通过合营企业和联营公司参与了67个项目。一二线城市占比57%,长三角和珠三角区域占比47%。

在旧改项目布局方面,美的置业执行董事兼首席财务官林戈表示,旧改项目储备了10个,预计可售货值为550亿元,已经转化项目4个,预计可售货值为193亿元。预计今年还将新增转化两个项目,预计可售货值为109亿元。

“上半年疫情下土地市场出现冷热不均,发达城市土地热度非常高,主要原因还是资金避险行为,有限资金要往高能级城市聚集。”郝恒乐表示,“四季度后,往往是房企资金相对较紧的时刻,土地热度和溢价率应该会有所控制。”

“在拿地策略上,会根据年初定下的用销售额的三分之一的资金来补货,同时会根据净现金情况进行动态调节。”郝恒乐进一步

称,公司没有必要激进高价拿地,公司土地储备是相对充足的,下半年会选择合适时机进行策略性补地。

“未来市场基本趋势是稳,但也有不确定性,公司拿地策略相对审慎,对新进城市和新增土地很谨慎,拿地不一味推高,会按照自身定下的核心财务指标标准对每一块地进行精准研判。”郝恒乐对《证券日报》记者表示,公司内部认为,在相对稳定市场售价预期下,按照利润率8%的标准去衡量,但8%不是机械红线,会根据不同城市情况进行弹性管理;另外更看重IRR指数,一般要达到20%的标准,一定要产生合理回报。

融资成本持续降低

审慎的拿地扩张策略之下,美的置业继续保持较为稳健的财务状况。

截至2020年6月末,美的置业净负债率下降至86.8%,较2019年期末再降2.2个百分点;现金总量约260亿元,现金短债比2.26。此外,公司还有874亿元尚未动用的银行授信额度。

“公司债务结构正在优化,一年之内到期债务占比为21%,两年之内占29%。现金短债比达到2.26,处于健康区间。”林戈表示,另外,公司的融资成本近年来也在不断降低。

截至6月30日,美的置业新增借款平均加权融资成本为5.18%;加权平均融资成本降低至5.52%,在同规模民营企业中具有较强的竞争力。今年2月份,公司抓住窗口期,发行“2+2”期限公司债,利率低至4%;8月发行一笔“2+2”期限公司债,利率再次走低至3.98%,创下公司发债利率历史新低。

对于融资成本下降的原因,林戈表示,第一,上半年整体融资政策偏松;第二,公司稳健财务风格得到市场认可;第三,投资者和金融机构看到了美的置业重视资产结构和运营效率,靠内生动力而不是靠杠杆推动增长;第四,公司目前的融资没有用股东的征信,但股东的背景间接给予了美的置业良好信。

总体来看,内外形势变化正推动房地产行业发展模式加速迭代升级,客户需求、行业竞争逻辑正发生深刻变化。在这一趋势下,美的置业聚焦运营力、产品力、服务力和营销力,坚定推进城市深耕和升级战略,以“双轮驱动”战略强化“提质增效”能力。