

开发商转型代建商 “城投拿地+代建开发”或将会成为常态

在过去两年房地产开发业务的深刻调整中,代建市场迎来了逆周期的业务爆发。这一方面是供应的增加,房企纷纷涌入,以期增加现金流入、保留团队、维持稳定经营。据克而瑞不完全统计显示,目前已有超60家企业布局代建赛道。

道。另一方面则是不少地方平台公司托底拿地但却缺少开发能力,使得代建的需求应运而生。

据中指院预计,未来5年,代建市场新订约总建筑面积保持23.5%的复合年增长率,合约销售额将达3.2万亿元~7.3万

亿元。在谈到对代建行业的看法时,旭辉旗下代建板块负责人建管总裁刘冰洋表示,未来国内地产行业也将与国外一样,走向专业化,大量的委托方需要代建方协助解决开发的问题,而随着行业的成熟,利润空间也将走向公允。

城投代建业务飙升

2021年下半年以来,随着销售市场的持续下行,拿地格局由以民企为主向以地方国企为主演变,尤其是城投平台在流拍率高时加大拿地力度,“托底”土地市场。

据中指院数据,2022年按面积TOP100拿地企业中,地方城投公司有71个,是2021年同期的3倍多。另据克而瑞,2022年城投拿地建面占到全国土地总出让面积的一半以上。但绝大部分的城投公司不具备项目开发能力,普遍存在开发速度较慢、入市率较低的现象。据中指院,2022年地方城投拿地入市率不足1%,2021年不足10%。代建需求也就应运而生。

不过,代建公司想要获取这些业务也并不容易。有房地产业

内人士告诉记者,现在很多城投都在找代建,但满足城投要求的代建方也比较有限,“(代建公司)需要有房企开发经验,有品牌且安全,目前数得上也就几家”。

较早切入代建赛道的规模房企无疑具备了先发优势。据绿城管理2022年年报,其在建项目中,政府代建面积占比已超52%;中原建业也提及政府代建、国企央企城投代建和金融机构代建比例在增加。

旭辉建管手中来自城投的业务比例也有了明显提升。据刘冰洋透露,此前来自商业代建的比例占60%,政府代建占比在30%多,而今年的业务中50%以上来自城投。

“城投拿地+代建开发”或许会成为常态。当前开发商拿地

策略高度相似、聚焦于核心城市,在大部分城市,地方政府平台类公司真正承担起房产开发经营的职责,而自行开发的难度颇高,寻求代建公司是个相对安全高效的解决方法。刘冰洋透露,“从现在的情况来看,我们也跟国外趋势相似,衍生出了大量的委托方,他们可以进行投资,我们去解决开发的问题。”

业内认为,代建市场的空间很大。据中指院数据,2021年代建行业渗透率仅为4.8%,而欧美国家的渗透率则近30%,以此预估,我国代建行业仍有5.2倍的渗透空间;未来5年,代建市场新订约总建筑面积将以23.5%的复合年增长率持续增长,合约销售额将达3.2万亿元~7.3万亿元之间。

利润会走向公允

面临庞大的市场空间,赛道明确又容易看懂,再加上保留团队的客观需求,越来越多原来的房地产开发企业挤入代建赛道。

“现在确实好多公司都在搞代建业务。”有意拓展代建业务的华南房企内部人士直言,因为很多地方拿地可能有风险,但又看好其未来,直接放弃也不甘心,于是转而做代建。据克而瑞不完全统计显示,目前发展代建业务的品牌房企已超60家。

当赛道变得拥挤,行业规范尚未完全建立,且地产仍处于筑底期等,代建的竞争也难免变得复杂而无序。

明源地产研究院曾指出,在整个地产行业都面临资金短缺时,不少委托方本身就存在现金流紧张的问题,找代建就是为了盘活土地,因而其资金需求远超对代建方的品牌需求。同时,有些中小型代建公司入局,费用报价甚至只有品牌企业的一半,导致利润空间压缩等情况。

据了解,许多城投公司开工率比重偏低,其原因之一便在于缺钱。一家全国性房企投拓曾向记者透露,在拓展代建业务时曾遇到过委托方要求其大比例入股的情况。

为了保证安全,许多代建企业都设定了明确的底线。例如绿城管理就明确表示,为了隔离投资类的风险,绝对不加财务杠杆,不

对项目出资。

刘冰洋也为旭辉建管划下了同样的底线,严守轻资产管理的模式,可以牵头搭线,但自身不会出资。除此之外,他还要求选择项目时,“不能亏损、不对利润兜底、不对赌、不包干”。

值得一提的是,在当前行业下行、竞争加剧的背景下,代建行业一直存在的利润规模较低情况又有所加剧,步入低利润周期。

在刘冰洋看来,市场下行导致的项目本体利润有所减少,能承担的管理费也相应下降,这属于正常的行业状况,但低价策略的竞争不会存在很长时间。他认为,随着行业这两年的快速发展,大家对代建行业的理解越来越清晰,过往可能会以价格为导向,但现在很多客户会“选择对的”,以规避风险、降低损失。

“我们现在看这些客户越来越专业,这意味着未来代建市场一定会越来越成熟,就像过去地产行业的利润率,会走向一个比较公允的状态。”刘冰洋认为,未来的代建费也会如此。(第一财经)

多家上市房企4月销售数据企稳向好

近期,上市房企陆续披露2023年4月销售简报。从销售业绩看,多家上市房企销售金额、销售面积逐步企稳向好,融资动作整体较为频繁。从拿地态度看,房企拿地较为分化,销售恢复较好的房企拿地态度较为积极。

销售回暖

招商蛇口近日披露的2023年4月销售及近期购得土地使用权情况简报显示,4月公司实现签约销售面积136.42万平方米,同比增长134.95%;实现签约销售金额379.26亿元,同比增长169.11%。1-4月,公司累计实现签约销售面积441.69万平方米,同比增长69.95%;累计实现签约销售金额1101.92亿元,同比增长79.36%。

在拿地方面,招商蛇口公告显示,自2023年3月销售及购地情况简报披露以来,公司近期新增项目主要包括苏州工业园区创苑路66号地块、上海浦东新场古镇02-02地块、上海浦东周浦06-04地块、合肥高新区GX202302租赁住房地块、北京通州区东小马6009地块以及武汉经开区P(2023)008号1MA地块。

中华企业披露的2023年4月销售情况简报显示,4月公司实现签约金额32493.89万元,同比增长3588.76%。1-4月,公司实现签约金额492973.86万元,同比增长12.62%。

华侨城A披露的2023年4月主要业务经营情况公告显示,1-4月,公司累计实现合同销售面积66万平方米,较上年同期增长15%;合同销售金额为132.2亿元,较上年同期增长27%。

融资频繁

5月18日,建发股份发布2023年度第一期中期票据募集说明书。本期上限发行金额为10亿元,本期发行期限为3+N(3)年,在发行人依据发行条款的约定赎回时到期。主承销商/簿记管理人为中国建设银行股份有限公司,联席主承销商为中国农业银行股份有限公司。本期中期票据基础发行金额5亿元,上限发行金额10亿元,全部用于补充发行人本部及子公司营运资金需求。

为优化公司债务结构,保障公司经营发展的资金需求,天地源日前公告称,拟向中国银行间市场交易商协会申请注册发行不超过15亿元的中期票据,可一次或分次注册及发行。本次发行的中期票据期限不超过3年,可以为单一期限品种,也可以为多期限的混合品种。本次债券采用单利按年计息,不计复利。

天地源日前在接受机构调研时表示,房地产为资金密集型行业,企业发展需要充足资金支持。公司近年来积极加快项目运营、加大经营回款力度,同时稳健保持相匹配的融资规模,以保障公司后续健康发展需求。2023年,公司将主要聚焦两个方面的工作:一是扎实推进发展模式的转型,逐步实现由单纯依靠开发收益向开发与运营收益并重的转变;二是扎实推进发展方式的转型,逐步实现由依靠规模增长向注重效益和质量增长转变。(中国证券报)

