

聚焦房地产

# 多地房地产政策松绑“若隐若现” 消费者买单意愿几何?

■本报记者 张敏 何文英 曹卫新

疫情之下,各地关于房地产行业的一举一动都引发关注。

3月24日,湖南省益阳市人民政府门户网站发布《关于促进市中心城区房地产市场平稳健康发展的政策措施》。其中明确,鼓励市民合理住房消费,对个人购买市中心城区144平方米以下的新建商品住房的,按缴纳不动产契税的50%对购房者给予补助。

事实上,向楼市发出“买买买”暗号的远不止益阳。《证券日报》记者梳理,包括广州、河南省驻马店等地也推出了有利于房地产市场发展的政策,不过这些城市目前已撤回相关政策。近日,苏州市人民政府对外发布《市政府关于调整人才落户相关政策的通知》(以下简称《通知》),进一步放宽人才落户,再度引发市场关注。据梳理,相关城市发布的房产调控新政,主要包括降低首付比例、减轻房企压力、延缓公积金月供等手段。

对此,财经证券首席经济学家伍超明对《证券日报》记者表示:“受新冠肺炎疫情影响,房地产投资、消费等指标均出现较大幅度下滑,房地产市场现金流压力和债务违约压力增加,房地产施工停滞风险也在提高。为缓解房地产市场面临的短期风险,当前政策的重点在于降低房企企业短期经营融资压力,防止房企因资金链断裂而出现大面积破产。”

## 优惠政策之下 消费者买单意愿几何?

近期疫情影响,各地的房地产受到了不同程度的影响。

天眼查专业版数据显示,2月1日-3月25日,全国共新成立房地产企业16419家,较2019年同期减少了45.8%。新增的房地产企业,主要分布在广东、江苏、山东、浙江和四川,而处于疫情中心的湖北省,仅新增了8家房地产企业。从注册资本来看,34.6%的企业注册资本小于100万元,20.31%的企业注册资本大于1000万元。

据国家统计局公布的数据,1月份-

2月份全国房地产开发投资额同比增长为-16.3%,全国房地产开发企业新开工数据同比增长为-44.9%,全国商品房销售面积同比增长为-29.3%,2月份,部分城市还出现了零成交或低成交。

以湖南为例,1月份-2月份,湖南房地产开发投资333.08亿元,同比下降10.2%。其中,住宅投资246.34亿元,下降6.1%,占房地产开发投资的比重为74.0%。从商品房销售数据来看,湖南仅有张家界1个商品房销售面积正增长,增速为69.3%;降幅居前三的市州为益阳、邵阳、岳阳,分别下降39.7%、32.4%、30.4%。

不过,面对如此优惠的政策,在益阳土生土长的杨女士在接受《证券日报》记者采访时表示:“对刚需买房的可能有吸引力,但我个人认为目前形势下现金为王,相对会比较谨慎。”

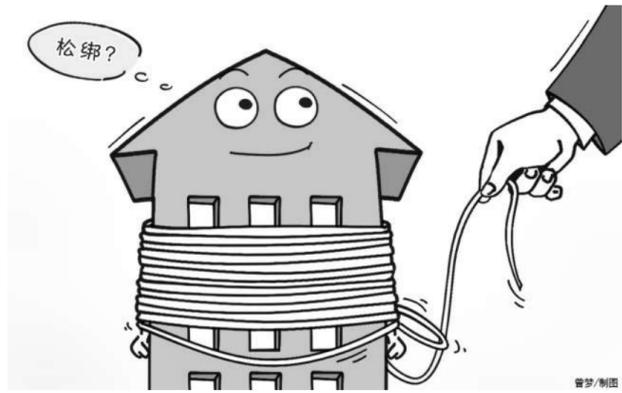
“益阳推动住房消费或与当地商品房销售急剧下降不无关系。”上海高丞投资管理有限公司总经理孙文华在接受《证券日报》记者采访时表示,地方经济的良性循环比单方面推动房地产市场更为重要。

## 苏州一楼盘开盘 1分钟销售12亿元

除了益阳外,近日,苏州市人民政府对外发布《通知》,这样一个被称为楼市“王炸”的落户新政,在苏州人的朋友圈刷屏。

根据《通知》,有来苏州就业意愿并符合以下条件之一的人员,在人事档案转入后可申请办理落户,包括留学人员、全日制本科学历及学士等,此外,通知还明确,对于具有大专学历或国家职业资格(职业技能等级)二级,年龄不超过35周岁,在苏州稳定就业并在申报单位连续缴纳(不含补缴)社会保险6个月以上的人员,在人事档案转入后可申请办理落户。

这一政策似乎点燃了市场的购房热情。据记者了解到,2020年3月20日晚,苏州湖西星辰项目开盘,疫情丝



毫不影响购房者的抢房热情,开盘一小时去化率达到90%,开盘头1分钟内的销售额就达到了12亿元。

“周边项目配套目前一般,新房供货稀缺,地理位置优势是最大亮点。”苏州本地地产业界人士告诉记者,湖西星辰项目临近房价炙手可热的苏州工业园区,距离地铁3号线通园路不到1公里路程。相较苏州工业园区5万元/平方米的交易均价,湖西星辰项目价格优势明显,项目均价在28500元/平方米。“新盘到园区开车也就几分钟的路程。”上述人员告诉记者。

记者致电湖西星辰售楼处,工作人员告诉记者,考虑到疫情聚集性影响,楼盘采用的是线上开盘的形式,60秒劲销12亿元的数据属实。“目前剩余房源不多,还有少量109平方米和122平方米房源。”

“苏州人才落户新政,给了市场很大的信心。”苏南房地产观察员周晓白告诉记者,此前苏州落户相对很难,政策经历了从买房落户,到积分落户,再到人才落户,再到落户买房一系列过程。落户新政推出后,具有买房资格的队伍从理论上增加了许多。

## 27家上市房企预计 去年业绩增幅超50%

从二级市场来看,近期各地推出的

稳楼市政策对于房产股的投资信心提振似乎立竿见影。截至3月25日收盘,A股23家房地产股票涨幅超5%,其中南国置业、中交地产、鲁商发展、大龙地产股价涨停。

数据显示,54家上市房企发布了2019年业绩预告。其中27家上市房企预计2019年的业绩增幅超50%,浙江广厦、渝开发、华丽家族、荣丰控股等18家上市公司预计去年净利润增幅超100%。

一位投资人士向记者表示,房地产股价的上涨与近期二级市场的整体表现及楼市政策松绑的预期有关。

“时下疫情对各行各业的冲击很大,对地方财政是个考验,很多地方政府都在想方设法有所突破。”上海高丞投资管理有限公司总经理孙文华对《证券日报》记者表示,“楼市松绑在十多年前是有效的,城市规模快速扩张,房地产业可以带动相关行业。现在全国19个城市群基本稳定,扩张的空间缩小了,靠房地产业不可持续。”

伍超明认为:“坚持‘房住不炒’定位和‘不将房地产作为短期刺激经济的手段’,保持房地产金融政策的连续性、一致性、稳定性,是我国对房地产行业的基本定调,因此未来房地产政策仍会以‘稳地价、稳房价、稳预期’为主。”

# 奥迪中国换帅 安世豪接棒“三年转型计划”

■本报记者 龚梦泽

3月26日,奥迪中国发布公告称,从4月1日起,安世豪(Werner Eichhorn)将接替武佳碧(Gaby-Luise W&uuml;st)全面负责奥迪在华相关业务。

据《证券日报》记者了解,此前安世豪负责大众汽车北美市场的营销、销售及售后服务。未来武佳碧将出任大众汽车品牌全新管理职务。

事实上,在武佳碧执掌奥迪中国期间,正值奥迪首款本土化生产的电动车型奥迪Q2L e-tron以及旗舰电动车型奥迪e-tron上市。在其推动下,四环品牌在华的电动化进程实现了重大突破。同时,为奥迪在中国的战略转型和升级做出不懈努力的她,也为德国总部带来了更多的中国声音。

武佳碧表示,奥迪与中国合资伙伴开启的奥迪中国业务“三年转型计划”,将把中国市场运营的工作重心,从提升销量的增长转移到提升品牌魅力和经销商运营质量上,并着力打造公司在华的可持续运营体系和能力。

而随着武佳碧调任至大众集团总部,安世豪将接替奥迪中国的“三年转型计划”。

有接近大众集团方面内部人士向记者透露,“集团高层对他抱有厚望,并且信任有加。”此次安排他重返中国并再度坐镇奥迪中国市场的管理和运营,足以看出奥迪进一步升级中国本地化战略,以及重塑品牌构建全新运营体系的决心。

据大众汽车财报数据显示,2019年全年大众汽车销量达到1097.46万辆,同比增长1.3%。与1.3%的销量微增相对应的是,大众汽车集团2019年销售收入为2526亿欧元,同比增长7.1%,营业利润为193亿欧元,同比增长12.8%。

对于这个欧洲最大的汽车企业来讲,能在企业转型期和车市下滑的双重压力下实现这一业绩,实属不易。

# 冀东水泥重组效应显现 去年扣非净利同比增近119%

■本报见习记者 张晓玉

工信部官网消息,2019年我国水泥行业营收首次突破万亿元,整个行业实现营业收入1.01万亿元,同比增长12.5%,利润1867亿元,同比增长19.6%,再创历史最好水平。

冀东水泥近日披露的财报显示,公司2019年实现营业收入345.07亿元,较去年同期314.48亿元提高9.73%;归属于上市公司股东净利润27.10亿元,较去年同期19.04亿元(追溯调整后)增加7.97亿元,增幅为41.86%。归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润26.14亿元,同比增长118.75%;毛利率37.07%,较去年同期35.80%提高1.27个百分点。

值得一提的是,2019年冀东水泥ROE大幅提升7个百分点,得益于重组完成后向好的区域格局所带来的高景气且平稳的水泥价格,而景气度高位保持同样也改善了公司现金流,并使得资产负债率不断修复。

截至2019年12月31日,冀东水

泥资产总额607.33亿元,负债总额318.96亿元,净资产288.38亿元,其中归属于母公司所有者权益153.51亿元,资产负债率由同期59.45%降至52.52%。管理费用同比减少0.63亿元,财务费用同比减少2.38亿元。

一位券商分析师对《证券日报》记者说道:“冀东水泥在目前利率持续下行的情况下,财务费用有进一步下降的可能性。公司积极发低息债,偿还高息负债,这样下来一年节省出几个亿元的财务费用问题不大。”

目前,冀东水泥的产能主要分布在华北、东北以及陕西、河南、山东,在南方重庆、湖南两地也有布局。其中京津冀地区是公司的核心布局,市场占有率在55%左右。

此外,对于地处京津冀的雄安新区,冀东水泥在接待投资者时表示:“从去年公司在雄安新区重点工程招投标中较高的中标率及周边拉动的需求来看,2020年,雄安新区及其周边需求在公司总体占比要优于2019年。综合考虑,2020年,公司预计实现营业收入350亿元。”

# 受主要产品价格下降等影响 陕西黑猫净利同比降九成

■本报记者 殷高峰

3月25日晚间,陕西黑猫发布陕西上市公司的首份2019年年报。年报显示,公司2019年实现营业总收入93.9亿元,同比下降10.4%;实现归属于母公司所有者的净利润2879.3万元,同比下降91.1%。

对于利润降幅远超营收,陕西黑猫在年报中表示,主要原因是,主要产品销量及销售价格同比降低。同时公司的甲醇分厂由于大修,停产四个月,产量降低,但人力等成本没有减少,造成单位成本上升。

此外,由于子公司新丰科技、黑猫化工、黑猫能源建设项目上年年末已转固资产,本年尚未正式投产,处于试生产阶段,相关生产线效益水平较低,已计提折旧及费用增加。

据《证券日报》记者了解,2019年陕西黑猫子公司新丰科技建设的“焦化转型升级改造项目”重点开展系统施工、工艺消缺、员工培训,未正常生产,同时,黑猫能源的合成氨生产线因

本版主编 于德良 责编 刘斯会 制作 张玉萍  
E-mail: zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785

# 远洋集团手握336亿元现金 启动五期战略聚焦开发主业

■本报记者 王丽新

想要在不确定性成为常态化的市场中寻求确定性发展,保证现金流安全是第一要务。

过去两年,每天将销售额上报给集团已成为房企常规经营动作,以销售额为主导的KPI考核体系也在重组,不少房企已将回款、利润和品质纳入KPI考核体系,无疑,这是房企在买方市场时代的主动变革。

“抓回款”亦是远洋集团过去一年的重点工作,且已取得成效。根据财报显示,2019年,远洋集团实现协议销售1300亿元,同比增长19%;销售回款786亿元,同比提升16%。不得不说,在某种程度上,远洋集团也做到了“晴天补屋顶”。

今年疫情突然袭来,远洋方面表示,疫情对地产行业造成一定冲击,但远洋依旧对市场充满信心。2020年,远洋集团内部已重新分析疫后市场需求变化,评估发展模式,启动全新五期战略,以“建筑健康和社会价值的创造者”作为战略愿景,致力于成为以投资开发为主业,发展开发相关新业务的综合型实业公司。

## 深耕五大城市群

根据远洋集团收入结转情况,2019

年公司实现营业收入509.3亿元,相比2018年的414.2亿元同比增长23%;毛利润同比增长23%至102.2亿元,毛利率与2018年持平。

在2019年1300亿元的销售总额中,京津冀、长三角、珠三角、长江中游及成渝分别贡献36%、22%、17%和14%,近90%协议销售额来自五大城市群。同时,远洋集团以快周转的适销产品为主,住宅类占比达83%,产品结构更加优化。

值得一提的是,经过几年调整,远洋集团目前的投资布局城市较为平衡合理,在备货增储方面,2019年,远洋集团的投资节奏有所放缓,但均好性相对较好。

财报显示,2019年,远洋集团购入34幅土地及3个成熟项目。从整体土地储备区域结构来看,远洋集团长三角、珠三角、长江中游及成渝区域土地储备在过往四年均保持高速增长,未来将继续围绕五大城市群及核心二线城市深耕。

有业内人士称,作为千亿量级房企,接下来公司或将充分利用低成本的融资成本优势,运用资本手段储备“粮食”,再伺机在公开市场或存量市场拿地,比如考虑加大非京津冀地区的投资布局,为以后公司销售的增长提供助力。

在手现金充分覆盖短期债务  
过去一年是房地产市场颇为低潮的一年,不少房企资金链全年处于资金紧张状态,这也是个别房企此前两年迅猛扩张而却在一夜倒下的症结。

面对马上到来的2020年7月份的还债高峰期,不少房企是“慌”的,底气不足来自在手现金与一年到期的债务捉襟见肘。在这一方面,远洋集团的心态则颇为轻松。

财报显示,2019年,远洋集团持有现金335.66亿元,1年内到期的短期负债为93亿元,较年初下降39.7%,现金短债比达到3.61,偿债能力高于TOP30房企以及行业平均水平。综合近三年现金短债比情况来看,持续上升,持有现金充裕。在长短期债比方面,2019年达到8.03,主要是由于短债大幅下降所致,债务结构进一步改善。

有业内人士称,由于远洋集团的债务结构稳健,融资成本较低,手持现金较为充足,虽然2019年净负债率达到了76.73%,但预期未来其净负债率将会有所控制,资金安全度保持较好水平。

## 五期战略聚焦开发主业

资金安全之外,接下来的远洋考虑的是,在35家房企已迈入千亿阵营后的后千亿时代,结合自身优势,未来三

# 美图去年净亏损1.91亿元 美拍月活用户下滑近46%

■本报记者 谢若琳

“变美”是2019年美图的重要战略。

3月26日,美图公司公布2019年全年业绩。期内持续经营业务实现总收入9.78亿元,同比增长3.2%;经调整归母净利润亏损1.91亿元,同比收窄。从收入比例来看,广告仍是公司收入支柱。2019年,美图在线广告收入同比7.52亿元,同比增长21.1%。

财报表示,广告收入的增长,主要是来自大客户广告主的平均收入有所增加。期内公司根据这些广告主的特定需求提供了全面营销的解决方案,推

出了若干量身定制的广告产品,如AR特效广告、社区话题营销、主题营销等,让美图的广告主能更好地触达消费者。

同时,随着流量的稳定和用户体验度不断提高,公司继续加大广告库存并引入新广告形式,如HotShot及TopView,持续吸引广告主。此外,“高级订阅及应用内购买”业务也成为一项重要的商业模式,2019年该板块收入8598.7万元,同比增长518.1%。公司预计,单个付费用户的平均收入,以及付费用户的规模仍有开发的潜力。业绩公告显示,BeautyPlus的月活跃用户数达到6614万,较2018年年底同比上

涨10.8%。

公司毛利同比增长42.1%,达人民币6.99亿元。同时,毛利率由51.9%扩大至71.5%。这背后的驱动力来自收入结构中利润较高的业务占比增加,如在线广告,高级订阅服务及应用内购买等。

过去一年美图月活用户2.82亿,同比下滑7.8%。其中,公司主打产品美图秀秀月活用户有1.16亿,同比下滑0.9%;美颜相机的月活用户6680.9万,同比下滑15.6%;美拍用户705.7万,同比下滑45.8%。

美图去年完成了对大街网约57.09%实际股权的收购,双方将开始

合作推动美图秀秀社区的生态建设。

2019年,美图确立了“让每个人都能简单变美”的使命,以及“整合变美生态链,帮助用户全方位变美”的愿景,在此基础上,进行了部分业务调整。具体而言,公司在2019年末强化了美图秀秀社区的内容定位,更加贴近与“变美”相关的主题,如化妆品测评、化妆教程、时尚、健康及养生等。

美图首席财务官颜劲良表示:“2019年美图积极完善业务结构,我们的策略调整于2019年末期开始见效,更在第四季度获得经调整净利润。鉴于宏观环境的不确定因素,预测本年度的盈利能力的尚早。”