

从产业链到生态链 龙头房企构建核心竞争力

碧桂园发布年中报, 多项指标位居行业前列, 全产业链内循环格局初显

□ 司倩 梁畅水

8月25日, 刚刚登上世界500强排名房地产行业首位的碧桂园发布2020年中报, 尽管上半年整个房地产行业受到疫情的极大冲击业绩放缓, 但碧桂园财务数据看起来依然不错: 业绩增长反弹明显, 多项核心财务数据继续保有优势, 有息负债下降, 信贷状况良好, 这家龙头房企的底气依然很足。

数据显示, 碧桂园权益销售金额从3月起已连续5个月实现同比增长, 上半年实现归属本公司股东权益的合同销售金额2669.5亿元, 继续位居行业前列。期内实现收入1849.6亿元, 毛利润448.9亿元, 净利润219.3亿元, 核心净利润146.1亿元, 多项指标居行业前列。

规模房企优势明显

国家统计局数据显示, 2020年1月~6月份商品房销售面积69,404万平方米, 同比下降8.4%, 降幅比1月~5月份收窄3.9个百分点; 商品房销售额66895亿元, 下降5.4%, 降幅比1月~5月份收窄5.2个百分点。6月份, 房地产开发景气指数为99.85, 比5月份提高0.50点。

后期疫情变化、结构性潜力与政策定力决定楼市未来走势。业内人士认为, 房地产调控政策不变, 避险需求增加, 当前结构性潜力依然存在, 加上疫情得到有效控制, 后期市场综合预

期趋于稳定。

克而瑞分析认为, 2020年上半年, 房地产业经历了停摆—重启—回升的过程, 投资、销售、拿地等重要指标增幅创下20年历史低位后修复回升, 到5月, 销售金额同比已增14%、开发投资额已与近2年月均相当, 足以见证中国房地产业具有强大韧性。其中, 上半年碧桂园全口径销售金额3723.1亿元, 行业领先。

这其中, 规模房企优势依然明显。以碧桂园为例, 权益销售金额自3月起已连续5个月实现同比增长, 其中7月份权益销售金额542.8亿元, 同比增长27.52%, 高于百强房企TOP10的平均增幅。

在商品房成交增速总体放缓的情况下, 行业格局加速了分化。行业集中度不断提升, 头部房企将会占据更多的市场份额, 进一步挤压小房企的生存空间, 随着中小房企市场竞争压力加大, 容错率也将变得更低, 一些房企最终将会被兼并或走向破产的边缘。

亿翰智库分析认为, 即使是头部房企同样面临增速放缓的压力, 但总体而言债务水平较低的房企, 短期内偿债压力较小, 其应对困境相对更为从容。对于债务水平较高的房企而言, 面对类似疫情的困境销售回款受阻, 可能会导致企业流动性不足, 甚至面临一定的生存危机。

在疫情影响下, 龙头企业抓回款、降负债更为明显。以碧桂园为例, 上半年权益回款率达到94%, 已连续5年高于90%, 自身造血功能强劲。

新型城镇化释放消费潜力

新中国成立70年来, 经历了世界历史上规模最大、速度最快的城镇化进程。国家统计局显示, 2019年年末我国常住人口城镇化率60.60%, 户籍人口城镇化率44.38%, 自1978年以来, 总共约有6.8亿人转移进入城镇。另据统计, 改革开放42年来, 我国城镇化率每增长1个百分点, 新增人均住宅面积约0.78平方米。

中国拥有14亿人口、4亿中等收入群体的超大市场, 目前经济规模已位居世界第二, 超大规模市场优势和内需潜力, 催生了一批房地产行业巨头, 2019年房地产销售规模已将近16万亿元。在这一进程中, 碧桂园已成为全球房地产行业第一名, 截至2020年6月底, 其在中国内地项目总数2662个, 广泛分布31个省/自治区/直辖市、288个地级市、1334个县/区, 与城镇化进程相伴相生特征非常明显。

中国城镇化率距离发达国家平均水平仍有差距, 城镇化率每提高1个百分点, 就有近1400万人从农村转入城镇, 潜在的经济活力和发展余地、空间还很大。当前政府部署持续扩大国内需求, 加快新型基础

设施建设带动投资和消费需求, 深入推进重大区域发展战略, 推动城市群、都市圈一体化发展体制机制创新等, 将会持续释放巨大的衣食住行等消费需求。

克而瑞研究认为, 未来城市群建设仍是新型城镇化的重要组成部分, 京津冀、粤港澳等5大城市群或将成为新一轮发展高地; 同城化建设仍是城市群建设的重要主旨, 城市群内的核心城市与卫星城市经济往来将更为密切, 这都将释放带动行业发展的更大潜力。

截至2020年6月30日, 碧桂园在国内已获取的权益可售资源约16,698亿元, 潜在的权益可售资源约6706亿元, 权益可售资源合计约23,404万亿元, 可满足集团未来4年以上的销售量。

此外, 已获取的可售资源中98%位于常住人口50万人以上的区域, 93%位于人口流入区域, 73%位于五大城市群, 大多数货量的分布符合人口流动趋势, 土储丰富, 且布局精准, 这为后续几年的业绩增长打下了坚实基础。

碧桂园集团董事会主席杨国强表示, 随着城镇化的深入, 将有更多建设者留在城镇, 憧憬着属于自己的家, 中国人民对美好生活的向往不可阻挡。“全国有很多地方还等着我们去, 只有做好自己, 继续提升竞争力, 碧桂园的路才能越走越广



图为连樟村现代农业科技示范园工作场景

(梁畅水供图)

阔, 越走越稳健。”

布局全产业链体系2.0

在房地产行业, 碧桂园从上个世纪90年代初创业开始就逐渐围绕地产主业周边进行了系列业务布局, 逐步形成了业内领先的“全产业链覆盖”能力。

凭借几乎覆盖房地产开发所有环节的“一条龙”开发模式, 碧桂园打通各个价值链条, 省去不必要的中间环节成本, 实现各环节工序的标准化操作, 而且项目开发各环节提前参与, 运营更可控、效率更高。

如果说此前碧桂园围绕产业链进行的相关布局, 主要是服务于持续深耕做强地产主业的内在需求的话, 最近两年里碧桂园又围绕地产主业, 先后布局机器人建筑、机器人餐饮、现代农业、新零售等新业态, 进而形成

紧密联动、多元协同、全面完备的企业全产业链内循环格局, 提升企业综合竞争力, 这是全产业链布局的2.0版本。

2019年初, 碧桂园明确地产、机器人、现代农业是未来三大重点业务, 目前机器人建房、机器人餐饮、现代农业等新业务均有显著进展。以建筑机器人为例, 现有在研建筑机器人50款, 其中35款已投放工地测试, 今年以来地面平整、楼层清洁、通用物流、室内喷涂、钢筋自动加工机器人已分别在顺德和阳江等地项目上使用。碧桂园集团总裁莫斌形象地说, 集团发展新业务等于“老虎插上翅膀”, “相信会发展得越来越好”。

除了自身业务的探索延伸, 碧桂园还在关注地产和社区生态链的投资机会, 以产业投资的方式进入万亿级市场。

截至7月30日, 已先后投资贝壳找房、企鹅杏仁、蓝箭航天、和铂医药、紫光展锐、比亚迪半导体、秦淮数据、塞飞亚农业科技等一批新兴企业, 投资领域围绕地产上下游产业链、大健康、智能制造、新基建等, 其不断发掘产业链上下游创新发展最活跃的领域, 与主业互为赋能, 助力地产全产业链持续革新。8月13日“贝壳找房”在纽交所上市, 上市首日即大涨87.05%, 8月20日总市值盘中突破500亿美元。

通过多元布局形成极其丰富的产业资源及线下流量, 通过投资实现产业链深耕, 碧桂园正逐步实现地产产业链、社区产业链、生态产业链的全覆盖, 实现战略性有机协同赋能, 这有望成为助力企业持续长远发展不可复制的核心竞争力。

乡村振兴学院

学院会议室

入党誓词牌

广东省·连樟村

英德连樟乡村振兴学院坐落于广东省英德市连江口镇连樟村, 由碧桂园集团、国强公益基金会捐资建设, 致力于培育一支留得住、能战斗、带不走的贫困村创业致富带头人队伍。

学院链接省级现代农业产业科技示范园, 打造实训教学场, 紧扣国家城乡融合发展和实施乡村振兴战略两大核心任务, 联合清华大学开展“返乡扎根创业青年培训班”, 面向全国开展涉农领域人才培训。