



服务热线:0571-85310106
维权热线:0571-85311278
● 全省覆盖 ● 权威发布 ● 精准投递

责任编辑:秦正长 版式:沈瀑
2014年8月28日 星期四

房产 3版
后限购时代,
杭州楼市何去何从

业界 4版
诗画江南
人居环境之传承

市场 5版
小区公共能耗欠费
如何催缴

专题 7版
佳源名城
开启城北高品质生活

就浙江开发商而言,2010年是最辉煌的时刻,这一年绿城销售额继续稳居前10强,滨江、雅戈尔都首次突破百亿元大关,分别位居全国第33位和29位。但2011年以来,面对政策的持续调控和市场的波动起伏,开发商出现十分明显的分化,全国性龙头开发商继续高歌猛进,浙江开发商则有所掉队。

白银时代 浙江房企如何破茧?

冯焱东

全国主要开发商2010年和2013年销售额对比表
(数据来源:中国指数研究院)

房企	2010年销售额(亿元)	2013年销售额(亿元)
万科	1082	1741
绿地	675	1625
保利	662	1251
中海	569	1170
恒大	504	1083
碧桂园	329	1097
富力	322	422
世茂	305	671
金地	283	456
雅居乐	323	374

目前房地产已经进入白银时代,房地产投资和销售速度都有所下滑,行业集中度则不断提高,除了全国性龙头开发商依然保持较快发展速度外,绝大部分开发商包括浙江开发商,普遍都遇到了一定的瓶颈或困境,在此情况下如何自我突破成为行业的一个热门话题。

据统计,2013年全国主要标杆性开发商销售额比2010年加权平均增长195.7%,发展速度很快,浙江几家代表性开发商销售额加权平均增长在20%左右,发展相对缓慢。

再来看一下浙江(长三角)开发商与广东(珠三角)开发商的对比。在2013年开发商销售额排名中,广东有5家十强,10家前二十强,浙江1家前二十强,全国经济中心上海仅1家进前二十强,江苏前二十强一家没有。应该说这些年来长三角市场比广东更大,但浙江(长三角)开发商的发展与广东开发商相比有很大的差距,这的确值得思考。

浙江开发商近年来发展落后,与浙江省房地产形势有一定关系。2013年浙江省房地产销售额比2010年增长了21.3%,而全国增长了55%,这应该是浙江开发商掉队的一个客观原因,但主要全国性标杆开发商3年的销售增长速度是浙江主要开发商的数倍,所以浙江省销售增长缓慢不能作为浙江开发商掉队的主要原因。

当然企业发展得如何不能完全用销售额来衡量,发展的质量和效益、企业的风险控制、产品品质的提高、服务水平的改善、管

理的优化、核心竞争力的提升、对社会的回馈、团队的身体健康和生活质量等都是企业发展很重要的一些要素。我个人也认为销售额并非一定要如何增长,稳健本身也是很大的成功,企业也未必越大越好。但销售额毕竟是一个很重要的指标,如果销售额增速落后,而其他方面(比如风险控制等)也没有很大改善,这就需要我们高度重视了。

10多年来,以绿城、滨江、金都为代表的浙江开发商以产品精致著称,在产品品质方面,说浙江开发商位居全国第一方阵一点也不夸张,万科进杭后就多次表示要向本土开发商学习如何提升产品品质。以产品品质为核心竞争力,在过去房地产高速增长中,浙江开发商在全国占有了一席之地,获得了社会各界的高度评价和应有的尊重。

当前房地产已经进入白银时代,浙江开发商普遍遇到了一定的瓶颈或者说困境,唯有直面问题,勇于反思,方能摆脱困境,突破发展瓶颈。

为了浙江开发商更好地发展,为了行业更加健康,建议大家提振精气神,发扬敢于自我否定、自我批评的精神,最终实现自我突破。

在房价平稳甚至下降时期,快速周转模式更具优越性

大家知道,衡量企业利润的核心指标是净资产收益率(ROE),ROE可以理解为本钱或自有资金的收益率,假设资产负债率不变,也即权益乘数(资产负债率除以净资产)

不变,ROE由总资产收益率决定,而总资产收益率则由资产周转率与销售利润率两个因素决定。ROE是怎么来的,仅仅财务总账明白是不够的,企业主也必须要明白,否则怎样赚钱的基本原理可能就是糊涂的。

浙江开发商往往过于注重单个项目的销售利润率,一个100多亩的项目开发六七年十分正常,大盘10年以上也很常见,虽然单个项目算起账来销售利润率可能很高,但由于资产周转率很低,导致最终企业每年的资产收益率并不高,发展速度也受到限制。而广东开发商虽然单个项目的销售利润率不一定高,但开发节奏很快,几十万平方米同时动工同时销售是家常便饭,销售上重视性价比和销售速度(价格平实),由于资产周转率较高,最终企业的效益更好,规模更大,发展速度更快。而且由于广东开发商开发节奏快、项目多,企业的品牌影响更大,开发经验的积累更多,公司管理经验更加丰富,人力资源更加厚实,更容易获得资本市场的青睐,这些无形资产的提升又为企业的进一步发展奠定了良好基础。

销售利润率和资产周转率的提高都会对总资产收益率产生贡献,二者各有千秋,本身没有优劣高下之分,企业需要在不同发展和竞争环境下谋求二者的微妙平衡。从10多年房地产发展的实践来看,广东开发商的盈利模式体现出了一定的优越性。即使在房价飙升的黄金10年,快速周转模式也胜过了销售利润率模式,在房价平稳甚至下降时期,显然快速周转模式更具优越性。在白银时代,浙江开发商应该高度重视提升资产周转率,切实提高开发速度和销售速度,减少囤地,同时提高产品标准化程度。

(下转第二版)

扫一扫,
浙报大地产
微信矩阵



浙报土地二维码



浙报地产二维码



浙报地产金融会
微信二维码