

“千亿级”房企有望突破 30 家 资产证券化融资金额大幅攀升

■本报记者 王 峰

进入12月份，房企也相继晒出了前11个月的销售成绩单。从整体情况看，龙头房企仍保持稳定增长，且市场占有率进一步提升。

26家房企销售超千亿元

12月3日，碧桂园发布公告称，截至11月30日，碧桂园及其附属公司，连同其合营公司和联营公司，共实现归属于公司股东权益的合同销售额约4897.4亿元，同比增长29.52%；归属于公司股东权益的合同销售建筑面积约5246万平方米，同比增长22.31%。以前10个月销售金额约4559.9亿元计算，11月份碧桂园的权益销售金额约为337.5亿元。碧桂园全年的权益销售额突破5000亿元已是大概率事件。

而稍早前，融信中国也发布了11月份销售业绩，其当月完成销售额135.84亿元，合约建筑面积约为62.15万平方米。前11个月，融信共完成销售额1082.17亿元，同比分别增长125.8%及162.8%，首次跻身“千亿级”房企，平均合约售价约为21573元/平方米。而以目前的销售情况看，融信完成全年合约销售目标1200亿元问题不大。

同时，富力地产11月份完成销售额181.9亿元，环比上升109%；销售面积约159.82万平方米，环比上升121%。前11个月，富力地产实现总权益合约销售金额约1138.5亿元，销售面积达892.91万平方米，同比分别上升55%和56%。以1300亿元的销售目标计算，富力地产已完成全年指标的87.58%。

除了上述几家“千亿级”房企，遭遇曲折但家底雄厚的佳兆业也公布了其销售情况。公告显示，截至11月底，佳兆业共实现合约销售约596.62亿元，总合约建筑面积约335.93万平方米，同

比增长50.5%、30.3%。其中11月单月录得合约销售约105.7亿元，录得合约建筑面积约为45.14万平方米，同比分别增长107.1%与40%。

此外，根据CREIS统计的数据显示，目前TOP100房企销售额稳步增长，其中前10大房企的销售总额高达36691.6亿元，销售额占比为40.6%。从销售情况来看，2018年前11个月销售额突破千亿元的房企已增至26家，年内则有望超过30家。其中碧桂园、万科与恒大均超5000亿元，3家企业销售额均值为5841.7亿元，同比增长率均值为18.7%；1000亿元—5000亿元的企业共23家，销售额均值为1725.3亿元，同比增长率均值为58.3%，其中，融信、蓝光发展两家企业首次跨入千亿元阵营。500亿元—1000亿元的企业有27家，销售额均值为675.8亿元；100亿元—500亿元的企业销售额均值为317.7亿元；TOP100门槛升至236.3亿元。

拿地融资两手抓

销售额稳步增长的同时，龙头房企也积极的扩充着土地储备。

在拿地金额方面，前11个月万科、碧桂园、保利继续位列榜单前三。其中，万科以1250亿元拿地金额位居榜首，碧桂园则以1200亿元位列第二，保利以926亿元稳居第三位，三家房企的拿地金额均超900亿元，万科和碧桂园更是以超1200亿元的拿地金额领先行业。TOP10企业前11个月拿地总金额达7609亿元，占TOP50企业的42.7%，虽然较前10个月占比下降1.6个百分点，但龙头房企在土地市场的优势依然十分明显，土地资源集中度加速提升。

此外，一、二线城市仍是房企拿地的重点区域。2018 年前11个月，全国



土地成交金额 TOP10城市总计成交12023亿元，同比下降10%，降幅与前10个月相比收窄1个百分点；规划建筑面积TOP10城市成交29072万平方米，同比增长14%，增速较前10个月上升1个百分点。其中，杭州以2395亿元的成交总价位于榜单首位，同比增长20%，上海和北京分别以1716亿元和1526亿元的成交总额占据榜单第二、三位。规划建筑面积方面，郑州以3956万平方米稳居榜首，武汉和西安分别以3858万平方米和3436万平方米紧随其后。值得关注的是，青岛与菏泽土地成交持续放量，规划建筑面积分别同比增长118%和101%。

而为了获取更多优质土地，并确保现金流安全，2018年以来，房地产企业也积极地通过资产证券化进行融资，行业资产证券化融资规模迅速增长。根据Wind数据及企业公告初步统计，今年前11个月，房企共发行资产证券化产品154只，融资总额1725.1亿元，同比增长56.1%，其中11月份，房企共发行资产证券化产品16只，融资总额147.4亿元，环比增幅超过100%。

相寓公寓数量达31万套 高管称将考虑收购重资产

■本报记者 王丽新

当房地产增量市场遭遇天花板压顶之际，长租公寓成为住房多元供应体系下新的“万亿蓝海”市场，房企、中介机构、酒店以及各路资本蜂拥而至。风口抢位看似热闹，但想做成“长久生意”的每一家长租公寓运营企业无不小心翼翼，因为最难破题的是，在当前的住宅租售比水平下，怎么盈利。

“整个住宅租赁行业，大致分为两种，一种是集中式公寓，一种是分散式公寓，两者运营逻辑有较大差异。我爱我家集团相寓副总经理张多接受《证券日报》记者采访时表示，2016年以来，集中式公寓已经是开发商的天下了，其市场占有率从刚起步一跃至将近60%，以重资产模式运营；而分散式公寓领域头部公司都是经纪行业孵化出来的企业，对整个运营链条的关键节点和流程把握，是大同小异的。

张多坦言，对于一家长租公寓运营商来说，规模、出租效率和利润各项指标虽有偏重，但在能管控的范围内保持一定既定速度发展，才能实现良性运营。

出租效率是核心运营逻辑

作为持续盈利的长租公寓运营

商，张多表示，相寓非常关注市场匹配度，与刚进场的长租公寓运营商更关注金字塔基层客户年轻租房群体不同，相寓在这一领域已经做了17年，租客群体年龄层跨度在25岁—45岁之间，从刚入社会的年轻租客到家庭型的租客，甚至包括有产者换租学区房等租赁需求，适配从整租、合租到装配式租赁产品，产品线覆盖非常广。

在张多看来，租客的需求是多样化的，提供匹配度更高的产品才能提高出租效率。而相寓作为市场上目前为数不多的盈利的长租公寓运营商，时刻关注运营效率，调整产品结构去提高出租效率，是运营的核心逻辑之一。比如，一段时间里若重装修的产品出租效率提升，那公司就会提升这一部分产品比例，去适应这一部分客群的需求。

张多向《证券日报》记者进一步称，相寓基于17年的真实交易信息和15亿元的项目共有25个，其中5个位于昌平，4个位于通州，4个位于丰台。榜首项目为中海寰宇天下，成交金额为85.66亿元。

有业内人士称，在今年限价政策执行之前拿到预售证的项目基本都尝到了甜头，跑得非常快，比如位于通州的首开万科城市之光，签约金额达20亿元。而在此之前拿证的同样位于通州的K2十里春风项目单盘签约额也超过了15亿元，实际销售额则更高。

据记者了解，K2十里春风项目体量达40万平方米，位于通州“生态科技小镇”板块，该板块距离北京副中心、新机场和国贸CBD均为30公里，是首都东南向进京的重要门户。该项目以高层和别墅业态为主打产品，实际销售已达千套。

“总价低，品牌口碑，园林打造，产品升级和周边绿化环境有优势的新房去化率较高。”上述业内人士表示，K2十里春风今年4月份入市，周边23号线地铁12020年建成，加上其前期所推高层房源总价控制在200万元—300万元之间，近期推出的联排别墅产品单套总价也在

露，以长租公寓行业现状来看，每间装修平均成本约为1.5万元，若每间都改造，运营会变得很重；第三，相寓不靠“N+1”方式去改造房源，因此在拿房时，不愿意被改造成隔断房的业主更倾向于选择相寓，这也为相寓拿房节省了一部分成本。

将考虑结合重资产多元发展

值得关注的是，相寓作为我爱我家的重要业务板块，在我爱我家资产被装入上市平台昆百大后，相寓也成为了上市资产。

“上市之后对规模、收入和利润等一方面是更有经营目标的，目前也在做明年计划。”张多坦言，但相寓并没有因为上市就突然将经营目标拔得太高，按照既定节奏走，不会太快也不会太慢。运营系统是一个庞杂的管控体系，要想快速去调节和匹配市场需求，让企业良性发展，就不能追求单一指标和绝对速度，追求单一的规模、利润或者效率都会带来问题。从相寓本身来说，不会为了盲目扩张规模而牺牲利润，要在吃得消，且运营出租率可以承载的条件下去追求规模，在螺旋上升的过程中，不停平衡进出和所拥有的能力，实现健康发展。

北京新建住宅年内成交逾2.2万套 成交均价不足5万元

■本报记者 王丽新

2018年，可谓北京楼市限竞房销售元年。这一年，在北京新建住宅（普通商品房住宅+别墅）新增供应中，限竞房占据了几乎一半天下。

《证券日报》记者根据中原地产研究中心和地产营销人提供的数据获悉，2018年1月份—11月份，北京住宅（普通商品房住宅+别墅）新增供应37787套，同比上涨56%；成交22014套，下降3%；成交面积290.78万平方米，下降14%。

“2018年，北京楼市只能用‘萧条’来形容，限竞房供应井喷，楼市成交颓废。”中原地产首席分析师张大伟表示，当下整体市场处于低迷状态中，二手房和新建住宅成交均高位下滑。

另有业内分析人士则表示，当北京进入政策性住房为主的市场格局后，龙头民营房企在北京的市场占有率将下挫，开发商在北京楼市的销售榜单席位近两年将会有大调整。

成交均价不足5万元

据上述统计数据 displays，2018年1月份—11月份，北京新建住宅成交均价为49439元/平方米，上涨10%；成交金

额为1437.59亿元，下降5%；目前存量67947套，同比上涨28%。

值得关注的是，单盘成交金额超过15亿元的项目共有25个，其中5个位于昌平，4个位于通州，4个位于丰台。榜首项目为中海寰宇天下，成交金额为85.66亿元。

有业内人士称，在今年限价政策执行之前拿到预售证的项目基本都尝到了甜头，跑得非常快，比如位于通州的首开万科城市之光，签约金额达20亿元。而在此之前拿证的同样位于通州的K2十里春风项目单盘签约额也超过了15亿元，实际销售额则更高。

据记者了解，K2十里春风项目体量达40万平方米，位于通州“生态科技小镇”板块，该板块距离北京副中心、新机场和国贸CBD均为30公里，是首都东南向进京的重要门户。该项目以高层和别墅业态为主打产品，实际销售已达千套。

“总价低，品牌口碑，园林打造，产品升级和周边绿化环境有优势的新房去化率较高。”上述业内人士表示，K2十里春风今年4月份入市，周边23号线地铁12020年建成，加上其前期所推高层房源总价控制在200万元—300万元之间，近期推出的联排别墅产品单套总价也在

478万元起，价格优势明显，因此反倒突破了通州限限购情况下的销售瓶颈。

据了解，2017年受到北京限购和通州限购的双重限制约，石榴集团2018年迅速调整了策略，打开东区楼栋以高性价比入市布局，快速吸纳客户，完成快速周转。K2十里春风方面人士向《证券日报》记者表示，“购买我们项目的客群年龄层多为31岁—41岁，偏向于年轻化，购买人群也多为个体经营者和在通州工作奋斗的人群。”

“今年上半年即启动低开高走跑量的房企，现在看都赢了。”上述人士表示，今年一季度末快速拿到预售证销售的房企，拖至二季度以后拿证销售，销售价格受到严重限制，而且三季度开始限竞房大量入市，给整个市场都造成很大冲击，但K2十里春风项目仍是以月销百余套的业绩成为通州翘楚。

多个限竞房滞销难解

据上述统计数据 displays，在北京成交金额TOP20的楼盘中，仅有两个限竞房项目，瑞悦府和华润理想国，签约金额分别为30.44亿元和16.89亿元。目前来看，限竞房的销售呈现冰火两重

据张多向《证券日报》透露，相寓的收入结构主要有两部分构成，一方面是为业主提供资产管理服务，收取服务费，这种服务费体现在免租期和其他服务模式带来的收入；另一方面则是增值服务收入，包括装修和其他服务带来的收入。

据《证券日报》记者了解，截至9月30日，相寓在管房源超过31万套，出租率约95%，业务覆盖全国15个城市。我爱我家在业绩报告中更是表示，在快速发展的同时，房屋资产管理行业逐渐进入市场整合阶段。在行业充分竞争、整合与淘汰并行的过程中，相寓商业模式的优势会逐渐显露。相寓以分散式托管为主，是相对的低资产模式，对于快速提升市场规模同样是有利因素。

不过，值得关注的是，相寓正在计划以轻重资产组合方式调整产品结构。张多向《证券日报》记者透露，相寓正在考虑收购一些重资产去运营。但从上市公司角度来讲，更关注物业产权的问题，会考虑物业的退出机制，也要基于市场和自身的算法去评估，在信息的情况下，用一些标准化的维度和指标去匹配相寓本身的特性，来选择是否适合上市公司做重资产的持有和运营，或者商业化。

40城卖地收入2万亿元 地价连续8个月同比下跌

■本报记者 王丽新

昨日，北京再次出让两宗限竞房用地，土地出让金为32亿元。华润与新城控股分别摘得顺义这两宗地块。两宗地中商品住房销售均价皆不超过43467元/平方米，且最高销售单价皆不得超过45640元/平方米。

经过41轮角逐，总部设于上海的新城控股以23.3亿元摘得一幅限竞房地块，溢价率22.63%。值得一提的是，这是2018年新城控股在北京土地市场参与的第6场土拍，此次为新城控股首次独立在京拿地，全国化布局上了新台阶。

至此，北京年内土地出让金额已达1558亿元。从全国土地成交趋势来看，据上海易居房地产研究院发布的最新报告显示，今年前11个月，40个典型城市累计土地出让面积同比增速小幅回落，累计土地出让收入同比降幅小幅扩大，成交均价连续8个月同比下跌，土地成交溢价率再创新低，整个市场呈现降温态势。

2018年前11个月，40个典型城市土地出让金累计收入20001亿元，同比下降1.8%，连续两个月同比下降。从40城年初累计土地出让金收入同比增速走势来看，基本与40城年初累计土地成交面积一致，6月份以来下跌趋势较为明显，10月份同比转负，是2016年初以来首次出现。从溢价率情况来看，11月份40城土地成交溢价率已下滑至历史低点附近，按过去短周期规律来看，预计未来几个月溢价率下滑趋势将趋缓。

易居研究院研究员沈昕表示，分城市来看，一线城市正在执行严厉的调控措施，在部分城市总供地量和核心位置地块供地量增加的情况下，成交面积和成交均价有所上涨，但总体溢价率维持在较低水平。部分热点二线城市也在继续执行较为严厉的调控措施，二线城市土地市场整体表现出量价齐跌的态势。三线城市的土地成交面积环比出现增长，成交均价则环比转跌，有所降温。

40城卖地收入2万亿元 地价连续8个月同比下跌

■本报记者 王丽新

昨日，北京再次出让两宗限竞房用地，土地出让金为32亿元。华润与新城控股分别摘得顺义这两宗地块。两宗地中商品住房销售均价皆不超过43467元/平方米，且最高销售单价皆不得超过45640元/平方米。

经过41轮角逐，总部设于上海的新城控股以23.3亿元摘得一幅限竞房地块，溢价率22.63%。值得一提的是，这是2018年新城控股在北京土地市场参与的第6场土拍，此次为新城控股首次独立在京拿地，全国化布局上了新台阶。

至此，北京年内土地出让金额已达1558亿元。从全国土地成交趋势来看，据上海易居房地产研究院发布的最新报告显示，今年前11个月，40个典型城市累计土地出让面积同比增速小幅回落，累计土地出让收入同比降幅小幅扩大，成交均价连续8个月同比下跌，土地成交溢价率再创新低，整个市场呈现

中赫集团牵手两大国际合作伙伴 合力打造“2022冬奥”冰雪小镇

■本报记者 王丽新

近日，中赫太舞(张家口崇礼)文化旅游有限公司携手北辰会展集团和洲际酒店集团，举行了“太子城国际会议中心及会展配套酒店管理合作意向书签订仪式”和“太子城国际会议中心张家口崇礼洲际酒店、张家口崇礼逸衡酒店管理合同签约仪式”。两大国际级合作伙伴加入，为崇礼太子城小镇未来的长期运营奠定了坚实的基础。

据了解，崇礼太子城小镇是“2022冬奥会”的重要配套场地，以京张高铁崇礼支线太子城站为核心枢纽，占地面积2.89平方公里，总建设规模达到120万平方米，小镇内拥有冬奥塔、颁奖广场、太子城国际会议中心等一系列标志性建筑群。在崇礼区未来规划和发展定位中，太子城将作为冬奥核心区、国际冰雪赛事和国家冰雪运动推广基地，成为中国北方山地风貌特色的四季国际度假小镇。

据悉，本次签约的项目为崇礼太子城小镇三大功能区之一的国际会议中

心、会展中心、国际高端酒店的会展酒店组团，将对标国际冬奥小镇和世界级论坛，并引入北辰会展和洲际酒店集团品牌，以提供更高品质的配套服务。北辰会展曾为2014年APEC领导人会议周、2016年G20峰会、2017年“一带一路”国际合作高峰论坛提供了优质的服务保障。洲际酒店集团InterContinental Hotels Group PLC (I-HG)是达沃斯论坛、平昌冬奥会以及北京冬奥会的酒店管理运营商，并拥有全球最高标准赛事、论坛的酒店接待经验。

而作为崇礼太子城小镇的主投资方，中赫集团长期专注于高端物业开发和运营，同时也在布局文化体育旅游产业。2018年5月18日，中赫集团联合具备丰富滑雪度假小镇开发经验的太舞旅游度假有限公司及中国的龙头旅游企业首旅集团，组成联合体接手北京冬奥会配套项目，吸引了大量国际顶级资源的关注。此次与洲际酒店集团以及北辰会展集团携手，将为冬奥会配套提供有力的品质保证，同时也为后奥运时代的发展创造长期价值。

恒大“扶贫战”进入冲刺阶段 引入现代技术助力毕节产业升级

■本报记者 王 峰

2018年12月1日，距毕节市大方县脱贫出列的“三年之约”只剩30天。而这一天，也是恒大帮扶贵州省毕节市精准脱贫三周年。

三年前的12月1日，恒大集团响应党中央号召，在全国政协鼓励支持下，开始结对帮扶毕节市，无偿捐赠110亿元，派出2108人的扶贫团队常驻乌蒙山区，通过产业、搬迁、就业等一揽子综合措施，到2020年帮扶全市100多万贫困人口全部稳定脱贫。其中，恒大无偿投入30亿元，计划用三年时间帮扶大方县18万贫困人口到2018年年底全部稳定脱贫。

主抓产业扶贫

据悉，目前恒大集团帮扶大方县各项精准扶贫措施已覆盖大方县全部18万贫困人口，并取得阶段性成果：总建筑面积约400万平方米的103项重点工程去年6月底已全部竣工并交付使用，包括移民搬迁安置区、学校、医院等80个重点工程70万平方米，产业扶贫项目330万平方米。

其中，在产业扶贫方面，恒大结合当地实际发展蔬菜、肉牛、中药材和经果林等特色产业，已建成蔬菜、肉牛、中药材、经果林产业化基地482个，引进43家上下游龙头企业，通过产业带动贫困户入股分红、务工增收；易地搬迁扶贫方面，恒大援建50个新农村和县城安置区奢香古镇，并已全部搬迁入住，共安置5000户、2万人；教育扶贫方面，恒大通过建学校、强师资、设基金，全方位补足当地教育资源缺口，已建成26所学校并全部投入使用；吸纳就业扶贫方面，已助力大方培训29786人，已吸纳就业20851人，就业人员人均工资4.2万元，实现“一人就业、全家脱贫”；特困群体生活保障扶贫方面，恒大援建的1所慈善医院、1所养老院、1所儿童福利院已竣工交付。

而在大方县之外的毕节其他六县三区，恒大2108人的扶贫队伍常驻县乡村，牢牢抓住产业扶贫、移民搬迁扶贫和就业扶贫的“牛鼻子”。截至目前，恒大已捐赠到位60亿元扶贫资金，其中定向捐赠给大方县的30亿元资金全部到位；已协助毕节各级政府帮扶30.67万人初步脱贫，到2020年还要协助毕节各级政府帮扶72.46万人稳定脱贫。

值得一提的是，毕节市黔西县已于2018年9月成功脱贫摘帽，成为毕节市

首个摘掉贫困县帽子的脱贫出列县。在此之前，恒大共帮助黔西建设了6000栋蔬菜大棚基地，6500头安格斯牛基地、搬迁17000人，建设了近万亩中草药经果林基地和农牧产业发展配套设施，直接帮助或者带动全县6万多贫困群众脱贫摘帽。

对于整市帮扶的毕节，恒大更是于产业扶贫方面投入57亿元，帮助毕节打造我国西南地区的两大基地，并引进上下游龙头企业，形成“龙头企业+合作社+贫困户+基地”的帮扶模式，实现“供、产、销”一体化经营。

易地搬迁扶贫方面，恒大则投入44亿元，在毕节10个县区建设12个移民搬迁社区及50个新农村，解决毕节市5.2万户、22.18万人的移民搬迁，同步配建教育、商业等设施，配套适宜贫困户就业的产业。

2017年12月份，恒大帮扶大方县的“政企合力整体脱贫攻坚”模式，入选中国社科院《扶贫蓝皮书：中国扶贫开发报告（2017）》。蓝皮书指出，恒大和毕节各级党委一道，在扶贫领域创新性地实现了政府与企业的合作。同时，帮扶企业参与式、立体式、滴管式社会帮扶，以及投入人力物力财力参与扶贫全过程，特别是引入上下游龙头企业帮助贫困户持续增收、稳定脱贫，“创造了高质量的扶贫效率”，是“国内甚至国际上公益领域中的一个创举”。

积极承担社会责任

作为新近被中央统战部和全国工商联评出的“改革开放40年百位杰出民营企业”，许家印在今年9月份因为对公益慈善事业的贡献，连续八届荣获中华慈善奖。在授奖大会上，他表示：“没有国家的恢复高考政策，我就离不开农村；没有国家每个月给我14元的助学金，我就读不完大学；没有国家改革开放的好政策，就没有恒大的今天。所以，我和恒大的一切，都是党给的，国家给的，社会给的。饮水思源，我们一定要回报社会，一定要积极承担社会责任，一定要多帮助那些需要帮助的人。”

据统计，世界500强排名第230位的恒大集团，如今总资产已高达1.77万亿元，累计缴税超2000亿元，每年为社会解决就业260多万人，各类慈善公益捐款超115亿元。而对于这些数字，许家印的“解读”是：“我一直认为，企业一方面要做好自身的经营、管理和发展，多解决就业、多缴税、多创造社会财富；另一方面要饮水思源、回报社会，积极承担社会责任，投身慈善公益和脱贫攻坚。”