



前四月占有率提升1倍

万科行业整合再提速



本报记者 陈雪 深圳报道

2008年,经过2年迅猛发展之后的房地产业开始放缓脚步。前4个月,全国商品住宅销售面积减少4%,销售额仅增长1.6%。尽管绝对规模并未显著萎缩,但销售增幅的停滞已是显而易见。

市场高呼房地产“拐点”来临的时候,行业龙头万科面临诸多挑战,同时也遭遇更多机遇。数据显示,在行业内负债率相对较低的万科,拿地速度正在加快,市场份额则较去年同比提升1倍。

套用巴菲特的话,只有当潮水退去时,才能知道谁在裸泳。对企业来说也是如此,当行业处于高峰时,大多数企业都能实现业绩的强劲增长;只有当行业遭遇低谷时,企业真正的竞争力才得以充分体现。

1至4月,万科的市场份额达到2.8%,相较去年同期提升逾1倍

尽管2008年前5个月累计实现销售面积221万平方米,销售额197.6亿元,同比分别增长39.1%和67.3%,远高于同期市场的增幅。

无疑,万科对市场形势的判断和应变能力起到了关键作用。当市场还在为拐点之说争论时,万科已针对市场环境的变化制定了“聚焦主流,理性应变”的销售策略。据执行副总裁肖莉介绍,万科已经对产品线实施动态管理,每月都会对户型结构、需求类型等进行分析,并对不同类型产品的销售率,存货去化率等指标进行归纳整理,以便迅速了解市场需求,并有针对性地对后续产品的规划、设计等进行相应调整。

万科发现,近期销售数据呈现出几点明显的特征:首先,以首次置业和改善型需求为代表的刚性需求已成为市场主流。前4月销售产品中,这一类需求的比例已经接近90%,而投资型需求基本已经淡出;其次,和万科此前的判断一致,小户型产品受到市场欢迎,根据套数比例,1月份公司销售产品中90平米以下占比约40%,4月份占比约50%,由于户型减小导致相对购买力提升,小户型产品的竞争力逐渐显现。这符合万科自2006年以来就积极推进的小户型战略。

万科认为,所有这些信号传递出某种积极的信息。尽管短期来看,市场的调整仍然会引起部分市场参与者的疑惑与观望,也不排除会发生过度调整的可能性,但在刚性需求主导的背景下,行业有望在调整后迎来稳定的发展阶段。肖莉认为,

“只要决定行业基本面的深层因素依然明朗,则调整必然只是阶段性插曲,不可能改变行业整体的发展方向。”

5月份万科新增7个项目,而此前4个月,万科仅增加8个项目

6月5日的临时股东大会上,总裁郁亮曾表示,从万科最近几年买地的情况

看,2006年新增项目资源最多,2007年其次。

未来两年将是万科回收现金的高峰期,随着土地市场更加理智和平静,万科在土地市场上可能会迎来一个难得的发展机会。

从数字上看,2007年尽管开竣工面积大幅提升,但新增项目资源反而有所下降,为1142万平方米。对此,万科在07年三季度报告中作出了解释:面对二季度以来各主要城市地价大幅度上涨的局面,万科将在市场的变化前保持冷静。万科具有在短期内进一步扩充项目资源的能力,但管理层认为,可以选择更合理的时机、以更有利的方式来体现这一能力。

事实上,万科正在耐心地等待着以更合理的时机、更有利的方式获取资源。根据公告,5月份万科新增7个项目,权益面积118.5万平方米,而此前4个月,万科仅增加8个项目,权益面积131万平方米。

从土地成本来看,5月份新增项目价格每平方米不足2000元,不仅远低于万科2007年的平均土地成本,也低于此前4个月公司新增项目的成本。

很显然,万科在5月突然发力了,这意味着,万科对土地市场已形成某种判断,并已经找到合适的进入时机。

截至3月底,万科的净负债率为30.9%,远低于行业平均水平

而万科在财务上的高度谨慎与稳健,也为未来发展奠定了良好的基础。

Wind咨询的统计显示,1季度末房地

产的基础上评估财务结构的稳定性,也是国际上常用的财务指标。

较低的净负债率背后,一方面可能是较低的有息负债,另一方面则可能是公司持有足够的现金。实际上,万科一直注意现金的保有量。2007年年底万科持有现金170亿,一季度末为156亿。据肖莉介绍,目前万科的现金存量依然保持在3月末的水平上,充裕的流动性为公司的财务稳定性和未来的发展提供了重要的保障。不仅如此,由于万科的负债结构中短期负债的比例相对较低,因而公司实际偿债压力有限。2007年底,万科的有息负债结构中66%为长期负债,一年内到期的负债仅占34%。

这种对流动性的高度重视,来自于万科一惯遵循的“现金为王”的财务策略,同时也归因于其早在2006年作出的判断,即:随着调控的持续深入以及行业的日益规范,资金将取代土地成为制约行业发展的主要瓶颈。

基于这一判断,万科一方面加强对财务稳健性的管理;另一方面,也不断开辟新的融资渠道。目前,万科发行不超过59亿的公司债券的方案已获监管部门审核通过。在信贷紧缩、资金紧张的整体背景下,相对丰富的融资渠道已成为万科的一大优势。

这种对流动性的高度重视,来自于万科一惯遵循的“现金为王”的财务策略,同时也归因于其早在2006年作出的判断,即:随着调控的持续深入以及行业的日益规范,资金将取代土地成为制约行业发展的主要瓶颈。

基于这一判断,万科一方面加强对财务稳健性的管理;另一方面,也不断开辟新的融资渠

道。目前,万科发行不超过59亿的公司债券的方案已获监管部门审核通过。在信贷紧缩、资金紧张的整体背景下,相对丰富的融资渠道已成为万科的一大优势。

这种对流动性的高度重视,来自于万科一惯遵循的“现金为王”的财务策略,同时也归因于其早在2006年作出的判断,即:随着调控的持续深入以及行业的日益规范,资金将取代土地成为制约行业发展的主要瓶颈。

基于这一判断,万科一方面加强对财务稳健性的管理;另一方面,也不断开辟新的融资渠