

超百家房企入局代建市场 转型轻资产模式提速

证券时报记者 曹晨

随着房地产行业深度调整,房企纷纷寻求向轻资产运营转型,代建市场成为各大房企争相加码的重要领域。

据业内机构统计,截至目前,主要房地产企业均有涉足代建业务,总数量已超过百家。与此同时,2024年还有不少房企相继成立代建平台,规模化、平台化拓展代建业务成为当下市场的一大特点。但随着“下场”企业逐渐增多,市场增量空间缩小,代建赛道已然从蓝海变成红海。

业内人士对证券时报记者表示,相比房地产重资产开发,代建企业仅需为项目提供解决方案并输出品牌,不涉及拿地、出资环节,因此成为房企转型的重点方向之一。代建企业数量突破新高也意味着房企寻求转型正在提速。不过,从整体市场看,仅有不到一半的企业代建业务形成规模和利润贡献。展望未来,虽然市场竞争愈发激烈,但包括政府代建、商业代建、资本代建等领域仍存较大发展空间。

1 房企涌入代建市场

近两年,房地产市场持续筑底调整,不少传统房企纷纷加码代建赛道,成为各方关注焦点。

2024年12月,龙湖龙智造与建华建材达成委托开发管理合作协议,在中山市岐江新城打造标杆住宅项目,该项目建筑面积为9万平方米(含约6.4万平方米住宅),总投资额预计12亿元,这是龙湖龙智造拿下代建项目的最新案例。

实际上,自2022年8月官宣代建品牌以来,龙湖代建业务就迎来快速增长。龙湖集团相关负责人告诉证券时报记者,得益于公司30多年来在全业态建造运营经验的积淀以及累计超百亿元数字科技的投入,近年来公司代建版图持续扩展。2024年,龙湖龙智造聚焦大客户战略,深耕一、二线核心城市,全年新增代建类项目60个,总建筑面积800万平方米,已累计获取代建类项目150个,总建筑面积超2400万平方米。

除了龙湖集团持续加码之外,传统房企纷纷成立专业平台,规模化拓展代建业务成为一大特点。

2024年1月,招商蛇口公告拟设立代建业务专业公司。此后,招商蛇口启动组织变革,主要包括七大区域合并为五大区域,并成立“招商建管”开展代建业务,2024年新签面积达898万平方米,成功跻身TOP10行列;2024年初,绿地集团在前期探索实践的基础上,成立绿地智慧代建平台,赋能代建业务升级,年度扩张570万平方米的新签面积。

2 转型轻资产模式

在业内看来,在房地产开发业务逐渐缩减的背景下,转型轻资产模式已成当下大部分房企的主要选择,这也是代建赛道备受青睐的重要背景。

刘水对记者表示,“涉足代建一方面是房企轻资产转型的方向之一,有利于企业朝着高质量方向发展。另一方面,代建业务也可以助力企业实现品牌影响力和品牌价值的提升。部分企业参与到纾困代建、保障房代建等保交付、稳民生的项目中,对于提升品牌美誉度有极大助力。”

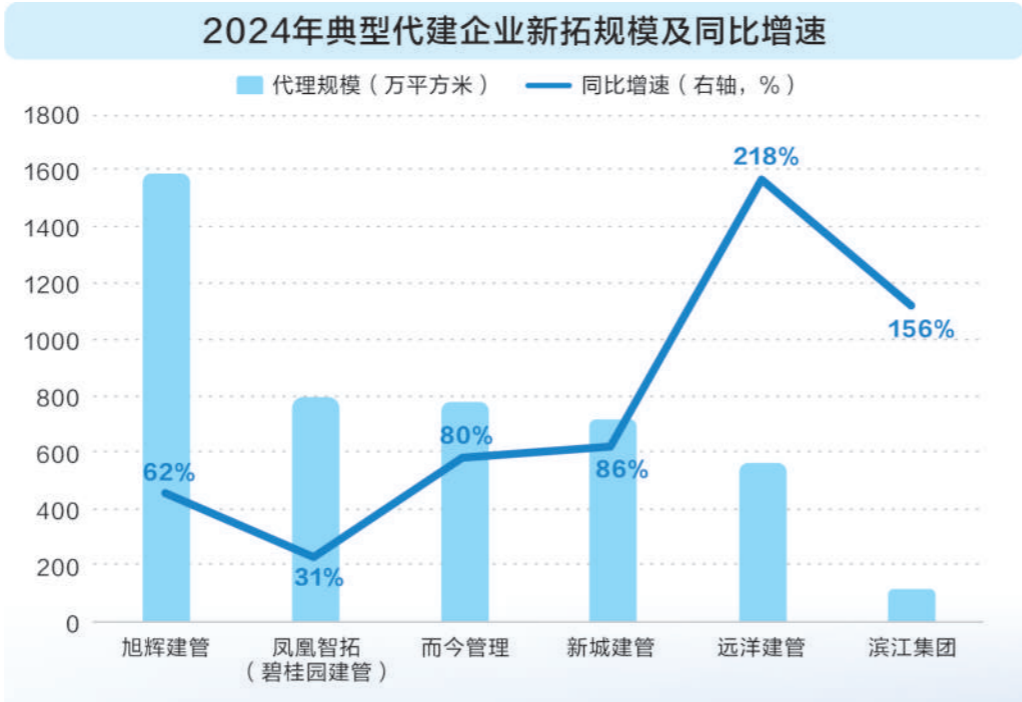
近年来,传统房企轻资产模式转型效果也逐渐显现。以龙湖为例,龙湖集团高管此前在业绩会上表示,“地产开发业务的收入是有周期性的,龙湖一直比较审慎,没有盲目追求排名和规模,而提前去布局商业、长租公寓、物业、智慧营造和代建等赛道,主要就是为了在业务上实现新旧动能的转换。随着未来经营性业务收入

3 渗透率有很大空间

尽管当前代建赛道竞争加剧,但市场前景依然广阔成为共识。

一方面,相关政策的持续推动,让政府代建领域迎来广阔空间。近年来,相关部门积极推行保障性住房和城市更新项目。住建部此前数据显示,截至2024年前三季度,住建部已成功建设筹集保障性住房148万套;截至去年11月底,全国共实施各类城市更新项目约6.6万个。其中,新开工改造城镇老旧小区5.3万个,惠及882万户居民。

此外,去年11月,住房和城乡建设部、财政部联合印发通知,部署各地进一步做好城中村改造工作。通知要求,城中村改造政策支持范围



正在建设的楼盘 资料来源:公开信息 时报财经图库/供图 陈锦兴/制图

“以轻资产模式运营的代建行业,是一种服务业。本质是品牌输出,品牌作为双方信任的基础,在代建领域尤为重要,这也是房企相继成立代建平台的重要背景。同时,部分企业转型提速,如华远地产、迪马股份、美的置业等,均宣布公司聚焦代建、商管、物管等业务,由重资产开发向轻资产转型。当前,主要房地产企业均

有涉足代建,总数已超百家。”中指研究院企业研究总监刘水对证券时报记者表示。

克而瑞数据也显示,截至2024年9月,已有超百家房企涉足代建或承接相关业务。具体而言,在2024年上半年销售额排名前50的房企中,有46家已布局代建业务;而在销售额百强房企中,进军代建领域的企业占比高达约80%。

克而瑞此前表示,虽然布局代建企业数量突破新高,但未来继续增加的可能性几无,且从规模和扩张意愿上看,也仅有四成企业代建业务形成了一定的规模和利润贡献。

与此同时,代建市场的整体增速处于放缓态势。亿翰智库监测数据显示,2024年,代建房企新增建筑面积达到约2.2亿平方米,较上年增长27%,新增建筑整体规模首次超过2亿平方米。尽管市场规模持续扩大,但增速逐渐下降。

在此背景下,代建如何突围备受关注。“企业要不断提升服务能力,打造专业化代建品牌。品牌企业可通过引进合伙人制度,拓宽项目拓展渠道,扩大品牌输出范围。此外,代建企业可针对不同物业类型,拓展康养、产业园区、场馆等领域的代建业务。”刘水表示。

龙湖集团相关负责人也告诉记者,2025年代建市场竞争将更加白热化,也是对入局企业的又一个大考之年。代建企业既需要在产品力打造、品牌塑造、项目操盘等多维度考核中取胜;又要聚焦代建业务本质,最大程度降低潜在风险,这些都极其考验企业的综合实力。

管当前行业短期承压,但在地产新旧模式的切换过程中,代建还将迎来巨大的增长机会。在保交楼的大背景下,金融协调机制落地,也带动了一大批的纾困类项目重启建设;在防风险和稳增长的双重压力下,随着政府加大化债力度,极低的城投开工率也将迎来转机,多数城投将持续的引入专业的代建方,盘活存量土地,亦将催生大量的代建需求。

不少人局房企对代建市场未来前景充满信心。“展望未来,我们持续看好国内代建行业的发展。有业内统计,代建市场规模行业占比将以年均21.3%的速度增长,2025年代建行业预计渗透率达到12.5%,相比欧美国家成熟代建市场20%—30%的行业渗透率,代建仍有很大的发展潜力空间。”龙湖集团相关负责人告诉记者。

煤炭成本下行 火电企业业绩普遍预喜

证券时报记者 赵黎昀

2024年国内煤炭市场供应稳定的格局下,煤价高位回落,下游发电企业盈利得以回暖。近日上市电力企业披露的2024年业绩预告普遍预喜。

1月23日晚间,京能电力披露,预计2024年实现归母净利润约15.78亿元至19.09亿元,与上年同期(法定披露数据)相比,将增加约7亿元至10.31亿元,同比增加约79.73%至117.43%。与上年同期(重述后数据:8.81亿元)相比,将增加6.97亿元到10.28亿元,同比增加79.11%到116.69%。

同时该公司预计2024年实现扣非净利润约15.14亿元至18.45亿元,与上年同期相比,将增加约7.53亿元至10.84亿元,同比增加约98.95%至142.44%。

对于业绩大幅预增的原因,京能电力表示,2024年社会用电量需求增加,公司按需组织开展区域交易协调,优化营销策略和电量分配,实现销售量同比增加。针对不同区域市场特点,科学制定营销策略,积极研判市场供需形势,做好各类型交易衔接争取市场收益,实现全年平均结算电价同比提高。

此外该公司提及,坚持“长协为主、市场为辅”的燃料采购策略,加强燃料成本管控,提高采购议价能力,有效降低燃料成本,经营业绩同比大幅增长。

受益于2024年燃料成本下降的不仅有京能电力。

华电能源2024年预计实现归母净利润约1.24亿元,与上年同期相比,将实现扭亏为盈,预计2024年实现扣非净利润约为-1.82亿元。

该公司表示,2024年度归母净利润扭亏为盈且同比增幅较大的主要原因:一是提升电力营销创效,积极抢发增发效益电,拓展发电空间,火电机组辅助服务收益同比增加,实现稳量提价目标。二是加强煤价管控增效,努力提高长协煤兑现率,优化来煤结构,抓好“冬煤夏储”,入厂标煤单价同比大幅下降。

赣能股份也披露,2024年预计实现归

母净利润6.65亿元至7.65亿元,同比增长35.82%至56.25%,预计实现扣非净利润6.42亿元至7.42亿元,同比增长24.12%至43.46%。

该公司也提及,2024年度公司业绩变动的主要原因是受区域电力市场交易及新能源影响,公司平均上网电价及所属火电厂发电量同比有所下降;同时,公司所属火电厂燃料成本同比降低,煤电边际收益同比有所提升。

据卓创资讯统计,2024年国内动力煤市场整体经历先跌后涨进而偏弱调整过程。以山东地区Q5000大卡动力煤到厂价格为例,截至2024年底主流价格在700元/吨至720元/吨,较2024年初累计下行147.5元/吨,跌幅为17.2%;2024年均价在787.94元/吨,较2023年均价下跌90.13元/吨,跌幅为10.26%。

“2024年国内煤炭供需格局偏宽松,煤价重心下行压力较大。全年煤炭产量整体稳中有增,而进口量再创历史新高,市场供应较为充裕,仅个别时间段存在供应略有偏紧情形;而需求端受经济增速放缓、新能源装机容量快速增长等因素影响需求放量有限,难以对煤价形成有力支撑。受此影响,2024年国内煤价整体以下行为主,仅5月及9月前后伴随部分下游用户有提库需求释放,煤价出现阶段性上行。”卓创资讯动力煤分析师任慧云分析,2025年预计国内动力煤整体呈现供大于需局面,价格重心将继续向下调整。

她表示,供应方面,2025年国内煤炭新增产能将有减少,但经前期国内先进产能集中释放,预计动力煤产能继续保持在高位水平,产量较为充足;同时进口有望继续维持在历史高位水平,国内动力煤供应整体仍较充裕。而需求端来看,2025年我国宏观经济或以稳为主,全社会发电量仍有增量空间,但伴随清洁能源等非化石机组装机容量增加,利用效率提升,预计煤电增量有限,耗煤需求增速或有放缓;非电行业受环保等政策影响预计耗煤增量也将有所受限。整体来看,2025年国内动力煤市场存供大于需压力,煤价重心继续下探预期较强。

黄金消费量同比下降近10% 金条走俏金饰销量下滑

证券时报记者 严翠

2024年,黄金价格屡创新高,在一定程度上也抑制了消费。1月24日,中国黄金协会发布数据显示,2024年中国黄金消费总量985.31吨,同比下降9.58%。其中黄金首饰532.02吨,同比下降24.69%;金条及金币373.13吨,同比增长24.54%;工业及其他用金80.16吨,同比下降4.12%。

中国黄金协会表示,2024年,在整体黄金珠宝消费疲软、库存周转率下降的背景下,黄金珠宝企业灵活应对市场变化,推动产品创新,古法、国潮等概念金饰兴起。同时,由于国际局势动荡、冲突加剧,黄金避险保值属性凸显,金条销量出现大幅上升。

据了解,2024年,国际金价40次创历史新高,全年涨幅超过27%。金投网数据显示,2025年1月8日周六福饰品金价为813元/克,2024年1月8日为625元/克,相当于一年间每克累计涨188元。而截至1月23日,周六福饰品金价已达836元/克。

“黄金价格持续上涨影响了市场的消费需求。由于季内黄金价格回稳及推行产品优化措施,中国内地和香港及澳门的同店销售跌幅均有所收窄。”近日,周六福表示。

据周六福公告,截至2024年12月31日三个月(第三季度),周六福零售值下降14.2%。其中,占集团零售值85.4%的中国内地零售值下降13%,中国香港、中国澳门及其他市场下降20.4%。

数据显示,黄金首饰及产品仍是周六福的主要收入来源,零售值占比达82.1%,而珠宝镶嵌、铂金及K金首饰的零售值占比为14.0%。根据财报,周六福在去年第三季度净关闭了261家内地零售点。

曼卡龙近日接受机构调研时也表示,黄金价格急剧上升的过程中,会短期抑制消费者的消费行为,公司的主打产品并不依赖于高克重的产品,所以金价波动对公司的影响并不是非常大。

2024年前三季度,曼卡龙营收16.73亿元,同比增长37.37%,净利润7708万元,同比增长12.54%。

对此,曼卡龙高管表示,2024年公司能够逆势增长的核心驱动力在于产品的创新和文化结合。另外在渠道方面,公司积极

布局天猫、抖音、京东等渠道,而线下除扎根长三角外,还更多走到新的区域,跨省扩张战略取得了一些成效。

在产量方面,中国黄金协会数据显示,2024年,中国国内原料产金377.242吨,同比增长0.56%。其中,黄金矿产金完成298.408吨,有色副产金完成78.834吨。另外,2024年进口原料产金156.864吨,同比增长8.83%。若加上这部分进口原料产金,全国共生矿产金534.106吨,同比增长2.85%。2024年,中国大型黄金集团境外矿山实现矿产金产量71.937吨,同比增长19.14%。

与行业总趋势类似,相关黄金生产企业2024年产量、业绩也呈同比增长之势。

以赤峰黄金为例,该公司近日公告,预计公司2024年实现净利润17.3亿元—18亿元,与上年同期相比增加115.19%到123.90%。

对于业绩增长原因,赤峰黄金表示,主要是2024年度黄金产销量、销售价格上涨以及公司持续采取降本控费措施,生产成本得到有效控制所致。

山东黄金近日对投资者表示,从整个黄金行业看,近年来,黄金矿山生产成本呈逐年上升趋势,这主要与原材料、人工成本的上升、矿石品位的变化以及矿山开采深度的增加等因素有关。公司一直以来高度重视成本管控,2024年,公司自产金营业成本与2023年相比有所上升,有前述客观原因,也有公司主动从长远考虑,优化了生产系统流程等。

2024年12月,世界黄金协会在最新发布的《2025年黄金展望》报告中指出,经历近年来的强劲上涨后,2025年黄金市场的增长或将放缓,但仍存在一定的上行空间。高盛分析师则在发布2025年展望报告时表示,将继续看好黄金,并对贵金属领域最具信心。

