



电话会议纪要·公司动态

万科 A(000002)11 月销售情况电话会议-海通证券

会议发言摘要:

会议时间:

2011 年 12 月 6 日 (15:30-16:30)

主讲人:

万科 梁洁

- ◆ 万科 11 月份的销售情况 11 月份卖了 73.8 万平方米, 82.9 亿元, 同比去年销售面积下降了 24%, 销售金额下降 36%。价格下降了, 环比上个月销售面积下降了 26.5%、20%。从前面 11 个月来看, 销售面积达到 1015 万平方米, 销售金额 1157 亿元。销售面积和销售金额都超过了去年。销售均价差不多还是 11400 元/平方米。前面 10 个月基本上也是这样水平, 总体上来说, 没有一个很大的变化。
- ◆ 万科在未来新推盘的去化率希望维持在 60%以上这样一个目标。2012 年在新增项目上, 万科可能会更多的会考虑一线城市的机会, 一线城市本身市场规模大, 调整环境下, 调整的幅度大, 形成的机会更多一些, 新增土地上来说, 一线相对偏重一些。开工上, 二三线城市项目的开工比重相对高一些。计划明年还是维持现在的开工规模, 不增长, 具体开工计划, 2012 年 3 月份万科公布年度报告的时候, 才会有一个确定的计划。
- ◆ 住宅的供需矛盾仍然存在, 没有根本上解决。目前住宅的存量在 140 亿平方米, 一半以上是 80 年代及以前的建筑, 现有城市 6.7 亿人, 平均占有面积是 20 平方米。如果要达到 30 平米/人, 每个人都要增加 10 平方米, 每年每年要增加 1 平方米的话, 就要 6.7 亿平方米, 这还不包括家庭结构的变化带来的新增的住宅需求。每年新到城市当中的人口就要 1500 万左右, 按 3 口之家 90 平方米, 就要 4.5 亿平方米的新增住宅空间。去年销售的住宅是 9.3 亿平方米, 今年应该不会超过 10 亿平方米的销售规模, 这样一个规模还是有潜力继续增长的, 所以万科认为未来供给需求矛盾不会缓和, 供给不足不会根本改变, 销售规模还是会增长的。

1、会议发言纪要

◆ 2011 年 11 月销售情况

我们 11 月份的销售情况 11 月份卖了 73.8 万平方米,82.9 亿元,同比去年销售面积下降了 24%,销售金额下降 36%。价格下降了,环比上个月销售面积下降了 26.5%、20%。价格上升和下降了,更多是结构性的变化,不同月份、不同类型的产品结构是有差异的。国庆以来,价格调整的幅度比之前力度大一些。过去,在一线城市北京、上海、深圳调整 5%,11 月份调整在 10%,大的项目调整在 20%。但是在 1-11 月份的整理销售来说,价格还是比较平均的。从 11 个月来说,1015 万平方米,1157 亿元的销售。销售面积和销售金额都超过了去年。销售均价差不多还是 11400 元/平方米。前面 10 个月基本上也是这样一个水平,总体上来说,没有一个很大的变化。因为目前调整的项目还是一线城市的个别项目,从整体市场来说,未来供应还是继续增加,更多城市和项目面临一个价格调整的压力。

◆ 未来预期和推盘策略

从我们自身来说,本来预计第四季度的新增推盘是比 9 月份要多,但是市场观望情绪增加,客户积累的时间比原先预期要长。本来原先预期能够推出的项目,已经滞后了。10 月份的推盘量比 9 月份的推盘量要低一些,11 月份就更低。但从去化率来说,11 月份并没有比 10 月份低。10 月份算是过去 11 个月去化率最低的一个月。我们一直希望我们新推盘的去化率在 60%以上,10 月份不到 60%,11 月份略高于 60%,从去化率上看,还是略好一些,但也是跟我们这个月的推盘要小一些。12 月份推盘大小也要看未来市场变化的情况。

总的来说,我们认为未来政策可能还是会维持这样一个力度的话,市场未来比现在更严峻。万科希望通过销售联盟、积极的推盘销售看,维持在新盘的销售率在 60%以上这样一个目标,除了我们针对一线城市的项目价格调整之外,还会针对一些产品去调整结构,适应市场的需要。

从今年的一个市场变化来说,我们的推出的产品 50%以上是 90 平方米以上的户型,但是这个小户型的面积还是比去年下降了。限购之后,有些客户更青睐于未来能满足一个扩展的家庭需求,因为在限购的环境下,他的换房的难度是变大了。产品中小户型三房的销售速度比之前要快。从这个角度来看,我们在未来还是会增加这类产品的销售。

公司看未来一段时间,供给增加在未来还是会持续的。包括去年,今年前 9 个月新开工持续增长。去年全年新开工增长率在 40%以上。今年前 9 个月新开工率放慢,在 20%以上,新开工可售资源都会变成持续的新的供给资源,这样在未来还是导致供给大于需求的一个局面。从万科进入这个 14 个大城市来说,目前我们新增的可售资源跟

实际的销售来比，新增的可售资源是明显的超过当月实际的销售规模，比例接近一倍左右。实际销售的量只有批准预售的 0.50 左右，11 月份在 0.52，接近 08 年最差情况。

10 月份全国新开工已经出现了负增长，随着未来销售的放慢，相信企业的开工意愿进一步下降，投资意愿下降。从更长的时段来看，随着新开工的放慢，还会出现供给不足，中国住宅市场一个根本的矛盾没有发生变化，土地还是政府拥有，政府供应，主要的财政来源还是依赖于土地收入。土地供应是受限制的，而需求还是在增长的。改善需求，以及现在的住宅当中还有相当的比例是 80 年代的建筑，每年的折旧规模也很高。虽然短期还是有供给大于需求，长期来看，政策的压力变小，一些政策会放松执行，需要的重新释放，供给现在已经出现了一个下降的趋势，新的供需矛盾还会重新出现。当然，我们目前对外来的环境判断还是审慎的，从新增项目来说，也会审慎增加。11 月份我们还是新增了 3 个项目，在上海、珠海、贵阳，总的面积是 54 万平方米，地价金额在 12.3 亿元，平均地价不到 2300 元，比前面 10 个月获取的土地价格还是要低一些。从未来一段时间，万科每年开工在 1300 万以上的这个规模，万科还是要增加土地储备的，维持三年土地动态开发，未来的不确定性，还是审慎的增加新的项目。面对明年，我们新开工还是会不增加规模，竣工角度还是会保持明显的增长，20%左右。

提问交流环节

问：客户积累时间变成，大概描述一下以前是多长，现在是多长？

答：这个当然没有一个具体的时间明确描述，但是我们过去从积累客户到超过我们的开盘或者推盘的数量，我们就可以开盘。但是现在这个时间要更长。过去我们从积累客户到开盘可能有几倍的客户，现在能维持推盘的规模，我们就开盘了。即使这样说，这个时间这是在退后的。

问：你刚才说的，从短期来看，明年供过于求，大概维持多久？

答：10 月份新开工率已经是负增长了，前段时间新开工率还是增长的，这个时间的具体长度没有一个准确的节点，不同的公司、不同的项目的新开工到预售的时间是不一样的，我们从开工到预售在 9 个月，但是实际上有些公司会更长一些。而且开工的界定是是比较宽松的，有些公司，甚至我们内部有些项目开工，但实际上也会把整个一期的规模算做开工的绝对的量当中，就会使这个数字在一定程度上偏大的。我们可能看到的开工非常非常快，但是实际上转化成可售资源的量没有那么高。不管怎么样，开工的增长还是会在未来半年到 9 个月的时间左右，持续地会变成更多的可售资源。这样的情况下，差不多要维持到明年中期的时候。

问：大的方向还是土地供应紧张，城市化进程加剧，新的供需矛盾会出现。大概什么时候，什么样的标志时间能够触发发生这样变化？

答：需求现在受到压制的，政府的限购、限贷政策在抑制，供给是受到市场的这样的一些驱使在降低的，市场的变差，销售在变慢。这两个方向来说，供给总体上是减少的，另一方面，需求随着政策放松之后，就一定会出现这样一个供需矛盾。政策停止，这个功能不会马上出现，即使在未来一段时间，即使价格调整不会带来成交量的一个回升，因为未来一段时间是供给超过需求的，客户获得他预期中的项目的可能性实际上没有降低甚至是加大的，这种情况下，观望情绪增加。未来，即使供给在未来一个环境中没有变少，客户的观望情绪就不会明显的减少，成交量不会明显回升。随着政策的放松，当供给减少，购房的客户重新感觉到购房紧张，这样才会发生一个逆转。这个时间，明年上半年是不太可能的。下半年也要看政策的变化时点。觉得可能还是要到 2012 年之后。

问：客户希望房价能够更进一步的调整，未来公司在价格的策略上如何考虑？

答：从未来来说，更多的城市更多的项目面临价格的调整，这样的调整可能会增加客户的观望预期。这是我们的一个基本认识。我们不会一定要有调什么样幅度的价格目标，我们的价格调整是根据客户的对价格的认识进行调整的，我们不认为我们是价格的制定者，我们是价格的发现者。我们的价格不会是一定不降的，也不会是一定降的。唯一的目标，我们维持我们新推盘的销售率在 60%以上。

问：公司对推出房产税有没有什么战略准备？

答：房产税目前在重庆、上海实行，对目前的市场影响还是很小的，在政府的财政收入中占比很小。从未来来看，是向财产保有的这样一个物业税征收来说，使限购的必要性减少，物业税与限购是有一些替代性的。限购，是在现在这样一个市场环境中，限定一个家庭在一段时间对房产的购买，实际是限定需求的规模。物业税，购房人拥有一个房产的成本上升，从而抑制需求。大家反对限购，是因为限购是一个行政命令，有比较大的刚性，对什么样的人

什么的时间拥有房产的认定方式是不公平的，比如限定一定户籍的可以购买，对于刚来到这个城市的居民的一个住宅需求得不到实现。限制了上升阶层，从农村来到城市的一些人，他在一个财富分配当中的分配话语权的。随着一个公平的限购，对缓和供需矛盾有好处。物业税，涉及到对所有保有财产的税，使未来土地的供应变的更市场化，通过这样一个税实施之后，地方政府的财政收入不会依赖于土地出让的话，地方政府会从更市场的角度来供应土地，使土地的充分性供应得到一个有效的保护，使得供给更市场化。这是物业税的好处。但物业税推出的难度是比较大的，新的税一定会到来购房的负担，或者是房子保有的负担增加。如果没有一个因素来去平衡，会带来社会稳定性的重大影响。从政府的角度来说，新的税种退出来之后，一定是重新评估现在的财政体制，可能一些政府部门、机构就要推出历史舞台。这样一个角度的出来，会涉及到整个政府一个深刻的调整，需求一个更长的时间。就好像养路费到燃油税的变革，持续了一个比较长的时间。物业税涉及的广度更大，所有的居民都会受到影响。从这个角度来说，物业税推出，还要很长的时间。从利益和制度上，这是一方面。但是技术上来说，涉及到所有存量的资产、房产的一个评估。每个家庭的资产需要一个精确的衡量，对我们现在的评估体系来说，是一个挑战。短期内，我们不认为这个税能推出来，限购就马上退出。包括建设部长也说了，限购不是一个好的政策，但现在来说还没有一个比它更有效的措施。更市场化的方式，房产税、物业税其实还是要更长的路要走。这是我们的一个基本的认识。

问：万科会做需求结构的统计，11月份有没有趋势性的变化，主要是两方面：一个是自住性和投机性的变化，一个是资金的来源，全额付款比率的变化？

答：还是有一些变化，这个变化我们还不认为是一个趋势性的，因为从这个月来说，我们看到首次买房的这个比例是比较明显的下降。从过来来说，首次买房的比例是超过35%，甚至接近40%。因为今年限购的原因，改善性需求，特别是首次改善，再次改善需求今年下降比例比较多。投资性比重一直不高，在10%多一些。从11月份，当月首次置业的比重不到30%，在26-27%左右。首次改善性需求大幅度提高，40%以上，过去也就30%左右。这跟我们推盘的结构有关系，首次置业针对性的产品相对少一些，首次改善性的针对产品相对多一些，我们认为这不是一个趋势性的变化。总体来看，首次置业和首次改善的比重增加，再次改善和投资性的比重下降。当月来说，11月份首次置业的比重相对低一些，和首次改善有一些替代。支付方式，一次性付款的方式是偏低的，我们前面10个月的一次性付款比重在30%-35%左右，这个月的比重只有26%这个水平。不过从这个月的首付的比重比较高的，客户的首付占我们资金来源接近35%，过去在30%左右。平均的客户首付比率在41%左右，这个月的首付比率接近5成。这个也是跟产品结构的变化有相关性的，这个月的改善性需求相对多一些，客户按揭方式的比重会比过去要高，但是使用按揭方式中，客户的首付比例也高了，来自银行借款的总的资金量并没有明显地提高，基本还是低于40%，总体上来说，60%以上的资金还是自己的。

Q：改善性需求提升是不是以前的政策压制，而这个需求有所反弹，有没有这种可能？

A：这只是一个月的数据，也有可能，我们还没有明显观察到明显的变化，从10月份，有些银行首次买房的利率在9月份之后是有提升的，这个月个别银行又回到了基准利率的水平，这也不会改变首次购房降低的比例。这样一种变化，更多的是跟我们推盘的结构有关系。

问：价格变动对毛利率影响会不会很大？

答：价格变动会影响毛利，实际上，我们价格调整的还是个别城市，个别项目，从整体上来说，我们这个价格下降是基本上不明显的，前面11个月的平均售价还是11400元，跟今年以来平均售价也基本上是这样水平。

从现在来说，我们的价格变化并不明显，但未来会涉及到更多的项目需要价格的调整，但我

们并不认为价格调整的幅度比08年那个市场环境中幅度更大，一方面，从企业的存货水平比08年更低，企业所面临的压力，从内部来说是要小的。从外部资金的来源来说，这一轮的调整环境比08年要更紧张的，但是过去一段时间的销售还是不错的，前面10个月，销售净额还是增长了16%左右，相对而言，大家的财务状况相对较好。另外一方面，从居民的支付能力来说，10年、11年能够反映居民财富增长的储蓄增长率还是比销售金额除以销售面积反映价格变化的增长率更快的。07年这个价格增长率是快于居民财富增长率的，所以说08年调整更剧烈一些。但是即使是这样一个环境下，调整最大的珠三角地区调整幅度也就是20%左右。我们认为在今年的环境中，当前居民的支付能力要比当年要好，我们不认为调整幅度会大于08年。我们认为调整的幅度不会超过上一轮。从我们公司来说，我们公司本来的毛利率也不是很高，过去两年新增项目和产品区位相对也比较好，毛利下降是比较温和的。

问：多少比例的刚需被抑制了？

答：在这样一个环境中，自主性需求的观望也会增加，从我们万科来看，80%-90%还是自主性需求的，现在这个环境下，投资性需求相对比较低了，这个刚需的比例被抑制了，很难给出一个精确的比例。

问：10月份、11月份去化率怎么样，以及对未来的一个预期？明年新开工的面积怎么看，相比与今年，有会什么样的变化？

答：这几个月的去化率是下降的，前8个月的去化率在65%左右，9月份60%-61%，10月份60%不到，57%-58%这样一个水平，11月份略微回升至60%以上。未来维持60%以上这个去化率是有难度的，一方面希望我们销售策略更积极，价格也要根据不同的项目做更多的一些调整，产品也要调整来适应调控的环境。虽然是有压力的，但希望我们的去化率能维持不下降。我们所说的60%、61%、65%的这个去化率，是指自然月的一个推盘，在这个自然月的实际销售的结果的一个比值关系，我们所说的去化率是指在推盘自然月之内去化率，不是推盘后30天的去化率，当然这个相对来说相对偏小一些，有些项目统计的就是推出来一天的销售。投资上还是比较保守的，不会大幅的增加新的项目，2011年新开工相对于2010年增长了6%，从现在这个市场环境来看，我们明年还是维持现在的开工规模，不增长。具体的开工计划，还是要到3月份我们公布年度报告的时候，才会有一个确定的计划。

问：新开工的结构变化，2011年二三线城市占的比例的情况，未来2012年二三线城市比例的变化？

答：过去两年来说，二三线城市新开工的规模要多一些，一线城市比较小，因为一线城市地价比较贵。但是从今年以来，我们还是有意识地增加一些新的项目，包括7、8月份我们在北京、广州，总体上二三线城市更多一些。在调整的环境中，我们在新增项目上，可能会更多的会考虑一线城市的机会，一线城市本身市场规模大，调整环境下，调整的幅度大，形成的机会更多一些，新增土地上来说，一线相对偏重一些。开工上，二三线城市项目的开工比重相对高一些。也就是拿地，一线城市偏重一些；新开工，二三线城市偏重一些，明年二三线新开工占比有可能会提高。

问：全年销售会达到11亿平方米，你们认为从全国范围来看，销售量是不是已经到了一个高的阶段，以后要突破，是不是比较不大？如果把房地产开发分为开工、开盘、交房三个阶段，三个阶段分别会带动多少投资的比重，哪个阶段投资的比重比较高？

答：今年销售规模跟去年差不多，前面10个月销售面积不到10%的增长，销售金额增长16%，全年可能略微增长一些，还不至于下降。如果政策持续，2012年的销售规模可能会下降。去年销售的住宅是9.3亿平方米，今年应该不会超过10亿平方米的销售规模，这样一个规模还是有潜力继续增长的，未来增长率可能更低一些。因为现在的住宅存量大概是在140-150亿平方米，一半以上是80年代及以前的建筑，去年的竣工量也就是6亿平方米，还是比较低的，相对于销售规模也是比较低的。每年新到城市当中的人口就要1500万左右，按3口之家90平方米，就要4.5亿平方米的新增住宅空间，现有城市中6.7亿人。而且现在销售的户型面积是大于90平米的，110-115平方米左右一套，去年9.3亿平米换算下来，不到900万套这样一个规模。从这个角度，140亿存量除以6.7亿人口，人均建筑面积20平米左右的占有量，如果要达到30平米/人，每个人都要增加10平方米，每年每年要增加1平方米的话，就要6.7亿平方米，这还不包括家庭结构的变化带来的新增的住宅需求，还不包括现有住宅的改善性需求，这就是我们认为未来供给需求矛盾不会缓和，供给不足不会根本改变，销售规模还是会增长的。但是理论需求不会马上转化为实际需求，新到城市的居民不会马上满足购买需求。这就会使需求释放可能需要持续更长的时间。即使城市化到70%不增长了，但是住宅增长可能还是会持续，所以说，我们认为销售规模在短期内不会下降，还是会增长的一个原因。

从住宅开发环境的投资的情况，从开工这个角度来说，基本上全部的款项都要支付，土地投资的成本平均占到整个投资的不到30%，大城市可能达到40%，50%也是有可能的。一部分的项目的设计、准备是要完成的。从开工的角度来看，1/3以上的这样一个投资在开工之前就发生了。到预售的时候，四证齐全，达到销售的条件，主体竣工，整个工程支付的一半是需要投入的，这个时候，差不多是整个项目投资的50%。从预售到全部现金回流，一个小项目，能够做到20个月到两年左右的，全部投资能收回来。从竣工到预售，大概也要1年以上至1年半的时间。

问：北京万科做了入户调研，整个北京市有能力、有意愿、有资格买房的人群比例大概是3%，后面有没有在其他城市做这个调研，会不会做全国估算？

答：没有在其他城市做这个调研。这个绝对量并不低，在这个调控的环境下，有能力和有条件去购买的人群是在发生变化的，并不是说它就是静态的，这样一个规模也是随着每年这样一个时间的推移，有新的家庭或者新的人口达到这样一个购买的条件。