

XINMIN REALESTATE

乾耀·东港  
轨交 2+1 房周六开盘

详见 B30 版

三线城市反周期战略扩张  
房子是“快消品”还是“奢侈品”?

详见 B31 版

三湘股份  
共享荣耀 感恩回馈

详见 B34-35 版

这则信息  
全城刚需购房者

不可错过

B28-29

打破上海房价比比皆高印象

改变刚需置业只能两房的观念

颠覆千字头只能买上海以外的误区

粉碎 28 万首付只能买品质一般住宅的猜测

楼市中考

房企下半年继续“补课”  
拿地流行“择优录取”

详见 B26 版

房企“晒业绩” 利润下滑者过半

地产评论员 冯燕

净利预亏预减预警逾五成

据搜房网统计,截至 7 月 26 日,沪深两市上市房企中共有 64 家发布业绩预告,3 家房企正式发布半年报,4 家房企发布半年业绩快报,已正式发布半年报的房企为莱茵置业、卧龙地产和陆家嘴。同时,在港股上市的内房股中,共有 15 家发布上半年销售情况报告。

在发布半年报及快报的 7 家房企中仅电子城一家营业收入同比出现了下滑,为 43.23%,但在净利润方面,6 家上市房企在 2012 年上半年出现了净利润同比下降。

已发布预告的 64 家房企中,预亏 9 家,预减 19 家,预增 24 家,预盈 5 家,预警 6 家,减亏 1 家。其中,净利润预亏、预减及预警的房企有 34 家,占总数的 53%,其中,嘉凯城上半年利润同比下滑幅度最大,高达 4901.41%。

从相关统计结果来看,中小房企亏损面扩大。在净利润降幅超过 100%的 10 家企业中,排名 100 名之后的企业占绝大多数。

与之相比,大型房企的表现明显优于中小房企。以保利地产为例,其上半年签约面积和签约金额均同比增长 27%以上。虽然净利润下降 12.13%,相关分析人士也表示,房企利润适度下降并不等同于亏损,只是回归到比较合理的水平。

竞争引发行业集中度提升

长达两年的房地产政策调控使房地产市场进入一个新的发展周期,行业的生态环境、竞争格局亦出现一些变化。品牌开发商更易通过调整产品结构、价格策略、城市布局等适应市场变化,在整体市场放缓的情况下,争取业绩增长。

在公布 1-6 月销售业绩的 15 家港股上市房企中,2012 年上半年年度目标完成过半的房企有 8 家,中海发展以 1-6 月销售金额 536.17 亿元,全年销售金额完成率 81%的成绩据港股首位。

另据中原地产研究中心数据,上半年标杆房企的销售走势较为平稳,基本维持了逐月小幅回升的趋势。十大标杆房企总合约销售金额约 2996 亿元人民币,较去年同期增加 12%。其中,招商销售金额增长最快,约为 112%;仅三家房企销售额出现小幅下滑,分别是恒大、雅居乐和万科。

同时,十大标杆房企的市场占有率加速上升。在 2008 年至 2011 年 4 年间,其市场占有率从 7%上升至 9%,仅上升两个百分点。但 2012 年上半年,十大标杆房企的市场占有率从去年年底的 9%增加约四个百分点至 13%,行业集中度进一步提升。

量价交换效果明显

今年上半年,标杆房企销售回暖的主要原因一方面得益于调控大环境的改善,刺激整体成交量回升;另一方面,在调控周期中,开发商亦积极探索适应市场变化的策略,价格策略成为影响开发商上半年销售表现的主要因素。

自 2012 年农历新年以后,保利、招商、恒大、雅居乐等大型房企陆续启动较大规模的降价促销活动,量价交换成为市场的普遍共识。不少房企都制定了公司层面的整体销售策略,降价促销活动覆盖全国大部分城市和公司旗下在售的大多数项目。

近期,上半年销售业绩颇佳的新城携旗下十几个项目推出“中国夺金,新城送礼”优惠活动。据了解,该活动将从 8 月 1 日起持续一个月时间。而凡在活动期间成交的客户,均可享受金牌抵房款优惠,届时新城地产将持续送出累计可高达 1 亿元的购房礼金。

开发商频繁运用直接打折、限时抢购、特惠房源、买房送车位等方法,在价格上吸引购房者。而自 3 月份起,标杆房企以价换量的效果已经开始显现。5-6 月,保利、万科和中海三家房企连续两月单月销售金额超过 100 亿元大关,由此也保证了这些房企在上半年的不俗业绩。