

现增长 800%“大丰收”

2010 年调控政策频出,首先是四月新政,而后在年尾又接力“新国八条”,但仔细统计房企年报发现,调控年房地产企业依旧处在“春天里”:13 家房企 2010 年度净利润增长率超过 100%,上海创兴置业更是出现了增长 800%的“大丰收”,中弘地产、丰华股份、华丽家族、世茂股份等房企也都实现了 300%以上的增长。除此之外,还有 20 家房企 2010 年度实现净利润同比增长。

作为地产界的龙头老大,万科 2010 年全年实现销售面积 897.7 万平方米,销售金额达 1081.6 亿元,成为中国房地产市场第一个“千亿级”房企。保利地产 2010 年度实现营收 357.1 亿元,较上年增长 55.35%;归属于上市公司股东的净利润为 49.05 亿元,较上年同期增长 39.39%。而金地集团发布公告称,预计 2010 年度净利润较 2009 年度增长 50%左右。2009 年金地实现净利润 17.76 亿元,由此推算 2010 年净利润将达到 26.6 亿元左右。良好的销售情况是 2010 年度三大房企业绩增长的主要原因。

此外,沪上知名房企复地集团也公告表示:营业收入录得约人民币 86.52 亿元,较 2009 年上升约 66.9%;富力集团的年营业额增加 35%至人民币 246 亿元,而以商业地产为主的几家企业受益更是颇丰。2010 年世茂股份归属于母公司的净利润 8.74 亿元,同比增长 324.2%,即比 2009 年度翻了两番。2010 年宝龙地产实现合约销售额 62.15 亿元,较去年同比大幅增长 114.1%。而 SOHO 中国营业额大幅上升 146%至人民币 182.15 亿元。

一线房企“钱”景迥异

从历史数据看,一线房企,如万科、保利、招商、金地、中海这传统的五大龙头房企规模有进一步分化的趋势。

万科在 2010 年实现销售面积 897.7 万平方米,销售额 1081.6 亿元,同比分别增长 35.3%和 70.5%,成为首家年销售超过千亿的房企,与排名第二、第三的保利、中海差距拉大。

保利地产的业绩增速也不错。2010 年保利销售同比增长 53%至 663 亿;中海增速稍慢,2010 年,中海全年销售额 671.1 亿港元,同比增长 40.4%。

相比上述三家进入 600 亿阵营的公司,金地和招商地产与之差距扩大。报告显示,2010 年金地集团实现销售金额 283 亿元,同比增长 34%;招商地产 2010 年实现签约销售金额仅 146.25 亿元,比上年同期的 148.42 亿元有所下降,成为龙头中唯一没有实现业绩增长的公司。

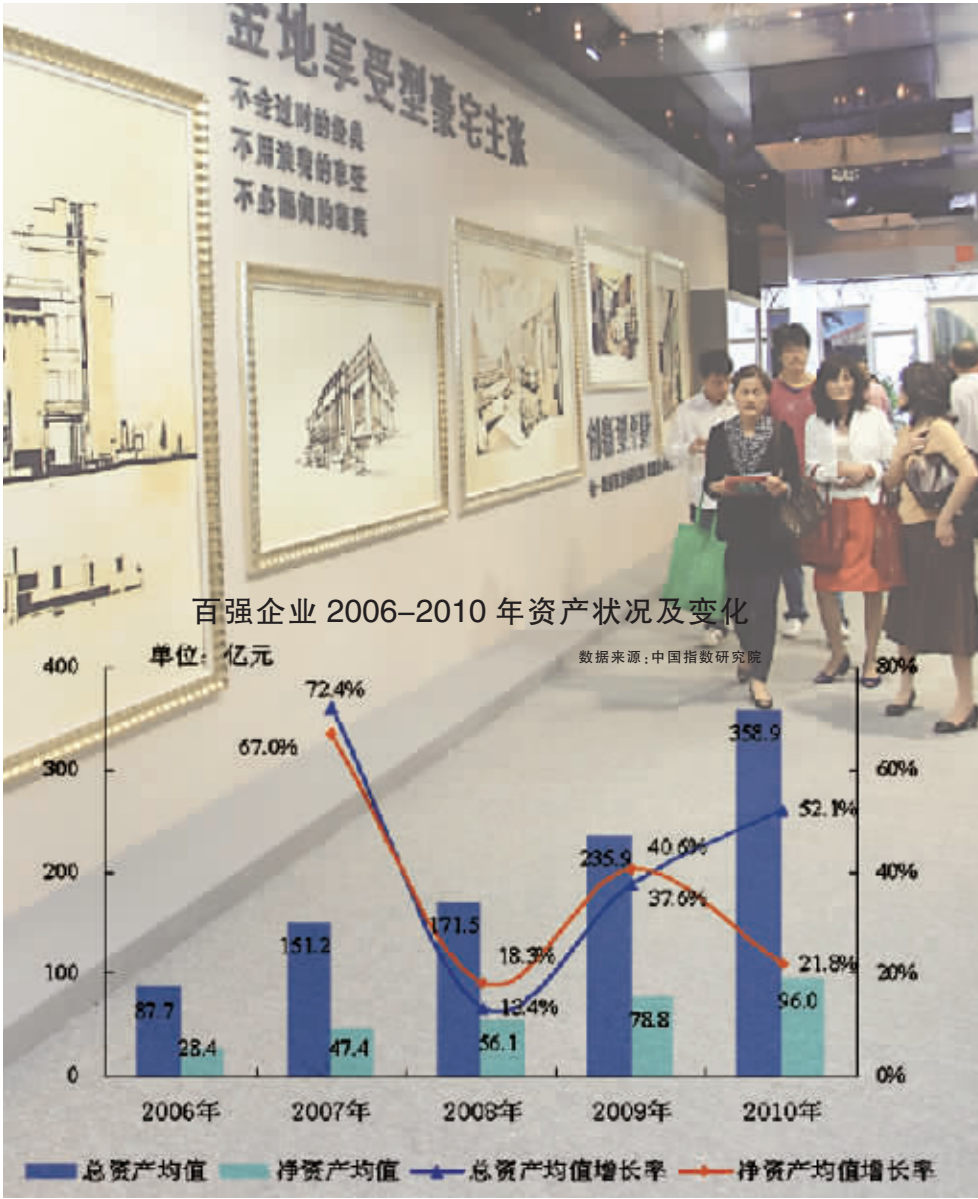
相较于销售业绩的下滑,招商地产净利润仍实现增长,报告期内实现净利润 20.1 亿元,同比增长 22.3%。

总体来看,第一阵营的中海、万科净利润分别是金地的近 4 倍、2.5 倍,分别是招商的 5 倍、3 倍多。

然而,很多时候,在追逐规模的同时,利润率很难跟上。

在保持快速周转的同时,2010 年万科在地产业务结算净利率 15.52%,较 09 年上升 3.27 个百分点,结算毛利率 29.75%,较 2009 年上升 7.76 个百分点。而单看毛利率这一数字就远不如其他上市房企。如龙湖毛利率为 33.3%、复地毛利率为 36.5%。

或许是早已意识到这个问题,万科总裁郁亮表示,公司近年来始终把“规模速度型增长”向“质量效益型增长”转变作为重点工作。



2010 年度上市房企年报披露,数据显示

13 家房企 利润翻番

本报地产评论员 房蓉

据《新民楼市》粗略统计,由于 2010 年前三季度楼市销售依然火爆,且 2010 年的营业额有相当部分来自 2009 年的协议销售,总体上主流房企 2010 年的业绩平均增幅都在三成以上。但是,随着地产调控政策和紧缩货币政策的叠加效应持续深入,潜藏着高额负债率的负作用或将显现。

着力布局二三线城市

调控措施频出,百强企业呈现出不少新的变化。

由于一线城市受政策调控影响较大,布局相对均衡的万科、保利、恒大等企业,在一线城市成交量下滑的情况下,二三线城市销量集体发力,其中恒 - 大地产二三线城市产品占比高达 96%,全年实现销售面积 789 万平方米。

在信贷从紧、监管措施日趋严格的情况下,百强企业的业务模式正在变化。合作拿地、联合开发、共

同经营的现象越来越多。万科近 75%的销售业绩来自于合作开发项目,绿城的代建项目迅速增长,商业代建的面积已占绿城整个在建面积的 20%左右。此外,绿城、绿地、万科、首开等企业都积极投入了保障房项目的开发建设。

根据中国指数研究院提供的 2010 百强榜单上,万科凭借千亿业绩稳坐综合实力头把交椅;中海地产和保利地产分列二三位,上海有 23 家房企进入百强榜。其中,绿城在综合实力 TOP10 中排名第五,在规模性 TOP10 中排名第六。值得注意的是,在《新民楼市》掌握的多家年报中,一线开发商不约而同地选择

了继续推新品、推精品;同时发展潜力巨大的二三线城市。

“在可能的情况下,万科将在上海做到 100%的住宅产业化,100%达到‘绿色三星’楼盘。”3 月初,万科集团执行副总裁刘爱明公布了万科上海 2011 年战略,将在沪上六大热点区域布局七大战略新品,并将首次推出 2011 年度重点项目五玦坊。

“‘花开中国’是公司坚持的战略走向。”花样年控股集团有限公司主席兼首席执行官潘军表示:花样年继续聚焦于长三角、珠三角、成渝经济圈和京津都市圈等中国经济最活跃的四大战略区域。在“花开中国”战略指引下,在 2010 年新进入

了桂林、大理、无锡和南京 4 个区域核心城市,将公司的业务布局从 7 个城市扩展到 11 个城市。

与花样年类似的是,上海本土企业复地也走出上海,布局全国。截至 2010 年 12 月 31 日,复地拥有规划建筑面积总计约 1414 万平方米,按权益计总建筑面积约 905 万平方米的项目储备,分别位于上海、北京、天津、太原、南京、杭州、无锡、重庆、武汉、成都、西安及长春等 12 个城市。复地集团董事长张华认为“配合全国性的规模化发展布局 and 可持续的发展战略,有利于本集团今后几年主营业务及利润的稳定增长。

延伸阅读

七成房企 现金流下滑

已公布年报的 42 家房企中,有 29 家公司的经营性现金流量净值较 2009 年同期出现下降,占比近七成。从年报来看,大型房地产商 2010 年的经营性现金流量净值普遍出现了下滑的态势。包括万科、首开股份、华侨 A 等大型房地产企业的经营性现金流同比下降都在 70 亿元以上。数据显示,这些房企的经营性现金流量净值为负 513.26 亿元,相比 2009 年同期下降了 306.05%。

截至去年底,万科、中海现金流转正,而保利、金地、招商依然为负。年报显示,保利地产 2010 年经营性现金流为-223.699 亿元,招商地产经营性现金流量净值为-44.4629 亿元,而 2009 年底这一指标为 70.5473 亿元;金地集团是-30 亿元。

万科、中海虽然截至 2010 年底经营性现金流转正,但万科的现金流已缩至 22.37 亿元,相较于 2009 年底缩水 75.8%。万科在年报中表示,未来一段时期,行业资金面紧缩将成为大势所趋,这意味着企业必须加强资金的管理。另一方面,企业也需要提升现有资源的使用效率,强化内增长能力。

“这些百强企业经营稳健性面临挑战销售。”中国指数研究院副院长陈晟表示。在中国指数研究院近期发布的 2011 中国房地产百强企业研究报告中显示:去年一年这些企业经营现金流净额方面,均值再次转为负值,-5.1 亿元的均值接近 2008 年的水平;从百强企业资产负债率的中值移动情况来看,该指标中值已由 70.3%提高到 72.6%;剔除预收账款对负债总额的影响之后,实际资产负债率的中值也已由 49.1%提高到 54.9%,处于近年来的高点,“目前百强企业仍处于较为激进的发展模式下,企业在快速发展中仍需密切关注中期财务风险,维持扩张速度的理性、销售策略的灵活性、以及资金面的充裕性。”陈晟提醒到。