

上市房企净利增幅减速

33家披露季报18家亏损

调控三年,上市房企还能继续“大规模”赚钱吗?不管是刚性需求还是投机需求,都认为,如果房企的净利润不断降低,那些原本“强势”的房企大佬们肯定会降价销售。

不过,他们的幻想基本落空

了。截至4月17日,已经有92家房地产企业披露了2011年年报。一些企业纷纷将“净利润增长”作为关键词,以期告慰和增强投资者信心。“这是在给予投资人信心,也包含着这样的潜台词:我们还撑得住。”要求匿名的某上市券商房地产分析师置评说。

据记者统计,在已经披露年报的90家房地产上市企业中(剔除重组个股)大约有超过50家公司净利润呈现正增长。其中ST中房、绿景控股等9家企业的同比增幅超过100%,多伦股份的增幅最大,达到370.7%。

以绿景控股为例,其年报中显示,2011年营业收入约为6.25157亿元,而上年同期(2010年)则为7.119.81万元,同比增长了778.05%。绿景控股称,报告期内收入增长的原因因为“天誉江南花园”和“誉晖花园”项目交楼确认收入。

上述分析机构人士表示:“有些公司的房地产项目不多,因此在去年甚至前年都没有确认交房入住,因此这部分项目收入不能计入净利润。”他举例说:“一个购房者在2009年购买了一套期房,尽管有预售款,但是这部分资金并不计入上市公司的利润表中;直到2011年交房入住后,这套住房所带来的收入才被计入净利润。而一些大公司净利润出现下滑的原因,则更多是因为受调控政策影响,销售受到阻力以至于影响到利润。”

比如,万通地产的净利润同比增幅呈现下滑,数据显示为-14.57%。陆家嘴的净利润也出

现下滑为-19.1934%。

不管净利润增幅如何,房地产开发商无法逃避一个事实,那就是净利润的增速正在逐步放缓。“我之前也曾经统计分析过目前上市房企的净利润增幅情况,2010年到2011年的同比增幅在一定程度上小于2009年到2010年的增幅。”上述分析师认为,这种增幅的减速无疑是国家宏观调控的直接结果。

“现在卖不动房子的人不仅仅我一家,很多企业都挪不动脚步。”一位不愿透露姓名的沈阳开发商告诉记者,其去年年初开盘的中档住宅项目,到现在仅仅完成了三分之一的销售目标。这家已经具备上市条件的民营企业,因受制于国家暂停房地产企业IPO而无法登陆资本市场。

他告诉记者,在资本市场上的公司也“过得不容易”。记者4月16日统计了已经披露一季度业绩预告的上市企业数据,在已公布预告的33家房地产企业中,7家企业为预增,4家预减,13家继续亏损,5家首次亏损,4家扭亏。

目前的情况有些尴尬:当房企降价时,计划买房的人却开始“追涨杀跌”。即便是刚性需求也认为,房价还将继续下行。

上述开发商表示:“如果我们继续降价,他们还是会这样认为。”据《中国经济周刊》

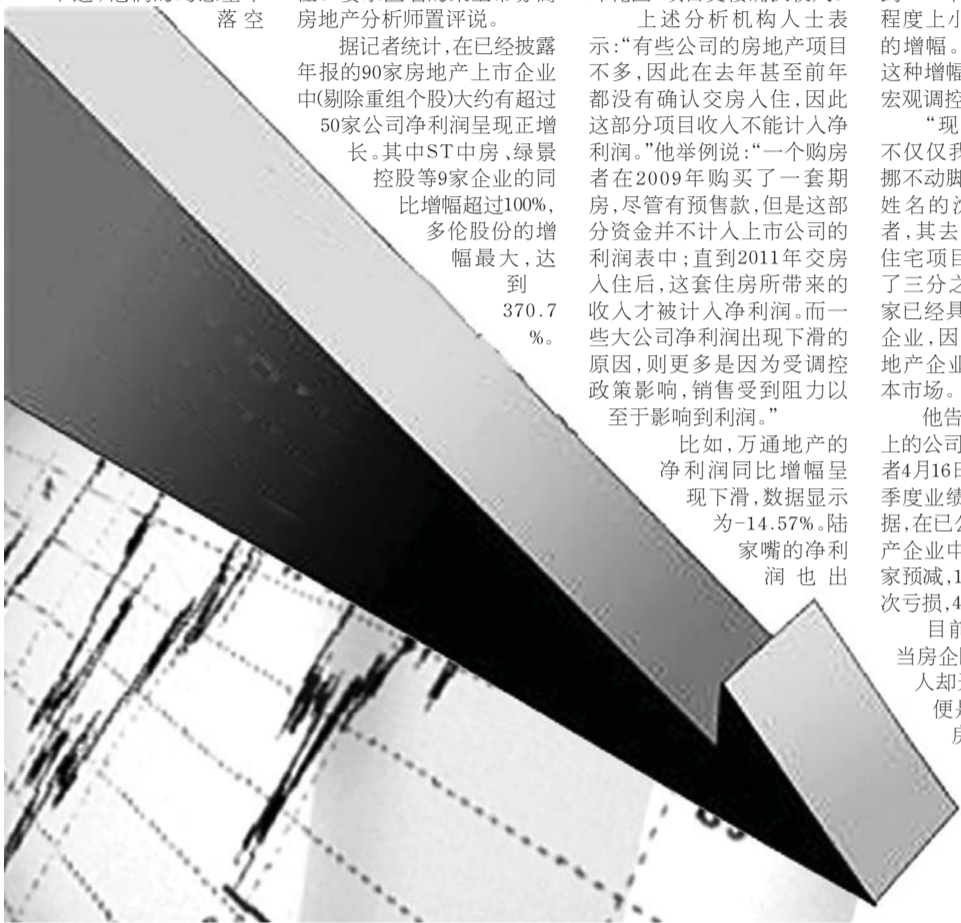
楼市一周行情速递

青岛各区房价行情

| | |
|---------|---------------|
| 市南区东部 | (17,244元/平方米) |
| 市南区西部 | (16,273元/平方米) |
| 市北区 | (12,748元/平方米) |
| 四方区 | (10,197元/平方米) |
| 李沧区 | (9,154元/平方米) |
| 崂山区 | (21,324元/平方米) |
| 城阳区 | (6,977元/平方米) |
| 开发区(黄岛) | (8,064元/平方米) |
| 即墨市 | (5,700元/平方米) |
| 胶州市 | (5,357元/平方米) |
| 胶南市 | (6,275元/平方米) |
| 平度市 | (4,735元/平方米) |
| 莱西市 | (4,126元/平方米) |

青岛各区租金行情

| | |
|---------|-----------------|
| 市南区东部 | (36.07元/平方米) |
| 市南区西部 | (28.55元/月/平方米) |
| 市北区 | (26.69元/月/平方米) |
| 四方区 | (21.54元/月/平方米) |
| 李沧区 | (16.65元/月/平方米) |
| 崂山区 | (30.02元/月/平方米) |
| 城阳区 | (18.11元/月/平方米) |
| 开发区(黄岛) | ((17.39元/月/平方米) |
| 即墨市 | (10.99元/月/平方米) |
| 胶州市 | (12.88元/月/平方米) |
| 胶南市 | (11.27元/月/平方米) |
| 平度市 | (11.64元/月/平方米) |



十大标杆房企少花334亿 首季拿地支出骤减七成

今年年初以来,“谨慎拿地”成为房企内部反复提及的策略。多家房企高层曾明确表示,如果没有非常特殊的情况,公司不会去拿地。

据中原集团研究中心、中原行业监测系统监测数据显示,2012年一季度,十大标杆房企权益购地金额为143亿元,而去年同期则为约477亿元。由此可见,这十大标杆房企的拿地支出同比少花了334亿元,其支出金额骤减70%。

这十家被纳入统计的标杆房企包括万科、恒大、保利、中海、富力、招商、华润、金地、绿城中国以及雅居乐。更值得注意的是,富力、华润、金地和绿城4家房企都未补充新的土地储备。

事实上,房企缩减拿地支出的背后,是缩减开发投资或者干脆减少开工面积。

“预计今年房地产开发投资增幅还将继续回落,而且房屋新开工面积增幅已经开始出现大幅下滑。”杨红旭对记者如是表示。

有分析人士认为,房企为了去库存化正“疲于奔命”,把回笼资金作为首要目标。至于在土地市场出手,那是企业有资金、有余力才能去谋求扩张。

据悉,以往重点城市年末才出让优质土地,但今年一季度,北京、上海等重点城市在年初就接连推出了不少“宝地”,但开发商的拿地意愿却不高。

以保利地产为例,今年一季度其土地支出约45亿,创三年新低,同比降低57%;购入建筑面积总额为182.86万平方米土地,同比下滑60%。

对此,中原市场研究部研究总监张大伟向记者表示,虽然市场上有一定资金,但部分房企确实是无钱购地,不过也不排除是为了等地方政府降低土地出让价格的抄底时机来临。

张大伟进一步强调,土地价格好比“面粉”,房子好比“面包”。目前,“面包”降价了,“面粉”的预期不容易涨,开发商自然不敢高价地去

买“面粉”。

不过也有业内专家表示,目前开始发手里土地储备足够其开发3-5年,库存又高,房子供给量不见得会有大幅下滑。

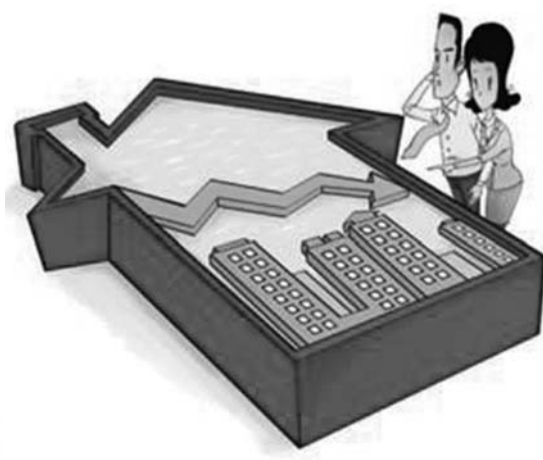
值得注意的是,有消息人士向记者表示,国土部近日曾指出,房地产企业拿地意愿下降,稳定供应的难度进一步增大,这可能成为宏观调控持续推进面临的困难。该人士还指出,但从目前土地市场的成交情况来

看,开发商似乎并不买账。

不过,上述标杆房企中也不乏弱市下频繁围猎土地市场的开发商。据悉,招商地产公告显示,自年初以来公司在贵州、北京、天津等地获取了超过100万平方米的土地资源,合计地价为45亿。

中投证券指出,招商地产规模扩张加速面临着行业经营环境预期恶化的风险。

据《证券日报》



地产四金刚首季业绩分化 去库存压力仍大

随着金地集团2011年年报和2012年一季度今日登场,地产四大金刚“招保万金”年报季报落幕。值得一提的是,这四大标杆房企去库存压力仍较大,预示着整个行业的冬天并未结束。在此背景下,四大金刚均采用了“合作项目”的开发模式以应对冬天。

近日,金地集团同时公布2011年年报和2012年一季度报。年报显示,公司去年实现营业收入239.19亿元,同比增长22.08%,实现净利润30.17亿元,同比增长12%。一季报显示,公司今年一季度实现营业总收入17.43亿元,同比减少18.7%,实现净利润1.56亿元,同比减少3.58%。

对比万科,保利地产和招商地产此前公布的一季报,四大金刚一季度业绩出现一定程度分化。万科实现净利润14亿元,同比增15.8%;招商地产净利润4.3亿元,同比降23.5%;保利地产净利润5.4亿元,同比下降23.5%。

尽管房企业绩分化,今年以来整体销售情况逐月回暖,但是从一季报看,“招保万金”的存货压力仍没有得到缓解,3月末的存货较2012年初均微幅增加,同比也大幅增加。

一季报显示,截至3月末,金地集团存货为660亿元,较2012年初增2.8%;同比大增26%;万科存货2147亿元,较2012年初增3.1%,同比大增42%;招商地产存货近517亿元,较2012年初增0.4%,同比增长27%;保利地产存货1633亿元,较2012年初增7.4%,同比增长29%。

“招保万金”被誉为地产行业的风向标,其存货销售压力仍在进一步增大,预示着地产冬天并未结束。金地集团在年报中也坦言,如果说2011年的房地产市场是调整之年,那么我们认为2012年将进一步沿着去年之路前行:政策面从紧的态势短期内将很难改变,房价还将处在理性回归的过程中。

在此背景下,“招保万金”均采取了“合作项目”的开发模式以“抱团过冬”。如金地集团少数股东损益为3846万元,同比大增11倍,招商地产少数股东损益达到1.4亿元,同比大增近160倍,这均源于合作项目的利润增加。业内人士指出,在地产调控,融资渠道卡紧的大背景下,地产公司纷纷选择与其他公司合作来开发地产项目,有利于减轻负担,应对市场风险。不过,这样的“分羹”也会让业绩受到影响。

据《上海证券报》

