

上市房企2013年报暨2014年一季报解读 房地产步入“中利”时代，极端净利润率



“时间进入4月底,各家上市公司2013年年报的披露工作也接近尾声。在房地产行业(按申万二级行业划分)中,截至上周末,已有127家上市公司发布去年年报。”

基本面对持续下行,部分关键财务指标在今年将更为明显,成本管控能力或

现代快报记者 艾凌羽

净利润率仅1.93%

宁美编：江佳媛 组版：杨建梅

现代快报

B54

毫无疑问,2013年是房企收获的一年。万科以1709亿元的销售金额再次刷新中国及全球企业房地产业务历史纪录,同比增长21%,稳居榜首。绿地以1625亿元紧随其后,万达成以1301亿元排名第三。保利、中海、恒大、碧桂园、华润置地、世茂、绿城挤进前十。

不过光鲜的销售数据,却难以掩盖利润增速逐年下降的尴尬。进入今年一季度,由于楼市“降温”、信贷环境未得到明显改善,房企的销售压力正在不断加码,这也进一步影响到其业绩释放能力。

以A股市场的四大金刚——“招保万金”为例,万科去年归属于母公司股东的净利润同比增长20.46%,增速连续3年放缓,同时创下近5年来的最差纪录;保利

地产和招商地产与之大体相似;而金地集团去年净利润同比更是下滑2.92%,同样创下2009年以来的新低。

龙头房企尚且如此,中小房企的情况就更加糟糕了,不少公司的营收与业绩出现“双杀”。据Wind数据统计,已经发布年报且有可比数据的124家房企,今年一季度已发布一季报的82家房企,合计实现归属于母公司股东的净利润为49.37亿元,同比下降12.30%。据了解,通常情况下,一季度都是房企结算的低谷期,往往在每年的三四季度才迎来结算高峰。申银万国认为,重点房企一季度净利润的加权平均增速为13%,较2013年年报时24%的增速有所放缓,主要是由于销售下行以及开发商结算意愿减弱。

上市房企普遍“增收不增利”,说明房地产行业正在告别过去的高利润时代。而这一点,在其财报披露的利润率指标中有着直接反映。据Wind数据统计,在已经发布年报且有可比数据的124家房企中,去年毛利率较2012年下滑的家数达到83家,占比超过2/3;82家发布一季报的房企中,今年一季度毛利率较去年同期下滑的家数达到45家,占比也超过一半。即便是经营能力突出的龙头房企,也未能从整个行业的颓势中幸免。A股市场的行业龙头中,万科的毛利率由2012年的36.56%下滑至去年的31.47%,保利地产由36.19%下滑至32.16%,招商地产由48.83%下滑至41.52%,金地集团由32.18%下滑至26.91%。从净利润率来

看,同样呈现逐渐收窄的趋势,今年一季度,这种趋势在上市房企中进一步蔓延。其中,招商地产由去年同期的20.99%降至15.25%;而金地集团则由5.61%降至1.93%,这也意味着,该公司一季度销售,几乎纯粹是为了“跑量”。

兰德咨询总裁宋延庆对此表示:“房企暴利已经过去,只是因为房地产总值高。如果仅看利润率,房地产已属‘中利行业’,而且到2015年很有可能触及‘10%红线’。”亚太城市发展研究会地产分会会长陈宝存在接受采访时也称,现在开发商拿地成本和融资成本过高,材料成本、人工成本持续上涨,而在限价限购的影响下,房价涨幅缩小,成本涨幅扩大,那么房企利润率必然会出现下滑。



未来比拼成本管控能力
每家房企年均财务费用超亿元

土地成本走高侵蚀了行业利润率,未来房企拼杀的将是成本管控程度和周转率高低。统计显示,近三年来,上述127家房企的财务费用正快速逐年递增,净利润增速却同比递减。2011年、2012年以及2013年,127家房企财务费



分化将进一步加剧
房企二季度销售压力普遍加大

从一季报业绩大幅上涨的房企来看,基本都属于倚靠大型都市圈核心项目集中发力的中小房企,比如上海的阳光城股份、北京的首开股份等。中原地产首席分析师张大伟表示,从目前数据看,销售同比上涨的企业其中部分是因为2013年的高额结转,从这些企业1-3月的月销售环比降低可以看到,销售结转的逐渐减少影响了业绩的同比涨幅,房企在二季度销售压力将普遍加大。

于净利润增长速度,这说明房企近两年已开始意识到控制财务费用。更值得注意的是,数据还显示,2011年、2012年以及2013年,上述127家房企每年平均每家企业财务费用支出分别为0.72亿元、1.02亿元以及1.12亿元,这意味着平均每家房企财务费用支出连续两年都超过亿元。而在2013年,虽然上述127家房企的财务费用同比增长幅度低于净利润增幅1.7个百分点,但其财务费用相当于净利润的17.47%。有业内人士表示,假设房价下降10%,有的企业可能还有10%的利率,而有的企业可能是零或者负利润;房企之间比拼的将是成本管控能力,谁的利润多,谁就更有降价的底气。

在最近传出杭州等二线城市项目价格出现调整的背景下,业内的预期越来越悲观。近日,成都不少楼盘也加入降价阵营。有业内人士指出,目前部分城市商品房库存高企,特别是三、四线城市“降温”明显,使得楼市后期销售难度不断加大。相比之下,一、二线城市的房企所面临的压力小得多,大型房企整体业绩仍处于稳定增长态势,房企间的分化在今年将更为明显。

地铁盘

世茂南京三盘联动,海峡城热销6.3亿

河西南部最近极其热闹,有“河西南部第一盘”之称的海峡城4月27日加推热销6.3亿,续写开盘必光的“神盘”节奏。据悉,开发商世茂集团即将在南京围绕“生活无界,引领未来”的主题,举办一系列品牌活动,值得关注。今年,世茂集团旗下外滩新城、君墅望、海峡城三盘联动,在南京市场掀起热潮。

海峡城持续热销领跑河西南

海峡城此次加推340套115-165㎡精装、地暖房源,开盘当天热销233套,总销售额达6.3亿,成为改善市场的明星楼盘。据开发商介绍,本次新推户型充分考虑不同改善家庭的需求,115平米三房户型方正,三开间朝南,阳台宽阔;165平米四房三开间朝南,270度景观,宽敞双厅,且主卧为套房设计。本批精装房源配备国际知名家居品牌,如大金空调、威能地暖、科勒橱柜,均为世界一流品牌设施,入住品质有保障。

2011年,世茂集团领衔,进入南京河西新城打造集产业、商业、居住、休闲

于一体的海峡城,成为河西南部的第一批耕耘者。经过3年的开发,海峡城已初具规模,凭借恢宏的社区规模、创新的产品设计、贴心的服务理念等成为河西南部最具代表性大盘。

阳光CLUB打造业主服务平台

在海峡城开盘之际,世茂阳光CLUB成立暨“阳光生活家”征集评选活动也在售楼处启动。世茂集团南京公司营销负责人介绍,这是世茂业主专属的尊崇服务平台,致力于借助世茂云资源,整合“金融、贸易、教育、医疗”等服务,为企业高管、社会名流和行业精英打造全方位商务服务,为业主子女提供优质教育资源,提高孩子的生活和艺术修养,并在文学、艺术、收藏、探险、美食等领域与业主共品生活。目前,相关微电影已开拍。据介绍,后续世茂将不断举办重磅活动,“生活家”主题活动将携手杨澜任董事局主席的阳光媒体集团,共同发起“生活的可能系列论坛”,引发全城对于幸福生活的探讨。(肖岚)

和府奥园地铁科技现房24752元/㎡起

和府奥园坐拥奥体中核,毗邻青奥盛会,户户电梯直通地铁2号线雨润大街站,项目周边商业配套成熟,华润苏果超市、蓝湾咖啡厅、工商银行、建设银行、学校、医院等让生活更便利。

和府奥园为河西奥体板块低碳科技住宅楼盘,完美地将现代科技与建筑相融合。地源热泵、单户新风、地板采暖、24小时热水、可调式温控、外围护六方面系统整合。独特的地源热泵系统,自由控温;先进的单户新风系统,让居室与户外新鲜空气自然流通;地板采

暖温暖始于足下,足暖而身暖,24小时热水系统,让沐浴更加便捷舒适;建筑外围护系统更能够隔离燥热和噪音,保证居住的舒适。该项目已于4月12日推出收官房源,现房发售。景观楼王4号楼,共2个单元,两梯两户,共18层,单套面积为116㎡、123㎡的三室两厅两卫,户型南北通透、全明设计,该面积段的三室两厅两卫且南北通透。目前现场优惠力度较大,限量优惠,折后24752元/㎡起售,有兴趣的购房者,可以前往售楼处详细了解看房。

永隆家居·圣马可广场
KONSLON HOME FURNISHING SAN MARCO PLAZA

五一佳节 相聚永隆

4月25日至5月7日
凡购买正价商品

满2000元,赠送价值400元 家居饰品
满3000元,赠送价值400元商品
满10000元,赠送价值1500元商品

5月1日至5月3日
满5000元,即可参加一次幸运抽奖
有机会获得 韩国四日游 惊喜大奖

明码实价 谢绝还价

全国唯一 明码实价家居购物广场

地址: 永隆家居·圣马可广场(奥体新城雨润大街) 地址: 永隆家居·圣马可广场(奥体新城雨润大街)
电话: 025-86488888 电话: 025-86488888
地址: 永隆家居·圣马可广场(奥体新城雨润大街) 地址: 永隆家居·圣马可广场(奥体新城雨润大街)
电话: 025-86488888 电话: 025-86488888

月星家居
YUEXING FURNISHING

5月1-3日 月星卡子门店

家居新时代

THE NEW ERA HOME FURNISHING

5.1来月星 送羽泉演唱会门票

5月10日 羽泉演唱会赞助商

- 1 百万现金大放送 送100-1000元现金券
- 2 百万好礼送不停 送300张苹果卡+羽泉演唱会门票2张
- 3 最高4999元免单大奖时时送 免单
- 4 百大家居品牌51元超值换购
- 5 多彩生活“月星”粘土DIY创意活动

ADD: 南京卡子门大街38号 | TEL: 58087030

免收停车 免费送货 休闲餐厅 绿色环保