

# 南派开发商的“春天狂想曲”

作为中国房地产业的开拓者,广东无疑是品牌开发商的摇篮,得益于香港先进理念的影响,这里诞生了万科、恒大、碧桂园、富力、雅居乐、合生创展等一大批地产航母企业。先进的模式、严格的管理、完善的架构让南派开发商成为了中国房地产业的引领者,他们的一举一动对中国房地产业具有重大影响。2013年的春天,作为南派开发商的代表企业恒大、碧桂园、富力地产均提出了大幅增长的年度销售目标,一时间成为了业内焦点。本期我们将分别对三家企业的2013年销售策略进行深入分析,去展现南派代表开发商的“春天狂想曲”。



2012年年报发布后,恒大地产无疑成为了最为财大气粗的地产企业。年报显示,去年恒大地产销售额达923.2亿元,完成全年目标的115.4%,全年销售面积1548.5万平方米,最值得注意的是,截至去年底,恒大地产总资产规模达到了2389.9亿元。

正如恒大地产董事局主席许家印所言,恒大地产正用“最低利润率创造高利润”的薄利多销战略跑赢了大市。



在公布业绩的同一天,富力今年首次拿地,以4.09亿元在杭州斩获一块土地,或是在向市场宣布今年实现420亿元销售额,达到环比增长23%的目标并不是空谈。

日前,广州富力地产宣布了2012年业绩,营业额303.7亿元,同比增长11%。房地产开发方面的营业额增长11%,占总营业额的92%;物业投资及酒店管理业务的营业额分别增长28%及10%。净利润为56.6亿元,同比增长17%。

## 民生地产下的薄利多销战略 恒大冲击千亿俱乐部

在通过管理降低成本以后,本具备较大利润空间的恒大选择了让利于民,严格控制利润率,形成了薄利多销。

年报显示,在全国龙头房企中,恒大的利润率并不高,但是通过薄利多销的方式“以量取胜”,全年净利润91.8亿元,排名行业三甲。

2012年恒大实现销售额923.2亿元,销售面积1548.5万平方米;减去1500元/平方米的精装修均价,恒大销售均价不足5000元/平方米;且大部分项目分布在刚需旺盛的二三线城市,对于刚需客户的吸引力较大。

恒大集团总裁夏海钧表示,恒大一直坚守“薄利多销”,未来几年房地产企业不可能继续维持较高的利润增长率。

根据年报,截至去年底,恒大土地储备建筑面积1.4亿平方米,土地储备成本共计1267.1亿元,平均成本724元/平方米。恒大在全国122个城市拥有项目229个,其中一线城市占比仅为0.8%,二线城市占比44.8%,三线城市54.4%。

夏海钧表示,公司土地储备丰富,为未来高速增长打下基础,且土地成本已提前锁定。同时,公司布局多集中在二三线城市,同城镇化政策相吻合。

作为离千亿俱乐部最近的房企,恒大大手中握着一副好牌。

截至2012年12月31日,恒大账上现金余额达到251.9亿元,拥有未使用的银行授信额度363.7亿元,总共拥有可动用资金615.6亿元人民币。与此同时,恒大目前的总土地款已经支付72.9%,需要支付的仅存343.8亿元,且付款期限合理,2013年支付163.6亿元,2014年支付119.8亿元,2015年及以后支付60.4亿元,不对公司构成财务压力。

截至2013年1月,恒大成功实施股份配售后,现金进一步得以充实,集团净负债率较2012年上半年从96.1%锐减至69.8%,大降26.3个百分点,加之615.6亿元的可动用资金,确保了恒大发展的稳健可持续性。

许家印表示,目前公司可售面积980万平方米,今年将增加2000多万平方米,可售面积维持在3500万平方米,完成2013年千亿销售目标有信心。

北京商报记者 赖大臣

## 锁定420亿元销售目标 富力今年将投百亿拿地

“尽管房地产市场的营销环境面对不少挑战,但富力地产适时调整策略,把握自刚性需求释放后得到逐步改善的房地产市场,并扩展至较高端物业以及投资型物业的商机,推动了整个业务的稳定增长。”富力地产董事长李思廉表示,“公司将把握城镇化持续推进对物业刚性需求带来的机遇。”

北京商报记者了解到,在限购政策下银行推出差别化信贷政策,使得刚需产品成为了市场主流。富力积极地调整产品线,其中,太原增长92%,重庆增长73%,西安增长26%,3个城市的协议销售总额达56.9亿元。在销售价格方面,因注重刚性需求的物业类型占销售物业比重增加,平均售价由去年的13040元/平方米下跌至11200元/平方米。

此外富力的高业绩与其大本营广州区域几个项目的销售业绩较好有关,其2012年的几个旧城改造项目销售非常不错。富力地产年报显示,广州区域的协议销售额在所有城市中保持最高,为84.4亿元。

同时值得关注的是酒店业。富

力地产年报显示,酒店收入为8.3亿元,同比增长10%。公司的第五及第六家酒店——惠州(楼盘)富力万丽酒店及重庆富力凯悦酒店分别于2012年4月及8月开业,进一步增强了公司投资物业的组合。

在2012年业绩增长的基础上,2013年,富力地产进一步调高了销售目标。据了解,2013年,富力地产销售目标调至420亿元,较2012年的协议销售额增加约23%。

对于房地产调控形势,李思廉表示:“政府在公开发言中关于调控的决心都是持续性的,由此可见调控是常规的做法。但以后可能会有差别性的做法,就是每个城市会有不同的调控手段。”

在土地储备方面,年报显示,去年富力地产共增加了4块土地,总建筑面积为153.2万平方米。截至去年底,富力地产在15个城市拥有总建筑面积2862万平方米的土地储备,确保足够未来项目开发所用。

李思廉表示,今年富力计划在土地上面的花费为100亿元。

北京商报记者 赖大臣  
(下转C4版)

· 红黑榜 ·



### 保利 销售目标成功过千亿



保利地产日前披露2012年年报显示,保利地产2012年全年累计新推货约900万平方米,实现销售签约金额1017.39亿元,比上年增长38.91%,销售签约均价11290元/平方米,与2011年基本持平。公司市场占有率达1.58%。成交产品中,按套数统计,住宅产品占比86%。公司表示,期内营业收入增长的主要原因是,本年竣工交楼面积同比大幅增长。

**小编插话:**很期待保利进入千亿俱乐部之后是否会有重大的战略调整。

### 华远地产 逐步扩大商业物业比例



上周,华远地产在网上举行了2012年度业绩说明会。华远地产董事长任志强表示,目前华远地产的商业部分占比还不够大。其透露,每年华远地产通过出租物业取得的资金还不到一个亿,在城市化率超过55%的城市里商业地产的比重会增加。任志强还称,由于华远地产没有从公开资本市场上拿到资金,因此还无法进一步扩大持有物业的比例,但每年会根据资金的需求适度地逐步扩大商业物业的比例。

**小编插话:**以任总的能力,只要多花心思,华远未来可期。

### 世茂 461亿元销售额同比上涨51%



3月26日,世茂房地产在香港公布2012年年报。2012年,世茂房地产累计销售面积409万平方米,合约销售金额达人民币461亿元,创造世茂年度业绩新高,其销售额51%的增长幅度亦远超全国商品房销售额10%的行业平均增幅。在TOP10房企中,世茂2012年销售额增幅也远高于30%的平均增幅,位列十家领先房企增幅前列。

**小编插话:**高速发展之后世茂地产可能会进入新一轮的内部变革期。



### 雅居乐 清水湾销售下滑拖累整体表现

雅居乐发布2012年度全年业绩报告显示,去年录得合约销售金额为人民币330.68亿元,同比增长5%;合约销售建筑面积为324万平方米,与去年相若;合约销售均价为每平方米10207元。年内,雅居乐在售项目共有50个,分别坐落在全国19个城市及地区,当中有9个为全新项目。

年内,雅居乐的毛利(土地增值税拨备前)为124.42亿元,与去年相若,而毛利率则下降至41.4%,但仍处于行业较高水平。毛利率的下降主要由于各城市、地区占集团确认销售的比例有较大的改变,尤其去年毛利率相对较高的海南清水湾的占比有较明显的下降,以及销售成本较去年有所增加。

**小编插话:**鸡蛋不能放在一个篮子里,雅居乐难道不明白?