

年底再现销售数据大战

绿地要占万科的“座”？

数据之争再现

据亿翰中国发布的2014年1-11月中国房企销售业绩榜单TOP50显示,绿地集团前11个月销售金额预估为1918亿元,而万科的销售金额为1911亿元。该机构由此得出结论,绿地极有可能超越万科,成为今年房地产销售市场的“新科状元”。

一石激起千层浪。有业内人士表示,企业借榜单炒作的案例并不少见,当年恒大就借机构统计数据跟万科叫了一回板,获取了相当高的曝光率。

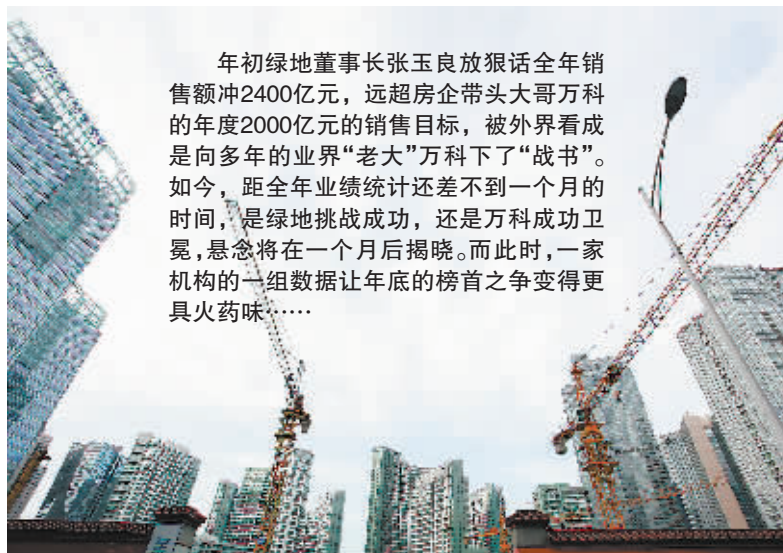
数据发布方亿翰智库总经理陈啸天对此表示,排行榜数据是通过公开资料估算出来的,公司发现绿地这两年在外地有相当大规模的投资,数据统计偏差不会太大。

北京中原地产首席分析师张大伟则对此表示质疑,他认为该机构提前三天公布11月房企全月数据,并不可信,而且统计方法也禁不住推敲。榜首之争表现出企业热衷公司排名提高,以抬高其在市场上的口碑和影响力,众多机构统计数字的背后也可能暗含着隐秘的利益链条。

双方低调回应

业内人士表示,绿地想要完成2400亿元的销售目标,意味着接下来要卖500亿元的成交量,难度非常大,但绿地超过万科是个时间问题。首先是货量比较大,绿地如果要争,会在内外供应商方面做整合,并在企业金融层面运作,这些领域正是绿地最擅长的。他认为,如果说房地产综合实力超过万科的话,绿地还需要在企业资质上下功夫。同时,有业内人士指出,绿地长期以来房地产资产并未上市,财务方面对投资者来说并非完全透明。因此两家企业的统计数据,在理论上还不是非常具有可比性。

对此,万科集团相关人员向北京商报记者表示,该机构发布的数



年初绿地董事长张玉良放狠话全年销售额冲2400亿元,远超房企带头大哥万科的年度2000亿元的销售目标,被外界看成是向多年的业界“老大”万科下了“战书”。如今,距全年业绩统计还差不到一个月的时间,是绿地挑战成功,还是万科成功卫冕,悬念将在一个月后揭晓。而此时,一家机构的一组数据让年底的榜首之争变得更具火药味……

据仅是预估,万科预计本周五发布11月销售业绩。对于榜首之争,万科方面表示,企业会计准则有差别,万科是香港上市公司,香港与内地的利润算法也不同,准确统计未出台前,用估算数据比较意义不大。同时他表示,万科高层对排名变动并不太在意,行业不应再以规模增长为评判标准,万科更重视质量增长。

绿地方面在回应北京商报记者采访时显示出乐观态度。其表示,该机构数据并非来自绿地集团统计,公司具体相关数据尚未正式发布,但目前销售势头很好,集团将继续冲击年初制定的销售目标。

较量进入决战

“现在双方是鸭子凫水——暗中使劲”,一位地产专家表示,收官大战在即,空气都是安静的。毕竟绿地对“头把交椅”垂涎已久,而万科对“大哥”的位置也相当看重。

事实上,万科确实已多年未逢对手。有接近万科的人士向记者表示,今年是万科成立30周年,领先了十多年万科不可能不在乎“一哥”的位置。最后一个月很可能发力猛抓

销售。在放开限贷政策之后,购买力得到释放,相信以刚需和刚改为主力产品的万科会抓住机会。

“绿地对于重点大城市的布局力度更大,而拿下第一的宝座,将对绿地的品牌形象、队伍建设产生积极的拉动。”一位与绿地集团接近的人士向北京商报记者表示,绿地2400亿元的销售目标也还没有调整,公司为此也将进行一番力搏。

从2013年的土地市场看,绿地拿地动作明显比万科大,背后已经有了明显的战略扩张态势。此类土地项目也能够转化为可售量,年底前绿地的可售量优势显然是助推业绩继续上行的最大因素。

同时,7月绿地完成借壳整体上市,海外投资项目部分进入回报期,也增添了挑战万科的筹码。

“与绿地年终必然放手一搏相比,万科最后一个月的战略或有变数。”专家分析,毕竟作为上市公司,要对投资者有交代,万科是否死保头名还未可知,是年底发力死守阵地还是留部分额度到明年保证调剂能力,现在还需要集团高层来决断。

北京商报记者 董家声

· 红黑榜 ·

首开股份
预计可达全年目标

12月2日上午,北京首都开发股份有限公司在上交所E互动平台上向投资者表示,2014年,首开股份计划完成销售面积168万平方米,合同金额247亿元。按照目前的销售进度,该公司预计全年可实现合同销售金额目标。首开股份称,截至2014年三季度末,其已实现净利润12亿元,公司有信心完成2014年利润目标。此前,公司预计2014年实现归属上市公司股东的净利润指标较2013年增长不低于25%。

小编插话:今年这行情能完成年度目标算不容易了。

首创置业
11月签约额31.7亿元

12月2日,首创置业股份有限公司公布了截至2014年11月30日止11个月的销售业绩,单11月,公司实现签约面积36.9万平方米,同比上升10.2%,签约金额约31.7亿元,同比上升7.1%。分区域来看,京津地区仍为主要贡献地区,签约面积为24.5万平方米,签约金额为25亿元;而其他地区的总签约面积为12.4万平方米,仅为京津地区的一半左右,签约金额为6.7亿元。具体项目方面,期内核心项目和非核心项目的签约面积分别为27.8万平方米及9.1万平方米,签约金额则分别为24.7亿元及7亿元。

小编插话:为了年度目标努力吧。

富力地产
前11个月销售502.6亿元

12月1日,广州富力地产股份有限公司公告披露,2014年11月合约销售总金额约为47.4亿元,月内已出售的合约销售总面积约为29.39万平方米,销售收入和销售面积环比分别下降4%及22%,同比分别上升52%和21%。截至11月底,2014年富力地产总合约销售金额约502.62亿元,合约销售总面积约362.1万平方米,同比分别上升34%及17%。按照全年600亿元业绩目标计算,富力地产目前达标83.8%。

小编插话:按照这个速度,富力完成今年销售任务应该没太大问题。

奥园
前11个月销售107亿元

12月1日,中国奥园地产集团股份有限公司公布,截至2014年11月30日止首11个月,集团实现未经审核合同销售总额约107.244亿元,较2013年同期增长约33%。其中,商业物业销售占该集团前11个月的未经审核合同销售约49%。照此推算,奥园前11个月仅完成全年150亿元销售目标的71.5%。对比前10月48%的商业物业占比,前11个月商业物业占比微幅上升了1%。

小编插话:估计奥园最后一个月的压力会非常大。

三亚湾红树林明年盈利瞄准10亿元

张宝全未来度假生活造梦的梦想终于又向前迈进一步。

11月28日,今典地产正式对外公布三亚湾红树林度假世界2015年产权客房预分红的公告。据测算,2015年每产权客房分红相比2014年增长约300%,有可能达到每个产权单位15万元。同时,张宝全筹划多年的上市计划终于将正式启动。

根据分红公告,这是三亚湾红树林度假世界第三度分红。该酒店自2012年9月一期开业,仅1/4规模当年即实现盈利,2013年首次向业主分红,每产权客房分红1.08万元,2014年每产权客房分红3.6万元。2014年12月20日三亚湾红树林度假世界将全面开业。

红树林酒店推出的是“产权+股权式”的投资模式,业主购买一间红树林酒店客房后可拥有独立商品房产产权证,同时每年有15天免费入住

机会,可交换入住红树林旗下所有酒店,采取第三方独立财务制度的红树林酒店每年会按照业主所购客房的分红指数分享酒店经营利润。

据计算,2015年,三亚湾红树林将实现最低营业收入17亿元、净利润10亿元,分红1.49亿元之后,可实现纯收益8.51亿元。在向记者解释创造这样优秀业绩信心源自哪里时,张宝全把三亚湾红树林称为“造梦工场”。这里有近5000间客房,还有造浪泳池、丛林漂流、火山水乐园、71个自营餐厅、150个品牌店,以及包括13个电影外景、50个影厅、3个特效摄影棚等在内的电影工坊,此外还有2万平方米的今日艺术汇以及能同时容纳7000人开会、5000人宴会的中国最大的国际会议会展中心。

2015年,今典集团计划再开业3家红树林酒店,在目前尚未引入其

他股东的情况下,今典集团仍需要依靠部分酒店客房的出售和红树林度假卡的销售支撑开发。在2014年12月20日三亚湾红树林正式开业后,张宝全有信心凭借2015年上半年的经营业绩作为收益评估样本实现较高融资溢价,从而引入投资人,并着手筹备在港交所上市,以此来支撑未来五年在全国开业11家红树林酒店的计划。张宝全分析,在上市之前,必须完成股改。红树林系列度假酒店的资产被当成传统酒店兑价那就亏了,更不能被当成传统商业地产兑价。

据悉,今典集团将把“红树林”系列资产打包后剥离出来单独赴港上市。张宝全介绍,酒店资产在香港上市市盈率都很低,一般为15倍,但“红树林”系列资产有别于传统酒店,预计得到的估值将远超15倍。

北京商报记者 董家声