

布局二三线城市 金地集团去年营收增两成

公司重点发展住宅产业的同时,房地产金融、商业房地产业务也已初具规模

证券时报记者 黄丽 颜金成

金地集团(600383)今日发布的2011年年报显示,2011年,金地集团继续深化“一体两翼”的战略架构,在重点发展住宅产业的同时,房地产金融、商业房地产业务也已初具规模。公司2011年实现营业收入239亿元,同比增长22.08%,归属上市公司净利润30.17亿元,同比增长12%。此外,公司分配预案为每10股派现0.68元(含税)。

在住宅业务方面,2011年金地集团制定了住宅产业战略规划,加大了产品系列化、标准化的实施,推出“褐石、名仕、天境、世家”四大产品系列。2011年该公司已在25个项目中实施产品系列化;新研发项目中则已有90%纳入产品系列规划之中。

在商业地产领域,公司商业开发与运营能力已经初步形成,报告期北京金地中心实现租赁收入2.18亿元,租金收缴率和物业费收缴率均达到100%。同时,金地中心的改造,岗厦、西安、绍兴等商业项目的前期研发工作稳步推进。

在房地产金融领域,公司旗下的稳盛投资已经完成了从房地产公司基金业务部到独立的基金公司的华丽转身。目前,稳盛投资旗下管理着1只

美元房地产基金和4只人民币房地产基金,管理规模总计约合25亿元。

尤其值得一提的是,2011年金地较好地抑制了投资冲动,并在新增投资中侧重于二三线城市的布局,改善了公司的产品结构以及化解了市场调控风险。数据显示,2011年金地集团总投资额为22.88亿元,完成总计85.1万平方米的土地储备。报告期末,该公司土地储备达到1537.40

■相关新闻 | Relative News |

金科股份吸并金科集团后首份年报亮相

营业收入同比大增74%,拟10派1元

证券时报记者 张伟建

金科股份(000656)新增股份吸收合并金科集团后首份年报亮相。年报显示,由于销售结转规模增大,2011年金科股份营业收入达99亿元,同比增长74%;每股收益0.92元,同比增长15%。同时,重组完成后不足半年时间,公司便推出每10股派1元(含税)的分配预案,共拟派现1.16亿元。

金科股份同时披露的2012年一季度报告显示,一季度公司营业总收

入20亿元,同比增长325%;每股收益0.28元,同比增幅达709%。

去年,通过新增股份吸收合并金科集团,新生的金科股份于8月23日挂牌上市。年报显示,重组后公司势头良好,2011年,公司实现销售金额约145亿元,其中房地产主业销售金额138.8亿元(该金额不计入2011年营业收入,会计结算后计入未来年度的营业收入),销售面积189万平方米,两项指标均创历史新高,同比分别增长26%和21%,这一增长率在国内房地产企业中名列前茅。公司商业地产两年增长7倍。全年

38个在建地产项目,新开工324.8万平方米,同比增长21.5%,竣工166.4万平方米,同比增长71%。

去年公司土地投资总额46亿元,新增重庆荣昌、璧山、开县、合川、江苏吴江、南通6个城市布点,新增土地储备项目10个,计容建筑面积约360万平方米。截至报告期末,公司在建及未开工建筑面积约1280万平方米。公司表示,2012年将实现销售金额167亿元(含辅业板块),全年计划新开工325万平方米,计划竣工230万平方米。

人力资源建设及经营系统信息化建设等多方面进行提升。

数据显示,2012年,金地计划新开工面积253.9万平方米、计划竣工面积278.83万平方米,其中,中小户型占比较2011年进一步提升。同时,该公司还将推出适合三线城市的产品线,重点面向刚需和首次置业消费者。在投资策略方面,金地集团将重点关注二三线城市的投资机会。

房企争抢刚需 佳兆业5月推百亿房源

证券时报记者 罗克关

证券时报记者了解到,由于今年以来房地产行业状况不佳,大多数品牌房企均将目光瞄准了即将到来的五一黄金周。就连一向低调的佳兆业集团(01638.HK)也在近期推出了一项名为“激情5月,佳兆业百亿刚需购房月”的计划,拟在4月下旬至整个5月,集中向市场推出价值百亿的刚需房源。

佳兆业集团总裁金志刚表示,在目前房地产调控格局下,谁能锁定刚需客户,谁就能在这波行情中赢得胜利。他认为,房地产公司应在中央坚定抑制投资性需求的背景下,大力关

注刚性需求,尤其是首次置业需求。

实际上,在房地产行业经过近两年的调整后,房价平稳下降,投资客已基本撤离了房市,刚需客户成为房地产行业的主要需求对象。今年刚需市场成为房企关注的焦点,不仅佳兆业,金地、招商纷纷下调产品线,以迎合刚性消费需求。”金志刚告诉记者。

佳兆业集团表示,今年佳兆业的推盘区域以珠三角和东北辽宁的刚需项目为重点,同时重点选取九大项目:本溪水岸新都、珠海御金山、成都现代城、成都君汇上品、南充君汇上品、太仓水岸华府、常州凤凰湖壹号、顺德君汇上品、长沙水岸新都。这些项目都是处于二三线城市的刚需

产品。

而实际上,从去年开始佳兆业集团就已着手进入三四线城市。仅2011年即进入16个城市,这一“快速开发、快速销售、抢占市场刚需”的策略,亦使佳兆业集团业绩获得大幅度的提升。数据显示,今年一季度佳兆业共实现累计合约销售额27亿元,同比增长124%;累计合约销售面积达约44.3万平方米,同比增长204%。

记者了解到,佳兆业集团今年推出的超过300万平方米的规划可售面积中,有90%是普通住宅(44平方米以下户型)。而在这次“五一百亿刚需”活动中,佳兆业更将重点抓住首次置业及首次改善型客户,主打80-120平方

米的中小户型。

业内人士分析指出,在市场惨淡的情况下,越来越多的房地产商推出营销活动,5月展开的刚需抢夺战可能只是刚刚拉开了序幕,这个争夺很可能将成为2012全年房企竞争的主题。

公开数据显示,在沪深30多家上市房企发布的一季度业绩预告中,约七成上市房企一季度出现净利润亏损,实现预增的仅6家。在一季度地产行业一片惨淡下,二季度的顺利销售被视为全年任务达成的风向标,多家房地产企业寄望于“抢收”二季度,因而对5月销售极为重视。为了迎接五一黄金周的到来,众多房地产商已精心准备,纷纷策划大规模的推盘活动。

“封刀门”促爱尔眼科聚焦验光配镜市场

见习记者 邢云

证券时报记者 文星明

年初的“封刀门”对公司业务有一定影响,未来将逐步淡化。”在昨日举行的爱尔眼科(300015)年度股东大会上,董事长陈邦称“封刀门”不会影响公司的整体布局与长远规划,未来几年,公司仍将保持30%左右增速。

“封刀门”是指被称为台湾“激光近视手术之父”的蔡瑞芳年初宣布,今后不再做激光矫正近视手术。陈邦表示,从目前情况看,准分子手

术的安全性得到了各方专家、中华眼科学会、眼科医师协会、卫生部等的认可,风波正逐渐平息,民众心理逐渐恢复常态。准分子手术量4月份也有所回升。同时陈邦认为,事件影响逐渐平息,但完全恢复还有待时日。若负面影响在旺季前消除,准分子项目仍会有非常好的预期。

公司一季度实现销售收入3.55亿元,环比增长3.1%,同比增长36.1%;虽然因为规模等原因较2011年整体增速有所下滑,但依然保持了较快增长。2011年年报显示,准分子手术占公司营收比例33.52%,毛利

率71.53%,属于公司核心业务。

参考国内外著名眼科医疗机构经验,医学验光配镜服务收入一般会占到较大比例,甚至于排在白内障手术和近视手术之前。从这一方面来说,我们在医学验光配镜服务领域发展空间巨大。”陈邦表示,在“封刀门”之后,公司已经考虑在配镜业务方面加大推进力度,增加新的利润增长点,分散风险。

目前,公司视光服务板块营收占比仅14.75%,公司已引进了中山大学眼科学博士后、硕士生导师杨智宽领衔爱尔眼科视光事业部。陈邦表示还将逐步加大视光服务市场投入,并对该板块寄

予厚望:“未来公司的第一大科室,绝对是视光科。”

陈邦预计中国医疗市场将保持15%的增长,因此加快网络布局仍将成为目前公司的重要战略。在2011年度报告期内,公司已开业的连锁网点36家,覆盖了全国21个主要省及直辖市,全国医院网络已经基本成型。未来公司将会继续在未覆盖的省会城市开设二级医院,同时深耕湖南、湖北两省三级医院网络,实现横向、纵向发展。陈邦介绍,今年兰州爱尔、深圳爱尔将相继开业,杭州、郑州、福州等市医院也在积极筹划,“到明年年初,公司将拥有医院50家”。

东源电器迎业绩拐点 去年净利创近年新高

证券时报记者 李际洲 袁源

东源电器(002074)日前公布年报显示,公司一举摆脱最近三年业绩连续下滑的态势,2011年度净利润创了近三年新高,同比增长33%。公司同时公布的2012年一季度显示,今年公司业绩继续保持良好增长势头,一季度净利润同比增长33%,预计上半年归属股东净利润增幅将达20%-50%。

报告期内,东源电器在产品升级及市场开拓方面实现了双丰收。公司完成了H-GIS/40.5KV智能化户外组合电器、HSF柱上型负荷开关系列等9项新产品的开发工作以及13个项目的产品结构工艺改进和技

术攻关工作,16项产品通过了权威机构的型式试验。2011年,公司申报了多个科技项目,其中1项被列为国家火炬计划项目,全年共申请专利近20项。

据了解,公司对前次募投项目升级换代卓有成效。为提高市场竞争力和中标率,公司在募投项目之一的ZHC-35-110kV新型组合电器的基础上研发出户外使用的HGIS-40.5-126kV产品。目前该产品已开发成型并通过型式试验,形成批量,进入电网系统电力市场。真空断路器等重点用户市场,积极参与南非、古巴、柬埔寨、波兰等国际市场竞争,使市场营销领域得到不断拓展和延伸。据透露,南非电力系统工程项目将有望成为今年

之一开关设备则供不应求。

受益于东源电器研发实力提升及产品更新,公司销售业绩突出。去年公司参加国网公司六批集中规模招标,五批的中标金额为3.07亿元,今年第一批已中标金额为5354.18万元,中标江苏省电力公司金额为5696.12万元。公司表示,国网公司招标体制改革为公司产品提供稳定的销售渠道,有利于实现大规模销售,进一步提高市场占有率。

除国网招投标外,东源电器目前成功开拓23个省电力系统,积极开发南方电网、六大发电集团及风电新能源等重点用户市场,积极参与南非、古巴、柬埔寨、波兰等国际市场竞争,使市场营销领域得到不断拓展和延伸。据透露,南非电力系统工程项目将有望成为今年

公司海外业务亮点,已接南非地区三个中标工程,预计标的金额达3000万元。

由于东源电器下属子公司资产减值准备计提不足,在年报审计时予以了补提,导致公司全年业绩未能达到此前预期,公司表示将积极解决这一问题,并可望转回部分计提。

东源电器今年将在注重产品研发的同时,进一步扩充产能,以满足日益增长的市场需要。此前公司公布了定增预案,募投项目KYN28-40.5KV中置式程序智能化系列开关设备扩产技改项目和智能化节能型系列变压器扩产技改项目已获业内关注,项目建设期分别只有1.5年和1年,预计顺利投产后将年新增销售收入超过9亿元,年新增利润接近9000万元,将极大提高公司盈利能力。

ST渝万里首季净利319万 为去年全年2.8倍

ST渝万里(600847)今年一季度经营性盈利呈现快速增长势头。一季度,公司实现净利润319万元,全部为经营性净利润。这一数字是公司去年全年经营性净利润112.8万元的2.8倍。

资料显示,蓄电池行业的环保大整顿涉及全国80%以上的铅酸蓄电池企业,最终全国将有50%左右的业内企业将永久关闭。这一行业背景造成了去年以来蓄电池市场产品供应缺口巨大,产品价格涨幅加快。对比ST渝万里2011年年报和今年一季报却发现,去年前三季度公司尚处于亏损状态,第四季度的盈利导致去年全年扭亏。今年一季度公司主业的大幅度

增长是对自去年四季度以来业绩增长的确认,表明公司主业的持续经营能力进一步增强。

尽管如此,ST渝万里未来发展的真正看点是三个定向增发项目。一季报称,公司非公开发行5559.97万股事宜正在按计划推进。据悉,本次增发拟募集资金7亿元,用于年产300万只汽车起动机免维护蓄电池项目、年产1500万只电动车电池项目以及年产200万只汽车用铅酸弱混合动力电池项目的建设。这三个项目正处于环保部门的环评中。由于是现金增发,第一大股东参与认购,且项目均符合国家产业政策,因此一旦通过“环保关”,其实施进程将大大加快。(张伟建)

宝馨科技 拟每10股转增6股

宝馨科技(002514)今日发布2011年利润分配预案,公司拟以2011年末公司总股本6800万股为基数,以资本公积金向全体股东每10股转增6股。此外,公司2011年度拟不进行现金分红、不送股。

同时,出于未来战略发展的需要,宝馨科技拟以自有资金出资设立

投资公司,注册资本为2000万元,为公司的全资子公司。投资公司设立后,将通过参股、并购等方式拓展公司的业务领域;通过寻找、培育有竞争优势的公司,并对其相关产业项目进行投资,使公司达到产业经营与资本经营的良性互补。(胡越)

地产结转收入增加 嘉宝集团营收同比翻番

嘉宝集团(600622)今日公布了2011年年报。2011年度公司实现营业收入16.22亿元,同比增长101%。实现净利润2.67亿元,同比下降21%,其中受嘉宝都市港湾项目补交土地出让金1.22亿元的影响而减少当年净利润约3776万元。公司拟每

10股派现1.5元。嘉宝集团称,报告期公司营业收入与上年相比增加8.17亿元,主要是房地产业务结转收入以及贸易业务收入增加。同时,公司2012年度的预算目标为营业收入约19亿元、净利润约2亿元。(徐婧婧)

广宇集团 上半年预增100%

广宇集团(002133)公布2011年度报告及2012年一季度。受益于定位于二三线城市的发展战略,在房地产行业最为艰巨的2011年,公司实现营业收入19.14亿元,同比减少11.19%;归属于股东净利润2.88亿

元,同比增长31.38%。公司同时公布的一季报显示,受益于销售毛利率的增长,一季度公司实现归属于股东净利润9452.62万元,同比增长197.33%。公司预计2012年半年度净利润同比预增100%至130%。(吕婧)

包钢股份 首季净利下滑89%

包钢股份(600010)公布2012年第一季报显示,公司在报告期内实现营业总收入85.55亿元,而上年同期为81.75亿元;实现归属于上市公司股东的净利润为1076.5万元,

同比下降89.28%;基本每股收益0.0017元。公司方面表示,利润减少的主要原因是报告期国内钢材市场持续低迷、钢材价格下滑、销量减少等。(高璐)

一季度业绩下降 金风科技谋海外突围

由于风电行业持续低迷、市场竞争加剧、风电机组价格下降,金风科技(002202)今年一季度业绩继续下滑。公司一季度实现营业总收入17亿元,同比下降8.4%;归属于上市公司股东的净利润618万元,同比下降97%。公司同时预计,今年1-6月,归属于上市公司股东的净利润比上年同期下降50%以上。

对于金风科技如何突围低迷市场,公司副总裁、董秘马金儒在接受证券时报记者采访时表示:“持续研发和技术创新,深入拓展海外市场是我们今年积极应对行业及市场变化的重点工作之一。”

通过整机销售及风电场投资开发

的方式,金风科技海外市场拓展项目已分布全球六大洲。在持续拓展美国、澳洲等成熟市场的同时,公司今年开始加大对新兴市场如非洲、南美和亚洲等地区的市场开发。

马金儒介绍说,今年一季度,金风科技国际市场订单单比去去年第四季度有一定幅度增长;同时,公司启动了厄瓜多尔Villonaco项目、澳大利亚Mortons Lane项目和美国Camelot项目机组发货。公司还将计划在重点市场成立新的办事机构,截至目前,金风科技已在海外成立了10多家分支机构和办事处,覆盖北美、南美、澳洲、欧洲和非洲等市场。(宋雨)