荣盛房地产发展股份有限公司

证券代码:002146　证券简称:荣盛发展　公告编号:2013-018号

2012年度报告摘要

1、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读同时刊载于深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

公司简介

股票简称	荣盛发展	股票代码	002146
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	陈金海	李冰	
电话	0316-5909688	0316-5909688	
传真	0316-5908567	0316-5908567	
电子信箱	dongmichu@risesun.cn	dongmichu@risesun.cn	

2、主要财务数据和股东变化

(1)主要财务数据

	2012年	2011年	本年比上年增减(%)	2010年
营业收入(元)	13,415,365,897.65	9,501,697,850.13	41.19%	6,527,176,271.09
归属于上市公司股东的净利润(元)	2,140,136,235.99	1,532,227,120.84	39.67%	1,021,375,873.62
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	2,123,389,609.93	1,550,038,443.01	36.99%	1,037,511,125.16
经营活动产生的现金流量净额(元)	-1,202,731,785.92	-498,312,251.33	-141.36%	-1,933,849,113.39
基本每股收益(元/股)	1.15	0.82	40.24%	0.55
稀释每股收益(元/股)	1.13	0.82	37.80%	0.55
加权平均净资产收益率(%)	29.89%	28.26%	增长1.63个百分点	24.06%
	2012年末	2011年末	本年末比上年末增减(%)	2010年末
总资产(元)	40,482,887,005.56	28,171,191,463.32	43.70%	21,254,343,105.82
归属于上市公司股东的净资产(元)	8,171,636,047.08	6,136,549,592.13	33.16%	4,759,504,778.33

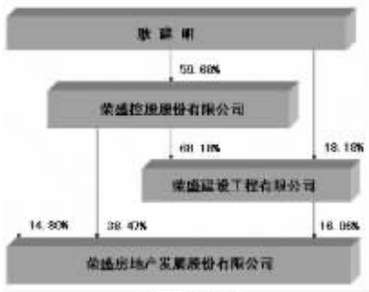
(2)前10名股东持股情况表

报告期股东总数	18,159	年度报告披露日前第5个交易日末股东总数	23,041

前10名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
荣盛控股股份有限公司	境内非国有法人	38.47%	720,000,009	719,998,000	质押	719,998,000
荣盛建设工程有限公司	境内非国有法人	16.06%	300,621,967	250,000,000	质押	250,000,000
耿建明	境内自然人	14.8%	277,000,000	84,500,000	质押	84,500,000
上海浦东发展银行-广发小盘成长股票型证券投资基金	境内非国有法人	1.23%	23,004,732	0		
中国农业银行-中邮核心优选股票型证券投资基金	境内非国有法人	1.02%	19,000,000	0		
全国社保基金一零九组合	境内非国有法人	0.86%	16,049,486	0		
中国工商银行-广发策略优选混合型证券投资基金	境内非国有法人	0.79%	14,721,747	0		
全国社保基金一一五组合	境内非国有法人	0.76%	14,244,000	0		
邹家立	境内自然人	0.75%	14,116,844	0		
耿建富	境内自然人	0.75%	13,996,671	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前十名无限售条件股东中,荣盛控股股份有限公司、荣盛建设工程有限公司、耿建明之间存在关联关系。上海浦东发展银行-广发小盘成长股票型证券投资基金与中国工商银行-广发策略优选混合型证券投资基金同由广发基金公司管理。未知其他股东之间是否存在关联关系,也未知其他股东之间是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。					

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



3、管理层讨论与分析

(一)总体市场环境状况及管理层看法

2012年,是国际国内形势异常复杂的一年。欧债危机不断反复,美国经济复苏缓慢,新兴经济体增长放缓。与此同时,中国经济增速也明显趋缓,在进出口、固定资产投资增速持续回落,消费增速减缓的影响下,GDP增速逐季下滑,三季度达到了7.4%,四季度有所企稳。全年增长7.8%,实现了年初7.5%的目标,但是经济进入中速增长期已经基本确立。

2012年,中央政府对于房地产行业的宏观调控政策基本保持稳定,在坚持行业调控不动摇的同时,并未出台新的、更为严厉的政策。从全年来看,主要是落实原有的以“限购”、“限贷”为主的调控政策,并对地方政府出台的力度较大的放松政策及时进行叫停,在市场出现回暖势头时派出督察组进行调查。与此相伴的是,部分地方政府采用了诸如调整普通住宅标准、公积金、信贷优惠等相对温和的方式,对地方有关政策进行微调。

在政策的持续高压下,2012年房地产市场调控取得了积极的成效,房价上涨得到控制,投机投资性需求被压制,房地产市场形势逐步平稳。70个大中城市房价从7月份开始方改变了环比持续下降的趋势,而12月份34个环比房价上涨的城市平均涨幅也只有0.34%。

2012年上半年,全国房地产开发投资增速从27.8%下降到15.4%,房屋新开工面积转负,“国房景气指数”从2011年12月的98.89单边下行,在94.5左右长期徘徊,行业景气度半年左右处于较低水平。年中随着通胀形势的好转,稳增长开始成为2012年下半年的工作重点,房地产行业的外部环境也得到了改观。年内央行两次下调存款准备金率,两次降息,改善了市场流动性和融资成本。此后信贷形势明显反弹,无论是开发贷还是个人按揭贷的数量和成本都有明显改善。全年新增人民币贷款8.22万亿元,较上年同期7.47万亿有较大幅度增长,特别是个人按揭贷款增速达到21.3%。

在宏观调控政策保持相对稳定、行业外部环境改善的影响下,2012年房地产行业呈现初步企稳并温和复苏的态势。第一季度,行业延续上年末市场交易低迷的状况,二季度在企业降价跑量策略以及刚性需求集中释放的作用下,交易量快速攀升,三季度由于购房人对政策的担心,加之刚性需求与改善性需求的转换,市场出现回落。但第四季度在政策真空、库存减少、房价上涨预期的带动下,重点城市成交出现翘尾行情。

根据国家统计局的数据,2012年全国房地产开发投资71,804亿元,增速比2011年回落11.9个百分点,房地产开发企业房屋施工面积573,418万平方米,比上年增长13.2%,增速比1-11月份回落0.1个百分点,房屋新开工面积177,334万平方米,下降7.3%。在开发投资、开工等数据增速下降的同时,销售面积及金额却保持了增长的势头,2012年商品房销售面积111,304万平方米,比上年增长1.8%,商品房销售额64,456亿元,增长10%。

在销售形势好转的同时,全年土地市场成交下滑,下半年开始市场热度有所回升,呈现出先抑后扬的特征,同时流拍率小幅上涨,溢价率回落。根据国土资源部的数据,2012年全国土地出让面积和合同成交价款分别为32.28万公顷和2.69万亿元,同比分别减少3.3%和14.7%。全年房地产开发企业土地购置面积35,667万平方米,比上年下降19.5%;土地成交价款7,410亿元,下降16.7%。

公司管理层认为,2012年房地产整体政策及市场走势,与年初公司的判断基本一致。在这样一个相对平稳的政策环境下,企业的主动性和市场作用的发挥就成为公司发展速度和质量的决定性因素。那些同目储备分布合理、推盘节奏、产品结构、销售策略得当的企业,无疑将会取得更好的发展。按照易居的统计,2012年大型开发商的增长速度远高于市场的平均增速,排名前十的企业市场份额达到12.46%,较2011年上升了2.03个百分点。

在这样的环境下,公司管理层根据年初制定的生产经营计划,以销售为龙头,按照稳价走量的策略,积极开展各项工作,取得了良好的效果。2012年,公司销售增速达54%,居于行业前列,市场份额从0.196%提高到0.279%。

(二)报告期公司总体经营情况的分析

报告期,公司实现营业收入13,415,365,897.65元,同比增长41.19%,营业利润2,766,337,289.91元,同比增长40.24%,归属于母公司所有者净利润2,140,136,235.99元,同比增长39.67%。截至2012年12月31日,公司总资产40,482,887,005.56元,同比增长43.70%;归属于上市公司股东的所有者权益8,171,636,047.08元,同比增长33.16%。

报告期,经过公司全体员工的共同努力,较好地完成了年初制定的各项生产经营计划。开工面积267.90万平米,完成年初计划的77.73%;竣工面积348.94万平米,完成年初计划的110.10%;签约金额180.55亿元,完成年初计划的120.37%;销售回款166.52亿元,完成年初计划的111.01%;融资额96.83亿元,完成年初计划的127.68%;新增土地储备权益建筑面积488.76万平方米,完成年度调整后计划的81.46%。

报告期,公司以销售为龙头,秉承“高周转,去库存”的策略,很好的把握住市场的变化,及时加大面向刚需产品的推盘力度,充分运用销售激励政策,在相对温和的市场环境下实现了销售的高速增长,签约额180.55亿元,同比增长54%;回款额166.52亿元,同比增长45%。报告期公司销售的住宅产品中,以满足刚性需求的中小户型普通商品房占绝对地位,140平米以下户型套数占比92.83%。

报告期,公司根据年度土地购置计划,创新购地模式,拓展土地获取渠道,加强运作能力,提高土地质量,紧紧抓住土地市场先抑后扬的走势,积极布局重点城市,先后在沈阳、廊坊、蚌埠、呼和浩特、聊城、南京、常州、成都、徐州、长沙等地新取得权益土地建筑面积488.76万平米,新增项目平均楼面地价1,297元/平米。通过2012年以来的持续拿地,极大的改变了公司原有土地储备区域分布不均衡的状况,为公司未来几年各个区域均衡发展以及公司的快速增长奠定了基础。截至报告期末,公司土地储备建筑面积1941万平方米。

报告期,公司不断拓宽融资渠道,创新融资方式,提升融资效率,在做好银行开发贷的前提下,积极与非银行金融机构合作,全年实现融资总额96.83亿元。

报告期,公司加大了品牌建设的力度,形成公司品牌管理实施纲要,建立品牌管控体系,多手段加强品牌宣传力度,公司的四条住宅产品线搭建完成,相应的产品逐步推出,初步改变了公司品牌形象与公司规模不匹配的局面。

报告期,公司房地产开发主业高速发展的同时,包括设计公司、物业公司、实业公司、酒店公司、基金公司、商管公司在内的各项辅业也实现长足发展,业务收入、管理水平、工程质量、客户满意度等都有明显的进步。

报告期,公司2009年股权激励计划第一期行权顺利完成,第二期行权即将展开。同时,股权激励计划的补充激励机制业已建立并实施。多层次激励机制的建立和实施,充分调动了管理层和员工的工作积极性、创造性,对公司经营计划的完成产生了积极的作用。

报告期,公司投资者关系管理工作稳步提升,资本市场形象更趋稳定。公司被评为A股最具投资价值上市房企第1名,公司董事长耿建明荣获“最佳企业领袖奖”,公司董事会秘书连续第三次获得《新财富》“金牌董秘”荣誉,公司市值创出历史新高,给投资者带来良好的投资回报。

(三)公司主营业务及其经营情况

公司主营业务为房地产开发经营,主要是普通商品住宅的开发,包括住宅、与住宅配套的商铺、车库等。报告期内,公司主营业务收入为商品房销售收入、物业服务收入、酒店经营收入等。

报告期内,公司实订商品房销售合同面积312.94万平方米,合同金额180.55亿元,同比分别增加72.89%和增加59.48%。结算项目面积212.53万平方米,同比增长29.72%;结算收入130.94亿元,同比增长40.78%。

其中,廊坊地区共结算面积34.06万平方米,主要来自豪邸坊、阳光逸墅、晓廊坊、香城郦舍、塞纳荣府项目;沿州地区共结算0.62万平方米,主要来自阿尔卡迪亚项目;石家庄地区共结算10.86万平方米,来自阿尔卡迪亚项目;唐山地区共结算面积11.21万平米,来自湖畔郦舍项目;南京地区共结算20.14万平方米,主要来自兰亭苑和龙湖半岛项目;蚌埠地区共结算30.05万平方米,来自阿尔卡迪亚项目、香堤荣府项目、南山郦都项目;徐州地区共结算21.62万平米,主要来自文承苑项目和九里峰景项目;长沙地区共结算4.18万平方米,来自财智广场项目;聊城地区共结算37.47万平方米,主要来自阿尔卡迪亚项目;邯郸地区共结算10.75万平方米,来自锦绣花苑项目和阿尔卡迪亚项目;常州地区共结算2.80万平方米,来自馨河郦舍项目;广东地区共结算7.74万平方米,来自湛江南亚郦都项目;临沂地区共结算0.69万平方米,来自香醍荣府项目;沈阳地区共结算20.34万平方米,来自爱家郦都项目、幸福大道项目、盛京绿洲项目、香缇澜山项目。

公司2012年度开、竣工计划完成情况(单位:万平米)

序号	项目名称	2012年开工面积	2012年竣工面积
	河北廊坊	14.48	46.70
1	豪邸坊项目		3.46
2	香城郦舍项目		14.22
3	阳光逸墅项目	-	7.56
4	塞纳荣府项目	4.99	13.76
5	晓廊坊-盛景项目	5.48	7.70
6	格林郡府项目	4.01	-
	江苏南京	36.32	27.38
7	花语馨苑项目	14.61	
8	莱莉苑项目	4.57	15.28
9	观湖郡项目		4.96
10	兰亭苑项目	9.34	7.14
11	雨荷苑项目	7.80	
	江苏常州		8.12
12	馨河郦舍项目		8.12
	河北沧州	31.87	-
13	锦绣天地项目	31.13	
14	兰亭苑项目	0.74	
	安徽蚌埠	27.16	34.26
15	香堤荣府项目	3.17	8.35
16	南山郦都项目	14.80	25.91
17	云龙观邸项目	5.19	-
18	锦绣香堤项目	4.00	
	江苏徐州	13.86	24.08
19	九里峰景项目	3.80	8.77
20	文承苑项目	10.06	15.31
	河北石家庄	4.79	10.27
21	阿尔卡迪亚项目	4.79	10.27
	河北邯郸	6.84	8.55
22	阿尔卡迪亚项目	6.84	8.55
	山东聊城	33.57	38.13
23	阿尔卡迪亚项目	24.03	21.81
24	西湖馨苑项目	-	16.32
25	馨河郦舍项目	9.54	
	山东临沂	13.61	-
26	香醍荣府项目	7.43	-
27	塞纳荣府项目	3.79	-
28	沂河郡府项目	2.39	-
	湖南浏阳	6.71	4.35
29	财智广场项目	6.71	4.35
	辽宁沈阳	62.16	26.41
30	香缇澜山项目		7.68
31	爱家郦都项目	7.82	4.55
32	幸福大道项目	18.24	8.06
33	盛京绿洲项目	3.25	6.12
34	紫提东郡项目	10.06	-
35	坤湖郦舍项目	6.49	
36	锦绣天地项目	11.00	
37	坤湖郦舍项目	5.30	
38	辽宁盛锦	16.53	-
39	香堤荣府项目	6.43	-
40	盛锦花都项目	10.10	
	河北唐山		112.95
41	湖畔郦舍项目		112.95
	广东湛江		7.74
42	南亚郦都项目		7.74
	合计	267. 90	348.94

(四)核心竞争力分析

自公司成立并从事房地产开发业务以来,公司以企业文化为基础,以市场化运作为依托,结合公司特点及城市布局不断形成并完善自身的经营优势,经过多年的用心打造,逐步确立了具有荣盛特色的核心竞争力。

①公司独特的市场定位

通过多年的努力,公司确立了自身独特的市场定位:立足于京津冀环渤海地区和长三角区域有发展潜力的中等城市,稳步涉足风险较小的大城市,有选择地兼顾发展较快的小城市;将中等城市作为创造利润的中心和某求发展、连接大城市与小城镇的桥梁;将大城市作为扩大影响、展示实力,提升技术与管理水平的平台;将小城市作为传播理念、控制风险,拓展企业发展的新空间。随着城镇化进程的加速以及中等城市房地产市场的不断成熟,中等城市房地产市场将会获得更好、更快地发展。

②公司产品以普通商品住宅为主,在项目所在的区域品牌优势突出

公司以普通商品住宅为主导产品。多年来,公司致力于通过提供高性价比的产品,为项目所在地居民营造“自然的园、健康的家”,营造新型的生活方式,满足其现实及潜在的需求。为此,公司在产品与市场定位、户型结构、产品质量、园林绿化、物业服务等与房地产开发有关的产业链上,进行全方位的努力,形成了具有荣盛特色的“舒适、健康”、高性价比的产品,在各项目所在地树立了荣盛及主要产品线的品牌地位。目前,公司在主要项目城市如廊坊、蚌埠、南京六合、邯郸、聊城、湛江等地的市场品牌形象、市场占有率均稳居前列,具有较强的市场影响力。

③较快的存货周转和良好的费用控制水平

多年来,公司以高周转、低成本的特点为市场所周知,获得了投资者的高度认可。公司合理安排项目前期各项工作,快速实现开工,并通过一整套严格有效的生产管理系统和完善的业务流程,严格控制主要生产节点,缩短项目开发周期,使得项目的建设过程合理、安全、高效。公司准确定位产品,秉承“不囤地、不捂盘”的原则,快速去化,实现了较高的周转效率。此外,作为一家具有鲜明民营企业印记的公司,公司已经建立了有效的费用预算、跟踪、控制流程和标准,无论是管理费用还是销售费用的控制均非常得力。公司期间费用控制长期保持了行业的领先水平。

④公司土地储备充足。报告期,公司紧紧抓住市场的有利时机,通过股权收购、招拍挂等多种方式,先后在多个城市获得土地2宗,规划权益建筑面积488.67万平方米。截至报告期末,公司土地储备建筑面积1,941万平方米。

⑤公司项目实现全国布局

公司项目分布在沿京广线、沿京沪线、沿京九线、沿京哈线、沿京港澳线、沿京沪杭甬线、