

# 部分房企二月销售额环比腰斩

证券时报记者 冯尧

经历1月销售额的同比暴增后,一些上市房企2月销售额全面环比下滑。截至目前,包括万科、碧桂园、恒大地产、世茂房地产、金地集团在内的多家标杆房企亮出2月销售成绩单。在这些大型房企中,2月份没有一家销售额出现环比上升,其中万科、碧桂园2月份销售额相较1月份,均出现腰斩。据了解,房企1月销售额存在滞后性以及年初房地产市场成交低迷,造成了房企前两个月销售数据的巨大反差。

## 销售数据滞后

多家房企近日陆续公布2月销售数据。与去年同比,虽然不少房企2月销售仍保持一定增速,但增速已明显放缓。万科2月份业绩显示,该公司实现销售面积99.3万平方米,销售金额121.5亿元,分别比2013年同期增长19.4%和29.6%,与1月20.79%和45%的同比涨幅相比明显回落;环比更是出现腰斩,跌幅分别高达49%和56%。

去年业绩不俗的碧桂园也不例外。数据显示,碧桂园2月销售金额为76.7亿元,销售面积为124万平方米。而在1月,碧桂园销售金额曾达到176.7亿元,合同销售建筑面积约271万平方米。由此,碧桂园2月销售金额环比下滑达57%。

销售额环比下滑幅度最大的要数越秀地产,该公司2月销售金额仅为5.41亿元,而在1月该数字为26.1亿元,下滑幅度达到79.3%。

“一般而言,房企销售数据存在一定滞后性,尤其是每年1月的销售额。”深圳某上市房企内部人士告诉记者,从去年年底开始,很多完成销售目标的公司开始主动放慢销



售,可以想象1月的销售数据不会太好,所以去年年底有些未结算销售金额会挪至年初结算,从而纳入1月销售额。”

此外,恒大地产、世茂地产、金地集团、富力地产等房企同样在2月出现业绩滑坡。其中恒大2月份合约销售金额为90.4亿元,而在1月,其销售额为110亿元。世茂地产2月销售额从1月的30.6亿元下滑至27.1亿元。而金地集团2月销售额也环比回落36.3%。

上述房企人士坦言,将头一年的销售数字放到次年结算,犹如销售业绩“蓄水池”。一般而言,目的就在于扮

靓次年第一季度的销售额。

## 3月销售料反弹

除1月销售额并不那么“真实”外,2月房地产市场成交低迷也是不争的事实。中原地产研究中心的统计数据显示,2月,重点监测的全国主要54个城市新建商品住宅签约套数为13.56万套,同比2013年2月下调13.8%,环比下调幅度则达到35%左右。

由于春节前后是传统楼市淡季,假期因素致住宅市场成交大幅下挫,各线城市住宅成交1月已现下滑。”同策研究中心总监张宏伟称,在他看来,

据历史经验判断,一般春节假期对市场的影响将达三周左右。而2014年以来多地二套房首付提高以及房贷优惠利率大幅收紧,从而影响到2月销售业绩的下滑。

事实上,2月各重点城市供应水平较低,除上海以外,其余城市环比降幅都在50%以上,深圳甚至整月都没有项目新申请预售证,供应陷入冰点是2月楼市成交普遍低迷的重要原因。不过,张宏伟预计房企3月销售会出现一定反弹。在“金三银四”到来之际,同时在半年任务的重压下,房企接下来会选择放量出货,业绩增速将提升。”他称。

■ 相关新闻 | Relative News |

## 保利地产2月销售下滑

证券时报记者 张莹莹

保利地产(600048)今日公布2月份销售数据,公司2月实现签约面积68.59万平方米,同比下降24.77%;实现签约金额77.31亿元,同比下降8.38%。

数据显示,2014年1-2月,保利地产共实现签约面积158.86万平方米,同比下降10.03%;实现签约金额176.97亿元,同比下降5.46%。事实上,保利地产业绩下滑趋势在今年1月份的数据中已经初步显现。据保利地产1月份公布的销售数据,1月保利实现签约面积90.27万平方米,同比增长5.7%;实现签约金额99.66亿元,同比减少3.06%。

尽管2月份保利地产销售额继续下滑,但没有影响保利地产的拿地热

情。公告同日披露了保利地产近期竞得6块房地产项目情况,累计成交总价为47.2亿元。

公告显示,此次保利地产竞得广州两住宅用地:广州市黄埔区蟹山路48号地块,项目用地面积为3.26万平方米,成交总价为16.66亿元;广州市番禺区钟村街汉溪村地块,项目用地面积为1.71万平方米,成交总价为8亿元。

此外,保利地产还竞得三块商住用地:长春市南关区人民大街东地块,项目用地面积为5.61万平方米,成交价为4.71亿元;韶关市五里亭聆韶路地块,项目用地面积为8.17万平方米,成交价为2.57亿元;沈阳市皇姑区沈阳天地地块,项目用地面积约为8.01万平方米,成交总价为14.6亿元。另外,公司还以成交价6642万元竞得林芝县鲁朗镇地块。

■ 记者观察 | Observation |

## 万科仅仅做大利润就够了吗?

证券时报记者 邓常青

万科2013年业绩一如往年的靓丽,近一年的股价却是一路走低。如今公司股价已经回到了2009年2月份的价位(复权后),但公司2013年的净利润是151亿元,彼时2008年公司的净利润仅为40亿元。

万科总裁郁亮对此很不满意,万科董事长王石在以前的股东大会上也表示不能理解。作为世界唯一的董事长和总裁先后登上世界最高峰的企业,这两位大佬对股价低迷毫无办法,一脸无奈:我们已经把企业经营得这么好了,投资者还能要求我们怎样?

真的是没有办法了吗?或者说,企业是否仅仅做大了利润就足够了?

万科股价低,是因为市场给予万科的市盈率估值不断降低。虽然有宏观调控的不可抗力因素,更多的却是市场把万科的“建房子”模式定位为类似制造业。制造业容易过剩,“建房子”的转型升级路更难。

尽管城镇化进程仍在推进,但如今市场似乎已经预见“建房子”的尽头,房子总不能一直这么建下去吧?再说这几年万科的市场占有率也难见突破了。因此万科管理层不能简单将问题归结于市场,市场自有市场的道理。

为提升估值,目前上市公司走转型路的不少。不过,相当部分公司在“走弯路”。看时下流行哪些概念,马

上收购相关公司股权,股价顿时大涨,待他旧日概念退潮了,甩手卖出再追逐新热点,业绩持续性如何则懒得思量了。

相信,万科是不屑于走这样的路的,但并不代表没有正道可以提升公司估值,上市公司中不乏正道的案例。

大一点的企业比如苏宁云商,零售行业受电商冲击最大,苏宁股价因此大跌。但是,苏宁及时转身,削减实体店数量,发展线上业务,依靠其实体店和物流优势,在新竞争规则下重新赢得主动,证券市场也对公司股价给出了正面评价。

小一点的企业比如世联行(原“世联地产”),一度同样面临估值低的问题。“卖房子”的估值总不能比“建房子”的更高吧?2013年,该公司着力延伸产业链,围绕客户打造各种服务产品,“卖房子”仅仅是一个环节,公司股价也因此受到市场认同。

万科在2013年也提出,要向“城市配套综合服务商”转型。彼时记者看到“服务商”的口号也一阵兴奋,“卖房子”的收入只有一次,而“服务商”的收入是连续的,但万科并没有给“服务商”填充什么内容。

在日前的2013年业绩发布会上,万科把“服务商”提升到万科“一二三”发展战略中。这可以看出,万科已经在谋划转型,提出了养老服务、社区服务等方向,但从目前看来,转型之路并不明朗。

不要忘了,一个公司的目标不是利润最大化,而是股东利益最大化。两者之间差异不小,可做的文章也很大。

# 郁亮:互联网是工具不是万能药

业绩发布会上,万科澄清了与腾讯设立前海银行的传言

证券时报记者 邓常青

3月7日,万科(000002)举办了2014年业绩发布会。公司总裁郁亮表示,万科有开放的心态去迎接互联网时代,但互联网只是万科提高效率的工具,无须反应过度。他同时认为,目前万科的股价实在太低了,他对此也不满意。

近期万科组织了多场声势浩大的互联网企业考察活动,考察对象包括阿里巴巴、腾讯、小米等企业,考察后万科内部还进行了多次关于互联网的大讨论。作为考察活动的带头人,郁亮又是如何看待互联网对万科的影响?

郁亮在发布会上表示,互联网对现实企业的改变已经开始,互联网由于信息透明和对称性,企业得以推行更加扁平化的架构,改变以往金字塔的架构。他举例说,基层员工层级上面有监督主管,一个主管的人工费用相当于几个基层员工,通过利用互联网思维,几个基层员工可以实现背靠背合作,可以考虑取消他们的主管。

郁亮直言,万科此次分红派现率的大幅提升也是受互联网“一步到位”的思维启发。公司原计划将分红派现率由15%逐年提升到30%,与H股逐步接轨,后来经过互联网学习后,直接将派现率提升到30%,让投资者强烈

感受到公司的变化。

从万科年报的致股东信中,以及郁亮现场回应来看,万科对互联网带来的变化持淡定态度。郁亮说,他对互联网的免费模式有些怀疑,互联网对有些行业改变很大,但地产行业有自身的特点,万科最重要的还是要专注做好自己的主业。

对于万科的股价,郁亮坦言很不满意,他也不理解公司经营得这么好,却得不到证券市场认同。他开玩笑说,每年给女儿的压岁钱都按万科股价折算,如今连他女儿都对此提出了抗议。

今年房价怎么走?万科董秘谭华杰给出的答案是平稳。谭华杰称,万科

主要关注的14个城市,2013年成交批售比整体保持在1以下水平,市场供应较为充足。但他也认为,2013年一、二线城市的土地成交溢价率偏高,有一定的过热迹象。

对于近期李嘉诚的大陆地产“面粉贵过面包”的论调,郁亮认为外界解读有误,李嘉诚所指的是国内某些城市,并非整体情况。他个人认为,国内地产行业还有多年的好日子。

发布会上,万科澄清了与腾讯设立前海银行的传言。郁亮称,万科没有资金去设立一个银行,去年万科参股徽商银行,主要想法是为公司上下游的客户,提供供应链的金融服务。

### 《交易日》

十年品牌 国内独档全互动财经直播节目  
每周一至周五 9:20-11:30 13:00-15:00  
每天4小时实时直播互动,紧跟全球资本市场,快速汇聚全民视角,实时捕捉市场热点,第一时间发现舆情焦点,第一时间对话上市公司,第一时间了解事件真相,第一时间做出理性分析与操作指导。

### 《中国股市报告》

中国第一档上市公司新闻报道节目  
每周一至周五 18:00-18:30  
关注中小投资者股东权益,呈现中国上市公司经营百态。跟踪上市公司热门事件,呈现一手采访资料,反映广大投资者心声,探究股价涨跌真相。国内第一档全力聚焦上市公司的新闻报道节目。

### 《投资论道》

多角度财富生活类节目  
周一至周五 23:00-23:40  
国内财经节目的标杆,树立了财经节目的最高门槛。最全面、全景式、多角度展示对财富事件、经济走向、市场动态的生活化解读,全面满足观众多层次需求。

### 《新财富夜谈》

高端财经周播访谈节目  
每周六 23:00-23:30  
由著名财经评论家叶檀女士担任主持。集结财经圈大佬,对每周热点财经事件深入解析,叶檀独家犀利评论,让事件的真相对错“浮出水面”,爆料十足。

