

恒大地产薄利多销去年营收936.7亿

证券时报记者 罗克关

3月31日,恒大地产(03333.HK)在香港发布了2013年年报。报告显示,恒大地产2013年实现营业额936.7亿元,同比增长43.5%;净利润137.1亿元,同比增长49.3%,净利润创公司历史新高,增幅位列全国地产企业第一。业内人士认为,恒大能在房企的第一集团军中取得如此突出的成绩,与其将薄利多销、薄利多销的理念贯彻得最彻底有关。

早期的中国楼市,“香港模式”明显,房企通过延长项目的开发周期,最大限度地享受到了地价升值红利,以至出现项目即便数年不开工也可一本万利的极端情况。但经过多年的调控,刚需为主的新楼市基本奠定,产品定位明确契合刚需、薄利多销的房企占得了发展先机。

恒大地产年报显示,公司大幅提升的业绩主要是在恒大地产坚持薄利多销的前提下完成的。恒大地产的物业产品定位明确契合刚需,具有高性价比的特点,市场认可度极高。2013年,恒大凭借民生地产、薄利多销、企业规模创下137.1亿元净利润,巩固了中国最薄利多销房企的地位,也再次证明了薄利多销的经营理念在当今楼市中的发展潜力。

恒大地产2013年实现合约销售额约1004亿元,仅用3年就实现了销售额的翻倍,跨入千亿俱乐部;年度销售面积1500万平方米。公司表示,在薄利多销的模式下,必须有充足的可售项目货量,这是衡量一个房企综合实力的核心指标之一。

年报显示,截至2013年年底,恒大地产已经进入147个城市,拥有291个项目,布局城市数量第一。在布局规模上的领先让公司拥有更多的资本贯彻其薄利多销的民生地产理念。有业内人士分析,恒大开发模式可解

读为拿到土地立即开发、快速建设、大规模开发、快速销售、全年有楼可售,该人士特别强调“这类快速周转的模式适应当前大势”。

年报显示,薄利多销带来的充裕现金流通过不断地良性循环持续夯实了恒大的实力。在海内外流动性趋紧的环境下,恒大地产在2013年度销售回款近千亿元,同时公司现金余额536.5亿元,连同未动用的银行融资额度483.9亿元,公司可用资金1020.4亿元,负债率降至69.5%,财务实力更趋稳健。

恒大地产表示,公司在2013年制定了“112计划”,其中“优化住宅项目区位布局”使公司成功在京沪广深同时拓展,尤其是在北京参与了数个服务民生“自住型商品房”项目,这些项目将在今明两年陆续入市。



■相关新闻 | Relative News |

雅居乐降价走量销售目标480亿

证券时报记者 冯尧

今年将采取短平快的策略,并以快周转、实现加大走货量多销为主要目标。“雅居乐地产(03383.HK)董事会主席陈卓林近日在业绩会上如是表述。雅居乐去年未能完成销售目标,今年公司将销售目标提升20%至480亿元。而为了达到这一目标,雅居乐今年首季度销售金额已经达到95亿元。

值得注意的是,今年以来雅居乐多个项目出现降价走量的苗头,包括常州雅居乐星河湾、成都铂雅苑、佛山雅居乐曼克顿山项目在内的多个项目降价促销。陈卓林对此回应说,降价的项目相对而言销售不畅,降价是为了

加速销售,实现快周转,加快走货”。数据显示,该公司2月平均售价仅为11538元/平方米,较1月下滑9.1%,甚至低于去年全年11606元/平方米的水平。雅居乐对外加速周转,变更销售策略,对内也进行了董事会“换血”。雅居乐公布全年业绩的同时,也宣布董事会重组。根据该公司计划,原董事会执行董事陈卓贤、陈卓喜、陈卓南三兄弟及陆倩芳(陈卓林妻子)调任为非执行董事,而副总裁黄奉潮、梁正坚及陈忠其获委任为公司的执行董事。陈卓林对此解释说,重组为减少家族色彩,让内部有能力的高管上升。

保利地产今年将提高旧改项目比例

证券时报记者 水菁

保利地产(600048)今日发布年报。报告期内,公司实现营业收入923.56亿元,实现净利润107.47亿元,同比分别增长34.03%和27.36%。实现每股收益1.51元,分配预案为每10股转增5股派2.94元。

从区域来看,报告期内,公司“3+2+X”的城市群战略得到有效贯彻和落实,区域规模效应进一步显现,珠三角地区成为公司首个销售超300亿元的区域。目前,公司已进入城市达49个,区域布局更加完善,城市群深耕得以不断推进。从新增项目区域分布来看,公司仍以一二线城市布局为主,同时适度布局发展潜力较大的三四线城市。从产品结构来看,144平方米以下的中小户型成交套数占比为92.9%,

供货结构以刚需产品为主,全年公司成交客户中首次置业者占比达到85.9%。公司产品综合去化率超过八成,周转率居行业前列。

从资金情况来看,公司共实现销售回笼1112亿元,完成房地产项目直接投资998亿元,期末资金余额338亿元,资金平衡情况良好。年内公司获得国际三大评级机构给予的行业最高主体信用等级,并于8月份成功发行5亿美元高级债券,票面成本4.5%,有效拓宽了融资渠道。截至报告期末,资产负债率为77.97%,较2012年下降0.22个百分点;期末预收账款1072亿元,扣除预收账款后的其他负债占总资产的比例为43.84%,负债水平较为合理;期末有息负债总额991亿元,有息负债的平均融资成本为7.03%。

报告期内,公司继续大力推动商业地产、房地产基金和养老地产等业务发展。报告期末,公司持有集中商业物业约84万平方米,实现收入约11亿元,公司房地产基金业务继续保持高速增长,资产管理规模突破200亿元,连续两年被基金排名权威机构清科集团评为“中国房地产基金十强”第一名。

在养老地产方面,公司借助老博会平台,正式发布了“以全产业链方式进军养老产业,打造机构养老、社区养老和居家养老‘三位一体’的中国式养老体系”的养老产业战略。其中,北京西山林语老龄中心入住率已接近60%,上海西塘越积极筹备“一地入会多地养老”平台的建立,成都两河颐养生态休闲示范基地已完成方案规划。

保利地产表示,2014年,公司将继续以完善和深耕一二线主流城市为重点,适度拓展三四线城市。公司计划完成房地产直接投资1166亿元,计划新开工面积约1750万平方米,计划竣工面积约1350万平方米,并将进一步优化供货结构,持续盘活存货。

除此以外,保利地产也明确了2014年转型升级的战略重点:以旧改项目为突破点,推动开发主业规模和效益的提升;持续推进多元化发展,培育养老地产等新的利润增长点;持续推进房地产基金业务,实现境内外互动发展。2013年,旧改项目为保利地产贡献了9%的销售面积和11%的销售金额,目前公司已经成立了专门的城投公司,跟踪了20多个旧改项目,规划总建筑面积达3000万平方米,陆续获取后将逐步提升旧改项目销售占比15%~20%。

*ST常铝资产收购一波三折 全力促主业扭亏

证券时报记者 袁源

昨日,在*ST常铝(002160)年度股东大会后,公司高管与记者交流了公司资产并购的那些事儿,并介绍了接下来的经营规划。公司董事长张平称:“今年一定要扭亏为盈。”

觅良缘一波三折

为扭转业绩亏损的窘境,*ST常铝决定探索外延式增长和多元并购。公司高管回忆,从去年7月开始接触了不下6家标的公司,选择的并购重组对象包括有色行业公司、轻资产类型的影视和手游公司等。

但短短半年多的寻觅可谓一波三折。在与手游公司的合作过程中,对方同意保留常铝原有主业不剥离,但对公司的包头项目不再追加投资。然而,这一要求与公司战略相悖,最终该手

游公司决定另投怀抱。

在随后的2013年12月,*ST常铝又先后与两家公司接洽,并与其中一家拟上市公司于12月17日签订了意向协议,公司股票随即停牌。但由于种种原因,最终公司于2014年2月10日和3月3日决定终止这两段“露水姻缘”。随后,公司与山东新合源的合作被提上日程。据公司高管介绍,山东新合源的原定计划是要挂牌新三板,独立上市,前期中介机构的尽职调研工作也已基本完成。

山东新合源位于上市公司的产业链下游,主要生产铝质高频焊管,用于下游汽车行业的散热器制造,产品毛利率约为30%,客户集中于贝洱、东洋等为整车厂商配套的汽车用散热器供应商。*ST常铝目前主要产销空调器和汽车用铝箔,此次收购新合源,公司实现产业链延伸,而且还同时拥有汽车散热器铝箔

和铝质焊管两项零部件的研发和生产能力。

多举措促主业扭亏

对于2014年的发展规划,张平向记者表示:“第一,今年*ST常铝一定要扭亏为盈;第二,管理层全力推进定向增发,完成山东新合源收购;第三,适时稳妥地进行多元化并购。”

据了解,*ST常铝全资子公司包头常铝25万吨铝带箔项目对公司具有重要战略意义。该项目地贴近原材料供应商,而电力及天然气等能耗的成本优势极为显著,约占常铝产区能耗的六成,未来会成为公司空调箔的主要生产基地,而公司常熟本部则将主攻空调箔的高端产品以及毛利率更高的汽车材。

该项目于2011年启动,预计总投资约15亿元,一期年产10万吨的铝

带箔产能计划于2014年全部完工。目前公司已自筹资金累计投资约7亿元。

尽管以基准利率融资的成本并不高,但每年仍产生约6000万元财务费用,对利润影响较大,因此,公司在今后将采取措施改善该项目的财务结构。“公司董秘孙连建向记者表示。

孙连建介绍,近年公司持续亏损的另一原因是国内外铝价倒挂。公司出口规模不断增长,目前占比达40%。根据上海期货交易所铝期货行情显示,2013年以来,国内铝期货价格持续稳步下行,今年一季度价格下降至1.2万元~1.4万元/吨,与国际铝价价差缩小,有利于公司盈利水平企稳。

此外,为促进经营业绩向好,*ST常铝在内部管理上节俭降本。数据显示,公司2013年第四季度实现了单季亏损大幅收窄。今年3月,公司单月销售量达1万吨,产量突破9000吨,顺利超过公司的盈亏平衡点(产销约8000吨/月)。

前两月交通投资增速维持高位

证券时报记者 王砚

交通部昨日发布的1~2月交通运输经济报告显示,交通固定资产投资增长较快,货运增速有所回落,大宗商品进口强劲,运输价格指数总体下跌。

1~2月份,铁路公路水路固定资产投资达到1508亿元,同比增长17.4%。铁路建设完成投资427亿元,同比增长13.6%。公路建设完成投资1004亿元,增长28.8%。水运建设完成投资70亿元,下降42%。部分水运大项目进入收尾阶段以及年初新开工项目较少是水运投资规模回落的主要原因。

前两月,全社会完成货运量68.2亿吨、货物周转量2.8万亿吨公里,同比分别增长7.4%和4.2%,

增速较去年同期回落2.2个和2.7个百分点,铁路、公路、水路货物运输增速均出现不同程度回落。

受国际经济回暖带动,1~2月份,规模以上港口完成货物吞吐量17亿吨,同比增长5.7%,较去年四季度小幅加快0.8个百分点。其中,内贸吞吐量增长3.7%,较去年同期放慢7.4个百分点,但较去年四季度加快0.4个百分点;外贸吞吐量增长9.8%,与去年同期基本持平,较去年四季度加快1.1个百分点。

一季度迎来传统航运淡季,波罗的海干散货综合运价指数(BDI)2月份均值较上月下跌了22.6%;不过,受外需改善拉动,中国出口集装箱运价指数(CCFI)2月份均值较上月小幅上涨了1.4%。

江西厂商采用广东LED标准

证券时报记者 周少杰

近日,江西奥其斯宣布与深圳长运通光电合作,采用广东LED(发光二极管)标准,发布“蓝光源化LED标准光组件”新技术及新产品。这是广东省LED标准首次被外省企业采用,业内人士认为该标准有望升级为全行业标准。

标准决定质量,广东省标杆质量联盟秘书长洪震表示:“国家质检总局公布的2013年LED照明产品质量国家监督抽查结果显示,LED照明产品抽样合格率不到80%。广东省LED产值接近全国一半,率先推出标准,已得到一批企业响应,有望成为行业规范。”

据洪震介绍,广东省LED标准光组件规范获得多家企业申报,目前,TCL集团、佛山照明、长运通光电等8家单位联合申报的提案已经获得通过,多家企业组建了LED

照明标准光组件检测联合实验室”,用于检测企业内部及联合提案企业的标准光组件产品。当前,富士照明、晶科电子已经成为第一批获得授权LED照明标准光组件检测联合实验室的单位。国星光电、鸿利光电、洲明科技近日经过资格审查与现场考察,成为获得授权的第二批检测联合实验室。

根据规定,标准光组件检测联合实验室授权企业需每年研制、使用或推广的标准光组件不少于10款,或3年内累积超过30款;承诺每年生产、销售LED照明标准光组件产品总金额不低于1000万元。

为此,一些获得授权的企业已经开始大力推广其照明产品。例如,富士照明20万只LED标准光组件产品已率先实现贴标销售,这些产品目前已经在广东、广西、上海、浙江等地市场铺开,并获得了不错的销售量,仅是广州、深圳短短几天就销售了3万套。

天泽信息 拓展物联网产品超市

证券时报记者 张旭升

天泽信息(300209)今日公布2013年年报。公司实现营业收入1.58亿元,同比上升20.49%;实现净利润687.51万元,同比上升41.05%。

公司收入大幅增长的原因因为存量客户带来稳定的收益,且随着新增用户数量的增多,硬件出货量和服务用户量有所上升。公司表示,天泽信息一直专注于车联网IT服务及配套设施的研发与销售,除持续维护并深化工程机械、商用车等优势行业现有客户的合作关系外,在汽车机械后市场、农业机械等新增长业务领域也有了进展。

2013年,天泽信息进一步理顺

自身的技术路径:基于数据的采集、传输、存储、分析、应用及展现,打造“终端+接入+数据中心+软件”的物联网产品超市。

天泽信息在工程机械、商用车等车联网IT服务领域运营多年,积累了丰富的技术和经验,随着对客户行业需求的深入挖掘,天泽信息的业务模式从最初的配套产品供应商逐步发展为服务商,逐渐从“响应客户需求”发展到与客户共同探讨设计需求方案。公司产品在业内具备领先优势,大客户项目在业务模式和服务深度上较以往都有很大的突破。2013年中联重科与徐工集团两个客户分别为公司带来959万元和736万元的营业收入。

创兴资源 澄清相关收购报道

证券时报记者 董宇明

针对近期媒体对创兴资源(600193)收购桑日县金冠矿业有限公司70%股权的质疑,公司今日发布澄清公告认为,这些报道可能是少数别有用心的人利用媒体,以期达到个人敲诈勒索上市公司或大股东的目的,进而造成公司股票价格波动,致使公司及中小投资者蒙受损失。公司表示,将用法律武器捍卫公司及广大中小投资者的利益,并保留追溯相关个人和单位法律责任和经济责任的权利。

创兴资源认为,公司之所以未

直接参与收购稀土资产,是为了减少影响交易双方谈判,后续整合的不确定性,减少公司股价波动;公司大股东收购崇左稀土公司27%的股权支付价款约1.55亿元,上市公司收购金冠矿业70%股权(该公司持有崇左稀土27%的股权)的价格为1.04亿元,两者并无明显差异;公司控股股东及其控制的关联企业山南华科资源投资公司将其持有的崇左稀土公司9%股权及1960.1万元作为股权置换对价,在此过程中创兴资源及桑日金冠不稀释股份,不付任何款项。民营资本涉足稀土行业并不容易,公司对此收购是谨慎和负责的。