

500强房企规模增速下滑

□本报记者 刘兴龙

3月24日,2015中国房地产500强测评成果发布。根据授权中国证券报独家披露的测评报告,2014年500强房地产开发企业总资产均值为257.85亿元,同比增长5.99%,而上年同比增幅为20.34%;净资产均值方面,2014年为65.13亿元,同比增长7.59%,增速较2013年下降6.32个百分点。500强房地产开发企业规模增速整体呈现出下滑趋势,资产规模由快速上升转变为相对平稳低速增长阶段。在行业整体进入平稳增长阶段后,企业寻求发展的路径明显分化。

中国房地产研究会、中国房地产业协会与中国房地产测评中心已连续七年进行此项测评,成为评判房地产开发企业经营实力及行业地位的重要标准。

万科连续七年位居榜首

2015中国房地产开发企业500强区域分布延续了近年来相对稳定的基本格局。以500强房地产开发企业的总部所在地作为划分标准来看,华东、华南和华北三大地区仍然占据榜单大半江山,分别占500强的37.50%、18.00%和14.40%。其中,万科集团以超群的综合实力连续七年位居榜首,恒大地产和绿地集团跻身三强,保利地产、中国海外、碧桂园、世茂地产、融创中国、龙湖地产和富力地产分列四到十位。其中,融创中国凭借近几年的快速规模化首次跻身前十。

分析近七年进入前100名的企业可以发现,在近七年市场波动明显且行业竞争日趋激烈的背景下,领先军团中存在一批持续表现稳定的企业。其中,20强企业就是排名稳定的典型代表,20强企业中连续7年进入前100名的共计17家,更有11家企业连续7年进入20强。

2014年,全国商品房销售仍处高位,但较上年有所下滑。全国商品房销售面积为12.06亿平方米,比上年下降7.6%;商品房销售额7.63万亿元,下降6.3%。其中,绿地、万科销售金额均超2000亿元大关,再度刷新行业纪录。同时,500强房地产开发企业全年商品房销售面积总额达3.08亿平方米,同比增长1.1%,销售额创下3.41万亿元的新高,同比增长4.4%,尽管增速大幅收窄,但在全国商品房销售小幅



新华社图片

下滑的背景下保持增长已经明显优于全国整体水平。

2014年,房地产开发行业集中度不断提升,马太效应日趋加强,叠加年内行业景气程度不佳,行业整合进程有所加速。佳兆业身陷破产重组风波,融创绿城收购一再变更,中小企业也不断爆出破产消息。相关统计数据显示,2014年房地产行业并购交易超过200起,同比增幅约为80%,并购金额超过千亿元,其中跨境并购完成交易超15亿美元。

融资渠道逐渐恢复

2014年初,几家上市房企普遍股定向增发和债券融资方案先后获批,房地产再融资渠道开闸预期不断升温。2014年9月,央行、银监会联合发文《关于进一步做好住房金融服务工作的通知》,鼓励银行业金融机构通过发行MBS、发行期限较长的专项金融债券,定向投放房贷;支持符合条件的房地产企业在银行间债券市场发行债务融资

工具。此外,REITs、住房抵押贷款支持证券等金融创新手段也有望成为企业融资渠道的选择。

至此,房地产开发企业资本市场融资渠道逐渐恢复正常。2014年共有20家房地产企业完成定向增发,累计募集资金总额420亿元。同时,可转债、中票等其他融资方式也成为房企降低融资成本的重要选择。

随着融资渠道的不断回归,房地产开发企业特别是上市房企对于银行贷款高度依赖的融资结构逐步改善,且上市房企融资成本的优势随之显现,企业间融资成本差异呈现出显著的马太效应。年内万科、保利分别成功发行中期票据,利率分别为4.7%和4.8%;龙湖年内首次发行人民币优先票据,利率为6.75%,相比其他融资渠道和其他企业融资成本均相对较低。中小型开发企业年内海外融资等渠道融资成本则大多在8%以上。如云南城投以债权收购方式获9亿元借款,利率为10.2%。

2014年,房地产开发企业面临较大的资

金面压力。500强企业资产负债率均值为65.66%,基本与上年持平;净负债率均值为93.73%,较2013年84.01%的均值提升9.72个百分点,刷新该指标新高。

受到2014年前三季度较大的销售压力影响,500强房地产开发企业大多放缓了开发节奏,随着第四季度销售窗口的打开,企业纷纷加大存货去化力度。受此影响,2014年500强房地产开发企业存货均值增长率为8.14%,虽继续攀升,但增长速度明显放缓。

互联网思维不断深入

在行业整体进入平稳增长阶段后,企业寻求成长发展的路径明显分化。恒大进入“多元+规模+品牌”战略阶段,以规模化和多元化发掘持续成长动力;融创通过深耕天津、北京、上海、重庆、杭州、苏州六大城市,高聚焦战略和合作并购获取优质土地资源等方式保持较高的增长速度;而华润则更重视企业业务发展和财务稳定性,企业运营整体稳健。

年内,房地产开发企业对于转型发展的思考尤其活跃。在市场总量上升空间相对有限且行业集中度加速提升的背景下,如何在产业内保持并提升自身的位置成为所有房地产开发企业面临的共同问题。目前,房地产开发企业转型主要分为两大类别,一种是围绕房地产开发业务,以提升管理能力、产品竞争能力、打造品牌优势等为表现形式的业务能力提升的转型改造;另一种是产业链上下游拓展和以资金优势进入盈利性较强的新行业等为代表的外向转型。

此外,2014年“互联网思维”受到普遍关注并深入到不少企业内部。一方面互联网在营销方面的优势进一步提升。网上拍卖、秒杀、微博、微信等营销手段不断深入,电商、众筹、O2O等各种模式也逐渐成为房地产营销的重要模式。除起到颠覆传播模式和放大传播效果等作用外,互联网还成为房地产开发企业提升服务质量的重要途径。另外也有不少房地产开发企业与互联网开启协同发展模式。

整体而言,2014年以来,房地产开发企业净利润增速继续低于营业收入增速,加之各地地价不断走高,房企利润增长压力不断提升,企业正在通过整合资源、变革模式来寻求新的增长点,房地产行业已随着我国经济结构调整大势进入新常态。

盛运股份中标两垃圾焚烧发电项目

盛运股份3月23日晚公告,公司中标2个垃圾焚烧发电厂BOT特许经营项目,总中标金额约为6.54亿元。

2015年3月19日,公司在金乡县垃圾焚烧发电厂BOT特许经营项目招标中中标。金乡县垃圾焚烧发电厂BOT特许经营项目总投资42276万元,垃圾处理补贴费60元/吨,建设周期为18个月。2015年3月20日,公司在庐江县生活垃圾焚烧发电厂BOT特许经营项目法人招商项目招标中中标。庐江县生活垃圾焚烧发电厂BOT特许经营项目总投资23140.74万元,垃圾处理补贴费58元/吨,建设周期为2年。

公司表示,上述两项投标报价金额分别占公司2014年度营业收入的34.94%和19.12%,合同履行对公司未来年度的经营业绩将产生较为积极的影响。

事实上,2015年初始,公司订单量迅速增加,先后获取了吉林安农、山东乐陵、海南儋州4个垃圾焚烧发电BOT特许经营项目。(姚轩杰)

西王食品去年净利降35% 拟10转10派0.3元

西王食品3月23日晚间披露年报。2014年公司实现营业总收入18.7亿元,同比降低22.95%;归属于上市公司股东的净利润为1.17亿元,同比降低35.07%。公司预计2015年一季度实现净利润4600万元~5600万元,较上年同期增长70.75%~107.87%。

公司拟向全体股东以每10股派发0.3元现金(含税),同时以资本公积金向全体股东每10股转增10股。

公司表示,2015年继续做好新品的推广,完善销售渠道,加大新品的推广力度,提高新品对收入和利润的贡献率,逐步实现由单一的玉米油公司向健康食用油的大平台型公司的转变。(姚轩杰)

仟源医药去年业绩增五成 拟10转2派1元

仟源医药3月23日晚间发布2014年年报,公司实现营业收入6.5亿元,比上年同期增长27.29%;归属于上市公司普通股股东的净利润4099.7万元,比上年同期增长51.21%。

公司拟向全体股东每10股派发现金红利1.00元(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增2股。

公司同时公布了2015年第一季度业绩预告,预计实现归属于上市公司股东的净利润614.30万元~750.81万元,比上年同期变动-10%至10%。(姚轩杰)

普邦园林发力环保业务

继东方园林、铁汉生态、棕榈园林等相继进军环保领域后,普邦园林也紧跟行业步伐。值得注意的是,与其他公司内生性的切入环保领域不同,普邦选择了通过外延并购的方式进军环保。

公司目前公告,拟4.42亿元购买四川深蓝环保科技100%股权。深蓝环保主营业务为生物质固体废弃物的无害化处理与资源化利用。经过多年发展,深蓝环保已在污泥污水环境治理、生物质固废处理等领域形成了自身的技术优势。截至2014年底,深蓝环保先后承接了近80个垃圾渗滤液处理项目,成为行业内承接垃圾渗滤液处理项目数量最多的企业之一。

在主业园林领域,近几年普邦园林也维持了较高的增速。2014年,公司实现营业收入31.61亿元,同比增长32.06%;实现净利润3.98亿元,同比增长30.52%。

公司表示,此次通过收购深蓝环保,有助于加强上市公司在生态环境方面的技术实力,并向固废处理领域延伸,发挥双方的业务协同效应,打造上市公司园林绿化—生态修复—环境保护的绿色产业链,增强上市公司的业务承接能力和市场竞争力。(黎宇文)

中牧股份拟减持金达威4.2%股份

中牧股份3月23日晚公告,公司董事会同意提请公司股东大会批准2015年度内累计减持不超过金达威总股本4.2%的股份。

目前,中牧股份持有金达威25.67%股份,均为无限售流通股。据测算,公司减持金达威4.2%股份所获收益预计超过公司上年度经审计归属母公司净利润的50%。依据相关规定,该事项需提交公司股东大会审议批准。

近期金达威市场表现抢眼,3月13日以来累计涨幅高达24.67%。中牧股份目前持有金达威的账面价值盈余较大。中牧股份表示,目前尚无法估计减持金达威股份对公司业绩的具体影响。公司将根据股份减持的进展情况,及时履行信息披露义务。(刘兴龙)

方兴联手淘宝力推房产网购

方兴地产联合淘宝网、余额宝等阿里系产品推出的大型网络购房活动23日启动。方兴地产投入了10城15个项目共计1132套房源,货值达32.34亿元,总优惠力度达2亿元。

大额交易一直是电商难以突破的瓶颈。方兴与阿里试图打破这一枷锁,杀手锏是“余额宝”。在传统购房流程中,客户签约完成后需立即支付房款(首款或全款)给开发商。但本次方兴的线上购房流程是,客户签约完成后,将房款冻结在自己的余额宝当中,期间收益全归客户,直到约定回款期或交房期到时,才将余额宝冻结的房款打给开发商。(费杨生)

瑞风S3订单突破10万台

3月22日,江淮汽车在北京举办了“缘聚·同行·共精彩”——瑞风S3北京地区百台交车仪式。作为一款上市才7个月的小型SUV,瑞风S3目前订单量突破10万台。

江淮汽车北京商务中心执行总监钱永表示,瑞风S3之所以能够在销量方面取得领先,主要是由于该车型凝聚了江淮汽车对于市场趋势与用户需求的全新思考。以“易驾”为核心优势,瑞风S3为消费者提供了“经济易购、高配易驶、节能环保”的驾乘生活新选择。(刘兴龙)

天威视讯子公司引入新控股股东国网公司

□本报记者 李香才

天威视讯3月23日晚间公告,公司控股股东深圳市天华世纪传媒有限公司各股东于3月23日签订了《天华世纪传媒增资扩股合作意向书》,天华世纪拟通过增资扩股的方式,引入中国广播电视台网络有限公司(简称“国网公司”)作为天华世纪的控股股东。

此次增资前,天威视讯持有天华世纪48.60%股权,为其第一大股东;增资完成后,持股比例降至26.17%,成为第二大股东。本次增资完成后,国网公司将成为天华世纪46.15%股东,加上国网公司控股的中国有线所持4.85%股权,国网公司将成为天华世纪控股股东。如确因国家广电行业政策限制方面的原因,导致国网公司必须单独持有天华世纪51%

以上的股权才能将相关全国性的业务运营资质牌照授权给天华世纪使用,则各方同意调整上述股权比例结构,具体方式另行协商确定。

天华世纪传媒主要以内容集成平台为基础,综合运用IP互联网以及数字电视技术,面向全国有线电视网络、互联网、手机(包括3G)网络,提供以高清电视节目内容为主的服务及增值业务。国网公司由财政部出资,国家新闻出

版广电总局负责组建和代管,负责全国范围内有线电视网络有关业务,并开展三网融合业务。

此次引入国网公司,可以解决天华世纪版权投入受限的问题。同时,国网公司承诺将相关全国性的业务运营资质牌照授权给天华世纪使用,天华世纪传媒可以依托国网公司将其业务做大做强,实现全国有线电视用户及各类终端的全面覆盖。

开利将入股美的中央空调

据了解,此前美的与开利已经展开了多方合作,包括联合生产、海外成立合资公司等,双方在巴西、印度、埃及等国展开过合资合作。本次战略合作,开利将入股美的中央空调重庆生产基地,在生产方面将实现产品平台共享,在业务发展上共享海外渠道资源,并通过海外合资公司拓展美的中央空调海外销售等。

美的集团董事长兼总裁方洪波表示,国际

化一直是美的坚持的战略与目标,在暖通行业,开利拥有全球领先的技术优势和一流的品质保障系统,与开利合作是美的向国际一流品牌进军所迈出的重要一步。

联合技术建筑及工业系统总裁戴杰儒表示,美的重庆基地具备目前国内最完备的离心机组、水冷螺杆机组、风冷螺杆机组、水地源热泵螺杆机组、风冷模块机组及末端等全

系列产品的研发和制造能力,并拥有国内最大的冷水机组生产基地,这些因素促成了双方合作的升级。

对于美的而言,以前与开利的合作主要集中在家用空调领域,此次合作主要针对商用空调产品领域,有利于美的提升其在空调产品领域的核心竞争力,进一步巩固国内领先地位。

星原丰泰深耕工业电源产业链

□本报记者 周渝

3月23日,美的集团与开利以及重庆机电举行三方战略合作签约仪式,三方将深化合作力度、扩展合作领域,进一步提升国际竞争实力。据悉,此次合作将主要针对商用空调领域,对美的中央空调产品的拓展和提升意义重大。

美的集团董事长兼总裁方洪波表示,国际

化一直是美的坚持的战略与目标,在暖通行业,开利拥有全球领先的技术优势和一流的品质保障系统,与开利合作是美的向国际一流品牌进军所迈出的重要一步。

联合技术建筑及工业系统总裁戴杰儒表示,美的重庆基地具备目前国内最完备的离心机组、水冷螺杆机组、风冷螺杆机组、水地源热泵螺杆机组、风冷模块机组及末端等全

系列产品的研发和制造能力,并拥有国内最大的冷水机组生产基地,这些因素促成了双方合作的升级。

对于美的而言,以前与开利的合作主要集中在家用空调领域,此次合作主要针对商用空调产品领域,有利于美的提升其在空调产品领域的核心竞争力,进一步巩固国内领先地位。

“星原丰泰不做民用电源产品,只做工业用品和军用品,因此受到下游投资影响很明显。”荆华指出,公司之所以专注于做工业用品,主要是因为工业电源技术难度大,可靠性要求高,公司的技术积累比较适合这个领域。

“按照国家电网公司规划,2014年计划投资1580亿元建设智能配网,预计配网自动化投资将超过200亿元。但在2014年,国网公司仅有一次配网设备采购招标,金额仅约为4亿元左右,各省配网招标也同步减少。受此影响,公司的收入有所下滑,这是导致星原丰泰业绩不及预期的直接原因。”荆华表示,“尽管

“星原丰泰不做民用电源产品,只做工业用品和军用品,因此受到下游投资影响很明显。”荆华指出,公司之所以专注于做工业用品,主要是因为工业电源技术难度大,可靠性要求高,公司的技术积累比较适合这个领域。

“星原丰泰不做民用电源产品,只做工业用品和军用品,因此受到下游投资影响很明显。”荆华指出,公司之所以专注于做工业用品,主要是因为工业电源技术难度大,可靠性要求高,公司的技术积累比较适合这个领域。近年来随着国家轨道交通投资的持续加大,星原丰泰直接受益。而民用领域方面,北方企业的供应链水平较南方要差,因此,公司还是要根据自身优势拓展产品。”

“星原丰泰不做民用电源产品,只做工业用品和军用品,因此受到下游投资影响很明显。”荆华指出,公司之所以专注于做工业用品,主要是因为工业电源技术难度大,可靠性要求高,公司的技术积累比较适合这个领域。

“星原丰泰不做民用电源产品,只做工业用品和军用品,因此受到下游投资影响很明显。”荆华指出,公司之所以专注于做工业用品,主要是因为工业电源技术难度大,可靠性要求高,公司的技术积累比较适合这个领域。近年来随着国家轨道交通投资的持续加大,星原丰泰直接受益。而民用领域方面,北方企业的供应链水平较南方要差,因此,公司还是要根据自身优势拓展产品。”

产品结构调整遇“寒流”

星原丰泰是新三板中为数不多的国有挂牌企业。多数挂牌新三板的国有公司并不急于融资,而是以既有业务为基础,实现稳扎稳打的业务耕耘。星原丰泰董秘荆华表示,工业电源领域技术难度大,可靠性要求高,产品附加值也更高,公司的技术积累比较适合这个领域。

“按照国家电网公司规划,2014年计划投资1580亿元建设智能配网,预计配网自动化投资将超过200亿元。但在2014年,国网公司仅有一次配网设备采购招标,金额仅约为4亿元左右,各省配网招标也同步减少。受此影响,公司的收入有所下滑,这是导致星原丰泰业绩不及预期的直接原因。”荆华表示,“尽管

星原丰泰日前公告,公司预计2014年度实现归属挂牌公司股东净利润-400万元左右。“这是星原丰泰2004年成立以来的首次年度净利润亏损,也是公司产品结构调整的阵

产品结构调整遇“寒流”

“按照国家电网公司规划,2014年计划投资1580亿元建设智能配网,预计配网自动化投资将超过200亿元。但在2014年,国网公司仅有一次配网设备采购招标,金额仅约为4亿元左右,各省配网招标也同步减少。受此影响,公司的收入有所下滑,这是导致星原丰泰业绩不及预期的直接原因。”荆华表示,“尽管

产品结构调整遇“寒流”

“按照国家电网公司规划,2014年计划投资1580亿元建设智能配网,预计配网自动化投资将超过200