

一月份销售面积大幅下滑

龙头房企或酝酿新一轮降价

□本报记者 万晶

各大房企1月份销售数据陆续披露,销售面积和销售金额同比大幅下滑,房地产市场愈发低迷,房企资金回笼压力加大。业内人士指出,年初的销售不畅,以及近期管理层的坚定表态,将促使开发商更快的认清形势,一些龙头房企已经在酝酿新一轮的降价促销。

年初销售遭遇重挫

万科1月份的销售简报显示,1月份实现销售面积119万平方米,销售金额122亿元,同比分别下降了28%和40%。

销售下滑的同时,万科减缓了新项目获取。2011年12月份销售简报披露以来,万科仅新增参与广州黄埔文冲石化路以西城中村改造项目,万科负责的可开发部分用地面积约12.9万平方米,

预计承担综合改造成本约14.97亿元。

保利地产1月份的签约面积和签约金额更是同比大降七成,1月份实现签约面积12.50万平方米,同比下降74.69%,实现签约金额15.11亿元,同比下降69.35%。一向扩张快速的保利地产,1月份也仅仅新获取了三幅地块,其中两幅地块位于石家庄,一块位于佛山市。

金地集团1月份销售同样低迷,1月实现签约面积3.7万平方米,较上年同期减少66.8%;签约金额4亿元,较上年同期减少75.8%。

从在香港上市的多家龙头房企发布的1月份销售数据看,销售压力也是骤增。2月8日,绿城集团发布的1月销售数据称,累计取得销售面积约6万平方米,销售金额约16亿元,与2011年1月份52亿元的销售额相比,

大幅下滑69.3%。龙湖地产1月份实现合同销售金额11.8亿元,较去年12月下降55.5%,同比去年1月降幅则超过70%。富力地产1月份实现合同销售金额12.3亿元,环比和同比分别跌59.4%和56.7%;实现合同销售面积8.78万平方米,较上月和去年同期,分别下跌63%和47%。

上海易居房地产研究院报告显示,在纳入统计的10大典型城市中,1月份商品住宅成交量共计214万平方米,同比大幅下降71%。

截至2012年1月,我国10个典型城市新建商品住宅库存总量5901万平方米,与去年同期相比,新增1701万平方米库存,增长约40.5%,环比上月下降1.62%,库存量仍处于高位,房价下行压力进一步增大。

新一轮降价潮悄然来袭

销售压力骤增、市场的悲观

预期使得房企纷纷下调2012年的销售目标。

去年频频遭遇危机的绿城中国,将销售目标由2011年的550亿元下调至2012年的400亿元,较其2011年的实际销售金额353亿仅增加了47亿元。

中海地产销售目标与2011年持平,为800亿港元,恒大地产和佳兆业只在2011年的基础上分别提高14.3%和10%,达到800亿元和165亿元。实际上,恒大地产2011年已经实现销售金额804亿元人民币。恒大地产董事局主席许家印表示,恒大的高速增长期已经结束,今后将是稳定增长期。此外,富力地产将2012年的销售目标定为330亿元,较其2011年的目标仅多出10亿元,富力2011年实际完成的销售金额达到300亿元。

在谨慎制定全年销售目标的同时,不少房企开始悄悄进行新

一轮的降价促销。中国证券报记者近期在上海市场发现,一些龙头房企旗下楼盘开始再度下调价格,价格较2011年四季度有所回落。万科在上海嘉定区的金色领域项目,赶在情人节期间推出98888元的优惠,89平方米精装小三居,折后110万元起。

保利地产更是启动了大规模优惠活动,位于上海宝山区的保利叶语项目推出精装修户型,价格下调至15500元/平方米起。而2011年年底,该项目定价还在17000元/平方米以上,且都为毛坯房。保利叶语销售人员表示,公司要求今年上半年完成该项目销售,提供促销优惠,目的在于吸引客户,尽快销售完毕。

为应对销售困境,绿城董事长宋卫平近日也表示,将全面改革销售模式,由被动转为主动寻找客源,并大幅提高销售佣金,以期扭转销售疲弱情况。

电监会报告称 火电脱硝电价政策应完善

环保部去年出台的《火电厂大气污染物排放标准》目前已正式开始实施,为配合这一标准落实,国家发改委去年底出台火电脱硝电价补贴政策,决定对安装并正常运行脱硝装置的燃煤电厂,每千瓦时加价0.8分。市场普遍预期,高达3000亿元的火电脱硝市场“宴席”将正式开幕。

然而,来自电监会近期发布的《关于脱硝电价政策的研究和建议》的调研报告却显示,截至目前,在电监会重点调研的多个省份中,已投运脱硝机组容量占燃煤机组装机的比重不足两成,且各省份脱硝设施投运率高低不一。由于脱硝成本无法疏导,电厂运营脱硝设施积极性普遍不高,实际脱硝效率与环保部所提目标相差不多。

脱硝机组不足两成

据中电联测算,预计到“十二五”末,全国火电装机总量将达10亿千瓦,而环保部《火电厂大气污染物排放标准》要求,到2015年国内已运行和新建火电机组要全部安装烟气脱硝设施,以实现“十二五”规划纲要中要求的二氧化硫和氮氧化物分别减排8%和10%的总体目标。

然而,上述报告却显示,目前全国火电装机容量约7亿千瓦,其中脱硝机组仅约1亿千瓦,包括同步建设脱硝设施约为8500万千瓦,技术改造加装脱硝设施约为1500万千瓦。重点调研省份已投运脱硝机组容量为5565万千瓦,占燃煤机组装机比例仅为16.15%。该报告指出,占全国总发电

非公经济已成产权市场买方主力军

由上海联交所等共同举办的2012年上海产权经纪人论坛上周六召开,与会专家认为,在当前经济全球化和国资国企改革不断深化的大背景下,企业国有产权交易增长逐步放缓,非公经济主体已逐步成为产权市场“买方”的主力军。目前,产权经纪机构同质化竞争较严重,差异化竞争较少。与会代表认为,产权经纪人应该专业于

某个领域,专注于某个行业,内部人员的结构也应该进行细分。

与会专家还表示,要明确把握当前市场发展变化的需求,从提高产权经纪人服务附加值的角度提升专业服务能力,以满足各类所有制企业市场化的资源配置需求,特别是广大中小企业的融资需求,进一步吸引各类资本关注和积极参与产权市场。(钟志敏)

内热外冷 客强货弱

航空业上半年将延续负增长

□本报记者 汪瑛

在春运效益拉动、欧债危机持续发酵、油价高企等多空因素交织影响下,今年1月份国内三大航企的运营呈现“内热外冷、客强货弱”格局,并出现一定业绩分化。

业内人士分析认为,2012年航空市场可能供大于求,客座率和票价水平的下滑将直接影响企业的盈利水平。尽管近期三大航空股出现一定反弹,但真正迎来航空市场的“春天”或许还要等到二季度末或三季度初。

内热外冷

受春运效益的拉动,1月份三大航的国内客运需求增长强劲。兴

业证券预计,1月份国航、南航、东航的国内航线客座率分别为79.9%、80.5%、79.4%;旅客人数分别同比增长9.6%、12.7%、8.5%;收入客公里(RPK)分别同比增长10.9%、17.2%、9.1%。国内航线的票价亦有所提高,包括燃油附加费在内,三大航的客公里票价分别同比上涨了2.1%、5.7%、11.5%。

国际航线的表现依旧疲软,但客座率同比有所提升。根据兴业证券的估算,1月份国航、南航、东航的国际航线客座率分别为76.9%、75.2%、79.1%。

三大航的国际航线票价水平呈现出一定差异。其中,南航、东航含燃油附加费在内的客公里票价均实现增长,分别同比上涨

4.4%、15.6%。国航的票价出现下滑,同比下滑5.8%。

货运方面,三大航均延续颓势。受春节提前和海外经济萎靡影响,兴业证券预计1月份国航、南航、东航的货邮运输量将同比下降28.2%、24.1%、21.7%;货邮周转量将同比下降26.0%、24.4%、19.3%。

综合各项因素,兴业证券分析认为,1月份国航、南航、东航的税前利润分别为4亿、7亿和3亿元人民币,同比下降64%、23%、46%,但环比增长116%、160%、120%。考虑到去年1月人民币升值、今年1月贬值,若剔除汇兑,三大航的税前利润将各增加1亿元。由此,除国航仍同比下降30%外,南航、东航均将实

现同比增长17%。

年中或回暖

去年底,国际航协将2012年全球航空业的盈利预期由49亿美元调低至35亿美元。2月6日,国际航协再次发布报告称,根据其对全球航空公司首席财务官和货运负责人所做的最新调查,2012年1月份全球航空业信心指数骤降,预计2012年航空收益将持续走低。

今年国内外经济形势复杂,经济增长可能进一步放缓,航空市场可能供大于求,客座率和票价水平的下滑将直接影响企业的盈利水平。加之油价高企、高铁冲击,我们对未来一段时间航空市场的景气程度依然持谨慎态度。”

巨资增持彰显大股东信心 新项目推进增强发展后劲 ——ST安彩（600207）调整增发预案的解读

深圳市怀新企业投资顾问有限公司

解读要点

ST安彩今日公告非公开发行A股股票预案,该预案是前次已披露预案的调整方案。本次方案公司拟向控股股东河南投资集团有限公司单一定向增发不超过2.56亿股,增发价格为4.03元/股,募集资金总额的上限为10.3168亿元;本次增发认购的股份自发行完成后36个月内不得转让。

受股票市场行情整体下滑影响,公司初次公告的增发预案不再具备可操作的现实基础;对其进行调整是大势所趋。本次预案若能顺利实施,将增强公司资本实力,提高抗风险能力;并将促进产业结构优化,进一步推动公司战略转型。本次方案符合全体股东的根本利益,是从有利于公司长远健康发展的角度制订的一个共赢方案。

实力雄厚的控股股东是公司转型和发展的坚强后盾。大股东持续在资金以及战略转型方面给予公司大力扶持,近年来公司各项业务的顺利推进都离不开大股东的支持和协调。本次增发大股东投入巨资,全额认购新增股份,彰显其对公司未来发展的信心以及力促公司健康成长的决心。

本次增发拟建设项目是公司打造高端玻璃领域制造优势,进一步优化业务结构的重要部署。新项目的实施为公司实现战略转型,形成以燃气、新型显示器件为支撑,以打造太阳能光伏产业基地为核心的三大产业布局起到重要的推动作用,符合公司的战略发展需求,并将切实提升公司的资产质量和盈利能力,提升公司持续经营能力,实现股东利益最大化。

表1：本次非公开发行拟投资项目		单位：万元	
序号	项目名称	总投资额	募集资金拟投入额
1	年产1440万平米电子信息显示超薄玻璃基板项目	42,200	42,200
2	偿还银行贷款	20,000	20,000
3	补充流动资金	37,800	37,800
	合计	100,000	100,000

资料来源：公司公告

集团对公司的委托贷款余额分别达到495亿元、7.72亿元和6.65亿元,且均为基准利率;并对公司的多项银行贷款给予了担保,经大股东担保的银行贷款利率优于市场利率,在保证建设经营资金需要的同时,还降低了财务费用。此外,河南投资集团还利用自身作为河南省政府投融资主体便于与政府相关部门协调的优势,积极为上市公司争取政策支持,创造了良好的外部环境。可以看出,近年来在ST安彩各项业务的顺利推进中,都离不开大股东的支持和协调。

本次大股东以现金出资,全额认购公司的新增股份,彰显其对公司未来发展的信心以及力促公司健康成长的决心,若本次增发顺利完成,将极大地改善公司目前的资产质量,增强公司持续经营能力及核心竞争力。

三、本次增发拟建设项目是公司打造高端玻璃领域制造优势,进一步优化业务结构的重要部署。新项目的实施为公司实现战略转型,形成以燃气、新型显示器件为支撑,以打造太阳能光伏产业基地为核心的三大产业布局起到重要的推动作用,符合公司的战略发展需求,并将切实提升公司的资产质量和盈利能力,提升公司持续经营能力,实现股东利益最大化。

公司从2008年开始布局产业升级和业务转型,逐步退出CRT玻壳行业,并加紧进行转型新项目的建设。公司依托积累近20年的电子玻璃制造技术优势和人才优势,以光伏玻璃作为突破口,进入了高端光伏玻璃产业领域,目前已经成功实现了产业的快速转型,逐步形成以燃气、新型显示器件为支撑,以打造太阳能光伏产业基地为核心的三大产业布局。

公司于2009年启动超白光伏玻璃一期项目建设,并于2010年3月份实现达产达标,现已成为公司重要的利润来源。超白光伏玻璃二期项目于

本次增发拟建设的年产1440万m2电子信息显示超薄基板主要用于生产ITO导电膜玻璃。超薄玻璃基板是平板显示器的关键组成部分,具有十分广阔的发展前景,下游应用领域主要有液晶行业、触摸屏行业、OLED等各类平板显示器的终端产品中。目前国内能够提供超薄玻璃基板的生产厂家只有几家,而且现阶段只能稳定供应0.7mm的电子玻璃、0.5mm、0.35mm的超薄电子基板绝大部分依靠进口。公司拟建生产线可以生产0.5mm的超薄电子基板,并力争实现0.35mm的超薄电子基板的生产。预计项目建成投产,计算期内年均销售收入为27648万元,税后净利7948.06万元。我们认为该项目的投资建设是公司打造高端玻璃领域制造优势,进一步优化业务结构的重要部署,将有利于进一步优化公司的业务结构,提高公司盈利能力,具有广阔的市场前景和良好的经济效益。

—企业形象—

2011年9月点火,目前已经顺利达产。

2010年8月份,公司公告投资8亿元建设年产240万㎡TCO玻璃及600万㎡低辐射镀膜中空玻璃,目前低辐射镀膜中空玻璃已进入试生产阶段,TCO玻璃预计将于今年7月份进入试生产期。项目投产后预计带来新增收入97275万元,新增净利11733万元。该生产线的建成投产将会给公司的新能源产业转型战略奠定坚实基础。

此外,发展高效清洁能源也是公司实现产业转型的另一重要战略,公司目前是豫北地区唯一的西气东输天然气运营企业,已与中石油西气东输一线签订了20年的供应合同。自身拥有气源,可为玻璃生产提供稳定、清洁的动力,有利于公司降低生产成本。公司还充分利用西气东输管线的资源优势,投资建设了CNG和LNG加注站,目前燃气业务逐步成为公司稳定的利润来源,未来随着燃气领域业务的不断拓展,公司的清洁能源板块将给公司的成功转型提供强有力的支撑。

图1：ST安彩股权结构（本次增发前）

