

龙头房企市场份额进一步提升

上半年大多采取提价策略

□本报记者 姚轩杰

上半年房地产市场延续了去年下半年以来的回暖态势,大型房地产企业顺势加大推盘力度,销售业绩有较大幅度增长,拿地热情高涨。日前,中国指数研究院发布52家品牌房地产企业年中销售业绩报告显示,50%的房企在上半年销售额突破百亿元,万科销售额达到843亿元,排名第一。品牌房企在上半年大多采取了提价策略,行业龙头市场份额进一步提升。

业内人士指出,下半年房地产调控政策或保持平稳,但不排除部分城市应对房价上涨压力而出台针对性政策。此外,下半年货币政策宽松幅度有限,房企融资成本将上升,这在一定程度上对土地市场会起到降温作用。

五成房企销售过百亿

数据显示,销售业绩行业领先的52家品牌房企中有26家在上半年销售额突破百亿,其中万科、绿地、保利、中海、恒大五家企业位列榜单的前五位,销售额都突破600亿大关,万科累计实现销售金额843亿元,继续位列行业第一。

在房地产调控持续深入的背景下,行业龙头企业的市场份额进一步提升,且房地产企业之间的竞争亦日趋激烈。2013年1-5月份,万科、保利、中海三家第一梯队的房地产企业的市场份额分别

为2.71%、1.98%、2.00%,较2012年末分别提升了0.52、0.41、0.61个百分点,龙头企业规模优势进一步凸显。与此同时,销售额在300亿元以上的第二梯队的房企之间的竞争也日益强化。2013年上半年,销售额在300亿元以上的企业由去年同期的6家扩大至9家。

此外,品牌房企还在上半年采取了“提价策略”。1-5月份,十大代表企业中仅保利、中海两家企业的销售均价出现结构型下调,其余8家企业的均价涨幅均在5%以上,其中万科、龙湖、世茂三家房地产企业的销售均价亦较上年同期增长了10%以上。

2013上半年品牌房企土地购置金额与销售额比值达到了31.3%,2012年下半年为47.0%。但品牌房企在一二线城市的拿地规模占比稳步提升,一季度达到69.4%,二季度则增加至78.7%。由于竞争激烈,土地价格不断被抬高,地王频现。

此外,房企联合拿地从早先“抱团减压”逐步演变为目前的“强强联合”。3月29日,保利地产联合安徽本土房企安徽新华投资集团拿地,获取土地成本优势、快速实现本土化的举措;6月27日,万科、保利两家房企在重庆合作竞得商业地块。

完成全年目标难度不大

展望下半年,多数房企完成

全年目标的难度不大,尤其是部分企业的可售货量充足,下半年超额完成全年目标将是大概率事件。

对于公众关心的调控政策而言,虽然主要城市的房价仍然涨势难改,但决策层调控加码的可能性较小。上海易居房地产研究院副院长杨红旭表示,主要原因是宏观经济面临的不确定性增强,房地产业作为经济增长的重要支柱,不太可能出台新政打压。

而且,从中央高层近期支持首套房的表态来看,下半年针对首套房贷款的放松政策成为大概率事件。但随着一些热点城市特别是一线城市房价上涨压力的持续加大和房企拿地热情的相对高涨,不排除地方政府会出台针对性政策来缓解房价上涨压力。因此,品牌房企仍需警惕这些城市的调控政策调整的可能,采取审慎、稳健的经营策略,并保持安全

百城住宅均价环比连涨13个月

6月环比涨幅放缓

□本报记者 于萍

中国指数研究院最新发布的数据显示,6月份全国100个城市(新建)住宅平均价格为10258元/平方米,环比上涨0.77%。这已是自2012年6月以来连续第13个月环比上涨。不过,6月涨幅环比缩小0.04个百分点。同比来看,全国100个城市住宅均价较2012年6月上涨了7.40%,涨幅比上月扩大0.50个百分点。

可以看到,6月份有71个城市环比上涨,29个城市环比下跌。与上月相比,6月价格环比下跌的城市增加7个,其中跌幅在1%以上的有4个;6月环比上涨的城市比

上月减少6个,其中涨幅在1%以上的有26个,较上月减少17个。

根据百城价格指数对北京等十大城市的调查,6月份十大城市住宅均价为17376元/平方米,环比上涨1.01%。广州上涨2.74%,涨幅最大;南京、北京、深圳涨幅在1.5%-1.7%。同比来看,十大城市平均价格上涨9.93%,已连续第8个月上涨,涨幅扩大0.25个百分点。

通过对北京等十大城市主城区二手住宅的样本调查显示,6月十大城市主城区二手住宅样本平均价格为24564元/平方米,环比上涨0.78%,涨幅较上月缩小0.23个百分点。十大城市主城区二手住宅平均价格同比上涨19.88%,



7月1日,一列从宁波开往南京的动车行驶在杭甬高铁浙江湖州段。宁杭甬高铁正式开通运营。

当日,南京至杭州(宁杭)、杭州至宁波(杭甬)高速铁路正式开通运营,这标志着继沪宁、沪杭高铁建成通车后,长三角地区的高铁三角网络正式形成。

新华社记者 谭进 摄

逐步摆脱对棉花依赖

非棉纤维渐成棉纺企业新宠

□本报记者 张洁

“今年已表现出从纯棉产品到化纤及混纺产品的转变。”中国棉纺织行业协会副秘书长王克莉表示。日前,中国棉纺织行业协会发布《2013中国棉纺企业产品开发现状与发展报告》指出,面对严峻的原料问题,近年来棉纺织企业逐步摆脱对棉花的依赖,增加新兴纤维应用,棉纤维使用比例已从60%减少到40%,非棉纤维成为追捧热点。

非棉纤维受关注

“棉花作为棉纺织生产企业的主要原料,占成本的70%以上,棉花的价格、流通问题等是影响棉纺织经济运行的重要因素。”王克莉介绍,去年国内棉价持续高于国际棉价,甚至接近或高于部分国际棉纱成品价格,棉纺织企

业盈利能力下滑,涉棉产品出口竞争力严重受挫。

在这种情况下,企业不断寻求新的生存途径,提高竞争力。业内人士介绍,超仿棉纤维具备高性能,为低碳环保型产品,目前市场给予了高度关注。据了解,超仿棉产品可染色,后整理温度低于普通涤纶产品,可大大降低能耗,减少污染物的排放,有效降低生产成本。

另外,舒弹丝作为目前世界上唯一一种工业化生产的弹性短纤维,几乎能与任何纤维混纺,开发出各种结构和性能的纱线,并在牛仔、色织、针织等面料生产中得到了应用,开创了非氨纶弹力面料的新时代。

报告指出,纺织新材料的开发表现出高性能化、多功能化等趋势,应用阻燃纤维、抗菌纤维、夹克素纤维、酷帛丝、吸湿排汗纤维、芳纶、玻璃纤维等开发的纱线产品应

用领域不断扩大,逐渐渗透到服装、家纺、医疗、航空、信息等领域,给棉纺企业带来新的发展空间。

值得关注的是,今年以来,棉纺织品出口情况出现好转迹象。海关总署统计数据显示,1-3月,棉制纺织品累计出口金额63.5亿美元,同比增长15%,增速持续小幅增长。

棉纺企业压力未减

虽然棉花政策有所松动,但目前仍处探讨阶段,”中国纺织工业联合会副会长孙瑞哲在第15届全国纺织新产品开发研讨会上指出,国内外棉花价差问题今年难得到应用,开创了非氨纶弹力面料的新时代。

目前纺织行业依然面临各种外部风险,企业承受的压力和困难尚未明显减轻,特别是中小企

上市公司购买理财产品持续升温

□本报记者 郭力方

继6月份A股多家公司扎堆购买理财产品之后,进入7月,这股热潮仍在持续升温。兴业科技、洽洽食品和森马服饰等多家公司7月2日均发布使用闲置资金购买银行理财产品的公告。据不完全统计,6月至今,A股宣布购买理财产品的公司已超过100家。

6月以来,在“钱荒”与季末考

核的双重压力之下,不少银行抢发理财产品进行揽储,理财产品的预期收益率也水涨船高。据普益财富统计数据,以1-3个月期限人民币理财产品为例,5月份第一周的平均预期收益率仅为3.93%,而到6月最后一周的平均预期收益率已达到4.56%,本周以来,7%以上的收益率已是屡见不鲜。

在缺乏投资渠道的背景下,投资理财产品成为不少上市公司谋

求“生财”的优选。据中国证券报记者粗略统计,整个6月份,发布购买理财产品公告的上市公司已有96家,仅6月24日一天就多达11家。进入7月份,又有家公司加入“理财”行列,而7月2日发布“理财”公告的公司几乎都集中于中小板。

综合各家公告,其中用来购买银行理财产品的钱或来自于募集资金或自有资金,且购买额度比较可观。在7月2日发布“理财”公告的

的现金状况以应对市场的变化。

此外,预计下半年货币政策宽松的幅度有限,如果美国、欧洲在下半年相继收紧货币政策的话,年内国内流动性紧张的格局也将延续。对于房企来说,国内外资金面的收紧意味着下半年融资的成本将明显提升,业内人士预计下半年的土地市场将变得更加理性,地王项目和高溢价地块的比率将较上半年下降。

涨幅较上月扩大0.62个百分点。其中,北京涨幅最大达24.29%,广州、深圳、南京、上海涨幅也超过15%。

中指院人士表示,多个城市新房、二手房的成交量近期企稳增长,表明购房需求仍较为旺盛;品牌房企销售业绩增长显著,资金状况和抗风险能力较强,降价促销的动力不足;热点城市土地市场持续升温,少数区域再次出现地价超过周边房价的情况。展望下半年,业内人士认为,央行表示“合理调节流动性,维护货币市场稳定”,在需求推动、土地市场高温等众多因素的推动下,房价上涨压力依然较大。

环渤海四港库存增71.5万吨 山西动力煤价指数周跌近3%

□本报记者 王小伟

7月1日,中国太原煤炭交易综合价格指数报于98.52点,环比继续下跌1.68点。其中动力煤指数降幅接近3%,领跌主要煤种。在煤价悲观预期不改的背景下,下游需求短期内仍无法有效启动,6月30日公布的环渤海四港口库存总量新增71.5万吨,达到2094万吨。

1日公布的中国太原煤炭交易综合价格指数为98.52点,较上期下跌1.68点,降幅为1.68%。其中动力煤指数93.02点,下跌2.69点,跌幅2.81%;炼焦煤指数87.89点,下跌1.51点,降幅为1.69%。喷吹煤、化工煤指数均较上期无变化。

山西北部部分地区进一步下调动力煤价格,每吨降幅在5-20元。大同地区动力煤每吨车板含税价为490元,每吨较上期下跌10元;忻州地区每吨下跌10元;朔州地区每吨下跌15元。

太原煤炭交易中心分析认为,近期全国重点电厂煤炭库存量持续增加,南方用户对低质低价的进口动力煤采购增多,诸多

国三柴油升级置换率仅六成 油价下跌预期浓

□本报记者 汪瑛

7月1日起,我国柴油市场全面启用国三标准,硫含量降至350ppm。但据市场机构监测,主营销售单位中完全实现国三柴油置换的比例仅占60%。且由于成品油市场终端需求疲软,多数地区柴油虽然升级至国三标准,但价格仍与国二标准柴油相当,并有走跌趋势。

据中宇资讯监测,全国27个主要城市近六十家中石油、中石化销售公司中,有95%开始实现国三标准柴油置换。其中,完全实现国三柴油置换的占60%,国二、国三并存销售的占35%。该机构称,造成国三柴油置换未到位的主要原因在于不少地区国二柴油仍有不少库存。

普利司通:

增强绿色轮胎在华配套能力

□本报记者 张怡

自2012年以来,绿色轮胎国家标准提上日程,业内预计今年底前相关标准将会出台,新一轮竞争将从这里开始。日前,普利司通(中国)投资有限公司总经理右田裕隆、乘用车销售部总监三村一彦、技术服务培训本部总监于春江接受中国证券报记者专访时表示,绿歌件由于满足了市场对环保与性能的双向要求而增长迅速,未来公司将与更多汽车厂商合作,增强绿歌件产品在华配套能力。

绿色轮胎热销中国

中国证券报:2010年,公司将环保品牌“ECOPIA绿歌件”引入中国市场,市场销售情况如何?

普利司通:绿歌件品牌的产品能降低轮胎的滚动阻力,有效节省燃油,降低尾气排放。自2010年绿歌件推向中国市场以来,由于中国汽车市场增速较快,对节能环保的要求也越来越高。在这种背景下绿歌件的销量超出公司的预期,截至2012年,绿歌件累计在华销售量突破127万条。

未来,绿色轮胎是发展趋势。公司预计,2013年绿歌件的在华销量将突破200万条。

中国证券报:目前绿歌件品牌公司在华销量的比例是多少?普利司通目前在全球的市场占有率是多少?在中国的市场占有率是多少?

普利司通:在乘用车方面,绿歌件产品占在华总销量的两成左右。

目前公司产品在全球的占有率约为15.2%。在中国尚未有权威的第三方机构做统计,公司估计在乘用车方面的市场占有率约为10%左右,可能仅次于米其林位于第二位。

中国证券报:在节能减排方面,公司还有哪些努力?

普利司通:除了不断提升技

因素使得北方港口煤炭销量减少,港口空泊现象严重、库存增加明显,国内动力煤市场销路进一步受阻。

值得注意的是,中煤、神华两巨头日前大幅下调港口煤炭价格,放大了市场对煤炭市场低迷的恐慌情绪,市场再度陷入观望概率加大。

秦皇岛煤炭网分析师周鑫宇表示,截至6月30日,下游各电厂库存量有所降低,日耗煤量有所增加,主力电厂燃煤可用天数减少。然而,在煤价继续看跌的背景下,各电厂库存量仍处于高位,采购积极性减退。6月24日至6月30日,环渤海煤炭库存量由前一周的2022.5万吨增加至2094万吨,继续增加趋势明显。

具体来看,6月30日,环渤海四港煤炭库存量分别为:秦皇岛港680万吨、国投曹妃甸港555万吨、京唐港区512万吨、天津港347万吨。与前一周相比,除秦皇岛港外,其余三港库存量均有增加,其中天津港增加8万吨,增幅2.35%;国投曹妃甸港增加27万吨,增幅5.11%;京唐港区增加56万吨,增幅12.12%。

另一方面,成品油价可能下调的预期进一步打压国内油价。根据现行定价机制,市场机构目前普遍认为,新一轮调价窗口将于7月5日开启,本轮调价趋势为下调,但调幅很可能不足100元/吨。

受此影响,国内成品油市场终端需求疲软,各地主营销售情况不乐观。7月1日中宇资讯监测的国内26个主要城市中石油、中石化的国三93#汽油批发均价为9008元/吨,较前一个工作日跌10元/吨,国三0#柴油批发均价为7746元/吨,较前一个工作日跌3元/吨;国三汽柴油批发均价较零售到均价分别有583元和486元/吨的差价。中宇资讯分析师预计,短期国内汽柴油价格仍有稳中小幅走跌趋势。

普利司通: 增强绿色轮胎在华配套能力

术水平加强产品的节能环保性能,目前公司在华共有四家工厂,已经完全实现生产废弃物的零排放,并在继续努力削减工厂二氧化碳的排放。到2050年公司 will 实现100%使用可再生资源、降低50%以上碳排放量等,以绿色轮胎推动中国汽车市场健康发展。

稳定产品市场价格

中国证券报:今年以来,天然橡胶的价格大幅下滑,公司是否有降价计划?

普利司通:全球天然橡胶价格出现下滑,不过轮胎还有很多其他原材料如合成橡胶等。价格方面,公司在原材料方面采用期货定价,总体价格体系比较稳定。如果价格频繁波动,对消费者的购买行为和经销商的经营会产生不良影响,因此公司会维持产品价格在一个稳定的区间。

同时,考虑到与经销商共同成长,保证经销商有适度利润,公司会稳定轮胎市场价格。

公司的产品经济性不断提升。最近推出的EP200相对于第一代产品,价格一样但性能上有较大幅度提升。

中国证券报:目前公司轮胎市场销售情况如何?开工率、库存状况如何?

普利司通:今年轮胎市场的整体状况应该好于去年。目前工厂的开工率很高,库存在可控范围。

中国证券报:中国汽车市场增速趋缓,公司如何保持销售持续稳定增长?

普利司通:中国目前是全球最大的销售市场,新车销售增长速度尽管放缓,但是相对于其他市场依然稳定增长。尽管东部城市由于种种原因汽车销量增速放缓,但中西部地区依然保持较快增长,特别是价位较低的产品。未来公司拟不断引入新产品,满足各个不同层次的市场需求。