

上半年房企业绩分化明显

□本报记者 姚轩杰

截至7月7日,万科、富力、远洋、旭辉等9家上市房企公布了上半年销售情况,销售业绩出现明显分化,房地产市场“马太效应”加剧。其中,万科、首开、富力等7家房企销售业绩增幅超过20%;而恒盛地产、远洋地产销售业绩降幅分别为26%和52.8%。业内人士认为,今年房企很难复制去年的增长速度,下半年房企之间的分化还会进一步加剧。

销售业绩分化

尽管9家房企中有7家上半年销售金额取得了20%以上的增长,仅有两家销售额同比下滑,但仍然难以掩盖整个房地产行业降温的趋势。

上半年,万科销售额达到1009.1亿元,同比增长20.6%;富力地产销售额为257.63亿元,同比增长39%;新城控股销售额达97.11亿元,同比增长27.63%;旭辉地产销售额为102亿元,同比增长42%;中国奥园销售额达51.51亿元,同比增长38%。与此同时,恒盛地产销售额为19.1亿元,同比下降52.8%;远洋地产销售额为132.3亿元,同比下降26%。

另有两家上市房企发布了上半年业绩预告。中弘股份预计,上半年归属于母公司的净利润约5.3亿元,同比增长121.63%。近两年来,中弘股份转型旅游地产,计划投资百亿在海南、云南、北京等地建设旅游地产项目。由于提早转型,与其他房企进行差异化竞争,中弘股份业绩逆势大增。而深耕北京及其周边市场的首开股份,上半年业绩也同比预增75%—125%。

据了解,在市场下行压力加大的形势下,包括万科在内的多数大房企在上半年采用降价、降首付等不同形式的促销策略,加快项目销售,实现资金快速回笼。

事实上,自2010年年度销售首次突破千亿元后,万科的销售规模已经连续4年快速增长。纵观万科在行业降温波谷期时的表现不难发现,万科调整房价的动作最为快速且灵活,这也是其在行业下行周期能屡屡突围,保持业绩增长的杀手锏。

“目前应对市场低迷期最好的办法是降价销售。”某房企高层向中国证券报记者表示,下半年销售压力会更大,若把握不好降价幅度以及推盘节奏,不少房企年底大考将或难以达标。

行业“马太效应”加剧

“市场调整是企业分化的最主要原

因,不同城市出现分化,一些城市作为企业最主要的销售来源,出现购买力萎缩,间接导致房企销售下滑。”中原地产张大伟指出,上半年全国商品房价量同步下行,城市间市场分化更趋显著。

多家品牌房企计划完成情况均未过半。佳兆业上半年销售业绩112亿元,仅完成年度目标的37%。富力地产上半年销售额257.63亿元,仅完成全年目标的36.8%。招商、奥园今年上半年销售额分别为172亿元和51亿元,也仅完成全年销售目标的三成左右。

企业完成目标艰难,有一部分原因是年初房企对市场过于乐观,将任务指标定

得过高。“从今年的市场来看,房企很难实现去年的增长速度,下半年房企之间的分化还会进一步加剧。”中国指数研究院报告指出。

《2014年上半年中国房地产企业TOP50排行榜》显示,今年上半年冷酷的行情加剧了企业竞争,行业进入了全新的大整合时期。上半年入榜TOP50的房企中,集中度持续上升。从各梯队表现看,第一梯队业绩持续攀升,第二、三梯队业绩增长剧烈分化。

行业分析人士指出,房企应多管齐下加快去化,深化转型,以应对全新的市场环境。

“限高令”解禁 北京高端住宅逆势增长

限高令逐步解禁

随着高端住宅进入供应高峰,北京曾经实施的“限高令”也在逐步解禁。

6月中旬,保利海德公园项目拿到北京住建委的预售许可证。按照北京住建委披露的信息,该项目最高拟售价格为97424元/平方米,最低也达到94234元/平方米,这也成为今年新入市住宅的最高单价。

数据显示,6月以来获得预售证的23个项目中,已有9个项目的单价超过4万元。而在去年下半年实行“限高令”之时,单价在4万元以上的项目很难获批。

亚豪机构副总经理高姗表示,随着去年末实行的“限高令”解禁,高端项目正集中入市。公寓豪宅及别墅的供应增加,在一定程度上拉升了上半年北京楼市的整体均价水平。展望下半年,仍会有多个高端别墅项目入市,将带来高价效应。不过,在大量中低价位楼盘项目影响下,未来北京整体房价将呈现下滑趋势。(于萍)

总价超过3000万元的住宅类物业也成交2套。从区域分布来看,北京顺义、通州、大兴、房山等区域均有高端别墅项目新盘或加推项目入市。

高端购房人群更看重楼市长期行情,短期波动对他们影响有限。”中原地产分析师张大伟认为,稀缺性决定着楼盘的升值空间。

市场可供购买的豪宅增加,成交量也随之出现上升。数据显示,自2013年以来,北京土地单价在5万元以上的地块已经达到10块以上,其中夏家胡同地块、孙河地块、农展馆地块已经开始动工,预计下半年入市,预计预售价格将在10万元/平方米以上。

亦庄首开地块、孙河中粮地块、西局地块、东坝恒大地块等也将陆续形成供应,使得未来北京的豪宅价格定位将普遍在10万元/平方米以上。地王的出现直接提高了区域内高端住宅市场的价格,也使得区域价值得到提升。”张大伟直言。

佛山照明千名股东索赔9日开庭

□本报记者 王小伟

千名股东就佛山照明信息披露违规而提出的索赔诉讼,7月7日在广州市中级人民法院进行庭前证据交换,并定于7月9日正式开庭审理。相关人士对中国证券报记者表示,此案索赔额高达1.8亿元,佛山照明将近半年的净利润面临着被吞噬的风险。

祸起信披违规

佛山照明于2013年3月7日披露了关于收到中国证监会广东证监局行政处罚决定书的公告。决定书显示,佛山施诺奇加州电气有限公司、佛山市泓邦电器照明有限公司等多达15家公司为时任佛山照明董事长兼总经理钟信才的儿子等亲属直接或间接控

制,是佛山照明的关联方,但2010年以来,佛山照明隐瞒上述关联关系,同时在与关联方发生交易超过披露标准的情况下未经董事会审议、未予及时公告,违反了相关证券法规,为此,监管部门责令佛山照明改正,给予警告,并处以40万元罚款,对时任董事长兼总经理钟信才等人也进行了处罚。

随后有股民据此陆续提出民事索赔要求,佛山照明也陆续公告了相关诉讼事项。上海市东方剑桥律师事务所律师吴立骏介绍说,截至3月15日,起诉佛山照明的股东人数达到1303人,索赔金额高达1.8亿元。

根据中国证券报记者获得的资料,目前全国有30余位律师代理1300余名股东向佛山照明寻求索赔,其中吴立骏所代理的163名股东索赔金额超过1500万元。

7月7日,一众股东的证据交换程序顺利完成。“佛山照明委托律师和助理等共计8人参加,核对股东材料的真实性。9日正式开庭时,法院将询问双方是否同意和解。如果上市公司方面也同意和解,那么将由上市公司承担赔偿责任。预计公司方面赔偿金额范围在索赔金额的50%至100%之间,根据每人买入时间点的不同有所区别。”吴立骏介绍说。

半年利润或被吞噬

本次股东索赔事件已经给佛山照明公司治理等方面带来较大影响。2014年4月25日,佛山照明专门发布公告称,将建立投资者投诉处理工作制度,以建立健全投资者投诉处理机制,进一步规范投资者投诉处理工作。

中国证券报记者注意到,佛山照明

2014年一季度实现净利润7135万元,尽管目前公司并未披露半年报,但是根据去年全年2.5亿元的净利润总额来推算,按照1.8亿元索赔额50%到100%的比例,或将吞噬佛山照明近半年的净利润。

“而且,这并不是全部。”吴立骏指出,实际上符合索赔条件的股民多达10万人以上,目前参加索赔诉讼的1300多人,占比仅为1%。由于索赔的诉讼时效最长可到2015年3月,倘若7月9日开庭宣判索赔生效,或将带动其他股民加入到索赔行动中来。

也有部分业内人士认为该诉讼短期内尚难有结果。中信证券相关分析师指出,本次诉讼人数较多,确定符合索赔条件的投资者及其索赔金额将耗费较长时间,预计法庭审理在短期内难有结论。

“新三板”动态

易城股份拟设文化传播公司

易城股份(430420)7月7日公告,公司拟与自然人石宇、胡晓琳、吴逸共同出资设立上海易城众传文化传播有限公司,注册资本1000万元,其中公司认缴出资600万元,占股60%。

公司称,本次投资是为公司设计产品打造优势宣传平台,有利于公司的市场形象提升,进而提升公司主营业务收入及利润水平,保证公司城市一体化运营商核心发展战略的顺利执行。(王荣)

董事长之妻在美被拘早已离职 大北农称种子非公司主营业务

大北农7月8日公告称,莫云(公司董事长邵根伙之妻)曾于2001年至2008年在公司任职,自2008年10月离职后,未在公司担任任何职务。经了解,莫云于2014年7月2日在美国旅行期间被拘押。公司将密切关注事态进展,按规定及时履行信息披露义务。

此前有外媒报道称,因涉嫌共谋从美国种子公司窃取商业机密,莫云在美国被捕并被起诉。大北农自7月4日起临时停牌,以调查上述事宜。

大北农表示种子业务并非公司的主营。公告称,公司2013年度共实现营业收入166.61亿元,其中饲料业务占比为94.55%,种子业务占比2.63%;目前公司一切经营管理活动正常。(王荣)

引入国新公司

大唐发电拟重组煤化工业务

大唐发电7月8日公告,公司7日与中国国新控股有限责任公司(“国新公司”)签署《煤化工及相关项目重组框架协议》,拟就公司煤化工板块及相关项目进行重组。重组事项尚待进一步订立有关交易协议。

根据框架协议,通过合作重组或股权收购,国新公司将获得公司煤化工板块及相关项目资产或股权。交易价格须依据审计及资产评估结果协商确定。此次重组范围涉及大唐发电公司及所属企业在煤化工及相关产业的投资项目。具体包括:内蒙古大唐多伦煤化工有限责任公司、内蒙古大唐国际克什克腾煤制天然气有限责任公司、辽宁大唐国际阜新煤制天然气有限责任公司、大唐呼伦贝尔化肥有限公司、内蒙古大唐国际锡林浩特矿业有限公司以及相关的配套和关联项目。

大唐发电表示,重组事项的顺利开展,将有利于优化公司业务结构,推进公司战略调整,提高公司核心竞争力;有利于公司将资金、管理、技术资源更有效的集中至本公司主营业务,巩固公司发电板块优势;有助于未来公司盈利水平的改善及公司经营业绩的提升,为公司及股东创造更大的利益。

据了解,国新公司是2010年3月经国务院批准设立的国有独资公司,是推进中央企业布局结构调整的重要平台。(郭力方)

金刚玻璃5亿元收购汉恩互联

金刚玻璃7月7日晚间公告,公司拟以发行股份及支付现金方式收购南京汉恩数字互联文化有限公司100%股权,并拟募集配套资金用于现金对价。

根据预案,汉恩互联100%股权预估值为5.10亿元,预估值增值率为372.22%,交易对价为5.06亿元。其中,公司以现金支付2.63亿元,剩余2.43亿元以发行股份的方式支付,发行股份价格为7.23元/股。

汉恩互联主要有“全息多媒体互动数字展示+移动运营”线下线上两大核心业务板块。金刚玻璃表示,通过融合标的资产的优势产业基因,将增强公司核心价值在商业领域及消费领域的变现能力。未来,公司将积极研判新兴产业经济,抓住“智慧城市”历史性发展机遇,不断吸收具备互联网基因的优质资产,增强整体盈利能力。(欧阳春香)

金正大水溶肥将向全国示范推广

在日前召开的全国水肥一体化技术示范推广会议上,全国农业技术推广服务中心宣布将金正大水溶肥纳入全国示范推广计划。这是金正大继续控释肥后又一个被纳入全国示范推广计划的新产品。

金正大董事长万连步表示,农业技术推广服务中心将金正大水溶肥纳入到全国示范推广计划中,必将推动我国水肥一体化快速发展,水肥一体化技术在全国的普及应用指日可待。

据介绍,金正大具有水溶肥研发、生产、推广优势,目前,金正大在山东、贵州建设了年产能50万吨水溶肥生产线,未来三年,金正大水溶肥年产能有望超过100万吨。(康伟)

布局华中 五粮液将控股五谷春酒业

本的11%;同时,五粮液出资19,967.57万元购买淮滨县财政局所持有的五滨咨询公司100%股权,后者持有五谷春酒业约40%股份。此次投资,五粮液合计出资2.55亿元,直接及间接持有五谷春酒业约51%股份。

五粮液方面介绍,今后五谷春酒业将采取委托生产模式,重点打造“乌龙”与“金谷春”两个品牌。新产品将标注“五粮液产品”、“五谷春酒业生产”双标识。五谷春酒业将利用其独特的地理优势,将产品推向河

南、湖南、湖北、江西等华中四省。

据了解,位于白酒消费大省河南省的五谷春酒业,其前身为河南淮滨乌龙酒厂,始建于上个世纪50年代初期。五谷春酒业年商品酒生产能力3.2万吨,旗下的“金谷春”白酒已成为信阳当地认知度很高的中高端品牌,拥有成熟的消费市场和稳定的渠道网络。

五粮液集团董事长唐桥称,五粮液早在1998年就与淮滨的乌龙酒业建立了合作关

系,“本次战略投资合作,各方将充分发挥自身优势,做强做大五谷春酒业。”

这已是五粮液在行业调整期内的第二起并购。去年8月五粮液曾公告,拟出资2.55亿元持有河北永不分梨酒业股份有限公司51%的股权,以拓展华北区域市场。有市场人士认为,此次并购河南五谷春,是五粮液参照河北模式对华中区域白酒市场进行整合和重组。未来五粮液通过该模式对区域市场拓展的范围将会继续扩大。

亲,让我们从6月开始吧



新华社发布客户端V1.0版
新主流 新体验

你的新闻客户端升级了吗?