

住宅市场持续调整

万科前三季净利仅增4.84%

□本报记者 任明杰

10月26日晚间,万科A发布2014年三季报。公司前三季度实现营业总收入631.40亿元,同比下降0.43%,实现归属于上市公司股东的净利润64.58亿元,同比增长4.84%。公司表示,鉴于土地市场调整不断深入,公司将坚持谨慎投资策略,在确保经营安全的前提下,择机获取满足发展需要的优质土地。

坚持谨慎投资策略

从三季报来看,公司前三季度完成全年2000亿元销售额目标的74.53%,实现全年目标是大概率事件。三季报显示,第三季度公司实现销售面积442.6万平方米,销售金额481.5亿元,同比分别增长15.8%和7.4%。1-9月,公司累计实现销售面积1263.8万平方米,销售金额1490.6亿元,同比分别增长15.0%和16.0%。

受市场调整的影响,公司新开工进度慢于预期。公司指出,前三季度,公司实现新开工面积1367.2万平方米,占全年计划开工面积的61.1%。今年以来市场持续调整,部分库存较高的城市竞争更加激烈。为确保产品适销对路,公司对部分项目的规划设计方案进行了适度的调整和优化,导致项目前期准备工作相应延长。公司预计,全年新开工面积略低于年初计划。

前三季度,公司实现竣工面积661.6万平方米,占全年计划竣工面积比例的44.7%。公司表示,相比往年,今年竣工集中在四季度的特征更加明显。随着未来几个月



新华社图片

竣工交付高峰的到来,预计全年竣工量将与年初计划基本持平。

同时,前三季度公司结算占全年业绩的比例相对较低。第三季度,公司实现结算面积190.8万平方米,同比减少0.8%,实现结算收入216.3亿元,同比增加0.3%;实现营业收入221.8亿元,同比增加0.7%;实现归属上市公司股东的净利润16.5亿元,同比增长2.8%。截至报告期末,公司合并报表范围内尚有1903.1万平方米已售资源未竣工结算,合同金额合计约2193.7亿元,较年初分别增长32.4%和35.1%。

去库存方面,截至9月底,公司各类存货中,已完工开发产品(现房)249.5亿元,占比7.1%。

公司指出,鉴于土地市场调整不断深入,公司坚持谨慎投资策略,在确保经营安全的前提下,择机获取满足发展需要的优质土地。

2014年1-9月,公司累计新增加项目27个,按万科权益计算的占地面积约131.6万平方米,对应权益规划建筑面积约415.2万平方米。截至报告期末,公司规划中项目按万科权益计算的建筑面积约3879.2万平

方米,保持在满足未来两到三年的开发经营水平上。

市场环境不容乐观

作为房地产行业的风向标企业,万科业绩平平,反映出房地产市场环境延续自年初调整以来的持续低迷,特别是三季度形势不容乐观。

公司指出,报告期内,住宅市场延续了自年初以来的调整。三季度全国商品住宅成交面积同比下降14.2%,降幅较二季度增加4.9个百分点。北京、上海、深圳、广州、天津、沈阳、杭州、南京、成都、武汉、东莞、佛山、无锡、苏州14个城市,住宅成交面积同比下降21.5%。

经过一、二季度的增长后,上述城市的新房批准预售面积三季度有所放缓,环比下降9.5%,同比减少10.8%。由于新房入市趋缓,三季度上述城市的成交批售比(商品住宅成交面积/新增批准预售面积)由二季度的0.65略微回升至0.71。尽管如此,短期内市场新增供应超过成交的格局并未改变,市场新房库存进一步上升。截至9月底,上述城市的库存去化周期由6月底的15.3个月上升至16.4个月。

随着市场调整的持续,绝大多数实施限购政策的城市陆续放松了政策限制。9月底,央行和银监会下发关于进一步做好住房金融服务工作的通知,对信贷政策进行调整,从信贷角度鼓励和支持居民家庭合理的住房需求。这些政策举措一定程度上有助于稳定市场信心,促进住房需求的释放,推动行业实现“软着陆”。

链家领头 北京房产中介酝酿抵制搜房网

□本报记者 姚轩杰

中介与搜房的对抗再次升级。北京最大的中介公司链家地产决定从11月1日起,全面终止和搜房的合作。中国证券报记者获悉,我爱我家、中原地产等主流中介公司也在考虑终止与搜房的合作。

搜房网今年以来遭遇多事之秋,市值较年初下降近一半。业内人士认为,搜房从房产媒体转型房产销售公司,切分中介公司的蛋糕,遭到强烈抵制并不意外。而且,搜房的线下实力无法与链家等中介公司竞争,或意味着其转型之路有可能半途而废。

链家带头抵制搜房

北京链家是北京二手房行业的老大。今年三季度,公司市占率达到55.2%。链家地

产在《致全体链家经纪人的一封信》中表示,11月1日起,北京链家全面终止和搜房的合作。

对于停止合作的原因,链家地产表示有三点理由。从过去三年的统计数据来看,来自搜房的支持越来越少。“搜房端口平均一个月才能上一个户,没有必要在这个渠道上浪费精力了。”搜房已经变成一家中介公司,成为链家的竞争对手。目前,搜房已经把部分端口销售团队转为经纪人,并在各经纪公司挖人。此外,搜房网上有大量的重复房源、假房源。近几年来,链家持续要求搜房解决重复房源、假房源问题,但搜房为了自身业绩考虑,一直无所作为。

面对链家地产停止与搜房合作,北京市场份额第二的地产中介我爱我家也将跟进。我爱我家市场研究院经理孔丹表示,我爱我

家目前在租赁业务方面已终止了与搜房的合作,买卖房源这块则将在今年内停止合作。

北京中原地产首席分析师张大伟也表示,中原地产正在观望,未来也可能考虑与搜房等平台终止合作。

搜房转型遇困

在链家宣布终止与搜房合作的第二天,搜房网股价大跌,跌幅一度扩大至近16%,至8.64美元,接近过去一年来的最低值。

今年8月,搜房董事长莫天全向全体员工群发邮件,指出搜房网结束了“信息平台”的发展阶段,正在走过“资讯媒体平台”,启动向“交易大平台”快速转型。搜房网不想再做“媒体”,而是要积极“卖房子”,成为房产销售公司。

搜房的转型遭到了中介公司的强烈抵

制。原本一个做线上,一个做线下,双方互相寄生的O2O模式,为什么现在水火不容?关键还是中介机构认为搜房网拿走的太多。

“网络服务平台利润率大大超过提供线下服务的中介商。5年来搜房的端口套餐费用从60元/月上涨到了600元/月,上涨了近10倍。最近几年,中介商在网络端口的付出几乎是每年翻倍,而中介行业的收费标准几年都没有做过调整,市场成交总量也基本稳定,平台获利暴涨的背后是中介商的失血。”一家北京中介公司的老总告诉中国证券报记者。

搜房网公开的财报数据显示,2010年搜房帮(搜房网二手房产品)房源发布系统营收为4040万美元,2011年为6710万美元,2012年为7290万美元,2013年达到1.62亿美元,呈现连年递增之势。

中钢集团启动业务整合“五步走”

重点挖掘工程设备投资领域“亮点”

□本报记者 于萍

经历“贷款逾期传闻风波”后,中钢集团正计划启动业务整合和机构改革。中钢董秘李可杰在接受中国证券报记者采访时表示,公司将对现有业务进行梳理,计划从贸易物流业务整合开始,逐步调整高风险低效益业务,采取系统性的变革,未来将在工程设备、投资等领域进行重点挖掘。

开启业务整合

中钢集团将此次改革形容为“五步走”战略。“首先是业务梳理,其次构建好各个板块的核心公司,第三步按照精简高效的原则打造总部机构,第四步优化人员配置,第五步完善相应的机制。”李可杰透露。

在收入中占据较大比例的贸易业务成为中钢率先“动刀”的板块。李可杰表示,之所以先从贸易环节入手,主要是贸易、钢铁、炉料三家公司在经营方式上较为接近,可以按照服务品种或服务对象进行整合。三家公司

不是简单合并,而是通过整合提高运营效率,降低成本。

从目前中钢的业务布局来看,其经营范围涵盖冶金矿产资源开发与加工、冶金原料、产品贸易与物流、相关工程技术服务与设备制造等多个领域。但在实际经营上,集团整体盈利却并不乐观。2013年度中钢集团实现营业收入1404.74亿元,属于母公司所有者的净利润却为-3.65亿元。如何摆脱亏损困境,提高盈利能力,已成为摆在中钢面前的最大挑战。

“这次改革先把现有的业务进行系统梳理,重点清理一些高风险低效益的业务,使存续下来的业务相对优质,风险相对低。”李可杰表示。

在当前市场形势下,上游的铁矿石业务以及下游的钢材业务,被中钢划定为需要严控风险的业务。李可杰认为,钢铁贸易动用的资金较大,盈利水平却很低,存在较高风险。而铁矿石价格的波动幅度超出风险管控能力,也要特别关注。“这些业务并不是不做,

而是要分析上下游客户,由业务部门根据具体情况去判断。”

中国钢铁工业协会披露的数据显示,今年年初进口铁矿石价格曾站在130美元/吨之上,而目前价格已跌至80美元/吨附近。由于国外矿山供应能力迅速提升,业内普遍预计未来铁矿石价格将维持在当前水平。

铁矿石价格急跌,钢材价格也在低谷徘徊。钢铁行业低迷的大背景,倒逼中钢加快改革的步伐。“集团在快速发展的过程中,对于行业的变化没有同步适应,导致出现一些问题。未来会加大步伐,拓展新型领域。在削减成本费用的基础上,还会采取系统性的变革。”李可杰坦言。

打造重点领域

清理“落后”业务的同时,寻找利润增长点是中钢未来的出路之一。在当前的钢铁行业形势下,全产业链布局无疑增加了中钢的经营压力。按照中钢的计划,未来将在工程设备、投资等领域重点挖掘“亮点”。

现代建筑设计集团拟借壳棱光实业

置入华东设计院全部股权

□本报记者 万晶

棱光实业发布重大资产重组预案。此次重组主要通过股份无偿划转、重大资产置换和发行股份购买资产相结合的方式。公司控股股东上海国盛(集团)有限公司拟将其持有的棱光实业1.72亿股(占棱光实业总股本的49.44%)无偿划转给上海现代建筑设计(集团)有限公司;棱光实业拟以全部资产和负债与现代集团持有华东建筑设计研究院有限公司100%股权进行置换,资产置换差额由棱光实业向现代集团发行股份进行购买。本次交易中拟置入资产预估值约为10.8

亿元,拟置出资产预估值约为9.6亿元,资产置换的差额约为1.2亿元。按照发行价格10.85元/股计算,棱光实业拟就资产置换差额向现代集团非公开发行约1105.99万股。公司股票自10月27日起复牌交易。

交易完成后,现代集团将拥有棱光实业51%股份,成为上市公司的控股股东;国盛集团持股比例由71.93%下降至21.79%,成为上市公司第二大股东;华东设计院将成为上市公司的全资子公司及主要资产平台。上市公司实际控制人仍为上海市国资委。

此次置入资产华东设计院预估值为10.8亿元,对应公司2013年静态及2014年动态市

盈率分别为20.77倍与9.00倍。而同期境内同行业可比上市公司市盈率均值分别达到26.7倍及20.0倍。此次棱光实业置出资产预估值约9.6亿元,评估增值幅度为23.71%。

近年来,棱光实业的主营业务面临严峻挑战。2013年,棱光实业营业收入仅为3.81亿元,扣除各项非经常性损益后,上市公司全年亏损31153.4万元。截至2014年第一季度,公司净利润为-10351万元,经营面临较大困难。

现代集团是全国最大的建筑设计集团之一,此次拟置入资产华东设计院为现代集团主营业务唯一运营平台,是一家以建筑设计为核心的现代科技服务型公司,为行业内业

务资质最完整的行业龙头之一。2014年一季度,华东设计院实现营业收入8.41亿元,归属于母公司所有者的净利润2758万元。此前的2011年-2013年,华东设计院营业收入分别为32.65亿元、35.24亿元和36.44亿元;归属于母公司所有者的净利润分别为1.13亿元、1.22亿元和1.08亿元。

华东设计院曾完成大量标志性建筑的设计,包括东方明珠电视塔、环球金融中心、中央电视台新台址大楼等。截至2013年底,华东设计院累计完成3万余项工程设计与咨询任务,项目遍及全国29个省市及20多个国家和地区。

李毅中：力推工业化信息化深度融合

10月25日,JIC投资论坛在北京召开,本次论坛就高端制造业全球投资趋势、前沿技术与企业制造、互联网时代的制造业出路等展开交流。全国政协经济委员会副主任李毅中指出,中国培育发展先进制造业和新兴产业,关键要掌握核心技术和关键技术。

李毅中表示,先进制造业和新兴产业代表了当今世界科技创新、工业发展的方向,要大力推进工业化和信息化的深度融合,发展下一代互联网、宽带移动无线通信、大数据、云计算等,尤其要和新能源、新材料、高端设备制造和生物等密切结合。

中国建投董事长仲建安指出,我国正处于经济结构调整和转型升级的关键时期,传统制造业面临的挑战更加严峻,转型升级的要求日益迫切。高端制造业具有技术先进、知识密集、附加值大、成长性好、带动性强等特性。加强传统制造业的升级变革与自主创新,积极应对新技术革命,塑造产业竞争新优势,向价值链高端攀升,将有效改变我国传统装备制造业“大而不强”的格局。

安徽江淮汽车集团有限公司董事长安进认为,信息技术促进汽车技术现代化,加工技术将朝着超精密方向发展,设备和工厂的柔性和可重塑性将成为汽车装备的显著特点。(刘兴龙)

蓝盾股份三季度净利增754%

蓝盾股份10月26日晚间发布三季报。公司1至9月实现营业收入3.83亿元,同比增长61.69%;实现净利润1148万元,同比增长24.01%。其中,第三季度实现营业收入1.82亿元,同比大幅增长130.58%;实现净利润约846万元,同比大幅增长754.56%。

蓝盾股份表示,前三季度营业收入接近去年全年水平,下半年特别是第四季度营业收入占全年总营收的比重较高,公司全年业绩值得期待。

蓝盾股份目前正在筹划重大资产重组事项,中介机构对涉及重组事项的相关资产尽职调查、审计、评估等工作已基本完成。公司表示,产业并购是公司长期发展战略,公司将针对信息安全领域丰富的内涵与外延,丰富和完善产业链。(黎宇文)

大洋电机推股权激励计划

大洋电机推出股权激励计划,拟向公司高管、核心人员等146名激励对象发行新股,授予权益总计2349.2万份,约占公司股本的2.76%。公司股票10月27日复牌。

公告显示,计划包括股票期权激励计划和限制性股票激励计划。其中,拟向激励对象授予股票期权1174.6万份,其中首次授予1059.6万份,占计划授出权益总额的45.10%,预留115万份;首次授予的股票期权行权价格为14.45元/股。公司同时拟向激励对象授予限制性股票1174.6万股,其中首次授予1059.6万股,占计划授出权益总额的45.10%,预留115万股;首次授予的限制性股票价格为7.23元/股。

业绩考核方面,在行权期的4个会计年度中,分年度绩效考核的条件为:以2013年净利润为基准,2014-2017年净利润增长率分别不低于35%、50%、80%和100%,同时2014-2017年公司净资产收益率均不低于8%。(常仙鹤)

雷曼光电“中甲”商务权益销售启动

10月26日,“华创证券携手雷曼光电赞助中甲足球联赛俱乐部”签约仪式在深圳举行,华创证券成为雷曼在体育商务开发领域首个重量级合作伙伴,此举也标志着雷曼光电的中甲足球联赛商务权益销售开始启动。

此次华创证券投入500万元,将从雷曼光电获得2015赛季中甲联赛5分钟球场LED广告及其他配套权益,并成为中甲足球俱乐部官方赞助商。

目前,雷曼LED显示屏已覆盖近90%的中国足球顶级赛事。雷曼光电董事长李铁漫称,中甲的商业价值将大幅提升。“公司积极发展体育业务,足球联赛商务开发只是第一步,下一步将向产业上下游拓展,在足球和体育领域进行战略性布局。”(谢卫国)

CETC社会责任基地 落户海康威视

中国电子科技集团(CETC)日前召开公司社会责任示范基地揭牌暨2013年度社会责任报告发布会,公司第四个社会责任示范基地在海康威视挂牌成立。

CETC副总经理王政表示,公司连续10年获得央企经营业绩考核A级,财务绩效综合评价居央企第二,连续5年列军工集团第一。在社会责任管理和实践方面,公司先后获得了国资委“中央企业社会责任管理提升先进单位”、社会责任公民委员会“全国优秀企业公民”、国防科技工业“社会责任管理创新二等奖”等荣誉称号。

工信部政策法规司司长李巍认为,电子信息行业面临前所未有的机遇和挑战,这也为企业履行社会责任提出了更高要求,希望以CETC为代表的电子信息企业能够继续把企业社会责任融入企业战略、企业文化和日常管理中。(傅嘉)

国瓷材料陶瓷墨水二期开建

国瓷材料10月25日宣布,陶瓷墨水一期全面建成投产,二期正式开工建设。二期项目建成后,公司陶瓷墨水产能将达到800吨/月,成为新的利润增长点。

陶瓷墨水项目由国瓷材料与佛山康立泰无机化工有限公司合资成立的国瓷康立泰公司负责实施。陶瓷墨水是一种新型陶瓷上色材料,市场前景良好,目前国内市场需求量在两万吨左右,未来几年仍将保持高速增长,市场空间可达3-5万吨。目前国内陶瓷墨水市场居于垄断地位的仍是进口墨水,国内企业中仅有国瓷康立泰等为数不多的几家具备生产能力。(康伟伟)