

市场透视 | ShichangToushi

与去年第四季度龙湖、绿地等民营房企引领降价潮不同,今年领衔新一轮降价的企业变为保利、华润、招商等国字号房企,与此同时,金地、越秀等企业也陆续加入到降价行列。此次降价风暴席卷的范围更广,幅度更大,标志着降价行为正从部分房企的个案性事件,转向全面、实质性的举动!

国字头房企领衔 大开发商价格战愈演愈烈

董映珏

本轮调控以来的第二轮降价潮,正在全国多个城市“发酵”。

国企引领二轮降价潮

令各方始料未及的是,今年打响楼市降价第一枪的是央企保利地产。

早在1月下旬,保利即在全国40个城市率先启动“麓春行动”,涉及100余个在售项目和2万套房源。

2月18日,该公司在上海的重点项目“保利叶语”被上百位老业主围堵售楼处,原因是该楼盘的单价从19000元降至17000元,交房标准却从毛坯升级为精装,加上装修成本,该楼盘价格相当于打了8折左右。

“销售速度能在冷市中保障销售业绩,同时,如果速度放慢,也会被其他竞争者抢占市场份额,容易与其他竞争者拉开差距。因此公司今年应该抢下全国房企的促销起跑线。”保利地产营销部孙先生告诉记者。

此外,自2月18日起,另一家央企招商地产也推出感恩回馈活动,分布在全国14个城市的22个在售项目同期启动优惠活动。其中招商在厦门的4个项目——招商·海德公园、招商·卡达凯斯、招商·假日365、招商·花园城,部分房源折扣达到8.5折。“年后的3月份一直都是销售旺季,尽管目前调控政策没有放松,但刚性需求一直存在,而政策方面也释放



了满足刚需购房的信号,因此这次活动主要是面向刚需的优惠活动。”招商地产北京公司项目负责人刘斌说。

除了保利和招商之外,华润、金地等房地产龙头企业也纷纷加入到降价行列。根据记者调查发现,金地在大兴的项目金地仰山部分房源已从年前的18000元/平方米降至16000元/平方米左右。而据记者了解,金地在上海宝山的项目金地艺境不久前也低调开盘,单价低至11万元/平方米左右。

而就在去年9月下旬,根据官方数据,该项目的成交均价仍高达17062元/平方米。

北京万科副总裁肖劲表示,3月份将是项目销售的重要时段,为此北京万科也在调整销售策略,不排除“在价格上表现得更有竞争力”。

而在采访中,记者发现,目前包括绿城、星河湾等众多房企都有折后再折的降价空间,而实际成交价格则更低于目前市场公布的优惠幅度。业内

人士分析,受此带动,更大规模的价格大战将在3月份展开。

楼市进入全面降价阶段

华远地产董事长任志强日前公开表示,“大家都说今年的房地产不确定,我觉得今年的房地产最确定。第一个确定就是政策已经确定了;第二个确定就是投资下滑是确定的;第三个确定就是今年的销售,商品房的销售可能会越来越不好。”

据新浪乐居统计,截止到2012年2月10日,北京城区及郊区在售新房项目打折优惠楼盘共计288个。对此,上海易居房地产研究院副院长杨红旭表示,降价正从个别企业个别楼盘的个案行为,变为越来越多房企参与的普遍现象。

但新年伊始的这一轮降价有些不同。“从目前来说,由于去年房企纷纷放缓拿地、开工的节奏,因此企业在年初并没有什么资金上的压力,尤其是

国企。”杨红旭表示,“因此目前的降价行为是企业对市场走势已经形成了共识。”

事实上,开发商全面降价也是事出有因。中国指数研究院的数据显示,截至1月末,仅北京一地目前库存的商品房就达到了11.9万套,按照2月份平均每天的签约量粗略估计,消化这些库存房源分别需要29个月。同时,2010年土地出让达到高峰,大量新项目即将竣工等待入市。因此,早在去年,万科、金地等房企就已经表示,“消化库存是2012年的主要任务。”

中原监测数据显示,上上周,8个重点城市合计新建住宅成交量环比增加45%,这是自春节低位以来连续三周成交量环比大幅攀升,其中上海、青岛的成交量环比增幅均在八成以上。

【业内声音】

根据业内人士的分析,去年年底房企降价的直接原因是年底资金回笼不力的压力,因此降价只是个别企业和个别项目,楼市并没有进入全面、实质性的降价。

这样的市场氛围对开发商而言,无疑是个好消息。北京中原地产三级市场研究部总监张大伟预测,2月份的成交回暖为房企销售释放了信心,在这样的情形下,房企一定会抓住机会再添一把火,短期内价格的优惠将继续刺激新房成交量出现小幅回升。

2011年,吉利汽车海外出口达38万辆,同比增长76%,是中国国内自主品牌海外市场增幅最快的企业。销量增长的同时,产品结构也不断优化。其中,熊猫、EC7、EC8、EC7-RV等车型销量增速明显。

(耿慧丽)

吉利汽车 在北非“组装”工厂

吉利汽车将海外扩张的网络布局到北非,据外电报道,浙江吉利控股公司日前与埃及最大的独立汽车制造商及进口商GB汽车公司签订协议,双方将在组装并销售吉利车型。

根据协议,双方将在埃及CKD

组装吉利产品,首款车型为帝豪EC7,初期设计产能为年产3万台,后期可提升至年产5万台,预计将于2012年第三季度月在GB Auto开罗工厂下线。

该工厂组装的吉利车型在不仅面向埃及市场,还计划出口至周边北

非中东市场,后续投放车型也在紧张调研中。GB Auto将设立新的经销商网络,支持吉利特许经营经营,同时开始为埃及的吉利车主提供售后服务。

GB Auto是埃及和非洲北部最大的汽车销售集团,埃及国内上市公

司,主要涉及乘用车、商用车、摩托车及零部件的生产和销售。2010年,GB Auto在埃及乘用车市场占有率达到27.7%,连续7年位居埃及国内乘用车市场占有率第一名。GB Auto在伊拉克、约旦、叙利亚,以及阿尔及利亚等北非国家均设有分销机构。

管理年里庆丰收 美酒香里说丰年

——洋河股份(苏酒集团)2011年发展回顾(四)

丁颖

管理是企业发展的永恒主题。为适应公司集团化管控模式,推动企业全面、快速、持续发展,洋河股份(苏酒集团)将2011年确定为企业“管理年”。一年来,企业上下不断强化各项管理工作,积极运用先进的管理方法、管理工具及技术手段,固化管理制度及流程,创新管理方式,提升管理水平,向管理要效益,以管理促发展。

精益生产管理成效显著。推行精益生产是公司筑牢发展基石和积极应对市场竞争的需要,是实现企业管理现代化的重要措施。洋河股份(苏酒

集团)借力专业机构,举办一系列精益生产专题培训,不断传输精益生产的先进理念,并开展合理化建议和创意改善活动,扎实有效推进精益生产项目。自精益生产实施以来,各部门逐步实现了流程化、系统化改善,精益已成为日常管理的一部分,精益理念逐渐融入企业文化,促进生产不断改善,为公司带来了巨大效益。

信息化建设工作稳步推进。信息化建设是公司创新和发展过程中的重要工作之一,也是企业发展的助推剂。洋河股份(苏酒集团)高度重视信息化建设工作,成功整合洋河双沟物流管理系统,并与原有的ERP-U8系统成

功对接,真正实现了业务融合;启动物流管理系统手机定位功能,进一步加强对车辆的监控管理,提高产品运输过程的安全性;将供应商平台系统全面推广到公司的核心供应商,极大地提升了供应商与公司的沟通效率,实现了对供应商供货能力、供货质量的有效控制;启动档案管理系统,提升公司档案管理水平,实现档案管理规范化和现代化;启动苏酒集团业务诊断与IT战略规划项目,进一步夯实公司管理基础,提升管理效率。一系列卓有成效的信息化建设工作,使公司上下实现了信息的有效流通和资源共享,对于提高工作效率、实现有效管理、降

低经营成本、增强企业凝聚力等都有着极大的促进作用。

各类培训活动有序开展。在2011年夏季压窖放假期间,洋河股份(苏酒集团)本着“利用内部资源、采取多种手段、注重实用技能、逐步提高素质”的原则,对酿酒生产车间进行了一次全员培训,取得了显著成效。培训历时两个月,共计33期。培训对象包括现有酿酒车间班长、技术员、小组所有成员等2240人。授课内容包括酿酒排次标准化、酿酒工艺点标准化、评酒、精益化生产、安全知识、职业道德及职业发展等。整个培训丰富了广大酿酒员工的理论知识水平及实际操作能

力,促进了公司整体酿酒技能水平的提高,为压窖后复工复产奠定了坚实基础。此外,企业还多次举办安全生产管理培训、设备管理软件培训、品酒员培训、基层管理人员培训等,并组织对包装材料厂家检验员进行培训,不断提升公司的整体管理水平,更好地服务市场,为集团的跨越发展提供坚强保障。

管理无止境,改善无终点。相信伴随着企业管理年活动的继续广泛开展和全员改善意识的形成,洋河股份(苏酒集团)在管理创新这条道路上会越走越宽,最终形成自己特有的企业管理文化。

专利拍卖招商公告

空调器按顺序连接组成。它绿色节能、方便使用,以经济安全不影响建筑美观的方式调节室内美好生活。

4、一种新型内衣(ZL201120104768.5)

本实用新型涉及一种矫正身型、透气吸汗和防止疝气的内衣。可有效地控制背部脊椎的正常发育,避免脊椎变形及弯曲的发生,还可有效地预防疝气和腹股沟处因为出汗、闷热引起的发红、瘙痒等问题。

5、一种锁芯及钥匙(ZL201020120029.0)

本实用新型由于锁头体上设有两排弹子和形钥匙孔,它克服了现有弹子锁易被铁片或铁条撬开或拨开的缺点,有效地防止技术性开启,提高了防盗性能。

6、一组儿童皮肤牵引用具(ZL201020257226.7)

本实用新型涉及一种用于儿童骨折、髋关节炎、髋关节滑膜嵌顿的临床医疗用具,可避免因胶布刺激引起的皮肤并发症。适用范围广、使用方便、易于掌握,消毒后可反复使用。

7、一种素描临摹专用画夹(ZL201020224912.4)

本实用新型由两个长尾夹和长形铁片组成,使画册可夹置在画板上方。长尾夹一侧拥有大部分长形铁片用于支撑所夹置的画册起到可使画册不弯折的作用,便于推广和使用。

8、一种用于机械钟表平衡力矩的塔轮(ZL201120117792.2)

本实用新型包括齿轮、锥形塔轮及螺旋轮。采用本结构的机械钟表既

有石英钟的准确性,也有机械钟易维修、使用寿命长的特点,一般使用年限在50年-70年之间。

9、一种治疗食道癌的中药(ZL201010210200.1)

本发明是一种以中草药为原料制备的中药药剂,可以有效治愈食道癌,且用药少,成本低廉。该药物可起到抑制癌细胞生长,杜绝癌细胞转移和复发,盯杀固定癌细胞的效果。

10、移动式电水暖器(ZL201120170374.X)

本实用新型既保持了电暖的清洁与便利,又保持了传统水暖带来的一定湿度,使人感到舒适。由于它采用注水口与控制盒为一体式设计,并采用自制的特殊工具,使整体结构紧凑、安全可靠、移动方便、外型美观。

已小批量生产试销。

11、超声波改善血液循环的方法及装置(201110169991.2)

本发明通过超声波装置,将超声波能量传递到人体组织细胞和血液,增强了人体血液的动脉、静脉和毛细血管循环,改善了人体微循环系统,对人体血液循环系统障碍产生的疾病,具有较好的整体治疗效果。

12、治疗脑肾功能衰弱的中药制剂(ZL200910043942.7)

本发明可以增强脑肾功能,能很好治疗因为脑肾功能衰弱所带来的智力低下、饮食不佳、老年痴呆、肾虚阳痿等症状。实际应用近30年,疗效显著。

13、两路上水多功能控制器(201110135209.5)

本发明可实现两路上水,水管自动排空,不会造成冬天下水管冻结影响正常使用的问题;还可实现水箱水位不足时自动上水,上满时会自动停止上水。

中炬高新谋划大扩产能 拟15亿再造调味品基地

主营业务已逐步向健康食品、房地产等方面转移的中炬高新决定在广东再造一个调味品生产基地。

中炬高新日前公告,拟通过全资子公司广东美味鲜调味食品有限公司(下称“美味鲜”)为投资主体,在广东省阳江市中山火炬(阳西)产业转移工业园发起设立广东厨邦食品有限公司(下称“厨邦食品”),建设系列调味品生产基地,总投资为1498亿元,达产后,可达到年新增各类调味品及相关食品46.88万吨的生产能力。

之所以计划再建生产基地,与美味鲜即将面对的产能瓶颈期有关。

美味鲜注册资本2亿元,生产场所面积338亩,生产经营的产品包括酱油、鸡粉(精)、食用油、蚝油、调味酱等,2005年开始实施中山厂厂区扩产技改项目,投资总额7.8亿元,2011年形成年综合调味品生产量超过26万吨。

2008年至2010年,美味鲜销售收入分别为6.46亿元、8.12亿元和10.12亿元,平均增幅27%,净利润则由3600万元增至6700万元左右,平均增幅37%。中炬高新表示,随着市场份额增长,相关产品在各地市场的销售将供不应求,预计美味鲜现有生产能力将在2014年达到饱和状态,因此决定迅速开展阳西基地建设,以突破美味鲜食品产能瓶颈。

中炬高新本次拟引进战略投资者私募股权投资管理公司朗天慧德一起实施上述项目,美味鲜控股厨邦食品80%的股权,朗天慧德则持股20%。

一旦厨邦食品注册成立,就计划购置土地1011.9亩,其中工业用地(二类)950.9亩,配套商住用地61亩,而生产基地项目将分三期建设,每期建设周期约两年。一期建设期2012年8月至2013年12月,二期建设2014年1月至2016年5月,三期建设期2016年6月至2018年7月。

《可行性分析报告》显示,中炬高新该项目从首期投产之年(2014年)起,销售收入和净利润将均以较大的幅度递增,达产后年收入33.47亿元,利润总额4.24亿元,净利润3.18亿元;2014年后15年里平均收入26.11亿元,利润总额2.86亿元,净利润2.14亿元。

中炬高新2010年净利润约9800万元。中炬高新表示,项目将提高其未来15至20年的主营业务收入和净资产收益率。

至于15亿元投资资金,中炬高新表示自筹金额近10亿元,将通过股东自筹、引进战略投资者、银行贷款等方式解决。其中,项目自筹资金约5.5亿元,项目自筹建设期借款利息1954万元;拟申请银行贷款5.7亿元左右,约占建设投资40%。

(上 证)

协办单位:

海南亚洲制药有限公司

董事长 楼金

总经理:

地址: 海口市国际商业大厦12层

电话: 0898-66775933

传真: 0898-66700763