

未来十年城镇化新增住宅需求将超50亿平方米

中国指数研究院昨日发布的《未来十年(2011-2020)中国房地产市场趋势展望》报告显示,城镇化进程的推进为未来住宅市场提供发展空间,预计未来十年,我国住宅新增需求(包括保障房)约为157亿平方米,其中,新增城镇人口首次置业需求和原有居民改善需求均超过50亿平方米,旧房更新换代需求近60亿平方米。

报告预计,2020年末我国城镇总人口约为8.4亿,按人均35平方米住房面积标准计算,住宅总存量约为295.1亿平方米;截至2010年底我国住宅存量约为202.9亿平方米,加之现有存量住宅中约有64.8亿平方米面临折旧改造或拆迁,则2011-2020年需新建住房约157亿平方米,其中约5600万套共计33.6亿平方米为保障房(按套均60平方米计算)。

报告预计,城镇化进程强力推动首次置业等刚性需求。未来十年,我国城市化率将以年均1.1个百分点的速度提升,每年新增城镇人口约为1700万人,以人均30平方米住房面积计,新增住房需求将超过50亿平方米,再考虑租赁住房人群购房,首次置业需求共计约为81.9亿平方米,占总需求比重达52%,刚性需求将继续成为市场主流。

(张达)

特殊和稀缺煤矿资源 未来开发将由中方控股

国家发改委昨日正式发布的《特殊和稀缺煤炭开发利用管理暂行规定》称,国家对特殊和稀缺煤炭实行生产总量控制,并加强规划管理,优化开发布局,特殊和稀缺煤炭矿区的资源开发由中方控股;国家发改委、能源局根据国民经济发展需要,适时公布特殊和稀缺煤炭矿区范围。

该规定要求,按照国家的总体要求,省级煤炭行业管理部门可以根据资源储量、市场供需、利用方向等,安排本地区煤炭企业特殊和稀缺煤炭的产量;特殊和稀缺煤炭优先采用露天开采,矿区均衡生产服务年限不得低于矿区规范规定的1.2倍;特殊和稀缺煤炭煤矿的设计服务年限不得低于煤矿设计规范规定的1.2倍;新建大中型特殊和稀缺煤炭煤矿投产10年内,原则上不得通过改扩建、技术改造(产业升级)、资源整合(兼并重组)和生产能力核定等方式提高生产能力。

按照规定,特殊和稀缺煤炭是指具有某种煤质特征、特殊性能和重要经济价值,资源储量相对较少的煤炭种类,包括肥煤、焦煤、瘦煤和无烟煤等。

(伊振茂)

文化创意产业 需要创新金融支持

昨日,全国政协副主席厉无畏在“上海市中小微企业融资创意论坛”上表示,发展文化创意产业已经上升为国家战略。目前,需要清醒地分析投资文化创意产业的风险和收益,并在此基础上创新金融支持文化创意产业的发展。

厉无畏认为,文化创意产品的需求不确定性、创意产品的价值认识需要一个过程、创意产品很容易被复制,是这一产业发展的三大风险。

厉无畏分析说,文化创意产业的风险特征和传统的产业有巨大不同,传统的融资方式一般不太适合文化创意产业的融资需求。银行的信贷、债券的收益相对较低,适合风险相对小的产品。从事文化创意产业的企业很多都是中小企业,自身资金相对有限,银行很难评估它的价值和风险。同时,鉴于该产业高风险、高收益特征,股权融资也不是很顺畅。从而,需要发展专注于创意产业的私募股权基金,以其作为文化创意产业的投资主体之一。

(赵缜言)

广日股份 第六代智能电梯出厂

昨日,广日股份(600894)全资子公司广日电梯G Wiz智能电梯产品正式出厂。第六代小机房客电梯G Wiz的面世,意味着广日电梯产品线的又一次全新升级。

在研发推出具有竞争力的产品和技术的同时,随着社会对电梯安全的日益重视,广日股份对电梯安全的关注也已提升到更高的层次。广日股份有限公司董事、副总经理吴文斌吴文斌说:“今年以来,我们从提升电梯产品质量和安全系数、构建完善的售后安全服务体系入手,加大了对售后安全网络建设的投入,加强了产品质量检测的频率提升,并与核心经销商伙伴拓宽了4S合作服务网络。”

(刘莎莎)

京广高铁昨日售票 大飞机白菜价抢客

12月24日到29日,武汉-北京航线空客A330最低总价560元,只比时速300公里的动车二等座票价多38元

证券时报记者 郑昱

是乘坐世界上最长的高铁,还是舒适豪华的大飞机?从12月26日开始,往返于北京广东等地的旅客开始面临这样的选择。

京沪高铁即将全线贯通之际,中国国航(601111)、南方航空(600029)等航空公司纷纷在京汉等航线推出豪华宽体客机,在提升乘客体验的同时,通过低至三折的价格,启动差异化竞争。

昨日上午10点,京广高铁12月26日至31日各趟列车车票准时开售。记者在铁道部铁路客户服务中心网站查询到,深圳北至北京西高铁,时速300公里列车最低票价为940元。12月26日上午7时56分,G72次列车从深圳北始发,于当天18时21分到达北京西,全程耗时10小时25分,这将是我国目前运行里程最长的高铁列车,行驶距离超过2000公里。

根据铁路部门发布的消息,京广高铁北京至郑州段将于12月26日正式开通运营,并与此前已经开通运营的郑州至武汉段、武汉至深圳段连接,至此目前世界上运营里程最长的、北京至深圳高速铁路将全线贯通。记者了解到,京广高铁开通后,将在线路上行驶D字头和G字头两种席别列车,其中D字头动车运营时速为250公里,G字头列车运行速度则达到300公里/小时。

为应对高铁带来的冲击,已有多家航空公司下调机票价格。记者昨日通过机票销售网站查询到,其中武汉-北京航线在12月24日到

京广航线		京广高铁	
最快3小时	运行时间	最快8小时	
经济舱全价1700元	一等座/特等座	1383元/1645元	
头等舱最高5950元	商务座	2972元	
690元 经济舱! (元旦期间3折特价机票510元+180元)	最低票价	865元(二等座)	
春运时飞机票价高且紧,雷雨季节航班延误时有发生	舒适度	高铁最占优势时刻是春运期间及广州春天的雷雨季节	

29日,最低价格均低至150元的“白菜价”,相当于全价的1.4折。其中,中国国航、南方航空执行武汉-北京航线的A330空客飞机,机票价格最低达到380元,约3.5折的折扣在宽体飞机执行的国内航线较为少见。

记者注意到,上述价格正好接近于武汉-北京西时速250公里的动车二等座票价381元。而380元机票价格加上合计为180元的机场建设费和燃油附加费,总价为560元,只比武汉-北京西时速300公里的动车二等座票价522元多38元。相比之下,上述京汉段250公里的动车全程超过7个小时,时速

300公里的动车全程约为4-5个小时,而航程仅有2个小时。

公开资料显示,宽体客机舒适度和平稳性均优于其他中小机型,空客A330客机为大型豪华双通道宽体客机,是世界上最大的双发喷气客机之一。记者了解到,南方航空在10月底,冬春航班换季之际首次在京汉航线投入A330,其应对高铁分流、提升乘客体验的意图明显。与京汉航线相比,航空公司在京广航线投入的豪华宽体飞机比例明显更高,其中还包括南方航空引进并运营的A380。

根据我国规划安排,到十二五末以“四纵四横”高速铁路为骨架

的快速铁路网基本建成,高铁里程将达1.8万公里左右。截至10月底,我国新建高铁里程已达7735公里,加上年底通车的哈大高铁、京广高铁北京至郑州段,高铁里程将近1万公里,约占我国《中长期铁路网规划》中高铁路网的一半以上。

由于航班常常因天气等因素晚点,此前开通的武广高铁、京沪高铁已经从民航部门手中拉走不少乘客。而今京沪高铁全线贯通在即,令航空公司承受不小压力。有多家上市航空公司在京广航线投入的豪华宽体飞机比例明显更高,其中还包括南方航空引进并运营的A380。

新世界中国年内低成本举债近百亿

分析认为,融资目的是准备持有商业地产

证券时报记者 冯尧

新世界中国(00917.HK)19日披露,其间接全资附属公司向银团贷款6.3亿港元,就在两天前,新世界中国刚作为借款方,借款融资9.2亿港元。证券时报记者统计发现,年中手握133亿港元现金的新世界中国,在年内已经融资近百亿港元。

新世界中国19日宣布,其间接全资附属公司向银团贷款6.3亿港元,贷款期限为3年。公司方面称,此笔融资将用作偿还其他贷款、再融资及一般企业融资用途。

而就在两天前,即12月17日,新世界中国作为借款方,与一组银行及金融机构(统称为“贷款

人”)订立融资协议。贷款人向新世界中国提供本金为9.2亿港元的贷款融资,为期限同样是3年。短短数日,新世界中国举债高达15.5亿港元。

记者查阅今年新世界中国融资纪录发现,今年以来,该公司融资举动颇为频繁,其融资规模累计高达92.8亿港元。

今年1月4日,新世界中国通过一家银行筹措2亿港元2年期循环贷款;在3月底,公司又发行了28亿元人民币,为期3年利率为8.5%的债券;而在5月份,公司通过两次银行贷款,共融资9.5亿港元;6月份,新世界中国又取得一笔有期贷款融资,为12亿港元及3856.05万美元,期限为3年;7月

份则通过借贷,获得10亿港元资金;而9月24日,其附属公司又取得6亿港元的贷款融资。

对于上述融资,新世界中国均称将用作拨付公司及其附属公司的一般运营资金。不过,一位券商人士告诉记者,新世界中国并不是由于资金困难而举债,融资的目的主要是为后续发展商业地产而做准备,因为新世界中国做商业地产主要以持有为主,需要大量的资金支持。今年年初,新世界中国方面曾透露,公司在内地有着宏大的商业地产蓝图,计划未来3-5年,将逐步开发符合国际水准的大型商业地产项目。

新世界中国的确不差钱,其中期报告显示,公司账目上正躺着133亿港元现金。值得一提的是,

新世界中国所取得的贷款,成本均不高,多笔贷款利率为8.5%。新世界中国能够取得低成本贷款,得益于其母公司的担保支持,低成本融资也不会为公司带来过多负担。”上述人士分析称。

根据公开资料显示,新世界中国目前的土地储备质量优良,共有土地储备2700万平方米,约有19%的面积分布在一线城市如北京、广州和深圳。其余大部分土地也都分布在诸如成都、武汉和长沙等省级二线城市的核心地带。其在北京、天津及济南等地以旧城改造为主;上海、武汉、天津及大连等地将主要开发商业地产;沈阳、广州、成都、长沙及贵阳等地专注于住宅项目;珠江三角洲及海口将打造休闲度假式物业。

房企四季度一二线城市重金拿地

证券时报记者 冯尧

年终将至,标杆房企相继提前完成年度销售目标。在证券时报记者采访的多位房企人士看来,明年房企业绩能否稳步增长,仍将视调控政策而定,不过已经有房企上调明年销售目标。另外,从今年土地市场观察,房企未来经营重心已经由三四线城市转向一二线城市。

房企重心重回一二线

虽然众多大型房企在第四季度集中拿地,但是掩盖不了全年土地市场的清淡。”万科董秘谭华杰告诉证券时报记者。谭华杰认为,万科的土地仓位并不重,但从整个行业来看,应该降低土地储备的仓位。事实上,过去保持土地储备仓位较高的房企,今年已经开始适当降低仓位。

在过去两年高速扩张的过程中,恒大地产已经积累了高达1.42亿平方米的土地储备。从今年中期的数据来看,恒大新增土地总建筑

面积为544万平方米,而上半年累计合约销售面积则为576.8万平方米,其销售面积已经高于新增土储。在去年,恒大全年新增土储为4083万平方米,2010年更是高达5100万平方米,相比较而言,恒大已经开始放慢拿地脚步。

值得一提的是,房企今年土地市场上的动作,已经释放出重回一二线城市的信号。例如,万科前三季度拿地并不多。谭华杰对此表示,从房企拿地数量来看,一二线城市开始集中拿地,因此,大型房企便开始瞄准一二线城市对土地储备进行补仓。”谭华杰坦言。

据某机构统计显示,今年前11月,从房企拿地数量来看,一线城市占比20%,二线发达城市占比21%,二线发展中城市占比42%,三四线城市仅占比18%,其中二线

发展中城市占比最高。而在11月27日至12月7日这11天内,北京、上海、深圳、南京、成都、长沙以及苏州陆续诞生7个地王。

销售目标低标准

记者粗略统计,包括万科、保利地产、中海地产、恒大地产、碧桂园、绿城集团、融创中国、世茂房地产、远洋地产在内的9家标杆房企已经完成全年销售目标。

部分大型房企提前且超额完成全年销售目标,主要得益于降价促销的销售策略及销售目标制定相对保守。”深圳某大型房企一高层人士向证券时报记者表示。此前,花旗也发布研报称,受调控政策影响,开发商年初制定年度目标时比较保守,有不少企业的销售目标甚至与去年全年销售额持平。

碧桂园曾在今年初将全年销售目标定为430亿元,而该数字恰好也就是碧桂园2011年全年销售额。而雅居乐则将其目标定为310亿元,该目标较去年315亿的全年销

销售业绩还略少。此外,也有部分房企曾在年中调整过销售目标。如中海地产将年初制定的800亿港元销售目标调至1000亿港元,世茂房地产销售目标也从年初的307亿元上调至350亿元。

部分房企主动上调全年销售目标是根据市场形势作出的反应,此外也要求房企本身有充足的货源。”上述房企人士认为。在她看来,在去年库存量巨大的背景下,房企今年才能根据市场变化,灵活调整推盘节奏,使销售业绩超过预期。

不过上述人士预计,短期内,政府对房地产调控的效果持较为肯定态度,房地产调控没有加码的必要性,但受制于房价上涨压力,中短期放松的可能也不大。预计在两会前,政策都将处于真空期。”该人士称。

据悉,目前已经有房企调高明年的销售目标。佳兆业一位高层人士表示,预期明年销售业绩表现会比今年好,初步计划明年销售目标超过200亿元,较今年165亿元的销售目标增长25%。

■特写 | Feature |

刘石当老板 再战种业江湖

证券时报记者 余胜良

去年12月份从隆平高科(000998)辞职后,在种子行业享有盛誉的刘石决定复出,这次他决定自己做老板,依然干老本行——玉米种业。

“我不想做教练员,我还是想当运动员。”12月15日下午,记者和刘石在北京三元桥一家咖啡店见面,说起这次复出的原因。在隆平高科,刘石是总裁,但更像一个总教练,只是教他人怎么做,自己却鲜有机会下场打一场比赛。

过去一年,尽管刘石不再担任种子子公司高管,但他一直没有远离种子行业。

今年上半年,他接受中国农业大学农学院邀请,开设“种子产业概论”课程。他应该是开设这个课程的不二人选,这也可能是中国最豪华的种子产业课,他还邀请了孟山都和杜邦先锋的中国高管帮其站台,他们都可以将亲身经历拿出来以供剖析。

12月末,刘石接受中国种子行业协会委托,任副团长并带领中国种子行业代表到美参观访问。不少中国种子子公司高管还是第一次参观海外同行,让刘石深感中国种子行业闭塞。此外,他还有一个名头是国欣农业投资基金董事总经理。

但过去一年,刘石既不能做教练,也不能做运动员,刘石似乎讨厌了不在球场打球的日子。刚成立的种子子公司由刘石和朋友合伙设立,他开始尝试新角色——老板。

早在离开隆平高科之时,刘石接受记者采访就称不再去上市公司。这或许是由于上市公司有太多股东的非正常期待。

刘石从法国引入两项玉米种资源,主攻方向分别是黑龙江和吉林。这可能是两场硬仗。在黑龙江将与黑龙江农垦总局下属的一家种子子公司发生交锋,而在吉林,他将跟先玉335争抢市场。

“新公司的资金量并不大,所以事情要一步一步去做。”刘石说。事实上,刘石可能会面临不少困难,这次可不像当年,那时他所在的杜邦先锋是国际性的大公司,像一个庞大的仓库,他可以从全球挑选配置资源。

刘石一手做大的先玉335现在面临窘境,据称市场上三分之二的先玉335都是套牌。不过经历先玉335的高价启蒙,种子市场已经悄然生变,打破低层次价格战的现象已在减少。去年上述黑龙江农垦总局下属的种子子公司净利润达到3-4亿元,该公司从德国引进了一个玉米品种。

对刘石而言,这可能又是一次漫长的旅程。刘石2001年开始任杜邦先锋公司中国区总裁,直到2004年才开始销售种子,2006年才逐渐打开市场。市场或许还要等待数年,才能看到刘石的新种子面世。

在开拓市场方面,以前积累的经验,刘石还准备沿用。他认为信息在传递过程中会急剧递减,即使领导者的策略是对的,但在层层传递之后,执行结果也会打折。

刘石的办法是,开会时先不发表见解,以防止为与会者设立思维框架,听到有意的建议时,他会让发言者继续讲解,让其他人参与讨论。这样最后出台的方案就会因为执行者本身就参与过讨论,而保持信息传递的准确性。此外,他认为一定要扶持经销商和培养优秀员工,“如果仅是口头表扬一下,即使很优秀的苗头,最后也可能成长不起来。”

在聊到中国种子行业现状时,刘石依然感到忧虑,“先玉335和郑单958是表现最好的两个种子,国内其他所谓新品种80%都是在这两个品种基础上稍作改变,可这也被称作创新。”