

上市房企今年销售预期降温

26家已公布销售目标的房企中,四成维持20%~50%的中速增长,五成下调增速至0~20%

证券时报记者 冯尧

今年以来,楼市成交量下滑成为不争的事实,国内部分城市的楼市患上了重“感冒”。其实,市场预期的下滑,从标杆房企今年的销售目标就能看出端倪。

截至目前,已经有 26 家上市房企公布今年的销售目标,其中一半房企今年的目标仅小幅增长。与去年销售额爆发式增长的行情相比,房企今年的销售目标明显与楼市一起“降温”。今年不少房企恐怕将进入低速增长期。

今年公司在销售策略上视情况而定,上半年其实推货量还是很大,但对于销售目标制定的确显得比较保守。”碧桂园一位高管告诉证券时报记者。

目标普遍保守

根据克而瑞研究中心监测数据显示,已有 26 家标杆房企公布今年的销售目标,一半房企今年销售目标增长幅度在 0 至 20% 之间,其中绿城中国、中海地产、保利置业、华润置地今年的销售目标几乎与去年持平,而恒大地产销售目标较去年销售额也仅仅增长不到 10%。

同时在这 26 家房企中,近四成房企属于中速增长,与去年销售额相比增长 20% 至 50%。其中碧桂园、阳光城目标增长分别为 21%、37%。值得一提的是,这两家房企去年销售额增长幅度分别高达 123% 和 200%。旭辉控股去年销售额增长 65%,而今年定的增长幅度仅为 44%。这些去年业绩高速增长的企业今年目标增长率显然偏保守。

此外,只有一成左右房企今年目标力求快增长,销售目标增长 50% 以上。但在这一行列中,除了富力地产属于中型房企外,景瑞控股、越秀地产都是偏小型房企,仍处于公司高速扩张期。

恒大地产总裁夏海钧向记者坦言,“目前房地产形势确实不是特别好,今年年初部分地区供给量较大,市场自然不会好,但是大型房企分布广泛,对业绩会形成支撑,这也是双向调控的结果。”

克而瑞分析师陈开朝认为,房企对今年市场行情的信心有所下降,主要原因在于今年一季度市场环境较为低迷,从房贷利率上调,到降价风波持续发酵,房企观望情绪加重,对未来的判断趋于谨慎。

房企加大推货量

记者注意到,中海地产、恒大地产、碧桂园、华润置地等标杆房企一方面保守地提出销售目标,另一方面却又在加大推货量。

以碧桂园为例,据记者了解,该公司今年新盘推货量在 800 万平方米左右,而过去已经开盘的项目今年将会加推 1700 万平方米。换言之,今年新推货量将达 2500 万平方米左右。

上述碧桂园高管告诉记者:再加上公司目前约 1300 万平方米的存货,今年总推货量约为 3800 万平方米,按

部分上市房企2014年销售目标		
公司	2013年 实际销售额	2014年 销售目标
中海地产	1385亿港元	1400亿港元
碧桂园	1060亿元	1280亿元
恒大地产	1004亿元	1100亿元
世茂房地产	671亿元	800亿元
华润置地	663亿元	700亿元
绿城中国	651亿元	650亿元
融创中国	547亿元	650亿元
龙湖地产	481亿元	570亿元
雅居乐	403亿元	480亿元
阳光城	220亿元	300亿元

目前已经有 26 家上市房企公布今年的销售目标,其中一半房企今年的目标仅小幅增长。

冯尧/制表 王泳/制图

■ 相关新闻 | Relative News |

3月楼市成交量大幅下滑

证券时报记者 张达

虽然已是 4 月,但楼市的春天依然没有到来。中国指数研究院最新发布的数据显示,3 月百城住宅均价及环比涨幅连续 3 个月收窄,一线城市中,广州房价由涨转跌,其他城市涨幅均明显缩小。此外,54 个城市 3 月签约住宅量同比跌三成,其中二线城市跌近五成。

中国指数研究院数据显示,3 月全国百城(新建)住宅平均价格为 1.1 万元/平方米,环比上涨 0.38%,自 2012 年 6 月以来连续第 22 个月环比上涨,涨幅较 2 月缩小 0.16 个百分点。其中,63 个城市环比上涨,37 个城市环比下跌。同比来看,全国百城住宅均价同比上涨 10.04%,涨幅较 2 月缩小 0.75 个百分点,为连续第 3 个月缩小。

另外,北京、上海等十大城市住宅均价为 1.96 万元/平方米,环比上涨 0.67%,涨幅较 2 月收窄 0.41 个百分点。其中,上海环比上涨 0.99%,涨幅居十大城市之首,较 2 月缩小 0.12 个百分点;广州、杭州环比分别下跌 0.29% 和 0.18%。

对此,中国指数研究院常务副院长黄瑜认为,全国百城住宅平均价格继续上涨,但环比涨幅均连

续第 3 个月缩小,涨跌幅超过 1% 的城市个数均有所减少,表明多数城市房价更趋平稳。从全国房地产调控环境看,两会期间,中央提出“双向调控”分类指导,着重依靠市场自身调节作用,此外未出台更加严厉的行政调控政策,大的调控环境继续平稳。

从成交量来看,中原地产研究中心最新数据显示,3 月 54 城市签约住宅合计 20.9 万套,接近今年 1 月成交量,但同比则出现了大幅下调,下调幅度达到了 33.5%。其中,二线城市跌幅最大达到了 47.5%,一线城市跌幅也达到了 40.4%。

中原地产首席分析师张大伟认为,从春节后这一个多月时间看,当前房企与客户之间的博弈已经出现了微妙的变化。在信贷收紧、两会言论、自住房供应等多方因素的冲击下,供需双方的市场预判已经出现转向,购房者观望情绪增多,而房企“让利跑量”心理渐占上风,供需格局已经悄然生变。一线城市大部分都是上市房企,对业绩的要求更高,一旦没有销售量,股价就可能会出现下跌。这些因素的存在导致了一二线城市的变化可能会出乎市场的预料。3 月份的小阳春成色不足,4 月也很难乐观。”张大伟说。

小瓶低度酒销量升二成 大型酒企瞄上90后

证券时报记者 颜金成

小瓶酒这个以往占据白酒行业一成市场份额的市场,开始受到大型白酒企业的关注。最近,各大酒企纷纷推出小瓶装、中低度的白酒产品,正在想方设法让 80 后、90 后接受白酒。

据悉,五粮液近期联合中铁二局推出的“开路先锋”分亲民、商务两个系列,共 5 款,价位从十几元到 500 元不等;习酒也推出价位在 200 元~300 元的新品;衡水老白干则推出 150ml 装、市场零售价 30 元的时尚小酒“白小乐”系列酒;江苏双沟酿酒有限公司推出 125ml 装的 42 度“情纯时代”,产品设计上采用了类似江小白的卡通人物形象;西凤推出西凤小酒和西凤音乐小酒,其中西凤小酒终端售价约在 12 元左右,西凤音乐小酒在 15 元左右。

根据一些经销商的数据,今年以来,虽然大瓶装高度白酒销售在下滑,但是,小瓶装低度酒销售上升 20% 左右。

售价不高、利润不厚的小酒市场此前并未引起名酒厂的关注,小酒阵营中较为知名的只有红星二锅头和劲酒。包装时尚、价位亲民

是小酒的共同特点,从市场热销的小酒来看,价位集中在 12 元至 20 元之间,容量从 50 毫升升到 125 毫升不等。

不同于传统白酒,瞄准年轻消费者的小酒带有浓重的时尚标签。除了酒瓶的设计走简约时尚风外,在营销手法上,不少小酒的品牌运作打上了浓重的互联网烙印。2012 年,一家酒企便成功用微博营销拉动销售。

白酒行业资深营销专家肖竹青分析,去年白酒市场的整体规模是 5000 多亿元,小酒超过 500 亿元。今年小酒市场仍将快速增长。小酒市场火热的背后,是酒企对大众消费市场争夺的白热化。

目前,小酒越来越流行,在肖竹青看来,小酒代表白酒行业性价比时代的来临。一是白酒进入性价比时代,物美价廉。二是老品牌加速与消费者的沟通,老品牌新产品的利润空间会很大。比如,西凤古酒的小酒性价比就比较高。

重庆市酒类管理协会副秘书长高怀昌则认为,目前小瓶装低度白酒更受消费者追捧的主要原因,是 80 后、90 后消费习惯的改变,这些年轻人更喜欢清爽、淡雅、柔和的口感。

熊猫烟花1亿设立熊猫资本 跨界发展投资管理平台

今日,熊猫烟花(600599)发布公告,拟出资 1 亿元设立全资子公司熊猫资本管理有限公司,作为多元化发展的投资管理平台。

熊猫烟花称,由于市场需求下滑,另外花炮作为传统工艺品,行业竞争激烈,因此公司决定拓展多元化经营。通过设立熊猫资本,依托母公司品牌和渠道,开展

项目投资、投资管理和财务顾问等业务,从而优化公司业务,降低公司风险。

此前,熊猫烟花多次尝试跨界经营,范围涉及房地产、酒店旅游和金融投资等领域。3 月 14 日,公司公告拟以 5.5 亿元收购海华时代影业传媒有限公司 100% 股权,增值率为 815.97%。(阮润生)

鹿港科技 3000万越南投资建厂

鹿港科技(601599)今日公告,公司拟出资不超过 484.5 万美元(约合人民币 2978.4 万元)与南京亨利纺织有限公司共同组建鹿港科技(越南)有限责任公司,其中鹿港科技占 51% 股份。

该项目设于越南南定市,南定市是越南重要的工业中心和全国最大

的纺织工业基地,纺织工业产值占全市工业总产值的 47%。公司认为在南定办纺织企业,可以降低公司的生产成本,提高纺织产品的毛利率。

鹿港科技预计,该项目投资建成之后,每年能实现销售收入 8000 万元,实现利润 720 万元左右,年投资收益率约为 12%。(邓亮)

中国北车获北京西郊线 31列现代有轨电车订单

证券时报记者从刚刚召开的中国(大连)现代有轨电车交通系统研讨会上了解到,中国北车 601299 旗下子公司公司与北京轨道交通建设管理有限公司签订了 31 列北京西郊线现代有轨电车合同,首都第一列

“宽”现代有轨电车将于年内亮相。今年,中国北车城市轨道车辆年产量预计突破 400 辆,其中,新签订的北京西郊线、珠海 1 号线等“宽”现代有轨电车项目,都将在今年落成交付。(刘征)

银轮股份EGR产品 首次进入康明斯主机配套

银轮股份 002126 昨日下午与美国康明斯联合召开 ISX07 项目的 EGR 配套启动会,标志着银轮股份 EGR 产品配套再获突破,成功进入全球最主要发动机制造商美国康明斯公司的主机配套市场,公司 EGR 产品也由此进入中、重卡主机市场。

公告称,该项目量产,预计每年银轮股份将配套康明斯主机市场约 4~5 万台,增加销售额 1000 万美元左右。银轮股份表示,目前,公司节能环保 EGR 产品已正式进入国际客户主机配套市场,未来有望迎来 EGR 订单的快速增长。(吕婧)

方大特钢董事长年薪1974万为行业之首

去年公司净利润增长7.51%,而董事长薪酬增长30.12%

证券时报记者 毓风

去年业绩的微增,并未影响方大特钢 600507 董事长薪酬的高增长。方大特钢今日发布的年报显示,公司业绩增长不到一成,而公司董事长钟崇武 2013 年的薪酬达 1973.54 万元(税前),同比增长 30.12%。

根据年报,2013 年,方大特钢实现营业收入 132.15 亿元,同比下滑 1.05%;实现净利润 5.63 亿元,同比增长 7.51%。公司拟向全体股东每 10 股派现金红利 1.3 元(含税),共计派现 1.72 亿元。方大特钢表示,报告期

内公司努力克服国内钢铁产能严重过剩所带来的极为不利的外部市场环境,适应江西省内钢铁发展新局面,调整策略,保持了平稳的发展态势。

方大特钢认为,今年产品消费需求萎缩,企业间的竞争愈发激烈,公司面临着更大的内外压力和困难;国家虽然出台限制钢铁产能政策,但短期内难以从根本改变产能过剩的局面,微利格局短期内不会改变。

但 2013 年业绩的微增,并未影响方大特钢高管团队薪酬的高增长。公告显示,钟崇武 2013 年的薪酬达

1973.54 万元(税前),较 2012 年 1516.7 万元的年薪,增长 30.12%。

2008 年 2 月,钟崇武由新余钢铁有限责任公司副董事长任上,被提名为长力股份(方大特钢前身)董事长,当年 2008 年 2 月 21 日至 12 月 31 日,钟崇武的薪酬为 34.44 万元。

2009 年 10 月,长力股份大股东南昌钢铁有限责任公司完成改制重组,成为辽宁方大集团实业有限公司旗下一员,长力股份随后也更名为方大特钢,当年钟崇武的薪酬与 2008 年相当,为 37.62 万元。

2010 年方大特钢实现净利润 3.01

亿元,较 2009 年增长 818.18%,钟崇武的薪酬也随之水涨船高,达到 198.89 万元。到 2013 年,民企控股方大特钢 4 年,公司的净利润较 2009 年增长 17 倍,而钟崇武的薪酬增幅也超过 50 倍。

虽然钟崇武领跑薪酬榜,但江西钢铁业的平均薪酬并不高。体量远超方大特钢的新钢股份(600782),是江西另一家钢铁类上市公司,2012 年营业收入是方大特钢的 2.67 倍,但该公司董事长熊小星 2012 年的年薪约 47.63 万元,仅相当于钟崇武 2012 年薪酬的 3%。