

绿城中国 否认出售上海融绿

证券时报记者 张达

昨日,绿城中国(03900.HK)就融创中国(01918.HK)声称以155亿元代价收购上海融绿权益事宜发布公告称,双方未就上海融绿出售达成任何实质性协议。

资料显示,去年底,绿城与融创分手,并高调与中交集团牵手。随后,融创在12月31日公告称,已与绿城签署了以155.4亿元收购融绿平台若干股权的协议。对此,绿城中国昨日公告称,绿城董事会对融创所订立的收购协议是单方自行安排行为,并未取得绿城董事会批准。同时,绿城已于去年12月30日向融创发出律师函,就融创所作无事实根据宣传和单方面行动寻求有关法律意见,融创有必要配合就声称出售事项展开调研。

对此,融创随后公告宣布短暂停牌,有待公司刊发内幕消息公告。融创首席财务官黄书平则对媒体回应称:朱卫平一再毁约,睁眼说瞎话,颠倒黑白,完全合法有效的法律文件竟然能够否认,完全失去了节操和底线,会得到市场和法律的惩罚。

广田股份拟定增募资17亿 复星系斥10亿参与认购

证券时报记者 水菁

广田股份(002482)今日公布的定增预案显示,公司拟以14.02元/股的价格,非公开发行1.21亿股,募集资金17亿元。其中,此次募集资金净额中8亿元将用于补充营运资金,其余部分将全部用于偿还银行贷款。

公告称,公司此次非公开发行股票的认购方已经确定。其中,复星集团旗下的深圳前海复星瑞哲投资管理企业(有限合伙)拟以10亿元认购0.71亿股,广田股份实际控制人叶远西的兄长叶远东(公司董事、副总经理)拟以5亿元认购0.36亿股。

资料显示,复星瑞哲的执行合伙人是深圳前海复星瑞哲资产管理有限公司,普通合伙人上海复星高科技(集团)有限公司。此次定增完成后,复星系将成为广田股份第三大股东。

业内人士认为,复星系在多家建筑装饰上市公司中选择战略投资广田股份,不仅看好广田股份所处的建筑装饰行业,更认可公司的管理团队及战略,特别是广田股份的互联网家装转型战略。未来复星将与广田在更多领域展开深度合作,借助复星丰富的渠道、品牌、金融等资源和产业运营经验以及全球化投资能力,进一步夯实和拓展广田的业务,持续推动广田产业转型升级及发展。

江淮汽车 去年轿车销量降57%

证券时报记者 董璐

江淮汽车(600418)今日发布国内第一份自主品牌车企年度产销数据:公司2014年共生产汽车及底盘44.98万辆,同比下滑9.85%;销售44.68万辆,同比减少9.87%。公司同时公告,收到安徽省财政厅预拨的新能源汽车产业技术创新工程奖励资金1亿元。

分车型来看,在轿车市场上,受合资品牌价格下沉等因素影响,江淮汽车去年仅销售轿车3.86万台,同比大幅下降57.05%;卡车板块则因国四排放升级承压,全年销售18万台,同比下滑10.9%。但在合资及外资品牌较少顾及的SUV和MPV等细分市场,江淮汽车2014年全年销量分别为2.89万台和5.66万台,同比增幅为10.59%和47.38%。

江淮汽车相关负责人表示,从去年9月末起,公司轻卡销量逐月回升,四季度公司业绩出现恢复性增长。此前三季报显示,受制于整车销量下滑,江淮汽车去年第三季度遭遇了近5年来的首次单季度亏损。今日公布数据则显示,公司第四季度销量约为11.89万台,较第三季度环比增长约40%。

据记者了解,截至去年12月底,江淮纯电动轿车产销量超过2000台,在私人购买领域占有率居前。目前公司第五代纯电动轿车已于去年12月实现批量生产,目前已在企业内部进行试销试用,预计将于春节前后正式推向市场。

去年土地市场降温 今年一线城市仍是热点

证券时报记者 蒙湘林

回首2014年,受制于年初的信贷风波、调控政策及经济不景气等影响,楼市持续低迷,同时也传导到了前端的土地市场。据中国指数研究院最新数据显示,2014年全国300城市土地出让金总额为2.34万亿元,同比下降27%。国内40大城市合计土地出让金1.62万亿元,同比减少23.4%;20大标杆房企合计拿地仅3044亿元,同比下滑45.4%。

联合创投董事长徐志强分析,由于经济环境和政策环境较差,2014年土地市场有所降温是正常的,但上半年的低迷并未持续太久,去年下半年土地市场升温明显,特别是一线城市的地块,不论大房企还是中小房企,拿地积极性非常高。相比之下,二、三线城市土地和楼市估值存在泡沫预期,拿地相对谨慎。

土地出让金降两成

中原地产市场研究部统计数据表示,2014年40大一二线城市,合计土地出让金为1.62万亿,同比下降23.4%。其中只有7个城市土地出让金出现了上涨。北京市土地出让金1916亿元,相比2013年的历史纪录1821亿元再次上涨5.2%;广州土地出让金838.8亿元,同比上涨20.9%。不难看出,虽然土地出让金有所减少,但土地成交价格分化,一线城市明显上涨。事实上,北京、上海、广州、深圳四城市的住宅土地成交全面创造历史纪录,2014年合计达3435亿元。

中原地产研究部统计数据同时显示,20大标杆房企整体在2014年拿地明显减少。拿地最多的几家房企中,中海购地花费401亿元,保利购地花费328亿元,万科购地花费318亿元,相比2013年均有所减少,仅远洋等个别企业逆势拿地。拿地减少最多的企业主要有万科、富力、雅居乐等,均大幅度收缩了2014年拿地规模。

中原地产首席分析师张大伟称,去年二三季度是市场最冷清的阶段,从9月开始,企业拿地逐渐回升。从拿地节奏可以看出企业对市场的判断,从9月单月开始,部分企业已经再次出现在土地市场,但对后市依然非常谨慎,目前看还是一个“挣扎”的时间点。

企业	总计	2014	2013	2012	2011	2010
远洋地产	815.12	155.75	15.23	1.9	107.18	335.06
华润置地	846.68	252.93	332.54	88.51	80.02	92.68
万科	3296.75	318.88	884.64	761.86	468.57	864.81
保利地产	2163.11	328.15	577.58	467.11	230.55	559.72
金地集团	594.9	127.11	243.06	69.24	40.27	115.22
大行地产	1028.49	228.61	240.44	164.38	113.37	287.89
世茂地产	642.28	65.75	196.83	36.44	142.81	200.45
碧桂园	421.74	120.67	173.35	25.17	51.16	51.39
绿城地产	1552.87	401.93	383.97	310.43	218.59	240.05
融创中国	914.3	177.42	430.56	134.22	124.44	48.26
富力地产	512.66	20.29	283.18	45.09	44.95	139.15
绿城中国	971.3	171.37	247.78	129.01	197.87	225.2
自丁股份	536.15	54.33	195.54	44.99	76.86	164.44
恒大地产	1172.52	148.4	548.92	150.72	150.75	173.72
雅居乐地产	377.67	7.74	158.98	23.48	24.02	163.44
龙湖地产	873.25	193.44	189.45	208.82	89.5	212.04
中信泰富	16.5	5.46	-	-	11.04	-
绿地集团	184.22	4.59	85.6	-	29.24	84.8
千禧房地产	552.19	78.18	193.81	56.43	38.67	185.11
招商地产	843.69	188.01	257.43	123.06	153.5	121.69
合计	18118.09	3043.99	5578.87	2840.85	2388.46	4264.92



蒙湘林/制图 张常春/制图

今年拿地分化加剧

对于2015年土地市场的走势,张大伟认为,从目前市场趋势看,土地市场依然将低位运行,但抄底的企业将有所增加。2015年将延续拿地分化的趋势,一线城市土地市场将维持高热,相比三四线城市看得见的风险,房企会更加扎堆一线城市。

整体市场看,信贷政策的松绑使得一线城市已经出现了企稳的迹象,这种情况下,房企再次开始进入土地市场。随着各类救市政策的出现,部分企业可能进入土地市场预期抄底。部分热点地块竞争力度明显有所增加。预计在2015年,土地市场的分化将持续,一二线城市热点城市的土地竞争将比2014年有所增加。

联合创投董事长徐志强认为,行业分化将加剧。行业分化一方面是市场的分化,不同区域,不同城市,甚至同一个城市,都会因为区域的属性定位和价值以及本身的供求情况而出现不一样的市场行情;另一方面是开发者的分化,强者恒强,弱者将逐步淘汰。相比较一二线城市出现的市场调整迹象,目前三四线城市拿地竞争将更加激烈。

■相关新闻 | Relative News |

北京土地市场新年开门红 当日成交86.9亿元

证券时报记者 张达

北京新年首场土地拍卖火热,当日成交86.9亿元。昨日,北京市国土局出让丰台区两宗住宅地块,均被招商、华润、九龙仓、平安四家房企联合体拿下,折合楼面价分别为3.73万元/平方米和4.97万元/平方米。

据了解,丰台区亚林西居住区一期(0501-613.614.660地块),规划建筑面积17.86万平方米,挂牌起始价28.1亿元,现场竞拍前收到8次网上报价,最高报价为29.15亿元。经过32轮竞拍,招商、华润、九龙仓、平安联合体以42亿元、配建限价房4.53万平方米的代价获得该地块,溢价率达到49.5%,折合楼面价为3.73万元/平方米。

另一地块是丰台区亚林西居住区一期(0501-626.627地块),规划建筑面积15.96万平方米,挂牌起始价30亿元,现场竞拍前收到10

次网上报价,最高报价为31.35亿元。经过39轮竞拍,招商、华润、九龙仓、平安联合体以44.9亿元、配建限价房4.16万平方米的代价获得该地块,溢价率高达49.7%,折合楼面价高达4.97万元/平方米。

全联房地产商会执行会长任志强表示:几年前我说北京四环内的房价要涨到5万多时,被所有人大骂,并把房价上涨赖到开发商头上。如今丰台区的土地也成了宝,5.6万的土地楼面单价,外加1万元的契税和利息,房价该是多少?他认为,北京土地市场开门红,土地楼面价5万多似乎将是常态,溢价50%以上也是常态。

中原地产首席分析师张大伟也表示,北京新年土地市场首次出让,楼面价再次逼近5万元/平方米,而该区域内销售均价在4万-5万元/平方米,再现“面粉贵过面包”,未来销售价格需要突破8万元/平方米以上,才会有利可图。

航运服务业审批权限将进一步下放

将创新航运金融保险服务,积极发展多种航运融资方式,拓宽社会资本投资航运业渠道

证券时报记者 田楠

昨日,交通部正式发布《关于加快现代航运服务业发展的意见》,为国内航运业定下发展基调,称将于2020年基本形成功能完备、服务优质、高效便捷、竞争有序的现代航运服务体系。交通部此次发文被视为航运业的又一轮政策利好。

根据上海国际航运研究中心日前发布的《2014年第四季度中国航运景气报告》,尽管去年国内航运业迎来众多政策红利,但整体航运产业呈现复苏放缓的低迷状态。

时代航运顾问陈弋认为,2015年的中国航运市场还需面对运力供需矛盾问题,沿海运价依然维持低位震荡格局。

在航运服务方面,去年四季度航运服务企业景气指数跌破景气分界线,落入微弱不景气区间,与此前航运服务企业家的普遍复苏预期背道而驰。针对中国航运政策热、现状冷的行业境况,众多业内人士表示,目前航运业存在“过度竞争、船舶过剩、货物不够、运费低”等问题,由此带来的运力供需失衡是一个长久矛盾。

据了解,此次《意见》将重点关注航运服务业的发展改革,《意见》设定主要任务包括:进一步简政放权,下放理货、无船承运等审批权限,激发市场活力,促进传统航运服务业转型升级;加强航运业与电子商务、金融服务业务的融合,提升航运交易服务能力。此外,《意见》特别提出将创新航运金融保险服务,积极发展多种航运融资方式,拓宽社会资本投资航运业渠道,并支持保险企业丰富航运保险产品。

上海国际航运研究中心对240余家航运企业的调查显示,此次《意

见》出台与航运服务企业政策的需求点不谋而合,航运企业除了简化行政审批的诉求外,还提出降低物流行业税费、扶持中小企业发展、提升法规政策透明度等关注重点。

尽管一些券商研报认为2015年随着油运和集运运价大幅上涨,油价持续下跌,明年航运板块复苏趋势明显,但航运企业和行业内部人士仍对今年预期做保守估计。上海航运交易所总裁张页曾表示,由于中国经济转向平稳增长,因此市场整体行情出现大幅增长的可能性不大,要到2016年才会有逐渐回升至相对高位的可能。

拥小米抱京东 美的剑指智能家居百亿目标

证券时报记者 马玲玲

2014年最后一天,美的集团000333董事长方洪波与京东董事长刘强东携手达成战略合作。美的集团今日公告称,双方的战略合作意向书主要是加强在智能家居方面的合作,2015年智能家居经营目标为100亿元。除了智能家居业务,美的集团称,双方还将进一步扩大业务合作范围和合作深度,在渠道拓展领域进行更加全面深入的合作。

在美的与京东的合作中,京东凭借在京东智能云基础上发布的“超级App”实现不同品牌、不同品类智能硬件之间的互联互通,作为白电巨头,美的无疑是不错的选择。

资料显示,就在美的携手京东半个月前,美的刚刚与小米在智能家居领域进行合作。小米此次携真金白银入股美的,看重的亦是美的丰富的产品,对于想要打造智能家居平台的小米和京东来说,美的如何平衡两者的合作是一大难点。

在方洪波看来,智能家居的市场足够大。方洪波称,美的的策略很简单,与各个系统、平台积极融合,开发连接,所以和小米、京东本质上是一样的,不存在冲突。

谈及扩大业务合作,美的公告称,京东在物流配送、互联网技术、大数据分析以及智能云平台方面的优势,可为美的互联网电商业务的发展提供有利支持。而除了智能家居外,美的与京东在渠道拓展方面的合作亦有不少共同之处。两者正着力渠道

下沉,刘强东说,京东的一县一店平台是开放的,欢迎美的在相关的乡镇与京东服务店并在一起,从而降低合作伙伴的成本,提升收入。

线下渠道是美的的优势,也是京东通过物流正着力完善的领域。方洪波也表示,将来双方合作的空间很大,因为最终市场竞争讲效率。如果某一个县城京东更有效率我们不用做了,交给京东做;可能某些偏远地区我们覆盖更远一些,可以帮京东来做,大家可以互补。”

TCL集团 2014年营收超千亿

经过33年的发展,历经三次转型,2014年TCL集团(000100)成功实现营业收入超千亿。

据了解,无论是在电视还是手机领域,TCL集团都积极布局产业链的垂直整合。目前TCL集团已成为国内唯一具备“液晶面板—背光模组—整机制造”产业链垂直一体化优势的企业。公司半导体显示面板业务与下游多媒体业务协同发展,建立起抵御行业周期波动风险的能力。

面对未来,TCL集团董事长李东生强调,公司将依据“双+”转型战略,打造国际化新形态,并努力推动制造业向产业价值链高端进行转型。所谓“双+”战略转型,即“智能+互联网”转型,建立“产品+服务”的新商业模式。不但通过智能化和高端工业制造战略提升产品力,还围绕提升用户体验推动智能及互联网生态圈的平台建设。TCL集团将依靠全球化和“双+”战略转型的双轮驱动,推动公司及所处产业生态的持续健康发展。

在李东生提出的“双+”转型战略规划中,来自于服务业务的收入将显著提升。TCL集团计划在5年内成为全球智能终端主流厂商;实现智能电视和智能手机销量全球前三;实现有ARPU贡献的1亿家庭用户+1亿移动用户;实现来自产品与服务利润贡献各占50%。更为重要的是,最终实现公司价值增长超越销售收入增长,5年实现公司市值超千亿元。

(黄丽)

重庆百货小商品城 获批建消费金融公司

消费金融公司的队伍正不断扩容。今日,重庆百货(600729)和小商品城(600415)双双发布公告称,银监会已下发关于筹建马上消费金融股份有限公司的批复,同意在重庆市筹建马上消费金融公司。这标志着国内有了第一家线上线下结合的消费金融公司。

所谓的消费金融公司,是指经银监会批准,在境内设立的,不吸收公众存款,以小额、分散为原则,为居民个人提供以消费为目的的贷款的非银行金融机构。消费金融公司试点始于2010年,目前国内仅有4家,分别隶属于中国银行、成都银行、北京银行和兴业银行。

资料显示,马上消费金融注册资本为3亿元,其中重庆百货出资9000万元,占比30%,小商品城出资3000万元,占比10%。

据悉,金融服务是小商品城旗下义乌购今后发展的一个重要方向。一方面,小商品城涉足互联网金融,可以进一步增强平台服务功能,为义乌购电商提供差异化金融服务,为创业创新撑起“资本腰”。同时,义乌购可借助消费金融公司遍及全国的资源渠道,积极拓展自身外延发展空间。

据了解,马上消费金融将根据小商品城商户的资金需求特点,依托“义乌购”平台,提供互联网程度高的金融服务,以缓解中小企业的融资成本。

作为发起人发起设立消费金融公司,也是重庆百货在金融领域的首次尝试。通过马上消费金融公司与重庆百货传统零售业务的结合,个人消费者既可以通过实体店也可以通过互联网从马上消费金融得到贷款并进行消费,实现线上线下融合。据悉,重庆百货还将与马上消费金融建立数据联盟,通过数据联盟精准分析用户消费行为和金融行为,更精准地为消费者服务。

(李小平 张伟建)