

Companies

克而瑞(中国)研究中心透露:

万科、金地18个项目面临近30亿元亏损

◎本报记者 于兵兵

万科集团的七成楼盘处于中度及高度风险城市,且有13个项目因为成本过高而面临亏损,亏损总额可能达到16亿元。而金地集团在2007年前后高价拿到的5个项目亏损总额可能达10余亿元。

日前,克而瑞(中国)研究中心发布《全国各城市房地产市场风险度评估报告》显示,截至去年底,万科集团在在建55个项目中,处于中度及中度以上风险区域的项目达40个,占比73%。

报告组织撰写方介绍,所谓中度或高度风险的划分标准是城市的存量房源消化周期。一般存量房源按目前销售速度可销售2年左右者为适度,以此上推,消化周期在5年左右可判断为风险较高。

除了在在建项目存在一定消化压力外,万科还在2008年对部分项目计提了减值准备。根据万科年报,其对13个项目计提减值准备12.3亿元。减值依据是存货跌价导致的利润为负。

而根据克而瑞(中国)研究中心对这13个项目的实时监测,加上递延到今年的损失,其总亏损额可能达到16亿元。除去2008年已计提减值准备的12.3亿元外,剩下的近4亿元亏损也可能摊薄企业今年及未来的利润。”克而瑞(中国)研究中心总监陈啸天称。

部分项目处于亏损状态的企业并非万科一家。克而瑞研究报告显示,金地集团在2007年前后高价拿到的5个项目都有可能亏损,亏损总额可能达到10余亿元。

据了解,2007年金地在8个城市获取14个项目,合同总价总计161.61亿元。随着房地产价格走低,金地对公司2007年一些高价取得的地块出现了减值迹象,如深圳龙华新城项目(上塘道)、东莞金地格林庭园项目和武汉京汉大道项目等。

但是,专家也表示,随着市场回暖,万科、金地等各地的楼盘有望实现快于预测的回款速度,而价格如果稳步回调,其延续到今年的数亿新增损失有望减少。

新盘提价案例增多 楼市回暖恐受影响

◎本报记者 李和裕

自今年初开始,部分城市一些前期降价幅度较大但热销的楼盘开始小幅提价,随着市场持续回暖,这种现象自3月以来表现得更为明显。记者昨日获得的数据显示,涨价的楼盘数量和提价幅度均有所扩大,这引起业内对后市回暖态势难保的担心。

来自克而瑞(中国)研究中心的跟踪统计显示,2月监测城市中出现较大提价幅度的楼盘约10个,3月增加到30个左右;提价幅度也从5%至10%上升到5%至20%。涨价楼盘的数量以广州、深圳的居多,均超过5个。

北京、上海也有个别涨价楼盘,宁波、太原、厦门、福州等二、三线城市的

楼市回暖恐受影响

楼盘提价情况也在增多,不过提价后基本均未超出周边价格水平。

来自方地产咨询机构的最新数据显示,今年一季度,上海新开盘房源中,有25%的楼盘有提价现象,其中除了3月以来表现得更为明显。记者昨日获得的数据显示,涨价的楼盘数量和提价幅度均有所扩大,这引起业内对后市回暖态势难保的担心。

市场涌现出更多的热销项目,究其原因,主要体现在三个方面:价格优势、产品优势和有效的营销活动。”克而瑞分析师表示。但他也指出,基于开发商行为的相似性,在销售态势保持向上或稳定的情况下,提价的项目可能进一步增多,恐影响到后市的销售势头。



中国土地勘测规划院报告显示:

今年土地需求仍低迷 地价不会大涨

◎本报记者 于祥明

4月22日,记者获悉,中国土地勘测规划院一份《2008年全国主要城市地价状况分析报告》报告称,今年土地需求仍将低迷,地价不会有大的涨幅。其中,一线城市居住用地价格将保持平稳,二、三线城市有小幅上涨可能。

该报告显示,2008年全国总体地价水平仍然有所上升,但涨幅趋于平缓。据统计,去年全国主要城市总体综合地价水平为2474元/

平方米,综合地价增长率为0.47%。其中,商业用地平均地价为4148元/平方米,增长率为0.96%;居住用地平均地价为3479元/平方米,平均增长率为0.22%;工业用地平均地价为607元/平方米,平均增长率为0.54%。

据统计,2008年我国35个重点城市综合地价水平为3273元/平方米,地价增长率为0.18%,与2007年13.37%的平均综合地价增长率相比,下降了13.19个百分点,增长速度大幅降低。特别是商业、居住、工业用地平

均地价增长幅度为历年最低。该报告指出,受金融危机对实体经济的影响和国家救市计划的综合影响,2009年的地价将基本保持平稳。

该报告认为,北京、上海、广州等一线城市近两年内居住用地供应量较大,城市房价基本达到最高并呈下行趋势,进入触底阶段,房地产建设规模将放慢脚步,居住用地价格将与2008年持平或低于2008年水平。然而,以自住性消费市场为主的二、三线城市,地价仍然存在上涨空间。

重庆摩托车及零部件一季度出口严重下滑

重庆市摩托车及零部件出口一季度严重下滑,同比下降均超过55%。

记者从重庆市外经贸委获悉,重庆市一季度共出口摩托车及零部件17369万美元,同比下降56.3%。其中摩托车整车出口12205万美元,同比下降56.5%;摩托车零部件出口5164万美元,同比下降55.3%。一季度,重庆市摩托车出口到109个国家和地区,同比减少17个,对非洲出口降幅最小,对拉丁美洲、欧洲和北美洲出口降幅较大,超过70%。

据分析,重庆市摩托车及零部件出口目前的主要问题在于:一是受到金融危机的强烈冲击,自2008年9月以来,重庆市摩托车出口订单大幅度减少;二是出口产品结构不尽合理,企业缺乏核心竞争力;三是国际竞争压力加大。印度目前摩托车年产量接近1000万辆,且集中在5-6家企业,有较好的质量保证和规模优势,而且由于印度货币大幅贬值,使其具备了出口的成本比较优势。印度已开始从中国大量采购零部件,国际市场已经出现大量订单向印度转移的趋势。

(新华社)

全国药交会郑州召开

◎本报记者 周帆

记者从有关渠道获悉,第61届全国药品交易会于4月23日至25日,将在郑州国际会展中心举行。

全国药品交易会是我国最大的医药制剂及相关技术、服务交易会,是中国医药领域历史最悠久、规模最大的行业第一品牌盛会。本届展会以“医药科技创造健康未来”为主题,届时将有全国的医药生产商、经销商、服务商、科研人员、终端用户及行业专家、近2000家参展企业和10万多人专业观众参展。展会面积为60000平方米,展位数量近3000个,展会规模再创新高。本届展会还有三大论坛:“医改新政下医药产业营销战略趋势”、“2009首届中国医药产业投融资高峰论坛”和“2009年医药经济运行趋势与政策热点解读”。

■聚焦上海国际车展

海内外车展主办方纷至上海吆喝“拉客”

◎本报记者 吴琼

红火的上海国际车展不仅是厂商显身手的舞台,也成为海内外各大车展招商的营销和吆喝的擂台。

22日,上海证券报获悉,由于2009年参展规模大幅缩水,美国底特律车展打起中国汽车企业的主意。据悉,美国底特律车展主办方一行四人在观摩上海车展之际,拜会了中国自主品牌汽车企业,以邀请其参加2010年的底特律车展。为此,底特律车展主办方举办了一场酒会,其招展总监 Marilyn Dobbler 和多家中国自主品牌汽车企业进行了洽谈。

代理底特律车展在中国推广业务的 China Business Update 负责人田永秋表示,曾经参加底特律车展的吉利汽车、华晨汽车、比亚迪汽车都出现在招商酒会上,而长安汽车、力帆汽车也受邀参加,这些中国自主品牌汽车企业相互交流,并探讨了参加底特律车展的程序和意义。”田永秋指出,双方可谓各取所需,底特律车展主办方借助中国自主品牌车企的力量保住全球数一数二的车展地位,而逐渐成长的中国车企们,也有意出口

至北美市场。此外,加拿大汽车展的主办方原本也计划直接拜访参展的中国自主品牌车企,但因其他事宜未能成行。

在海外汽车展的主办方瞄准中国车企的同时,国内车展的主办方也在上海展开营销战。12月将召开的长沙车展借机在上海大造声势,昭示出窥视国际A级车展之意。长沙车展的主办方在上海宣布,12月10日至14日将举办第五届长沙车展,车展面积将达7万多平方米,展出汽车品牌达70多个,预计将有超过20个国家和地区的200多家汽车生产企业、销售企业、汽车零部件企业及相关用品企业参展。

2010即将举办的第十一届北京国际车展更未放过此次推广机会,其负责人也在上海开始营销推广。据悉,北京国际车展希望抢过上海的风头,此次上海国际车展的规划超过17万平方米,而北京国际车展计划总展览面积超过18万平方米,参观总人数达68万人次。为了保障北京车展的健康发展,地方政府已投入6亿元用于改扩建道路,修建停车设施。目前,新展馆周边环境、道路和配套设施已经大为改善。

3G时代首份季报亮相

◎本报记者 张辑

自中国进入3G时代以来,三大运营商日前公布了第一份季报及运营数据,这些数据备受业界关注。

中国移动日前发布的季报显示,今年1月至3月,中移动营收达1012.69亿元,按年上升9.2%;股东应占利润为252.01亿元,较去年同期上升5.2%。目前,中移动用户数已达4.7716亿户,一季度净增1991万户。

值得注意的是,中移动的一季度ARPU值(每用户平均收入)为73元,比上季度下降10元,使得外界对其下半年的营收持谨慎乐观态度。中移动解释ARPU值下降的原因,

是由于新增用户主要为低端用户以及新资费营销案的逐步推出。中移动表示,由于宏观经济增长放缓对通信消费需求的负面影响、移动普及率及提升后新增用户空间减小以及重组后竞争加剧,中移动用户增长出现放缓迹象。

与中移动增长放缓形成鲜明对比,中国电信终于在移动领域大施拳脚。中国电信同日发布的季报显示,一季度,中国电信的经营收入为508.86亿元,比去年同期增长14.9%;股东应占利润为46.99亿元,比去去年同期下降27.4%。其CDMA用户截至一季度为3284万户,比去年年底净增493万户。



三大运营商喜忧不一

根据中国电信的统计数据,中国电信接手CDMA后,由于受重组影响,在用户数上一直是负增长,11月份是负43万户,12月份只有负6万户。中国电信CDMA用户数实际上是今年1月开始实现正增长,这是CDMA用户数半年来首次止跌回升。

虽然中国联通还未发布其一季度财报,但其日前发布的一季度运营数据显示,截至一季度,中国联通的GSM移动电话用户累计达

1.37692亿户,3月净增184.8万户,2月净增164万户,1月净增83.9万户。中国联通董事长常小兵透露,按区域划分,联通在北方地区将进一步巩固市场主导地位;南方地区则将在重点区域、重点客户形成局部竞争优势,提升市场份额。农村市场方面,计划有效益的扩大农村用户规模。

业内专家分析,中国电信的C网用户的大幅增长无疑受益于其抢先发放3G号码的优势,而中移动的数据则体现了竞争的残酷。进入3G时代,三大运营商的竞争加剧,这或许也意味着去年进行的电信重组开始初显效果。

中国酒店市场有望5至10年超过美国

◎本报记者 索佩敏

尽管经济危机给全球酒店业都带来了冲击,但中国的酒店市场将继续保持快速发展的势头。美国康奈尔大学酒店管理学院院长 Michael D. Johnson 昨日在上海表示,在世博会以及经二、三线城市旅游休闲市场发展等因素的带动下,中国的酒店市场有望在5至10年内超过美国。

在经济危机的影响下,全球酒店市场都面临着严峻挑战。Johnson 指出,高星级酒店受到的冲击尤为严重,从全球范围来看,业务下降约30%。二、三星级酒店的状况则相对好些,因为有客源由原本的高星级酒店流入中低端市场。

但对于中国酒店市场,Johnson 依旧保持着乐观。他认为,2010年的上海世博会,以及中国不断增长的旅游休闲市场,都将为中国酒店市场持续发展的动力。目前中国星级酒店客房总数为200万间,预计5至7年内能够增长到500万间。”不过,他对于部分酒店为了单纯为了抢世博商机而不惜血本建设的行为持谨慎态度。建一家酒店,更应该考虑长期的需求。”

李嘉诚在沪最大项目昨开工

◎本报记者 李和裕

在拿地“酝酿”多年后,李嘉诚目前为止在上海投资的最大规模项目——上海真如项目终于在昨天下午举行了开工典礼。

记者了解到,李嘉诚的上海真如项目即上海普陀真如城市副中心启动区A3-A6地块,土地面积近18万平方米,地上地下总规划建筑面积达114万平方米,物业类型将包括甲级商务楼、公寓式办公楼、酒店、商业及住宅等。按照上海城市总体规划,普陀真如未来将与徐家汇、五角场和花木并列上海四大城市副中心。

2006年12月,A3-A6地块被李嘉诚麾下的长江实业与和记黄埔旗下的雅晋、长润、江和3家附属公司以22亿元的挂牌底价收入囊中,这也是李嘉诚踏足普陀的第一步。这3家公司还投资36亿元成立了一家合资公司以发展该项目。但此后的2年多时间,该项目一直没有动工迹象。

河南工业产品产销对接会签约612亿

◎本报记者 周帆

日前,由河南省政府主办,省工业和信息化厅、省商务厅承办的全省工业产品产销对接会正在举行,参加对接的企业现场签约合同协议713份,总金额达612亿元。

来自河南全省煤炭、电力、钢铁、有色、化工、汽车、食品、纺织等12个行业的328家企业参加了本次产销对接会。其中,有工业企业168家,商业企业50家,煤电企业110家。在省政府的“牵线”下,现场签约合同协议713份,总金额达612亿元。其中,产品购销合同382亿元,中长期战略合作协议230亿元。

为了让更多的企业加入到“对接”中来,河南省政府表示,将在5个方面对这些签约的企业提供政策支持。对于参加产业链合作的省内企业,在同等条件下,可以优先享受省百户重点企业和50户高成长型企业的优惠政策。对于参与产业链合作的有色、钢铁、化工等重点企业,在同等条件下,可以优先享受直供电价,优先安排铁路运输,优先保障原材料供应。对于参与产业链合作的电解铝企业,可以优先享受电解铝储备政策,在建设项目的上,可优先安排办理相关手续。对签订购销合同,建立长期稳定供销关系的企业,在融资方面,重点给予协调,政府招标采购和享受财政补贴商品,同等条件下优先使用其名牌产品。对参与对接的民营企业,在同等条件下,优先列入河南省100家重点扶持民营企业名单。

苏宁欲打“节能”牌 盘活“五一”空调市场

◎本报记者 张辑

临近“五一”传统的消费旺季,苏宁借打“节能”牌,希望盘活整个空调市场。昨日,苏宁宣布,4月25日起至5月10日期间,在苏宁各大商场购买节能空调将获能效补贴

苏宁电器副总裁凌国胜介绍,为加速节能型产品的推广进程,苏宁电器与各大品牌将扩大节能型产品产销、出样率,苏宁针对上海地区的“五一”黄金周备货中,高效空调采购达到8万套,变频空调在整体备货中结构占比首次超过30%,是历年来的最高的一次。

业内专家介绍,目前市场上在售的4-5级能效标识的空调基本以消耗库存为主,低能耗空调已经被国家法令明确限制生产。变频空调和1-3级变频空调作为高效节能产品已经大量生产,品牌型号趋于丰富,竞争加剧价格走低,性价比将明显提升,节能型空调将成为今年的消费热点。

根据苏宁提供的数据显示,变频空调业已经走出有价无市的窘境,成为大众化产品。3级能效比迅速占据主流地位,2250-2500元的低门槛形成了对4.5级能效比空调的最大冲击,预计今年3级能效比产品销售规模将放量增长。

凌国胜表示,超过50%的厂商认为“节能牌”能够盘活整体空调市场。只有20%的厂商对此看空。