

Companies

开发商“价格战”失灵 上海楼市观望加剧

一二手房价“倒挂”也在冲击二手房市场

◎本报记者 柯鹏

全国楼市看上海,上海楼市看三林。

作为近年来浦东甚至全上海交投最为活跃的板块,如今的三林再次因为几大开发商的“价格战”,站在了楼市的风口浪尖上。但是,上海证券报记者这些天的调查发现,经过明争暗斗、相继调整售价之后,三林板块的各个在售新盘并未能够像预期般迅速扩大销量,反而有更多市民对后市信心不足、看跌情绪明显蔓延,甚至冲击到二手房市场。

近期的上海房价坚冰松动令人关注。上海浦东三林板块内的主要在售新房之一的万科金色雅筑,之前突然进行价格调整,单套房最多可优惠10万元,给市场造成不小的震动;几乎是同时,身处此地的另一巨头金地集团则以每平方米低于市场价2000元的“特价”推出金地湾流域——两大地产巨头回笼资金的意图相当明显。对此,21世纪不动产上海区域市场中心分析师认为,除开发企业自身需要加快回笼资金外,三林板块近年来的房价涨幅过快、远超全市平均水平是该板块成为目前上海外环线内房价调整最明显区域的另一个主要原因。

但是,降价效果依旧不是非常明显。上海官方的“网上房地产”数据显示:万科金色雅筑自今年3月下旬开盘以来,共计推出885套房源,截至8月19日还有331套房源可售。近期该房源销售的数量、价下潜态势均十分明显,销售业绩并未在调价后取得迅速攀升的最佳效果。7月份,金色雅筑售出89套住宅房源;8月份,截至8月19日,下同)也仅售出68套房源。平均价格上,该套今年上半年为18083元/平方米,7月为16036元/平方米,8月则为15606元/平方米。另一个板块内的重量级楼盘金地湾流域的况也相似:7月该案的公寓成交套数和成交均价分别为56套、22082元/平方米;8月份,这两个数字分别为25套、16814元/平方米。值得关注的是,这种一二手房价的



“倒挂”,也使得区域内的二手房市场交易受到不小的冲击。目前三林板块品质较高的次新房源比新建商品住宅报价普遍高出1000-1500元左右/平方米。面对可能即将投入开发商“怀抱”的客户,部分二手房东也被迫调低总价。在记者发现的近期一个二手房成交案例中,原本上家已接受3万元定金,并以205万元的总价售出1套中房楼桃苑的3房房源。但在新房降价的冲击之下,该套房源最终应上家要求将总价下调3万元,被迫接受降价的事实。

业内专家指出,在楼市调整的大趋势下,一二手房的价格联动效应更为明显,板块内新建商品住宅的价格调整使得各在售新盘之间产生更为激烈的竞争,也让价格较高的待售二手房市场受到一定的冲击。同时,众多购房者对后市的看跌情绪反而有所加剧,一些在售新盘的房源销售未能加速,一些甚至出现不同程度的阶段性萎缩,开发商彻底打破僵局的预期未能实现。

潘石屹: SOHO下月起全面提价

◎本报记者 于兵兵

昨日,SOHO中国董事长潘石屹宣布,SOHO中国将在9月1日对公司旗下所有在售项目全面提价。这也是在业界广泛质疑北京“后奥运”楼市的敏感时期,首个提出涨价战略的房地产开发商。

针对提价的计划,潘石屹解释说,从2008年初到现在,原材料价格的大幅上涨。其中,在建工程使用钢材的型号价格上涨70%,水泥价格上涨30%。这次提价是为了抵消一部分建筑成本的上升。”潘石屹表示。而SOHO中国目前未透露具体提价幅度。

资料显示,目前SOHO中国在售的项目主要有三里屯SO-

HO、SOHO北京公馆等。其中,三里屯SOHO从7月份热卖至今,一举带动北京当月成交量。北京房地产交易管理网数据显示,截至发稿时,该项目共成交56.87亿元,成为潘石屹回笼资金的主要项目。

另据消息人士透露,香港上市后资金充裕的潘石屹仍在全国高调寻找投资项目。“没有2007年时争夺得地王成为一些开发商在2008年站稳脚跟的基础,比如潘石屹。在目前地价比较平稳的时期,这些手握重金的开发商有一定的资金实力通过提价来彰显楼盘品质,并开始为下一轮地产牛市积极囤积土地。”分析人士称。

■各地楼市

南宁房价涨幅今年以来逐月回落

国家统计局南宁调查队最新调查显示,7月份南宁市房屋销售价格同比上涨7.6%,涨幅创今年以来各月房价同比增幅新低。

在宏观调控和金融信贷等政策的影下,今年以来南宁房价涨幅逐月回落。1至6月,南宁市各月房价同比上涨幅度分别是15.8%、14.8%、12.8%、12.2%、11.0%、9.3%,呈逐月小幅回落状态。(新华社)

湖南房地产市场“供过于求”

湖南省建设厅、省统计局日前联合发布的2008年上半年湖南省房地产市场形势的通报表明,2008年1月至6月,湖南省房地产市场呈现增长放缓的态势,市场供过于求,宏观调控政策效应显现,房价上涨势头得到抑制。

房地产市场“供过于求”最明显的表现就是商品房销售面积增长明显放缓,空置面积增加。统计数据表明,湖南省商品房销售面积1050.9万平方米,同比增长8%,增幅下降38.5个百分点。全省商品房销售额256.2亿元,同比增长20.7%,增幅下降48.2个百分点,其中商品住宅销售额216.9亿元,同比增长19.6%,增幅下降74个百分点。值得关注的是,全省商品房空置面积241.4万平方米,同比增长31.7%,其中商品住宅空置面积141.9万平方米。

湖南省建设厅分析认为,由于2008年上半年全省商品房新开工面积增幅高于销售面积增幅26.3个百分点,预示着下半年房地产市场将维持供大于求的格局,商品房销售压力较大,市场竞争加剧。(新华社)

安踏 上半年利润翻倍高于预期

◎本报记者 于兵兵

昨日,A股奥运概念股成为领跌先锋。而在香港股市,安踏与李宁等运动股却成为后奥运体育用品概念的中流砥柱。

刚刚度过上市一周年生日的安踏昨天发布上半年业绩报告,上半年实现营业收入22亿元,同比上涨52.3%。利润4.34亿元,同比增长113.6%。这一数字远远高出摩根士丹利此前给出的3.59亿元利润和77%的增幅预期。而77%的利润增幅已经被大摩称为市场“惊喜”。

数据显示,上半年,安踏毛利率38.9%,同比增长5.1%。由于奥运阶段的集中采购,公司上半年广告宣传开支占营业额比重由去年的12.6%增加至14%。安踏研发投入继续增加,研发资金占销售成本的比例达到3.1%。

另外,由于市场需求的不断提高,安踏表示,到2008年底,安踏门店数量可能达到5400家,2009年产品提价空间在5%至10%,高出通胀幅度。

大摩预计,安踏第三、第四季度的订单增幅可能达到50%至80%,而2007年至2010年安踏年盈利复合增长率可能高达32%。

年报一出,安踏昨天报收5.1港元,涨幅1.59%。同天,李宁报收18.66港元,涨幅1.3%。分析人士称,尽管涨幅并不惊人,但在奥运概念股纷纷掉头的后奥运阶段,已属不易。

尽管部分消费市场可能担起奥运会后的经济疲弱,但瑞信等研究机构都在奥运会前判断,内地消费仍会持续增长,体育用品龙头股李宁和安踏由于店铺分布合理、广泛,盈利空间仍可期待。

苏宁电器 首家折扣“工厂”店周末试水

◎本报记者 张良

相比家电卖场之间的价格血拼,苏宁电器正在寻求一条差异化经营特色之路。记者昨日从苏宁电器获悉,其首家电器折扣“工厂店”将于周六亮相北京西三环丽泽桥。这在国内家电行业内尚属首次。据苏宁估算,这样一个电器折扣“工厂店”年产约5至7亿元。

据苏宁电器华北地区管理总部执行总裁范志军介绍,苏宁首家电器折扣“工厂店”将采取厂家展示机、外观有损但能正常使用电器集中打折、过季商品反季节促销的模式,这些商品折扣力度基本低于8折。据介绍,进入苏宁电器折扣“工厂店”的品牌包括西门子、三星、索尼、LG、松下、惠尔浦、海尔、美的、联想、创维等家电以及消费电子品牌。

不过,苏宁方面也表示,电器折扣“工厂店”模式对于多数消费者可能还有一个接受的过程,因为很多消费者对于家电等耐用消费品一提到折扣就想到是残次品。对此,苏宁明确表示,折扣“工厂店”的商品同样可以享受到与正常商品一样的售后服务承诺。

百思买 中国第二店试营业

◎本报记者 张良

昨日,百思买上海中山公园店终于揭开神秘面纱。这是时隔一年半之后,百思买在中国开出的第二家旗舰店。据悉,该店目前仍处于试营业阶段,正式开业大约会在11月份。百思买亚太区总裁兼首席运营官杨得铭告诉记者,百思买今年在华开设6至8家门店的目标一定能如期达成。

记者在现场看到,百思买中山公园店是一幢拥有停车场和下沉式绿化广场的独立建筑,共分四层,营业面积近4000平方米。其地上一层主要陈列着电脑等IT消费品及苹果店中店,二层是专为影音发烧友而设的体验区,三层则以摄影摄像等数码产品为主。而空调、洗衣机以及小家电等传统家电产品被安排在地下一层。

百思买中山公园店的选址可被看作是百思买在中国市场处境的缩影:距离它100米左右的地方,就是苏宁电器长宁旗舰店和美国电器长宁店,三家门店形成一个三角形,矗立在中山公园商圈。对于百思买中山公园店的开业,作为竞争对手的苏宁、国美都表示不愿置评。

LG电子 推新型网络存储器

◎本报记者 张良

韩国LG电子昨日宣布,将在2008年德国柏林国际消费电子展(IFA)上推出提供整合数据管理服务的新型网络接入存储器(NAS)N4B1,该产品内置蓝光驱动器以及版本管理系统,超越了传统的数据共享功能,为家庭和小企业用户提供高级数据管理服务。LG N4B1网络存储器将于今年12月投放市场。

LG电子数字多媒体公司DS & OEM市场部副总监Y.K. Cho表示:随着技术发展和对大容量存储需要的上升,预计全球的NAS市场到2009年将会增加到220万台,LG电子一直在做产品开发以满足市场需求,并将致力于推动该领域的技术提升。”

受益“定价能力” 食品巨头业绩逆势上扬

上半年,雨润食品净利润同比增长70.9%,康师傅增33.18%

◎本报记者 于兵兵

虽然CPI数据节节攀升,作为消费重镇的食品业却呈现强者愈强的态势。昨日,香港上市的两家食品巨头雨润和康师傅分别发布半年业绩公告,受益于产品结构调整和定价能力提升,雨润食品净利润大幅增长70.9%,康师傅增长33.18%。

上半年,中国GDP同比增长10.4%,增幅回落1.8个百分点,经济增速已经放缓。另一边,居民消费价格指数(CPI)却持续上扬,同比上涨7.9%,涨幅同比高出4.7个百分点。对此,雨润与康师傅同时在半年报业绩中坦言,通胀压力持续上升”。然而,通胀一方面带来成本压力,一方

面也表明消费者储蓄意愿减少,生活必需品支出比重增加。雨润和康师傅无疑在此间找到了机会。

2008年上半年对肉制品加工企业或生肉屠宰企业充满挑战和机遇。通胀和原材料价格上涨给国内生产企业带来成本压力。”雨润称。

据了解,2007年生猪供应失衡,猪肉价格上涨的趋势并未在今年上半年完全缓解。但陆续出台的补贴母猪养殖等政策已经在二季度开始显现效果。加上上游产品的毛利率低于下游毛利率,而雨润恰是在上游产品销售上大幅提升,因此公司的整体毛利率从去年同期的14.8%下降至今年上半年的13.6%。

相比强大的成本压力,1.2个百

分点的毛利率下降已属不易。雨润表示,除了强大的品牌优势外,适时调整价格、专注发展毛利率较高的高端产品、丰富产品组合等结构调整是雨润抵抗通胀的主要动力。

上半年,雨润食品营业额60.43亿港元,同比增长75.2%,净利润6.72亿港元,同比增长70.9%。其中,雨润冷鲜肉销售达到37.28亿港元,同比大幅增长119%,低温肉制品营业额12.73亿港元,同比增长65.2%。

另外,雨润下游深加工业务产能建设的重点是补充市场覆盖,减少瓶颈。上半年,雨润在南京和马鞍山厂房扩建完成,致使公司下游深加工肉制品的年产能达到22.8万吨。上游方面,公司在沈阳的屠宰工厂完工,生

猪屠宰产能达到1455万头。

除雨润外,另一个食品巨头康师傅昨日也发布了2008年半年报。在方便面和饮用水方面占有极高市场份额的康师傅称,上半年,公司营业额20.49亿美元,同比增长36.36%;毛利率达到32.94%,同比增长0.23个百分点;利润1.27亿美元,同比增长33.18%。方便面、饮品和糕饼业务营业额分别同比增长了49.38%、25.19%和142.99%。

值得注意的是,上半年,作为方便面和糕饼的主要原材料之一棕榈油价格同比上涨了62%。康师傅表示,提高高端产品销售额同样是公司结构调整,并借此增加毛利率及营业额的主要途径。

瞄准中国 3G 榜首 新联通冀明年推 3G

董事长常小兵称,若与网通合并后在 10 月份如期完成,公司今年将获发 3G 牌照

◎本报记者 张轶

随着电信重组进程的不断推进,各大运营商纷纷“跑马圈地”,争夺未来市场商机。中国网通董事长兼CEO左迅生8月25日表示,与网通合并后的新联通旨在成为中国最大的3G运营商。我们决心占据榜首位置,我们应该会采用WCDMA这一最成熟的标准。”

联通董事长兼首席执行官常小兵则明确表示,一旦与网通的合并将在10月份如期完成,该公司今年就将获发3G牌照。联通希望在2009年第三季度推出3G服务。而且,该项业务将在启动两年之后实现盈利。

目前,网通与联通的合并正在稳步推进,而此次电信重组完成后,中国将形成三家运营商鼎立的局面:中国电信、新中国联通及中国移动。

对于联通与网通间的整合进程,左迅生表示,预计双方合并需要一年时间,但不会产生很大成本,也不会涉及裁员,而双方合并后可产

生协同效应,收入亦可通过捆绑产品销售而有所增加。

左迅生还透露,中国网通可能会收购其母公司在南部地区的固话业务。不过,左迅生没有透露具体时间。

常小兵:运营商非对称管制政策正在研究

◎本报记者 张轶

中国联通和中国网通相关高管在8月25日的业绩报告会上均证实,运营商已参与政府组织的运营商非对称管制措施讨论。其中,中国联通董事长常小兵表示,涉及的价格及市场份额问题均在研究当中,但不知道政府何时出台。

中国网通董事长兼首席执行官左迅生表示,相信政府未来会推出不对称管制政策,以解决电信业失衡问题。他表示,重组已是解决电信业失衡的解决方案之一,未来仍有政策陆续出台。参考外国经

验,相关政策是包括单向号码政策或当某电讯商市场份额过大时,会施予惩罚措施。

中国移动今日将发布上半年财报。由于预期中移动将发布一份靓丽的上半年财报,与此同时,中国网通和中国网通的财报虽然表现不错,但与中移动差距巨大。已发布的财报显示,中国网通的净利润为37.7亿元,同比增长107.1%,中国网通的净利润则增长11.9%到58.77亿元。麦格理预计,中移动靓丽的业绩或将刺激相关部门在不对称管制措施上推出不利于中移动的政策。

四川省旅游局 联手携程川航共推四川游

◎本报记者 索佩敏

昨日,四川省旅游局宣布,与携程旅行网正式就四川旅游推广达成战略合作。这是汶川大地震后四川省政府部门首次与旅游企业实施战略合作,四川省旅游局同时还与四川航空公司进行了合作,三方面携手对四川旅游目的地航空机票、酒店住宿、相关景区景点资源进行整合,推向市场。

随着本次合作的达成,携程将大规模地推出“心动之旅”系列四川旅游线路。携程旅行网高级副总裁杨涛透露,此类产品价格将比市场低10%至30%。游客能够在携程的11个度假出发地,如上海、北京、广州等购买相关线路,该活动将一直持续到国庆节。

奥运会后,大小黄金周旅游出行高峰即将到来,九寨沟、黄龙景区也于8月6日重新开放。携程方面介绍,公司将利用包括携程旅行网拥有的机场度假体验中心、中英文网站平台等,对四川旅游品质及形象进行充分展示。

惠普宣布完成对 EDS 收购

◎本报记者 张轶

惠普昨日表示,已经完成132.5亿美元收购EDS(电子资讯系统公司)交易。这是惠普2002年斥190亿美元收购康柏以来,该公司最大规模的收购案,将使其晋身全球第二大IT服务提供商。

惠普发言人表示,公司将正式接收EDS全球超过14万员工。与收购康柏交易引发激烈争议不同的是,收购EDS案并未遭到惠普投资者的强烈反对。随着PC业务利润日趋微薄,及打印机业务增长趋向平缓,这笔收购是惠普在核心业务之外寻找新盈利点的最新努力。

惠普相关人士表示,公司在9月15日召开分析师会议之前,不会透露收购的财务细节及裁员方案。该人士还称,EDS交易是公司在过去3年中作出的专注软件和服务战略的一部分,因为惠普的外包业务规模过小,无法与竞争对手争夺数十亿美元的外包订单。

据了解,EDS主要为全球的客户的全方位的信息技术与业务流程外包服务,其客户遍布于制造、金融服务、保健、通讯、能源、运输、消费性及零售产业和政府机构等多个行业。该公司2007财年营收为221亿美元,比2006财年仅略有增长;净利润为7.16亿美元,高于2006财年的4.7亿美元。