

“去年全市消耗混凝土 500 多万方,今年开工少,预计全年最多也就有 300 万方。”6月18日,华新地产副经理、泰新商砼董事长王峰告坦言,楼市调控使房地产开发量下滑,商品混凝土行业受到冲击。记者探访商品混凝土和水泥生产企业发现,部分小型商砼(tong 商品混凝土)企业破产或停产,建材行业内互相压价无序竞争,甚至会影响个别房地产项目工程质量。

去年消耗混凝土 500 多万方,预计今年最多 300 万方

新开工楼盘少 商砼企业“饿肚子”

现状:部分混凝土搅拌站停产

“现在商混难干,竞争太激烈。”17日,挂靠在一家商品混凝土搅拌站的商混司机刘先生称,前两年忙的时候,几乎72小时连轴转,一天送十几车混凝土,最近搅拌站生意不好已经停产,他也没活干。“听说今年开工项目少,搅拌站拿不到项目只好停产,肥城有的搅拌站倒闭了。”

水泥行业也同样面临市场低迷的情况,城区一家水泥粉磨站标号32.5的袋装水泥已由年初的330—340元/吨跌至310元/吨,同标号散装水泥已跌至280元/吨。周边一些

小水泥厂的价格更低,水泥销售代理商抱怨生意难做,四处打听新开工项目。

记者从市有关部门了解到,上半年,泰城项目仅有37个,154个单体工程,建筑面积127.93万平方米,工程造价22.004亿元。而2012年全年,泰城新开工185个项目,共876个单体工程,总建筑面积高达659.14万平方米,工程造价97.87亿元。与去年相比,今年开工项目偏少,泰城商混三四十家商砼企业出现开工不足、减产、停产的情况。

华新地产副经理、泰新商砼董事长王峰告介

绍,公司三分之一的产量用于华新地产项目建设,三分之二供外部项目。“去年全市大约消耗商品混凝土500多万方,今年开工少,如果下半年还没有明显改善的话,估计最多也就300多万方。”泰新商砼公司是华新地产下属国有企业,2001年立项,2002年投产,是泰安目前成立时间最早、产品质量最稳定、品牌最响的商品混凝土龙头企业。经过这些年的发展,该公司从最初的2条生产线发展到多个分站共8条生产线,年设计能力达到100万立方。

应对:研发新技术降低成本

商砼行业作为房地产上下游产业,楼市低迷对其影响有很大的滞后性,因为每一个项目建设都是按照建筑面积签订合同,无论房地产市场如何波动,在完成合同前,商砼企业受到的影响不大。

目前商砼行业虽然低迷,但城市的扩张是用商品混凝土一点点堆积出来的,当以商品住宅为主导的房地产市场陷入低迷时,很多房地产企业向旅游地产、商业地产转型,商砼企业需要的是熬过这个转型阶段。

为降低生产成本,提高生存能力,很多商砼企业选

择科技创新道路。比如把矿渣微粉用在商品混凝土中。以低价格矿粉等量取代水泥可节约大量的原材料成本,为企业创造了良好的经济效益。把铁矿尾渣用于混凝土,部分代替了细集料,节约国家矿产资源,提高混凝土拌合物的性能,提高混凝土的强度。还有废料回收循环水等工艺,都已经在行业内普及。泰新商砼还与山东科技大学联合研发了TX喷射混凝土外加剂,每年可为企业实现产值1000万元。

(梁敏)

探因:竞争激烈比着压价

从2006年起,泰安市出台相关文件,要求在城区范围内和各开发区新建、扩建、改建及市政工程使用混凝土总量在200立方以上的,必须使用商品混凝土。一时间泰城出现多个混凝土搅拌站。王峰告回忆,大约在三年前,房地产行业异常红火,开工项目众多,引起上游商混企业快速发展,泰安一下子出现了20多家搅拌站,现在全市已经有40多家商混企业了。

“前几年开商混企业

的成本比较低,一个小搅拌站只需要500多万就能开起来,而现在建设一个正规大厂至少要近3000万元。”王峰告说,大小搅拌站的涌现让行业竞争异常激烈,随着市场萎缩,这种竞争变得更加无序和混乱起来。一个项目从拿地到规划,再到开工建设,要经过很多程序,任何项目有动静,很快全行业都会知道。在商混行业有句玩笑话:“每一个企业都有自己的关系网,恨不得哪个地方整个鸡窝,大家都摸得

一清二楚。”

正规项目都走招投标程序,商混企业相互压价就成了常态。目前商品混凝土均价在260元/立方米浮动,可有些搅拌站为了拿下合同,甚至会报到230元/立方米以下。其实在这个行业内部都很清楚成本,如此低的报价几乎没有多少利润空间,甚至有些小搅拌站报价超过了甲方的成本底线,除了在数量、质量上偷工减料外,搅拌站很难获得利润。



楼市低迷,商砼企业受到一定影响。

集万科、保利、绿城优点于一身

安居房产取经京津打造金域缙香

5月下旬,泰安市安居房产有限公司会同山东省建筑设计研究院一行十余人到北京、天津等地考察了保利·东郡、绿城·北京诚园、保利·海棠湾、万科·东海岸等项目,学习国内顶尖楼盘的户型和景观设计,更好地完善安居·金域缙香项目。

5月30日,记者随同安居房产、山东省建筑设计研究院负责人前往北京参观和学习先进楼盘的经验。30日午间,一行人抵达北京后马不停蹄地参观了保利·东郡和绿城·北京诚园,两个项目都是高端豪宅项目,虽然风格不同,但是优美的景观

园林让人受益匪浅。行程虽然匆忙,但大家对楼盘的各个细节都有所掌握,特别是在户型上,大家各抒己见,讨论总是围绕金域缙香能不能借鉴,是否符合泰安的具体情况,泰安市民会不会接受等。安居房产负责人对两个项目于挂石材的外立面非常推崇,只是这种外立面的成本非常高昂,金域缙香并非定位为均价破万的高端豪宅,无法采用这种设计。随后一行人还在北京市区领略了其他楼盘的风情。

5月31日一大早,一行人启程前往天津市武清区,参观了保利·海棠湾、万科·东海岸等楼盘,参观

了两个项目的别墅、海景房的户型亮点。

安居房产工作人员告诉记者,从一开始的金都景苑到锦绣一方和颐和名居,再到安居·上上城和安居·幸福里,安居房产的每一个项目前期都要考察大量的外地顶尖楼盘。“我们信奉‘拿来主义’,但是又不会简单地复制某个项目,安居建的房子是有灵魂的,我们打造有特点、有特性的建筑。”安居房产正把借鉴于全国各地顶尖楼盘的经验应用于泰安,通过他们的努力,泰安房地产行业正一步步缩小与一线城市的差距。

(梁敏)

