

聚焦稳楼市

合肥个别楼盘销售火爆 监管方约谈企业：严禁捆绑销售价外加价

■本报记者 黄群

3月15日,国家统计局发布最新数据显示,今年2月份,合肥市新建商品住宅销售价格指数环比上涨0.6%,二手住宅销售价格指数环比上涨0.8%。从三个长三角副中心城市的2月份数据对比来看,合肥涨幅领先,其中,新建商品住宅销售价格指数方面,南京环比上涨0.5%,杭州环比上涨0.2%;二手住宅销售价格指数方面,南京环比上涨0.6%,杭州环比上涨0.4%。

个别项目销售紧俏,也滋生了一些乱象。近日,合肥市针对楼市出现的个别乱象约谈了部分企业,旨在营造健康有序的房地产市场新生态。

个别楼盘销售火爆

“感觉从去年年底到现在,合肥房价涨了一些。”购房者张先生对记者表示,自己去年10月份打算在滨湖新区购房,但房源太少,且要求全款购买,最终无奈只能买了周边的一套二手房,买入单价在30000元/平方米左右。

“从现在的中介挂牌情况看,我买的小区均价涨到了32000元/平方米左右。”张先生说。

《证券日报》记者近日前往滨湖新区某楼盘探访,置业顾问表示,除了顶层和一层外,所有标准层均需全款支付。据记者粗略计算,目前该楼盘备案价27000元/平方米-30000元/平方米,一套140平方米的主力户型总价已经超过400万元,而且不得贷款。

“我们项目周边的二手房已经卖到35000元/平方米了。”该置业顾问称。随后记者又前往该楼盘隔壁的另一个楼盘,置业顾问同样表示,只接受全款购房。

离开滨湖新区,记者来到肥西县某楼盘,其置业顾问同样表示要求全款支付。对于记者“你们去年10月份首付不是只要房款的25%吗”的疑问,该置业顾问说,“肥西不限购,很多外地人去买,我们2020年12月份就已经要求全额付款了。”据其介绍,目前该楼盘已接近清盘。

有房企营销负责人告诉《证券日报》记者,提高首付是最常见的现象,像肥西、肥东两个县本来房子首付只要三成,现在必须五成、六成才可以优先,等于是提高了购房门槛。她进一步说明,滨湖新区的个别热门楼盘确实存在要求全款支付的现象,但并不是合肥的整体销售状况。滨湖新区房源紧缺,刚需客户必然导致到价格洼地瑶海、新站等区,甚至北城新区。

《证券日报》记者致电瑶海区某楼盘,了解到该楼盘仍有部分楼栋对外售卖。“我们就是正常首付,而且学区也是瑶海非常好的,总价在180万元起。”该楼盘置业顾问表示。

15家房企和中介被约谈

合肥市住房保障和房产管理局官网3月15日公告称,3月11日下午,该局会同市场监督管理局联合召开房地产开发企业、房地产经纪机构约谈会,包括11家重点房地产开发企业及4家重点房地产经纪机构负责人参加了约谈会。

此次会议指出,近期合肥市少数房地产开发企业、经纪机构及从业人员存在加价或变相加价等违法违规行为,部分小区业主以及自媒体也跟风炒作,煽动房价上涨,严重扰乱了当地房地产市场秩序。

“我2020年11月份的时候去了滨湖那个楼盘,置业顾问直接表示全款都不一定买得到,而且也不说开盘的大概时间。”前述购房者张先生告诉



王琳/制图

《证券日报》记者:“我当时给置业顾问留了自己的电话,后来又去了几次售楼部,但都没问到开盘时间,置业顾问一直让我们等通知。”

张先生表示,此后有自称中介人打来电,表示可以通过加价购买“号头费”的方式买到滨湖的房子。“当时我答应给20万元号头费,但是等了一个月也没有通知我们买房,到现在也没等到开盘时间。”张先生无奈地说。

同样想在滨湖购房的李女士此前也遇到了这种情况,她告诉记者,自己看好了滨湖新区的一个楼盘,期间还给置业顾问塞了“茶水费”,才买到心仪的房子。

“这种号头费、茶水费都属于变相加价行为,虽然名称不同,但本质一样。”前述房企营销负责人表示,“号

费”跟房企并无太大关系,但不排除存在中介跟房企分成的现象。所需费用主要看项目,遇到难买的项目“号头费”就特别贵,有的要几十万元,一般的也要几万元。

前述滨湖某楼盘置业顾问也表示,“号头费”跟房企没有关系,基本都是第三方的套路,购房者千万不要相信交了“号头费”就能买到房子。“他们很多都是为了争夺客户资源,先跟你说要号头费,然后再说买不到,最后就带你到周边小区购买二手房。”该置业顾问说。

对此,合肥市住房保障和房产管理局要求,一是不得捆绑搭售、价外加价,严禁企业及员工通过收取“号头费”、“捆绑搭售车位”等形式加价或变相加价销售。二是不得虚假宣传、无证预售。严禁无证预售,禁止搭

借借售,不得捂而不售。三是加强行业自律和内部管理,杜绝企业员工参与炒卖“房号”等违法违规行为。

据了解,目前,合肥市有关主管部门正在开展专项检查,并约谈了部分参与炒作房价的个人、自媒体,同时作出相应处理,对近期在检查中发现的有关涉嫌价外加价等违规销售线索正在履行调查处理程序。

一位长期跟踪合肥楼市的业内人士告诉《证券日报》记者,在合肥的滨湖新区和高新区,不排除针对个别楼盘传出一些谣言,但绝大多数房企一直都在按照合肥市政府的要求做。这次约谈的目的就是为了维护购房者的利益,防止市场出现乱象。只有政府不断出台政策,市场才能长期稳定健康发展,否则就没了规矩。

频繁上热搜的上海学区房迎来温和降温?

■本报记者 施露

3月16日,上海学区房上了微博热搜。

当日,上海市教委发布了《上海市高中阶段学校招生录取改革实施办法》(以下简称《实施办法》)。根据该办法,到2022年,上海每一所不挑生源的初中,原则上都能拿到市优质高中分配下来的名额,最大限度保证校际之间的平等。长期困扰上海中小学生的择校问题,或将随着这一改革措施的深入推进逐步缓解。

这不是上海学区房第一次上热搜,2020年下半年,上海学区房曾因价格上涨引发网友热议。根据克而瑞监测数据,2020年3月份以来,大三林板块、张江板块学区房聚集的区域,部分带学区新房价格涨幅超50%。而2020年全年上海新建商品住宅成交均价为55994元/平方米,同比涨幅为2.5%。

学区房温和降温?

3月16日,上海市教委公布了《实施办法》。这是2018年《上海市进一步推进高中阶段学校考试招生制度改革

的实施意见》的配套文件,适用于2022年起参加上海市高中阶段学校招生录取的考生。《实施办法》规定,从2022年起,上海市高中阶段学校招生录取工作分为自主招生录取、名额分配综合评价录取和统一招生录取三种类型。

值得注意的是,此次政策提出了“名额分配综合评价录取”制度。名额分配综合评价录取是上海《中考改革方案》确定的招生录取新办法,具体包括名额分配到区招生录取和名额分配到校招生录取两类,合计占市实验性示范性高中招生总计划的50%-65%,与改革前相比,名额分配比例进一步扩大。其中,名额分配到区招生录取,以区为单位,依据总分排序按计划录取;名额分配到校招生录取,以初中学校为单位,依据总分排序按计划录取。

“这个政策的目的是主要为了让各类初中学校的优秀学生都有机会进入名校(高中)读书,对于学区房有一定冲击,但预计影响有限。”亿翰智库总监于小雨对《证券日报》记者表示。

“目前小学升初中的规则没有变,购房者有实力还是会买学区房,优质学校的朋友圈资源是家长非常看重的,初中名校的优势可能相对变弱了,

但相对弱可能也比普通初中要强。可能原来初中名校上高中名校的名额是200个,现在是80个,普通初中可能原来是0,现在是1。”于小雨对《证券日报》记者补充说。

易居研究院智库中心研究总监严跃进对《证券日报》记者表示,“按照克而瑞监测数据,上海市热门学区板块今年年初的价格较去年最高点有所回调,此次初中升高中录取新政的出台,应该会让学生区房温和降温。”

专家建议理性置业

学区房涨价成为2020年下半年上海楼市的关键词。据《证券日报》记者走访了解,上海大三林区域今年年初的价格较去年最高点有所回调,此次初中升高中录取新政的出台,应该会让学生区房温和降温。”

“现在核心区域的新房,分数没达到60分(满分,上海新房实行打分制)基本排在靠后的位置,摇到号的可能性较小,小满家庭摇号到号的希望较大。对于购房者而言买到新房就是赚

到,现象稍微好些的二手房基本跟新房价格严重倒挂,价格也是天价。”一位上海本地房企内部人士告诉《证券日报》记者。

“三林区域2020年二手房涨幅较大,部分小区如博学家园的成交价已经从去年最低单价6万/平方米涨至最高10万/平方米。三林区域内二手房去年是普涨,最低涨幅在30%,最高的翻了一番还不止。以三林这边的都林嘉苑为例,该小区2020年初二手房均价在5.2万元/平方米,现在基本单价超过8万元/平方米。”链家上海三林区域某二手房交易工作人员告诉《证券日报》记者。

严跃进在接受《证券日报》记者采访时表示:“此次上海教改工作,将优质高中资源以名额分配的方式进行配置。各类学校后续都可以享受到更公平的招考机会,自然使得‘哄抢学区房’的现象减少,进而促进相关学区房的价格降温。对于家长和购房者来说,在此类教改政策下,应积极理解政策改革初衷即‘教育资源均衡化’的改革思路,理性择校、理性置业变得很关键。”

上海易居房地产研究院发布的《上海教改开启,教育资源均衡利好房

价稳定》报告,对3月16日上海市教委的教改政策进行了分析,重点研究了四方面内容,即“名额分配综合评价录取”改革内容、去年上海学区房存在什么风险、教改下学区房市场如何变动、家长应如何理性择校和理性置业。

报告指出,此次政策提出是基于教育改革的和精神出发的,侧面也反映了2020年上海学区房市场的风险和问题。而以去年学区房炒作较多的大三林板块(包括前滩)为例,其2020年全年新建商品住宅成交均价为99359元/平方米,同比涨幅居前。报告称学区房类似涨幅明显偏大,若后续价格下跌,则容易对购房者产生各类风险。

“中考这件事本来就是看分数的,之前也可以跨区域报考学校(可能跨区只能报一个),现在会更加公平一些,是个好的开端,原来普通初中学校的第二名,虽然是第一,但分数还是达不到高中名校的录取分数,现在有名额了,能上高中名校了。改革后,高中名校从‘初中名校掐尖+全市掐尖’到‘各区掐尖+各初中掐尖+全市掐尖’,还是在优中选优。”对于上海市高中录取新政,于小雨对《证券日报》记者表示。

百度二次上市发行价每股252港元 “AI第一股”募资总额近240亿港元

■本报记者 谢若琳

3月17日晚间,百度宣布将港股IPO的发行价定为每股252港元,融资规模为239.4亿港元。由此可见市场对于国内“AI第一股”的追捧。待港交所批准后,百度将于3月23日正式在港交所主板开始交易,股票代码“9888”。

据了解,百度此次二次上市所募集的资金中,大部分将投入科技研发,推动AI业务商业化。可以说,在新资金的注入下,无论是智能云、自动驾驶,还是AI芯片等AI业务都将迎来全新的发展,商业化进程也将进一步提升。而国内投资者也将分享AI发展带来的红利。

募资额239.4亿港元

招股书披露,百度此次上市计划全球发售9500万股A类普通股股份。其中,中国香港和国际发售股份占比分别是5%(475万股)和95%

(9025万股)。此外,中国香港公开发售价格每股最高不超过295港元。以此计算,百度此次募资总额达239.4亿港元。

自3月12日正式公开招股以来,百度便获得市场热捧,个人投资者以及机构投资者纷纷跑步入场。不仅如此,各大券商也纷纷为百度招股预留足够展现额度。据富途证券券商统计显示,此次富途认购137亿港元,辉力71亿港元,耀才65亿港元,华泰、海通也均录得大额斩获。

艾德证券期货持牌代表陈刚在接受《证券日报》记者采访时表示,“港交所上市公司的超额认购倍数,是指包括战略投资者、证券投资基金和公众投资者在内的投资者实际参与购买该公司股票的金额与预先确定发行金额的比率。在市场预期下,现如今以AI业务打头阵的百度的估值早已不同于传统意义上的互联网企业。且相较于前期溢价港二次上市的网易超20倍,京东约26倍的超额认购水平来看,资本市场对于该类公司返港后的市场表现

预期亦有所提升。”

根据百度招股书中设定,超额认购倍数达到一定倍数区间将触发回拨机制。换句话说,当前占全球发售股份总数5%的中国香港公开发售股份届时将提升一定额度时,在行使超额配股权前,中国香港公开发售股份将有相应提升。“对打新股投资者而言,香港公开发售股数的增加意味着将本属于机构投资者的份额(国际配售部分)分散给了散户投资者,使得其可申购的股票份额有所增加,中签率亦将有所提升。”陈刚进一步表示。

业内人士普遍表示,看好百度前景,认为该发行价有助于股票流通,给上市留出了水位。

AI业务打开商业化想象空间

从业绩层面看,过去三年,百度营收保持平稳上升,2020年全年营收1071亿元,经净利润所得143亿元,较往年上涨127%。

除业绩向好外,一位券商分析师指出,此次百度回港上市获市场热捧,最根本的原因在于其AI业务的进展给投资人树立了信心。“回顾百度三大业务的发展,以及AI芯片、造车等新兴业务的落地,可以明显感受到百度的AI业务正在提速,逐渐成为百度营收的第二增长曲线。”

一方面,百度AI芯片方面迎来最新进展。百度AI芯片部门昆仑完成了新一轮融资,由中信产业基金牵头,估值约为20亿美元,百度在最新回应中也确认了该消息。公开资料显示,百度昆仑芯片已经进入第二代,预计昆仑2将于2021年上半年量产。

另一方面,百度AI核心三大业务同样发展喜人。

在智能云方面,凭借着“云智一体”的差异化优势,百度智能云已经进入快速增长轨道。IDC报告显示,百度智能云已连续三次在AI Cloud市场排名第一,在图像视频、NLP(自然语言处理)、人体识别等多个细分领域排名第一。

自动驾驶Apollo也渐入佳境,数据显示,截至2020年12月31日,Apollo累计测试里程达430万英里,且在中国累计获得测试牌照已达199张。目前,百度已与10家领先汽车制造商签署战略合作协议,通过Apollo自动驾驶服务(包括百度高精地图及自动驾驶服务)为其乘用车赋能。麦肯锡公布的数据显示,到2030年,自动驾驶汽车总销售额将达到2300亿美元,基于自动驾驶的出行服务订单金额将达到2600亿美元。可以说,凭借着领先的技术优势,百度已经切入了一片新的蓝海。

小度方面,截至去年12月份,小度助手语音交互总次数达62亿次,小度助手第一方硬件设备语音交互次数达37亿次,比去年同期增长66%。

“就标的稀缺性而言,与之前在香港上市的人工智能公司相比,百度的AI成熟度使其上市后将成为港交所真正意义上的‘AI第一股’。”上述分析师认为。

被“踢出”苹果产业链 欧菲光何去何从

■本报记者 谢岚 见习记者 李昱丞

3月16日晚间,欧菲光公告称,近日收到境外特定客户通知,该特定客户计划终止与公司及其子公司的采购关系,后续公司将不再从该特定客户取得现有业务订单。

对此,外界普遍解读为欧菲光被剔除出了苹果公司产业链。3月17日,欧菲光开盘一字跌停。截至当日收盘,欧菲光收于9.14元/股,卖方封单105.18万手。自从去年7月中旬以来,欧菲光的股价下跌近60%,市值蒸发超200亿元。

欧菲光挥手告别苹果产业链

根据欧菲光的公告,该特定客户2019年经审计相关业务营业收入为116.98亿元,占2019年经审计营业收入的22.51%。这两项数据和欧菲光披露的2019年第二大客户情况吻合。此前,欧菲光曾在一场策略会议上表示,2019年前三大客户为华为、苹果和小米。因此,此次计划终止与欧菲光采购关系的境外客户大概率指向苹果公司。

2016年11月份,欧菲光通过收购广州得尔塔影像技术有限公司(下称“广州得尔塔”),正式进入苹果供应链。根据公开报道,欧菲光给苹果供货的产品包括触控模组(应用于低价iPad)和光学产品(应用于手机摄像头)。

在搭上苹果的快车之后,欧菲光的规模快速壮大。2017年-2019年,公司营收从337.91亿元增长至519.74亿元,年均复合增速达到24.02%。欧菲光2020年业绩快报显示,去年公司的营收归母净利润分别为484.04亿元、8.81亿元,分别同比增长-6.87%和72.70%。

对于欧菲光被“踢出”苹果供应链的原因,中国本土企业软实力研究中心研究员周锡冰在接受《证券日报》记者采访时表示:“首先,这可能受苹果根据自身产业链进行调整的影响。其次,苹果不会过度依赖某一个相关组件产品的供应商。最后,去年7月份美国商务部将欧菲光列入‘实体清单’,可能也是导致苹果终止和欧菲光合作的原因之一。”

WiiDisplay首席分析师林芝认为,苹果可能会升级iPhone前置摄像头规格,欧菲光技术实力不一定能满足苹果长远的迭代需求。另外,欧菲光主要给苹果供应前置摄像头模组,全球有多家厂商可以提供,苹果可以比较容易寻找到替代的供应商。

值得注意的是,关于欧菲光和苹果“分手”的消息,在去年下半年就已经甚嚣尘上。去年9月1日,欧菲光发布公告澄清称,公司与美国大客户的合作良好,订单情况持续稳定,未出现“被美国大客户剔除供应链名单”的情况。而在今年2月8日,欧菲光披露了《关于签订〈收购意向协议〉的公告》,筹划向闻泰科技出售广州得尔塔100%股权和公司向境外特定客户供应摄像头相关业务的经营性资产(下称“摄像头经营性资产”),间接坐实了和苹果“分手”的消息。欧菲光在3月16日的公告中表示,该出售事项仍在进行中,因订单终止带来的影响,双方正在评估中,仍存在较大不确定性。

交易所紧急下发关注函

对于欧菲光终止向境外特定客户供货一事,深交所紧急下发关注函,要求欧菲光补充披露境外特定客户计划终止采购关系的时间、目前与该特定客户相关的订单情况,并要求公司自查核实关于订单变化情况的信息披露是否及时。对于欧菲光和闻泰科技的收购意向协议,深交所还要求欧菲光补充披露交易目前的进展情况,并说明此次境外特定客户终止采购关系事项对上述交易的影响。

在脱离了“苹果供应链公司”的光环之后,欧菲光将何去何从?周锡冰认为:“失去苹果这棵大树,欧菲光未来的资金流可能有较大下跌,其股票可能会遭遇投资者看空。但作为曾经的苹果供应链企业,欧菲光自身价值依然可期,因为中国手机厂家迅猛发展,必然需要相关的配件供应链。由于欧菲光自身仍具备配件技术和品控优势,海外三星等客户可以继续拓展。另外,中国大陆巨大的市场也能成为公司的缓冲垫。”

欧菲光曾在2月8日的公告中表示,收购协议签订后公司将更加聚焦消费电子、车载等多领域的光学及微电子核心业务,持续优化公司内部资源配置和业务结构,提升高附加值产品占比,提高公司整体运营效率和盈利水平,促进公司长远发展。

值得注意的是,根据欧菲光和闻泰科技签订的《收购意向协议》,闻泰科技对广州得尔塔给出了10倍市盈率的对价。考虑到广州得尔塔2020年前三季度的净利润约2.7亿元,简单估算最终交易对价可能为36亿元。再加上摄像头经营性资产,欧菲光有望回笼超40亿元现金。不过该交易仍存在不确定性。

不过也有分析人士认为欧菲光很难在短期内“止血”。看懂App独立财经评论员、高级经济师周正国在接受《证券日报》记者采访时分析称:“当下欧菲光出售苹果产业链相关业务是比较合适的战略选择,未来可以找机会继续和苹果产生业务往来,但对于短期业绩而言,则比较不利。”

但林芝认为,欧菲光很难通过其他业务弥补失去苹果订单的损失,安卓摄像头模组市场订单不如苹果稳定,利润更低,所以欧菲光寄希望于通过布局新业务,特别是汽车传感器业务来提升投资者对其业绩的预期。