

热点关注

房企拿地热情高涨 北京今年首批土地拍卖彰显“房住不炒”

■本报记者 向炎涛

5月11日,备受瞩目的北京今年首场集中供地拍卖已结束。本轮北京首批集中供地30宗,建筑面积为345万㎡。最终,30宗地块以1109.71亿元成交。

此前截至5月8日,30宗地中已有5宗地以底价128亿元成交,剩余25宗地在延期两日后于5月10日开启拍卖,并在两日内决定归属。本轮土拍首日即完成516.19亿元的成交额,第二天房企热情依旧,最终此轮北京土拍成交金额超千亿元。

房企热情高涨

5月10日,开拍首日,12宗地块以516.19亿元成交,其中有7宗地块因触及“竞地价”“竞政府持有产权份额”双顶,转入竞高标准商品住宅建设方案投报程序,竞得开发商仍处待定状态。

5月11日集中出让13宗地块,总起始价435.7亿元。最终,13宗地以465.24亿元成交。其中,3宗地块因触及双顶,转入竞高标准商品住宅建设方案投报程序。

《证券日报》记者注意到,此次北京首轮土拍吸引了超过五十余家房企参与,既包括保利、中建、中铁、中冶等央企,也包括首开、北京城建等北京本土地产商,更是吸引了碧桂园、卓越等粤系房企。在竞拍中,不少实力房企报名了多宗地块竞拍,同时出现多个联合体竞拍。竞拍过程激烈,多宗地块竞拍超过了30轮。

以5月10日出让的北京市朝阳区东坝北东南一期土地储备项目1104-612西侧地块R2二类居住用地为例,经过19轮报价,中冶以总价22.8亿+10000㎡公租房面积竞得此地块,成为当日最后一宗当场成交的地块,溢价率5.07%,据测算楼面价约6.2万元/平方米。

北京市朝阳区王四营乡土地一级开发项目一期1304-L02、L05地块R2

二类居住用地、A334托幼用地的拍卖,经过27轮激烈竞价,中冶以30.95亿元+13800平方米公租房面积触及上限,转入高标准建设方案投报程序。该地块溢价率5.09%,据测算该地块楼面价约为5.7万元/㎡。

“我们在北京已经多年没有新项目开发了,2014-2015年在南四环旧宫地区开发的中冶德贤公馆项目是公司最后一个住宅地产项目,现在来看楼盘口碑很好,公司也获得了相应的收益。我们房地产开发战略是‘3×X’,其中包括京津冀地区,所以这次拿地也是很正常的商业行为,公司看好北京地区项目的销售进度,将继续打造中冶德贤系的高品质住宅。”中冶置地有关人士对《证券日报》记者如是说。

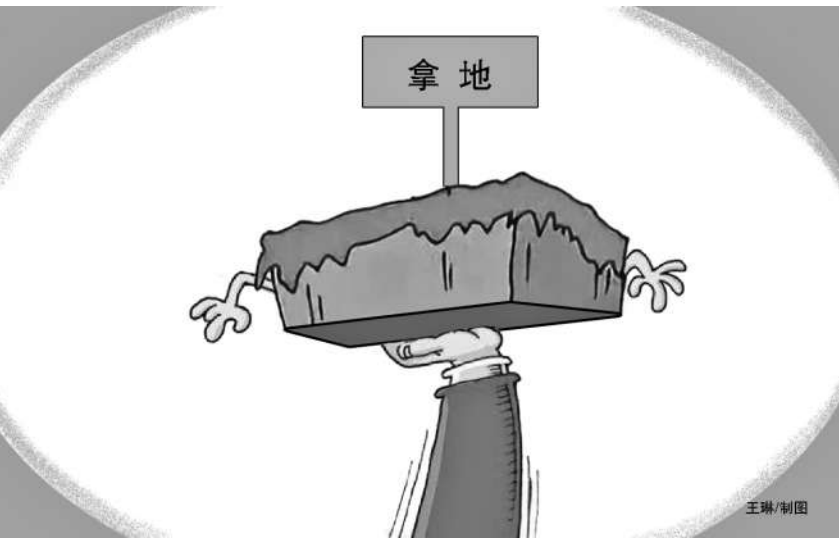
值得一提的是,此次竞拍中,还有不少外地房企最终中标。如卓越以39.27亿元+政府持有产权份额13%竞得朝阳区金盏08地块;碧桂园以41.15亿元+11500㎡人才住房斩获北京城市副中心1201街区FZX-1201-0019等地块,溢价率14.94%;金地+华润+保利联合体以50.94亿元+2.2万㎡公租房面积竞得朝阳区崔各庄棚户区改造项目30-L01地块。

“北京(土地)市场一直比较平静,土地供应比较多,房企从全国化布局来说,几个都市圈肯定是要布局的,北京市场还是受到很多企业的认可。”易居研究院智库中心研究总监严跃进对《证券日报》记者说,不少企业通过联合体方式拿地,主要是担心竞争对手出价意愿很强,为了拿到地,通过联合体拿地报价底气足一些,拿到地的可能性也更高,

还有些民企在资金实力上比不上央企,希望通过联合体拿地以保住北京市场。

诸多限制条件彰显调控决心

今年是22城实行“双集中”供地政策的第一年,在此之前,杭州、广州、重庆等地已经完成了今年首轮土地出让。



此次北京土地出让实行“房地联动,一地一策”机制,并首次引入了房屋销售价格引导机制,同时还配套了设定地价上限、竞建公租房、竞建高标准商品住宅、竞政府持有产权份额等竞拍规则。“就北京这次来说,供地规模已经很大,占了全年计划供应量的差不多1/3,土地供应规模和集中度高,会吸引对北京市场有兴趣的开发商来,这是毫无疑问的。”戴德梁行研究院副院长张晓端对《证券日报》记者表示,对于民营企业或者外地企业来说,想在北京这样具有战略意义的城市去完成全国布局,需要在北京有标志性的项目,对于这些企业来说,北京拿地是有一定的战略意义的。

“(现场)非常火爆,但其实很多都是限价房和公租房,利润基本上是锁死的。拿地主要是赚个流转快的优势,为了走量和走品牌。”有参与此次竞拍的房企人士对《证券日报》记者说。

张晓端认为,诸多限制条件,对开发商来说,确实意味着利润空间被压缩。未来开发商需要稳扎稳打,完成更加合理的资产布局和区域战略布局。集中供地也会令开发商更谨慎、更理性一些。

在业内看来,北京土拍的诸多限制

条件显示了地方政府对房地产调控的决心。张晓端告诉记者,首先,从各种限制条件来看,包括竞高标准商品住宅建设方案,一方面是为了避免出现盲目的地价飞涨、地王频出的现象,对市场未来的预期有合理的引导;另一方面也是一种对更加合理的土拍模式的探索,包括对新型共有产权房的探索,明显有很多突破和创新,显示出北京作为首都,在稳定楼市方面的决心,并把“房住不炒”落到了土拍具体的动作上。

严跃进也表示:“溢价率可控,还是说明了当前对土地市场的管控,企业拿地会比较理性,也说明对土地开发约束较多,要求是比较高的。”

对于接下来新房价格走势,张晓端认为,北京的新房市场总体调控节奏和调控效果都很明显,预计接下来今年的后两次土拍也会有类似的指导思路,随着土地供应量的加大以及指导价对市场的引导,北京新房价格会趋稳,不太容易出现大的增长或者过热的局面。

严跃进也认为,北京房价的涨幅和绝对价格都有所控制,目前整体政策偏紧,对整个房地产市场都有管控,同时供地较多也在客观上抑制了房价的上涨。

杭州首批集中供地成交1178.21亿元 房企自持比例创新高

■本报记者 吴文婧 见习记者 冯思婕

经过5月7日、8日两天激烈的竞拍,杭州首批集中供地出让结束,公开资料显示,本次共成功出让57宗地块,均为涉宅用地,总出让面积301.8万平方米,总建筑面积757.2万平方米,总成交额达1178.21亿元。

超七成地块封顶竟自持

据统计,杭州首批集中供地的57宗地块中,有41宗地块拍到封顶,进入“火拼”自持比例的阶段,其中12宗自持比例超过20%。

值得一提的是,杭州主城区的祥符东商住地块,在激烈竞价38轮后,由建发房产竞得,自持高达38%。“地块住宅所占建面比例大约在49%,扣除自持比例,可售住宅建面占比仅11%左右,大幅挤压了利润空间。”有地产人士向记者表示:“如此高的拿地成本,可见开发商的决心。”

而在还未进入限购区域的临安区出让的12宗地块中,出现了自持比例新高。城东滨湖新城01地块由杭州地上

竞得,自持比例40%,这是近两年来杭州“双限”实行下最高的自持比例。

此外,总价最高的地块位于未来科技城绿汀路TOD地块,由央企华润以总价111.6亿元拿下,溢价率29.91%封顶,自持4%。

事实上,此次“土拍大战”的火热在开启前已初露端倪。5月6日晚间,在挂牌阶段已经有22宗地块溢价率封顶,12宗进入自持比例投报阶段。

房企拿地热情高涨,无疑与杭州楼市的活跃相关。近年来,杭州一直是全国范围内居住用地成交活跃度较高的城市,为了让一度“过热”的楼市降温,杭州楼市调控政策不断加码。

看懂App高级经济师周正国向记者表示:“热点城市土地市场历来不缺投资。从宏观角度看,住宅市场‘两集中’政策防止的是土地市场失控。”

“土地集中供应增加了选择性,新房上市集中度,竞争激烈,有利于抑制房价上涨;土地供应时间间隔大,上市条件准备可以更理性充分些,‘一地一策’更有针对性。”周正国称,“土地集中供应,是土地全国市场的一次整体调

整,有利于数据的搜集,有利于宏观调控,是地方政府分散交易与全国统一调控的协调。”

本土房企收获颇丰

从土地拍卖结果来看,无论是拿地数量还是拿地金额,融信都揽下头筹,与此同时,浙系房企在这场“抢地大战”中表现不俗。

此次集中供地,滨江集团共竞得5宗地块,拿地金额名列前茅,其中包括受关注最高的钱江新城二期的2宗宅地,该项目临近江河汇流区,为滨江与融信联合竞得,成交总价合计超过128亿元,溢价率30%,自持17%。

滨江集团相关人士表示,此次拿地为未来在大本营的深耕夯实基础。其中,钱江新城二期宝地的获得,将进一步捍卫滨江集团在高端住宅领域的话语权以及持续深耕钱塘江两岸的决心。

宋都股份斩获了包括主城区、富阳区在内的5宗地块。值得一提的是,5宗地块均为宋都单独拿地。近年来,在“以客户为导向,一切为营销服务,以财

务为基石,以品质为核心价值”的战略指引下,宋都股份以杭州为中心,深耕长三角优势区域,并适当拓展西南地区,稳健发展。

北京房地产商会会长黎乃超向记者表示:“一次性出让多宗土地,便于资金充足的企业有计划性的拿地,对于现金流充足、融资能力强的品牌企业是利好,而资金状况紧张的企业生存空间将会越来越小,市场继续呈现‘强者恒强’的格局。”

前述地产人士向记者坦言,尽管高溢价、高自持会导致利润空间受到挤压,但是在高度活跃的杭州房地产市场保有一定的占有率、打造出口碑项目更为重要,因此竞得心仪的地块对房企来说具有战略意义。

杭州第二批计划出让住宅用地约3500亩,拟于6月份公告;第三批计划出让住宅用地约2600亩,拟于12月份公告。“杭州宅地已经空窗许久,不少房企土储告急,参与首批集中供地才有可能在今年开盘、流转销售,所以竞争尤其激烈,预计年中第二次集中供地竞争压力会相对减小。”前述地产人士表示。

交易溢价超过106% 路通视信被交易所追问11项交易细节问题

■本报记者 桂小笋

5月7日,路通视信发布公告称,控股股东及实际控制人筹划转让股权等事项,交易完成后,公司的实际控制人将发生变更。

查阅公司过往公告可知,路通视信实际控制人去意坚定,此次筹划转让股权,也是公司在半年内筹划的第二次股权转让事宜。此次股权转让事项引发了交易所的关注,5月11日,公司再次发布公告,称收到创业板公司管理部的关注函,要求公司解释交易溢价超过106%、转让资金来源、控股股东拟豁免其在公司IPO时做出的承诺等11个问题。

“除因相关法律法规、政策变化、自然灾害等自身无法控制的客观原因外,承诺确已无法履行或者履行承诺不利于维护上市公司权益的,承诺相关方应

充分披露原因,并向上市公司或其他投资者提出用新承诺替代原有承诺或者提出豁免履行承诺义务。”对于控股股东拟豁免其在公司IPO时的承诺,上海明伦律师事务所王智斌律师在接受《证券日报》记者采访时说。

收购溢价超过106%

5月7日晚间,路通视信披露公告称,公司控股股东永新县泽弘企业管理有限公司(以下简称永新泽弘)及实际控制人贾清与宁波余姚华晟云城智慧城市运营科技有限公司(以下简称华晟云城)签署了《股份转让协议》及《表决权委托协议》,永新泽弘及贾清拟向华晟云城转让其持有的公司12.55%的股份。股份交割完成后,贾清将所持剩余股份(占公司总股本的6.28%)的表决权不可撤销地委托给华晟云城。交易完

成后,公司控股股东将变更为华晟云城,实际控制人将变更为林竹。若上市公司2021年或2022年既有业务经审计的净利润为负且营业收入低于1亿元,华晟云城有权单方解除协议并要求永新泽弘与贾清退还款项。

去年11月份,路通视信曾发布公告称,永新泽弘和贾清拟向徐州润汇企业管理有限公司(有限合伙)转让其持有的全部股份,交易完成后公司控制权将发生变更。相关交易于当年12月31日终止。

关注函认为,公司需要说明短期内两次筹划控制权变更,且前次控制权变更失败的情况及本次控制权变更尚需履行的程序与满足的条件等,充分提示控制权变更的不确定性。

需要注意的是,本次交易总价为4.33亿元,折合每股价格为17.26元。本次股份转让价格相比公告披露日该

公司股票收盘价溢价超过106%。

高溢价引发了投资者关注,同时,监管部门也要求公司核实并说明本次协议转让价格的定价依据;明确出让方未完成业绩承诺时,交易双方对已转让的公司股权的安排等。

豁免事项需股东大会审议

《证券日报》记者注意到,在关注函提及的11追问中,投资者关注的除了高溢价之外,还有永新泽弘拟豁免其在公司IPO时做出的部分承诺,即“本企业所持公司股票锁定期届满后两年内,每年减持不超过本企业持有公司首次公开发行股票并上市时股份总数的25%”。

对此,王智斌对《证券日报》记者表示:“在股东大会审议通过的情况下,股东承诺可以得到豁免。不过,控股股东应该回避表决。”

2020年广东上市公司分红近2560亿元

■本报记者 赵学毅 见习记者 李昱丞

广东上市公司在去年交出了一份较为扎实的答卷。据《证券日报》记者统计,截至5月10日,不考虑上市公司之间控股情况,709家广东上市公司在2020年实现营收7.57万亿元,实现归母净利润6881.70亿元。其中,609家上市粤企实现盈利,占比85.90%。

对此,腾讯证券研究院专栏作家郭施亮在接受《证券日报》记者采访时表示:“在新经济环境下,电子、医药生物等高端制造业企业迎来了良好的发展机遇,在产业升级、人才聚集以及政策支持等因素刺激下,广东上市公司盈利能力得到了显著提高,自身抗风险能力较强,不惧疫情冲击影响。”

近七成广东上市公司拟分红

从营收来看,2020年中国平安、工业富联、万科继续蝉联上市粤企前三名。中国平安以1.22万亿元的营收居首,工业富联和万科去年的营收均超过4000亿元,位居中国平安之后。

平安银行2020年以1535.42亿元的营收成为前十“守门员”,也宣告上市粤企营收前十的门槛突破1500亿元。南方航空受疫情影响较大,退出营收前十行列,而在疫情期间发力的顺丰控股取而代之,进入前十。

从归母净利润来看,中国平安2020年以1430.99亿元摘得上市粤企“利润王”,招商银行和万科位居其后,保利地产位居第四,不过保利地产和平安银行的归母净利润非常接近,分别为289.43亿元和289.28亿元。上市粤企中,共有13家公司2020年归母净利润超过100亿元,依然以金融和地产行业居多。

总体而言,709家广东上市公司平均每家公司实现营收106.81亿元,实现归母净利润9.71亿元。

在赚钱的同时,上市粤企不忘分红。数据显示,495家上市粤企在2020年年报中宣布分红,占比接近七成,较2019年增加41家。上市粤企已宣告的2020年度累计分红总额达2559.13亿元。中国平安、招商银行、

格力电器分别宣告分红400.63亿元、316.00亿元和234.20亿元,是分红最多的三家广东上市公司。

看懂App高级经济师周正国接受《证券日报》记者采访时表示:“广东上市公司分红积极,说明高管层更加重视股东的利益。”

超八成广东上市公司实现经营性现金净流入

709家上市粤企中,426家公司在2020年实现了营收的同比增长,占比六成。增长较快的企业多为医药行业公司,例如生物制药企业百奥泰去年营收同比增长263.27倍,主营产品诊断的达安基因受益于新冠病毒检测需求的暴发,去年营收同比增长3.86倍。410家上市粤企在盈利为正的同时实现了归母净利润的同比增长,占比接近六成。天赐材料、顺钠股份和达安基因在去年分别实现31.65倍、28.38倍、25.57倍的归母净利润同比增速,位居前三。

去年709家上市粤企营收同比增速的中值为5.58%,归母净利润同比增速的中值为11.83%,保持了适度的增速。

郭施亮告诉《证券日报》记者:“广东上市公司在疫情冲击下影响下,仍然获得稳定的业绩增长能力,非常难得。良好的营商环境是广东上市公司实现稳健增长的主要原因,同时得益于政策支持,资本市场平台的有效利用等因素,近年来广东已经诞生出不少千亿元市值甚至是万亿元市值的上市公司,广州、深圳更是批量产生出一批成长型的公司。”

Wind资讯数据显示,截至2021年5月10日收盘,广东共有2家A股上市公司(招商银行、中国平安)市值突破万亿元,28家公司市值超过千亿元。

现金流量表方面,2020年607家上市粤企实现经营活动产生的现金流量净额为正,占比85.61%。招商银行去年实现经营性净现金流4213.28亿元,位居第一;中国平安和中信证券分别实现经营性净现金流3120.75亿元、1018.25亿元。此外,还有14家上市粤企2020年经营性净现金流超过100亿元。

更美诉讼不断或引发信任危机 自称“没有IPO时间表”

■本报记者 许洁 见习记者 李豪悦

5月10日,有媒体报道称,北京新氧科技有限公司(下称“新氧公司”)诉北京完美创意科技有限公司(更美母公司,下称“完美创意”)、北京更美互动信息科技有限公司(下称“更美”)不正当竞争纠纷案,已由北京市朝阳区人民法院判定完美创意、更美立即停止涉案不正当竞争行为,并在媒体发布公开声明消除不良影响,赔偿新氧公司经济损失50万元,合理费用8万元。

对此,《证券日报》记者向更美方面求证,相关负责人表示:“该案正处于上诉期,流传判决书并未生效。”据天眼查App显示,2019年至今,更美母公司完美创意被起诉的开庭公告超过了70起。

被戏称“碰瓷了半个娱乐圈”

公开资料显示,近三年来更美可谓是诉讼缠身。除了与新氧的“不正当竞争纠纷”,完美创意的诉讼主要集中在与明星之间的肖像权纠纷和网络侵权责任纠纷,其中,不少案件以完美创意一方败诉而告终。

据《证券日报》记者不完全统计,与完美创意产生纠纷的包括宋茜、唐嫣、杨洋、黄景瑜、王一博、周冬雨、许晴、刘诗诗、俞飞鸿、范丞丞、杨紫、张艺兴等多位明星。更美一度被戏称是“碰瓷了半个娱乐圈”。

今年5月份,许晴与完美创意网络侵权责任纠纷一案民事判决书公开,该案的裁判结果显示,自判决生效之日起七日内,被告完美创意赔偿原告许晴经济损失14万元等。

为何更美总与明星之间诉讼不断?更美相关负责人向《证券日报》回应称,更美公众号正在进行内容转型,目前暂无新增相关纠纷。很多诉讼多为2018年的历史遗留问题,更美已在积极和当事人沟通,争取和解或者拿到授权,如果确有违法违规行为,更美愿意接受媒体与政府的监督和监管。

5月11日,记者在更美公众号发现当日推文的第二条,为更美对许晴的致歉声明。需要注意的是,推文一条(扒完100位历届顶流,再也不嘲男星舞“老婆”人设了)的文章中又引

用了热度较高的艺人照片,并对其外貌进行点评。

此前曾有业内人士指出,明星作为公众人物,同时具有粉丝效应和天然流量,部分明星的粉丝与医美行业的潜在用户高度重合,吸引来的流量也能有效转化。

娇美希北京凯丽汇美创始人赵思衡向《证券日报》记者表示,这涉及到了企业的经营问题,“尽管涉及触犯法律、不道德,但是对于企业生存和发展来讲,它用最低的成本去制造流量和话题,吸引客户,赔偿却只占一小部分。长远来看,企业这样做不得不面临很多官司诉讼,从而引发信任危机。”

没有IPO时间表

更美成立时间早于新氧,背后的投资方阵容相当豪华。从2013年成立至2018年,红杉资本多次选择更美,君联资本、复星医药、腾讯投资、苏宁环球等也参与过更美的C轮融资。但自2018年完成D轮融资后,至今两年多时间里,更美再无融资动作。

随着新氧上市已过两年,更美何时上市也成为行业关注的话题。“IPO是企业发展到一定阶段的里程碑,但不是终点。”针对上市及融资问题,更美相关负责人向《证券日报》记者表示:“更美APP当然有IPO的计划,但是并不会把它作为工作的重点,目前也没有明确的IPO时间表,公司关注的焦点仍是用户需求和自身服务。”

上市暂无具体计划,更美面临的对手却变得越来越多。除了新氧、悦美、美呗等同一赛道的垂直类医美平台,美团、阿里巴巴、京东等也都在加大医美领域的布局,巨头自带的流量正在威胁更美等平台的市场地位。据了解,美团早在2018年就将医美业务从细分品类中剥离,升级为独立业务部。

在此背景下,更美面临的压力也在逐渐增大。医美行业教培机构美沃斯线上CEO乔赢东曾向《证券日报》记者表示,目前的行业竞争格局相对来说比较严峻。新氧一家领先,美团入场也会分走一部分市场,京东、拼多多、淘宝也在积极布局消费医疗产业,“这一赛道可能容不下两家互联网医美上市公司。”