

百城价格指数继续上涨

楼市回暖态势有望延续

□本报记者 李香才

随着大型房企6月销售数据的公布,这些房企上半年的业绩也可见一二。截至目前,万科、保利地产、恒大地产、招商地产、金地集团等均已公布6月销售数据,这些房企上半年销售均实现增长。根据中国指数研究院发布的6月“百城价格指数”,6月该指数继续延续上涨态势,不过城市之间分化日益明显,一线及部分二线城市回暖迹象明显,部分三四线城市库存量仍居高不下。中国指数研究院分析认为,预计7月房企将继续加大推盘力度,供应量与成交量均将维持在较高水平,重点城市库存压力将逐渐减缓。

大型房企频报喜

7月以来,各大房企相继公布6月销售业绩。从已公布销售简报情况来看,大型房企上半年销售均实现增长。

根据万科公告,2015年6月份,万科实现销售面积195.5万平方米,实现销售金额251.9亿元。1-6月份,公司累计实现销售面积902.6万平方米,累计实现销售金额1099.6亿元。而万科2014年6月实现销售面积174.0万平方米、销售金额193.9亿元,2014年1-6月累计实现销售面积821.2万平方米、销售金额1009.1亿元。照此推算,今年6月万科销售金额同比增长29.9%,今年上半年销售金额同比增长约9%。

保利地产6月实现签约面积191.95万平方米,同比增长61.32%;实现签约金额256.52亿元,同比增长55.28%。2015年1-6月,公司实现签约面积584.74万平方米,同比增长16.66%;实现签约金额760.42亿元,同比增长16.74%。

恒大地产销售简报显示,6月份,恒大地产实现合约销售额247.5亿元,同比增长88.8%,环比增长48.2%;实现销售面积286.2万平方米,创单月销售面积纪录,同比增长82.3%,环比增长21%。1-6月,恒大地产累计实现销售面积1137.8万平方米,同比增16.1%;累计实现销售额871.1亿元,已完成1500亿元年度销售目标的58.1%,同比增25.7%,创半年历史纪录,远超2011年全年销售额,接近2012年全年销售额。

根据招商地产公告,2015年6月,公司实现签约销售面积45.47万平方米,同比增加119.34%;签约销售金额50.72亿元,同比增加



新华社图片

41.91%。1-6月,公司累计实现签约销售面积156.66万平方米,同比增加29.60%;签约销售金额205.60亿元,同比增加14.86%。

金地集团2015年6月实现签约面积51.3万平方米,签约金额67.9亿元。2015年1-6月公司累计实现签约面积172.4万平方米,累计签约金额212.3亿元。而2014年1-6月公司累计实现签约面积131.3万平方米,累计签约金额169.9亿元。据此计算,今年1-6月公司累计签约面积同比增长31.3%,累计签约金额同比增长24.96%。

房企拿地依然积极

在公布销售情况的同时,一些房企还公布了近期拿地的情况。根据万科公告,6月份,万科新增加项目8个,分别是深圳正顺广场项目、福州市台江区海峡金融街项目、常熟文化片区项目、太原南站W2商业地块项目、太原南站E2商住地块项目、太原南站N1地块项目、太原南站N2地块项目和大连金域华府项目。其中,深圳正顺广场项目金额较大,须支付地价款22.4亿元,万科拥有该项目70%权益。

首开股份称,自5月以来,公司新增三宗土

地储备。公司与北京龙湖中佰置业有限公司联合体,以总价25.95亿元的价格竞得北京市大兴区瀛海镇区DX08-0002-0301地块F1住宅混合公建用地(配建“限价商品住房”)国有建设用地使用权。公司通过增资获得龙湖地产下属两家项目公司50%股权,间接获得广州天河区华美牛奶厂两宗土地的开发权。

金地集团近期新增加杭州市未来科技城32号地块,项目占地面积45862平方米,须支付土地成本5.64亿元。

此外,7月以来,还有华夏幸福、泰和集团、华发股份等公司公布拿地的公告。

根据华夏幸福公告,华夏幸福子公司霸州孔雀城房地产开发有限公司拿下霸州市开发区临南村、临北村地块,面积合计为129698平方米,成交金额为18317万元。华夏幸福子公司香河孔雀城房地产开发有限公司在香河县拿下一宗土地,面积为11435.65平方米,成交金额为2816万元。

7月3日,泰和集团全资子公司福州泰禾房地产开发有限公司分别以5400万元和9050万元的价格拿下永泰县两幅地块,面积分别为39589平方米和66560平方米。

牵手家装O2O平台

东方网力拓展家居安防市场

□本报记者 汪珺

东方网力7月13日晚间公告,公司与上海齐家网信息科技有限公司(简称“齐家网”)、上海齐海电子商务服务股份有限公司(简称“齐海电商”)共同签署战略合作框架协议,三方将就智能家居安防系统解决方案的研究开发及市场营销进行合作。

根据协议,齐海电商、齐家网、东方网力三方致力于智能家居安防系统解决方案的研究开发及市场营销展开全方位深度战略合作。此次协议为战略合作框架协议,具体合作事宜需在每一项合作中进一步明确。

齐家网是国内领先的装修、建材、家居领域电子商务网站,致力于打造家装行业的领军平台O2O整合营销,为客户提供便捷的家装体验

和服务,提供测量、服务等数据。

齐海电商是广州海鸥卫浴用品股份有限公司与其控股子公司珠海承鸥卫浴用品有限公司共同发起成立的公司,定位为品牌客户提供营销策划以及智能家居产品的电子商务平台。

东方网力主要从事视频处理核心技术的持续研发,为行业用户、运营商和企业用户提供全面的视频监控应用解决方案和高品质视频存储

产品,并为城市反恐应急、物联网、数字城市、移动互联网提供视频应用支撑。

公司7月8日发布停牌公告,称拟收购动力盈科100%股权加码安防主业。而此次牵手齐海电商和齐家网,则是公司智能家居和节能产品、电商业务的一次拓展,将催化公司的视频互联业务向大众消费领域加速渗透,并对互联网家居与大数据等领域进行市场探索。

铁路智能集约化建设提速

光电高斯将攻坚运输端市场

宝生透露,主营收入的95%都是来自于货运端的贡献。

光电高斯副总经理韩建枫表示,就单价来看,光电高斯的产品售价超过同业竞争对手的10%,绝对价格上并不占优势,市场占有率高的原因在于其开发的功能不仅仅局限于简单的图像监控,而是嵌入了人工智能模块。

韩建枫介绍,光电高斯的产品可以包含四个阶段。一代是纯图片,即通过“CT”扫描进行图片重建,光电高斯的技术优势体现在图片可以达到1080p解析度的15至20倍,但因为开发的压缩技术,一张图片的容量仅为2M甚至更小。另外,在200公里/小时的高速运动情况下,也可以保证图片质量的稳定和清晰。

“一般意义上,货运端只要能看清图本身就可以,并需要这么高的清晰度,因为人眼完全可以识别。光电高斯这么做是为了在后期嵌入智能识别技术,因为机器识别对像素信息的要求非常高,不仅是满足了人眼的需求就可以。目前业内只有光电高斯在一代的基础上做了延展。”韩建枫表示,在二代产品上,图片和信息连接在一起,通过物联网技术导入数据,再通过联机一张图片可以标注出车厢的车次、第几节车厢、托运人、货物内容等信息。

“第三代则有比较大的突破,不仅仅是信息,系统可以利用大数据和机器学习等前沿技术对异常装载状态做出归类和识别。”韩建枫表示,系统可以自动判断识别出列车发生了哪类异常问题,比如车门开启、顶盖出现了错位导致气体液体泄漏等,并进行自动报警。韩建枫透露,目前公司正在研发第四代系统,可以关注人的行为,未来将主要用于监控铁路后合作业员工对设备的监测是否及时,作业行为是否规范等,用机器提升管理效率。

进军运输端市场

“公司目前的产品功能实际上已经远远超过了货运领域,这也是为了后期公司向运输端发展,这是公司今年业务上最大的战略。”周宝生向中国证券报记者表示。

和货运不同,运输端的业务是指对正在运行的车辆进行监测。从实际情况来看,运输部门是最核心的部门之一。“车辆承载了一切,货物如果发生丢失损坏,可以进行适当的补偿,控制得好风险可控,但如果车辆出问题,影响的范围就很大了。”

而从市场空间来看,运输端的市场也要大于货运和客运市场。资料显示,目前全国铁路运输端的监测点7000多个,货运和客运的监测点各有5000和3000多个。周宝生表示,目前运输监测全部是人工监测,对于高速运行中的列车,靠人工想要完成瞬间监测非常困难,而机器可以做到。周宝生表示,光电高斯将是全国第一家进军该领域的企业。

韩建枫认为,铁路目前的用工结构和未来趋势也给该领域提供了空间,目前从事铁路运输监测的职工年龄普遍偏大,且劳动条件艰苦,年青一代普遍不愿意从事该行业,导致未来可能用人青黄不接。

“可以说,铁路系统未来集约化管理是趋势,使得光电高斯在该领域面临比较大的机会。”韩建枫给中国证券报记者算了一笔账,光电高斯目前该产品一个站需要装两个平台。以天津的杨柳青站为例,上了该系统可以将从事同类业务的职工人数减少一半。据悉光电高斯该产品的使用期限为20年,除去五年一个周期的大修费用,其他维护的费用相对较少。

周宝生表示,预计公司的运输监测平台,未

来将在北京(主要在京沪线)、乌鲁木齐、青藏铁路率先打开口。周宝生表示,京沪线主要是用工成本较高,乌鲁木齐和青藏铁路则沿途环境艰苦,地方对该套系统的动力较大。“原来的预期是2016年该类业务进入正轨,但是从前期来看,今年铁路智能化和管理集约化的需求提速很快,公司运输端业务有望在2015年释放订单。”

尽快启动下轮定增

光电高斯前期刚刚启动定增,公司以每股3.30元的价格,发行不超过200万股,预计募集资金不超过660万元。对于光电高斯而言,这样的资金还不能给公司的业务构成多大的业绩助力,而快速的市场变化,也使得光电高斯开始酝酿下一轮定增计划。刘文莉表示,考虑到公司运输端的业务推进较快,公司将计划在今年下半年再启动一轮增发,目的主要是为了推进公司在运输端领域的业务。

刘文莉表示,公司目前仍是个轻资产的公司,但是目前产品包括研发和生产均是公司层面来负责,需要消耗大量的现金。“铁路系统目前的财务状况也相对紧张,更重要的是,运输端市场现在仍然是空白,光电高斯想要快速占领,不排除我们后期通过租赁的方式将设备卖给客户,这样客户短期上能够节约现金,但这样就会造成公司的财务紧张,以目前光电高斯的财务状况无法应付。”

刘文莉表示,公司对之前的业务目标仍然不变,力争今年在货运领域实现1000万元的利润收入,“去年实际签订的订单超过7000万元,但由于账期原因实际确认收入仅有4700万元,公司对今年完成这一目标把握较大。运输端的业务目前来看形势较为乐观,因此公司对今年的业务态势非常看好,预计最后的成长将超过市场预期。”

七匹狼

拟设产业投资基金

□本报记者 刘杨

七匹狼7月13日晚间公告称,公司拟与北京致远勋新投资管理有限公司(简称“致远投资”)合作发起境内人民币基金,投资大时尚类和消费文化类等与生活方式相关的产业。公司股票7月14日复牌。

根据方案,基金采取双GP方式设立,认缴出资总额为1.002亿元。其中,致远投资作为普通合伙人(GP)之一认缴出资10万元,认缴出资比例为0.1%;公司全资子公司厦门营销作为普通合伙人(GP)之一认缴出资10万元,认缴出资比例为0.1%;公司作为有限合伙人(LP)认缴出资1亿元,认缴出资比例为99.8%。

得润电子拟募资29亿

□本报记者 刘杨

得润电子7月13日晚发布定增预案称,公司拟以57.83元/股非公开发行不超过5000万股,募集资金总额不超过28.915亿元,用于完善公司产品线等项目。公司股票将于7月14日复牌。

公司此次募投项目及拟投入募集资金金额分别为:FPC产能扩建项目(29800万元);USB Type-C连接器建设项目(28500万元);车联网平台建设项目(76850万元);新能源及智能汽车硬件建设项目(65000万元);研发中心建设项目(39000万元);偿还银行贷款(5000万元)。

公司表示,此次非公开发行募集资金投资项目的实施,符合公司整体战略发展方向,具有良好的市场发展前景和经济效益。项目将为公司实现业务升级打开良好的局面,有助于公司抢占优势市场先机,在行业细分领域形成先入优势,同时巩固公司的行业地位,提升市场占有率,提高公司的盈利水平,为公司实现中长期战略发展目标奠定基础。

联手新疆众和

特变电工增资天池能源

□本报记者 任明杰

特变电工7月13日晚间公告称,公司与新疆众和签署了《新疆天池能源有限责任公司增资扩股协议》,公司以货币资金89677.84万元、新疆众和以货币资金14866.16万元同比例向天池能源增资扩股,增资扩股完成后,天池能源的注册资本由77000万元变更为129800万元,公司仍持有天池能源85.78%股权。

公告称,天池能源拟在新疆准东地区五彩湾投资建设新疆准东五彩湾北一电厂2×660MW坑口电站项目;该项目投资总额52.2亿元,其中20%为资本金,80%为银行贷款。资本金104544万元由公司及新疆众和向天池能源同比例增资扩股,天池能源以该资金向其全资子公司新疆准东特变能源有限责任公司增资扩股解决。

公司表示,根据可行性研究报告测算,按照年均发电5500小时测算,年均营业收入13.33亿元,年均利润总额5.3亿元,年均净利润3.98亿元。按照年均发电6000小时计算,年均营业收入14.55亿元,年均利润总额5.79亿元,年均净利润4.34亿元,具有较好的经济效益。

棕桐园林

与湖南吉首战略合作

□本报记者 刘杨

棕桐园林7月13日晚公告称,公司于7月13日与湖南省吉首市人民政府签署了总投资规模约20亿元的《吉首市项目建设战略合作框架协议》。公司股票将于7月14日复牌。

根据协议,吉首市人民政府确认棕桐园林为基础设施建设的顾问;棕桐园林全程参与顾问范畴内项目的规划、设计。针对不同的建设阶段、建设范围和实施内容,棕桐园林全程配合并参与吉首市人民政府组织实施的顾问范畴内项目,运作模式采用PPP、EPC等建设方式,保障项目的实施进度以及工程质量。

棕桐园林称,此次合作项目总投资规模约为20亿元,占公司2014年度经审计营业收入的39.94%,预计对公司2015年及未来年度的经营业绩产生积极的影响。

中路股份 出售保龄设备业务资产

□本报记者 任明杰

中路股份7月13日晚间公告称,公司全资子公司上海中路实业有限公司拟向辽宁新兴化工集团有限公司出售保龄设备主营业务及相关资产,交易价为不低于1.11亿元,于2015年7月13日签署转让框架协议。

根据协议,中路实业将运营中的全部保龄设备相关业务,包括相应的保龄设备、模具、存货等相关资产,按照2014年度经审计确认的账面价值将不高于4000万元,以不低于1.11亿元出售给辽宁新化。辽宁新化已向中路实业支付定金500万元,并将于协议签署之日起3个月内完成尽职调查及最终收购交易,如果该项交易不成功,定金不予退还。

公司表示,该项交易如果实施完成将获不低于7100万元收益,将对公司财务状况产生重大影响。公司股票于2015年7月14日复牌。