“金九”成色不足

上市房企9月份销售增速同比放缓

□本报记者 张玉洁

近日，多家上市房企发布了9月销售数据，整体来看，上市房企9月份销售较此前两月有所回温，但增速不及上年同期。中国证券报记者统计，截至10月14日，公布9月份销售数据的30家沪深及港股上市房企，当月共计实现销售额4401亿元，同比增长37%。上述房企前9月共计实现销售额3.5万亿元，同比增长38.7%。中原地产首席分析师张大伟认为，从当下销售数据看，2018年标杆房企销售规模预计将刷新历史记录，但整体看，上涨速度相比2017年明显开始放缓。

龙头增速放缓

由于调控仍处高压，今年“金九”成色明显不足。中金公司数据显示，9月60个城市新房销售面积环比仅增长1%，显著低于历史同期环比平均增速；同比增幅由8月的21%大幅收窄至3%。10个重点城市推盘量同比增长68%，延续下半年强劲势头，然而去化率大幅下滑至72%，是导致销售偏弱的主要原因。

龙头房企尽管销售增速强于平均水平，但仍有所放缓。

恒大、万科和碧桂园前9月销售金额均超过了4000亿元。其中恒大9月集中发力实现销售金额630.1亿元，同比增长42.07%；合约销售均价为每平方米人民币1.05万元。这使得公司前9月累计实现销售金额约达人民币4480.9亿元，同比增长22%。

而万科和碧桂园前9月分别实现销售金额4315.5亿元和4155.8亿元，同比分别增长8.90%和38.36%。两家公司9月表现较为平淡，单月销售额同比均出现明显下滑。万科9月份实现销售面积302.5万平方米，同比上升10.85%；实现销售金额434.2亿元，同比减少6.26%。碧桂园9月实现销售367.4亿元，这一数字较2017年同期475亿元的销售金额同比下滑明显。

这或许与两家企业战略调整有关，这两家企业均提出要放慢节奏，聚焦利润。万科董事长郁亮此前表示，房地产行业真正的转折点已来，楼市的需求急剧消失，开发商面临去化压力。碧桂园总裁莫斌则表示，全年结算面积从原先目标4100万平方米调整至3700万平方米，但是毛利率的预期不会变。

中小房企分化

中小房企业绩表现则较为分化。融创中国9月单月实现新增预订销售额547.3亿元，创下全年月度新高，前9月实现销售金额3219.8亿元，同比增长55%。除了前述四家房企外，还有世茂地产、招商蛇口、旭辉地产、金地集团、中南建设、龙湖集团以及绿城前9月销售金额突破1000亿元。

其他9月销售较好的房企还包括禹洲集团和远洋集团，这两家公司9月份销售额环比增速都超过了100%，其中禹洲集团以单月65.61亿元的销售额创下全年月度新高，远洋集团单月销售135.1亿元，这是远洋集团本年度第二个销售过百亿的月份。

不过也有一些房企表现不佳，尤其是小型房企，这些房企受制于项目储备和推盘速度，项目去化放缓导致业绩增速下降，其中景瑞地产、宝龙地产、花样年、阳光100等9月销售额环比增速均呈负增长，跌幅超过10%。

土地储备方面，中原地产数据显示，大多数房企前9月仍在积极拿地，第一梯队除万科外整体较为稳健，第二梯队房企拿地力度较大。

不过单月数据显示，大多数9月份拿地进度明显放缓，中原地产研究院数据显示，碧桂园2018年7月单月权益拿地金额接近100亿元，拿地面积为190.9万平方米。9月权益拿地金额仅为15.91亿元，权益拿地面积下降为34.15万平方米，不到7月单月水平的2成。万科9月份拿地仍非常积极，9月万科拿地17块，权益拿地金额达到94.18亿元，权益拿地面积达到273.8万平方米，目前位列第二。不过9月的权益拿地金额已经较7月份、8月份大幅下降。张大伟认为，在调控持续加码的趋势下，市场集中度进一步攀升，做大依然是当下房企的主流选择，这意味着房企拼规模的趋势在加剧。

10月或以价换量

张大伟表示，随着房地产调控的深入，房企逐渐出现了业绩上涨乏力的现象，从之前一年多的房企普遍上涨，逐渐开始出现了龙头房企上涨速度放缓。包括多家龙头房企，销售业绩都开始出现了逐渐放缓的迹象。后续市场很可能出现加速调整的可能性。

数据上看，个别房企出现了销售均价下降的情况。中骏9月份的销售均价为1.05万元/平方米，8月份这一数据为1.5万元/平方米，环比下降近三成。建业在9月的销售均价同比下降7.5%。龙光地产的销售均价也出现下滑。

华创证券认为，目前主流房企多为高周转策略，弱市下均多采取重去化轻利润率的以价换量策略；但华创证券同时认为，去年同期基于打压政策密集推出，9-10月仍属成交低基数月，预计10月销售同比压力仍不大。

中金公司认为，目前，核心区域房价仍然坚挺。部分楼盘降价原因一方面来自楼市持续高压政策下购房人观望情绪加深，另一方面因开发商推盘放量后促销力度提升。未来此类区域房价仍有可能延续疲弱走势。中金公司同时预计10月销售同比增速大概率将伴随推盘量的进一步提升和基数下行较9月出现上修，预计全国商品房销售面积10月将同比增长8%，预计将高于9月。

并购“惹祸” 两公司前三季度业绩预亏

□本报记者 于蒙蒙

金龙机电10月14日晚公布前三季业绩预告，公司净利预亏16.3亿元—16.35亿元，去年同期盈利3.07亿元，较上年同期下降630.53%—632.16%。先锋新材同日公告，公司净利预亏1.49亿元-1.44亿元，去年同期盈利234.51万元，较上年同期下降6461.18%-6248.86%。

值得注意的是，两家公司的业绩预亏都与并购密切相关，金龙机电对四家子公司计提减值准备约5.83亿元，而先锋新材自2014年并购澳洲上市公司KRS以来，该公司就持续亏损。

先锋新材并购标的持续亏损

对于业绩预亏，先锋新材称由于澳洲分部亏损较上年同期增加较多，鉴于澳洲分部经营现状和预期，本着谨慎性原则，公司对澳洲分部商誉全额计提减值准备。

澳洲分部系澳洲KRS公司及其下属合并范围内公司。先锋新材通过香港全资子公司圣泰戈（香港）贸易有限公司要约收购了澳大利亚上市公司KRS公司，并于2014年9月初完成本次要约收购。澳洲KRS公司有多家工厂，主要从事卷帘、垂直百叶窗、窗帘、遮蓬、室内装饰品及相关组合件的生产、分销和零售。

并购并未对先锋新材的业绩带来变化，反而成了“累赘”。财报显示，KRS公司2015年亏损1298.15万元，2016年亏损407.47万元，2017年亏损4667.42万元。先锋新材亦在2017年对KRS公司计提了商誉减值507.14万元。

业绩持续亏损，KRS无法及时披露定期报告，公司面临被停牌处理的风险。先锋新材半年报披露，根据澳大利亚相关法律及法规，澳大利亚证券交易所上市公司（简称“ASX”）（非矿业公司）中报需在6月30日后的两个月内披露中报，否则ASX将对上市公司进行停牌处理。

直到披露定期报告为止，KRS需要在2018年8月31日之前在澳大利亚证券交易所公告经其聘请的澳洲安永会计师事务所2018年半年度财务审阅报告，截至报告出具日，KRS尚未公告2018年半年度财务审阅报告，而公司2018年本次半年度报告是依据控股子公司KRS未经审阅的2018年半年度财务报表编制的合并报表。

先锋新材在半年报预计KRS将向澳大利亚证券交易所申请延期披露经澳洲安永会计师事务审计的2018年半年度财务审阅报告并停牌，根据公司管理层及KRS管理层与安永会计师事务所的多次沟通，双方在关于KRS现金流问题是否有持续经营能力及是否要出具带保留意见的审阅报告暂时无法达成一致意见，安永会计师事务所可能会对KRS2018年半年度财务报告出具带保留意见的审阅报告。

金龙机电商誉计提减值近6亿元

并购带来的商誉减值是金龙机电所面临的苦恼。金龙机电表示，报告期内，由于子公司无锡博一光电科技有限公司、深圳甲艾马达有限公司、兴科电子（东莞）有限公司和深圳市正宇电动汽车技术有限公司前三季度业绩出现亏损，经营业绩低于预期。报告期末，根据《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定，公司对商誉的可回收金额进行评估，确定商誉存在减值迹象，按可收回价值低于账面价值的金额计提减值准备约5.83亿元。

此外，由于近年手机等消费电子终端市场竞争激烈，加上公司在涉足触摸显示行业以来，未能有效提升自身在该领域的竞争力，导致公司触摸屏显示业务一直处于亏损状态；报告期内受控股股东负面消息影响，进一步导致触摸屏显示业务出现严重亏损。

基于上述原因，报告期内，公司为提高经营管理效率、有效控制生产成本，及时调整了公司显示业务未来发展战略，将无锡博一光电科技有限公司与金进光电（天津）有限公司的业务、资产逐步收缩。同时，整合广东金龙机电有限公司显示业务，淘汰处置部分低效益产能，集中规模化优质产能。报告期末，公司对固定资产、存货和应收账款等各项进行了减值测试，基于谨慎性原则拟对相关资产计提减值准备约7.3亿元。

16家上市钢企三季度业绩全部报喜

□本报记者 钟志敏

Wind统计显示，截至10月14日，已有16家钢铁上市公司发布三季度业绩报告或预告，全部报喜，大部分上市公司三季度业绩预计增幅达50%以上。行业景气度上，相关钢铁产品也出现了不同程度上涨。兰格钢铁数据显示，截至10月12日，螺纹钢主力合约收盘价格为4106元/吨，较9月底上涨162元/吨。业内人士表示，随着今冬明春的环保限产涉及范围扩大，供给压力有望缓解，四季度钢价应该处于高位震荡运行的态势，上市公司全年业绩增长或进一步看好。

三季度业绩靓丽

10月9日晚，凌钢股份披露三季报，公司今年前三季度实现净利12.77亿元，同比增长28.21%。作为沪市首份三季报，凌钢股份不仅为沪市上市公司三季报开了个“好头”，也为钢铁股三季报披露提振了信心。

华菱钢铁预计，公司1-9月预计实现利润总额72亿元-74亿元，同比增长117%-123%；实现净利润67.5亿元-69.5亿元，同比增长104%-110%，实现归属于上市公司股东的净利润53.7-55.7亿元，同比增长109%-117%。第三季度单季预计实现利润总额27.6亿元-29.6亿元，环比增长9%-17%。公司前三季度和第三季度业绩均再创历史最优业绩。

公司表示，2018年第三季度，钢铁行业继续保持较好发展态势，公司抓住市场机遇，持续推进精益生产、销研产一体化和营销服务体系建设，加快产品结构调整，进一步提升产品质量，企业运营效率和竞争力持续增强，铁、钢、材产量再创历史新高。

柳钢股份10月9日晚间公告，预计2018年1-9月实现的净利润与上年同期相比将增加18.36亿元-21.62亿元，同比增长146%-172%。公司上年同期盈利12.55亿元。报告期内，钢材市场稳中趋好，公司钢材产品价格、销量较上年同期稳步上涨。

钢价持续上涨，一些公司开始上调业绩预告。沙钢股份10月11日晚间披露业绩预告修正公告，此前公司预计前三季度盈利7.58亿元-9.43亿元。修正后，预盈8.7亿元-10.54亿元，同比增长135%-185%。业绩修正因今年第三季度，钢铁行业整体供需平稳，钢材价格持续高位运行，公司的销售收入及产品毛利率好于预期，经营业绩持续增长。

申万宏源预计上市钢企前三季度业绩整体同比上升76%，其中三季度单季业绩创历史新高，同比上升27%，环比上升9%。中泰证券预计四季度钢铁行业盈利仍可维持较高水平。

钢价料高位震荡

国庆节后，长三角、临汾、邯郸、唐山等地钢铁主要产地先后公布采暖季的相关限产政策。而今年全国范围内执行采暖季限产的区域也较去年有所扩大，除京津冀周边“2+26”城市外，今年限产范围扩大到长三角、福建等地。

陕西省也于近日发布了相关通知，对关中地区火电企业进行改造。大力淘汰关停环保、能耗、安全等不达标的30万千瓦以下燃煤机组。2019年底前，完成关中地区现有燃气锅炉低氮燃烧改造，其中生产经营类天然气锅炉2018年全部完成。业内人士表示，随着一系列环保限产政策落地，粗钢日产量或将出现一定程度回落，势必将缓解供给压力。

9月份，国内钢材社会库存出现了小幅回升。兰格钢铁云商平台监测数据显示，截至10月12日，全国钢材社会库存指数为99.8点，比前一周上升6.57%，较前一周的上升速度明显加快4.58百分点，比上月同期上升7.72%，比去年同期上升12.25%。但较3月份库存最高峰依然下降了845.2万吨，降幅超过47.8%，库存依然处于相对较低的水平，不会对市场信心造成影响。

兰格钢铁研究中心主任王国清表示，随着今冬明春的环保限产涉及范围扩大，供给压力或持续加大；同时基建补短板将对需求有带动作用。四季度应该处于高位震荡运行的态势。

沈阳化工称产品结构将向精细化转变

□本报记者 宋维东

沈阳化工总经理孙泽胜近日在接受中国证券报记者专访时表示，公司将持续做大做强主业，形成上下游相互关联的氯碱化工、石油化工和化工新材料“三化一体”的产业格局，推动产品结构向高级化、系列化、精细化转变。

推动技改

近年来，沈阳化工克服行业产能过剩、利润空间收窄等不利因素，加强新工艺、新技术研发，强化发明专利及实用新型专利申请，完成了一系列技术升级改造，形成了氯碱化工、石油化工和化工新材料三大业务板块。

以糊树脂为例，当糊树脂领域还在低端低价的市场环境竞争时，公司就着力引进新技术，上马新生产线，生产氯醋糊树脂、医用手套专用糊树脂等竞争力强、附加值高的产品，特别是抓住新厂区启用契机，建成并投入运行了20万吨/年PVC糊树脂项目，使公司一跃成为亚洲产能最大的PVC糊树脂生产企业。“要将沈阳化工打造成世界第一大PVC糊树脂生产企业。”孙泽胜说。

孙泽胜表示，公司将着手建设3万吨/年乳液法糊树脂生产装置和后续扩产工程，实现糊树脂工艺技术全覆盖，使总产能达到30万吨/年以上，增加10个高端新牌号，拓宽下游应用领域，夯实糊树脂生产研发领跑优势。

目前，沈阳化工拥有世界首套50万吨/年重质渣油催化热裂解制烯烃装置、亚洲产能最大的PVC糊树脂生产装置及创效能力位居国内前列的13万吨/年丙烯酸及酯装置，并成为国内首家实现茂金属聚乙烯产品稳定生产的化工企业，主要产品达50多种。

此外，沈阳化工还将适时探索研究乙烯氧氯化法生产工艺，同时在现有装置基础上扩大270万吨常压加工能力，通过扩大油头，配套发展“催化热裂解+催化裂解”运行路线，扩大乙烯、丙烯产能，继续拓展下游乙烯、丙烯、芳烃产业链的延伸，发展高吸水纤维、乙丙橡胶等高竞争力产品，形成氯碱化工、石油化工和化工新材料“三化一体”的产业格局。

新品不断推出

孙泽胜表示，公司要在充分发挥技术研发优势的同时，加大新产品推出力度，以技术创新和新产品研发推动产业转型升级。

近期，沈阳化工推出了超性能茂金属聚乙烯、二代氯醋糊树脂等新牌号产品。这些高附加值产品扩大了公司行业领跑优势，对推广高精尖端牌号产品、扩大高端市场份额具有重要意义。

值得一提的是，超性能茂金属聚乙烯在全球范围内仅几家化工巨头才能生产，且尚未在国内市场销售。沈阳化工在研发阶段就签订了购买合同，确保抢占国内市场先机。

在PVC糊树脂新品研发上，沈阳化工推出了自主研发的二代氯醋共聚糊树脂，其强度、耐剪切、耐石击耐磨损性能较第一代产品都有较大提升。业内人士表示，在该产品投产前，国内市场一直被国外企业垄断，价格居高不下。该产品的产出，不仅能完全替代进口，性能上还优于进口产品，让国内相关生产企业享受更低价格的同时得到更好的服务。

“公司将进一步扩大特色产品占比，带动下游乙烯、丙烯、芳烃产业集群和产业链不断延伸；不断提升技术含量和产品档次，集中力量发展优势产业，强化茂金属聚乙烯、氯醋共聚糊树脂等支柱产品的领跑优势；拓展下游高端产品链，发展高吸水纤维、乙丙橡胶等竞争力强的产品，推动氯碱化工和石油化工升级改造，打造产品结构特色化、竞争优势差异化的新型基础化工原料产业基地。”孙泽胜说。

青岛海尔D股招股书获批 首单“A+D”股即将出炉

□本报记者 欧阳春香

青岛海尔10月14日晚间公告称，10月12日，德国联邦金融监管局批准公司D股招股书。公司正在进行于中欧国际交易所D股市场首次公开发行股票并上市的相关工作。

青岛海尔12日发布的D股招股书显示，公司本次D股发行的价格区间初步确定为1.00欧元/股至1.50欧元/股。公司本次发行的D股股数为2.65亿股（超额配售权执行前)及可能最高3.975千万股的超额配售股份。公司D股预期要约拟于10月15日开始，并持续至10月18日。股份预计将于10月24日开始交易。

4月11日，青岛海尔曾公告称，为促进公司业务发展，深入推进公司全球化战略，公司拟在中欧国际交易所D股市场首次公开发行股票并上市。6月13日，青岛海尔表示，公司于6月11日收到证监会《关于核准青岛海尔股份有限公司发行境外上市外资股的批复》，核准公司发行不超过4.6亿股境外上市外资股，每股面值为人民币1元，全部为普通股。发行完成后，公司可到中欧国际交易所D股市场上市。

此前，上交所相关负责人曾指出，中欧国际交易所D股发行人应为中国境内注册的股份有限公司，现阶段应为优质蓝筹上市公司，未来可扩展为注册地在境内的其他优质企业。

精达股份：华安保险 受让公司9%股权

□本报记者 欧阳春香

精达股份10月14日晚间公告，公司控股股东特华投资与华安保险签订股份转让协议，转让其所持公司9%股权，转让价格每股3.2元，转让价款共计5.63亿元。

转让后，特华投资持有公司12.8%股权，华安保险持股9.99%。华安保险受让精达股份股份，主要系拟通过权益投资，达到资产保值增值的目的，在未来12个月内，无继续增持精达股份股票的计划。此次转让不会导致公司实控人发生变动。其中，特华投资为华安保险第一大股东，持有其20%的股份。

值得注意的是，银保监会保险资金运用部主任任春生此前透露，鼓励保险机构以财务性和战略性投资的方式投资优质上市公司和民营上市公司，以更加灵活的方式更积极地参与解决上市公司的股票质押流动性风险。

北奔重汽再次挂牌 转让北奔重庆

□本报记者 钟志敏

10月14日，中国证券报记者从北交所获悉，北奔重型汽车集团有限公司（简称“北奔重汽”）拟挂牌转让北奔重型汽车重庆有限公司（简称“北奔重庆”）100%股权，转让价格为3.43亿元。中国证券报记者梳理发现，这已经是北奔重汽第三次转让该项目，转让价格也较首次转让价格下跌3000万元。不过，相对于净资产的溢价率仍然高达43%。

两次转让未果

北奔重庆100%股权曾于2016年挂牌转让，挂牌时间自2016年11月17日起到12月21日截止，挂牌起价为3.7亿元。当时财务数据显示，标的公司2015年和2016年前三季度的净利润为283.45万元、1627.42万元。截至2016年前三季度的净资产为2.93亿元，挂牌价格较净资产溢价27%。

2018年10月11日，北交所曾公告，北奔重型汽车集团有限公司转让其所持北奔重庆100%股权项目（项目编号：G32017BJ1000353）于2017年7月10日发布转让信息。北交所收到北奔重型汽车集团有限公司对该项目终结的申请，根据北京产权交易所《企业国有产权转让中止和终结操作细则》的相关规定，现终结该项目。这表示，该项目在2017年又转让一次，依然没有找到买家。

北奔重庆成立于2006年，注册资本为1.12亿元。经营范围为汽车车辆设计、开发、生产、销售（未经国家工商总局核准备案不得从事经营）等。

财务数据显示，标的公司经营业绩不佳。2017年标的公司营业收入为9361.89万元，净利润亏损2538.26万元；资产总计为3.47亿元，净资产为2.52亿元。截至2018年8月31日，标的公司营业收入为611.4万元，净利润亏损1482.12万元；资产总计为3.55亿元，净资产为2.37亿元。本次转让价格较净资产溢价43%。

欲轻装上阵

行业来看，第一商用车网数据显示，今年前9月，重卡行业累计销售89.4万辆，同比增长2%。中信证券预计，2018年重卡销售量保持在110万辆高位，行业竞争格局变好。

2018年，北奔重汽定下了确保1.8万台，争取2万台的销售目标，其中国内销售目标为1.5万台，外贸市场销售目标为3000台。而相关统计数据显示，2018年前8个月，重卡销售前十名的企业中没有出现北奔重汽，第十名徐工汽车重卡销量为1.14万辆。

对于此次继续转让的原因，业内人士表示，北奔重汽进行合理的资产配置，转让相关股权，有助于其在主营业务上轻装上阵，更好地发展。此前，北奔重汽曾与2017年4月挂牌转让重庆北奔传动技术有限公司100%股权，转让价格为1.33亿元。

公开资料显示，北奔重汽住所在内蒙古包头市，成立于1996年，现注册资本18.5亿元，共有7名股东，央企中国兵器工业集团公司持有9.87亿元，占53.36%。北奔重汽拥有“北奔”、“铁马”两大重车平台，“北奔”商标为中国驰名商标。

此次转让对于受让方资格条件没有做太多限定，只要求意向受让方应为在中国境内依法注册并有效存续的企业法人，具有良好的财务情况和支付能力、良好的商业信誉，符合国家法律、行政法规规定的其他条件。另外，要同意北奔重庆《职工安置》方案中的全部内容，负责相关安置工作，在参与受让前，需交纳1亿元保证金。