

# 北京楼市“小阳春”调查： 刚需激活市场 难言全面回暖

□本报记者 张玉洁

北京住建委发布的数据显示，3月份，北京市二手住宅网签量达1.6万套，是2018年5月以来的月最高值，也是2017年“3·17调控”后，继2017年4月、2018年5月后第三个超过1.6万套二手房住宅成交月份。

中国证券报记者近期走访北京楼市了解到，在严密的限购限贷调控政策下，北京楼市“连环单”成为主流。春节后不少刚需客户结束观望入场，加之银行信贷有所放松，“上车盘”成交量上涨明显，从而使得改善型客户和特定需求客户得以获得资金进行置换，激活了整个链条上的交易。不过整体来看，目前的市场回暖仍然是结构性回暖，大量房屋仍有议价空间，市场难言全面回暖。

## 刚需入场

张强（化名）在某中介处挂牌的一套小户型二手房最近终于成交了。中介告诉记者，3月份是北京房屋成交的传统旺季，经过两年的调控，北京二手房市场一直处于下跌通道，但最近不少刚需客户开始结束观望入市。

张强房屋的买家王先生表示，近期自己在京缴存社保年限已经超过5年，符合非京籍购房条件，加之准备结婚，因此选择入市购买小户型“上车盘”。

今年以来，信贷环境也略有放松，这使得部分购房者有了更加充足的资金支持。记者了解到，目前北京大多数银行仍然执行首

套房房贷基准利率水平上浮10%，二套房上浮20%的利率水平，但在汇丰等银行，符合银行流水要求条件的优质客户可以享受到二套房上浮10%的利率优惠，贷款购房成本明显降低。同时，放款速度也明显加快，某中介对记者表示，目前纯商业贷款放款速度大约在1个月左右，混合贷款放款速度在一个半月左右，均较此前有所提高。

目前，北京对于二套房认定执行“认房又认贷”的严格规定，同时二套非普通商品房执行八成首付的规定，加之北京房价本来就处于高位，这使得绝大多数改善型客户都需要卖掉现有房产才能够获得换房的资金。

激烈竞争下，房企只有两个出路：一是价廉，二是提升性价比。

某房企位于西南四环张仪村附近的某项目近期销售火爆，其一期项目约500套住宅一日宣布售罄。尽管大多数房企首日售罄都有“掺水”的嫌疑，不过记者了解到，该楼盘均价在5.4万元/平方米左右，较周边新建商品房单价低了1万元左右，因此受到热捧。不少购房者已经在关注其二期何时开盘。

另一家房企位于马泉营的项目也受到关注，主要是由于其户型设计能够满足大多数家庭的长期居住需求。该项目的户型图显示，其139平米的“3+1”三居洋房南北通透，三间卧室和客厅均朝南，紧凑实用的户型设计也吸引了不少购房者。

## 有开发商让利抢收

春节假期后，某上市房企开展的“打折促销”活动令业界关注。主打高端产品的该房企自去年起就身陷资金链紧绷传言，大量高管离职，本次让利也被业内解读为抢收回款。

记者了解到，该房企目前在北京主推的多个叠拼洋房项目，降价幅度在数百万元到一千万元不等。同时，为了促进销售，该房企更是发动广大二手房中介进行销售，佣金比例高达5%，这吸引了大量中介“卖力”推销客户。

“每当在内部喜报中看到有同事顺利带着签约，大家都羡慕不已。这些项目总价都在1000万以上，按照一单合同销售金额5%的提成计算，一单收入至少在数十万。”

一位地产中介对记者表示。

除了别墅、洋房项目促销，北京新房市场自去年也出现了限竞房供应量井喷的现象。由于这些项目大多集中拿预售证和集中推盘，项目大多集中于某些区域，因此竞争激烈，个别地区甚至出现“踩踏”导致去化率极低。

中原地产研究中心统计数据显示，3月北京供应新建商品住宅3707套，库存积压也持续上升，目前库存已经达到了6.88万套，这也是房地产调控2年多来的最高点。预计2019年入市的限竞房有望超过6万套。

链家某门店资深店长对记者表示。

以北京金宝街附近对口的名校史家胡同小学的次新回迁小区两居户型来看，近期成交价格与业主的报价差距大约在10万元至20万元左右，这显示出，市场购买力有限，价格仍需做出一定让步方可成交。

中原地产首席分析师张大伟表示，近期市场这一波上涨目前看仍较为平稳，主要原因是前期超跌后的反弹，特别是北京在过去接近2年的调控周期内，房价明显下调，成交量跌幅过半，市场积压了很多需求，这些需求会逐步释放。

张大伟表示，关键还是看信贷政策的宽松程度，最典型的指标是限购标准、“认房又认贷”的标准是否会变化，这些政策不变，市场波动不会大。

“对于北京楼市来说，严格的信贷政策叠加限竞房的库存高位，市场不会出现太明显的反弹。但经过10个月的市场调整，目前以二手房和部分新建商品房的价格，对于怕踏空的购房者来说，入市的积极性正在提高。”张大伟表示。

## 回暖仅为结构性

多位地产行业人士表示，近期北京、上海、深圳等地出现的楼市成交量明显放大可

以理解为市场的结构性回暖，而非全面回暖。结构性回暖的一个特征就是目前房屋仍有不少议价空间。

“目前除了顶级热门学区的小户型房屋外，绝大多数房子价格都可以谈。业主适当降价有助于房屋成交，毕竟大多数买家也都是穷尽资金买房，购买力有限，我们也积极鼓励业主降价成交。我们对今年市场较为看好，但回到2017年的市场高点是不太可能的。”链家某门店资深店长对记者表示。

以北京金宝街附近对口的名校史家胡同小学的次新回迁小区两居户型来看，近期成交价格与业主的报价差距大约在10万元至20万元左右，这显示出，市场购买力有限，价格仍需做出一定让步方可成交。

中原地产首席分析师张大伟表示，近期市场这一波上涨目前看仍较为平稳，主要原因是前期超跌后的反弹，特别是北京在过去接近2年的调控周期内，房价明显下调，成交量跌幅过半，市场积压了很多需求，这些需求会逐步释放。

张大伟表示，关键还是看信贷政策的宽松程度，最典型的指标是限购标准、“认房又认贷”的标准是否会变化，这些政策不变，市场波动不会大。

“对于北京楼市来说，严格的信贷政策叠加限竞房的库存高位，市场不会出现太明显的反弹。但经过10个月的市场调整，目前以二手房和部分新建商品房的价格，对于怕踏空的购房者来说，入市的积极性正在提高。”张大伟表示。

## 实控人失联背后

# 恺英网络并购旧案现蹊跷

□本报记者 于蒙蒙

恺英网络日前披露，公司从2019年3月28日起通过邮件、电话等各种方式试图与实控人王悦取得联系，至今仍无法取得联系。截至目前，公司尚未能够了解到王悦失联的具体原因。公司4月2日在回复深交所时表示，公司未能获知王悦是否已与其他方签署相关股权方面协议、是否存在其他股权转让方面的利益安排或存在其他权利受限的情形，公司控制权是否发生变更或存在控制权变更的风险。

中国证券报记者注意到，在王悦失联前夕，恺英网络董事会变动频繁，这也引起深交所的关注。此外，恺英网络近年来收购了浙江盛和网络科技有限公司（简称“浙江盛和”）及浙江九翎网络科技有限公司（简称“浙江九翎”）两家游戏公司的股权，而在收购浙江盛和股权过程中，杭州九翎股东层面出现了一些蹊跷变动。

## 失联原因不详

公告显示，截至披露日，王悦共持有公司股份4.62亿股，占公司总股本的21.44%。王悦共质押其所持有的公司股份4.62亿股，占公司总股本的21.44%。恺英网络称，目前，第三届董事、监事、高级管理人员的相关工作已经交接完毕，第四届董事、监事、高级管理人员已经按照相关法律法规及《公司章程》等有关规定履行勤勉尽责的义务并正常履职。王悦已不再担任公司任何职务。公司管理运行情况平稳，其失联未对公司生产经营和管理稳定性造成影响。

公开资料显示，1983年出生的王悦大学毕业后加入51.com创业团队，并先后参与51.com社区产品的建设，负责组建51.com游戏团队，2008年底离开51.com后创立恺英网络。

经过几年创业，王悦带领下的恺英网络“麻雀变凤凰”。公司自主研发了多款涵盖武侠、三国多个主流题材的网页游戏。恺英网络还自主研发了社交网页游戏《捕鱼大亨》、《热血传奇》和移动网络游戏《蜀山传奇手机版》，并与天马时空联合开发了《全民奇迹》等精品游戏。

恺英网络也在2015年“借壳”泰亚股份。当时业绩承诺方承诺，恺英网络在2015年至2017年预测实现的合并报表范围归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润分别不低于4.6亿元、5.7亿元、7亿元。

恺英网络顺利完成三年的承诺业绩后，后续业绩随即出现滑坡。公司2月28日发布业绩快报，公司2018年实现营业收入22.85亿元，较上年同期降低27.09%；实现归属于上市公司股东的净利润1.65亿元，同比下降89.75%。

## 董事会频繁变动引关注

中国证券报记者注意到，在王悦失联前夕，恺英网络董事会变动频繁，深交所对此也下发了关注函。

恺英网络第三届董事会任期已于2019年1月届满，根据相关规定，公司于2019年2月1日召开第三届董事会第四十次会议，审议通过了关于公司第四届董事会候选人的议案，同意提名金锋、陈永聪、冯显超、李刚、李思韵、郝爽、黄法、朱亚元、傅蔚冈为本公司第四届董事会董事候选人。恺英网络当时公告提及王悦拟不再担任公司董事。

不过该方案后续出现变化。恺英网络3月2日披露拟召开2019年第一次临时股东大会，并披露了候选董事的票选议案。其中，早前拟退出董事会王悦出现在提名董事名单中，其取代了冯显超。冯显超是恺英网络第二大股东，为公司联合创始人。恺英网络同时披露，公司召开董事会临时会议，在时任董事长王悦主持下，与会董事审议了修订恺英网络公司章程的议案。其中第八条将公司法定代表人由董事长改为总经理。

恺英网络3月21日公告称，公司召开董事会审议通过由金锋担任公司董事长，陈永聪为公司总经理。公司在3月27日披露，公司董事王悦因个人原因辞去公司董事，辞职后将不再担任公司任何职务。时隔三天后，恺英网络即披露王悦失联的消息。

对于董事频繁变动，恺英网络4月2日在回复深交所问询函时称，在2019年2月1日董事会完成董事候选人的提名后，公司于2月27日收到董事候选人之一冯显超发来的函件，因个人原因冯显超拟不担任董事候选人。为保证换届工作的正常进行，公司董事会随即提名王悦为新的董事候选人。选举完成后，3月25日王悦因个人原因向公司董事会提出辞职，公司董事会随即增补沈军为第四届董事会董事候选人。公司表示，近期的人事变化未对公司生产经营和管理稳定性造成重大影响。

## 并购资产股权蹊跷腾挪

值得注意的是，恺英网络近两年加快了并购步伐，先后收购了浙江盛和及浙江九翎两家游戏公司，而公司目前的董事长金锋就出自浙江盛和，其曾主导《蓝月传奇》这一爆款网页游戏。记者梳理工商注册资料发现，恺英网络在收购浙江盛和股权过程中，杭州九翎股东层面出现了一些蹊跷变动，背后浮出了几位金姓人士。

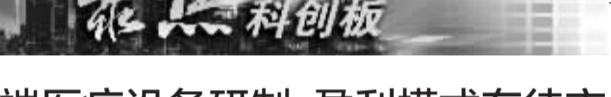
2016年6月，恺英网络全资子公司上海恺英网络科技有限公司以2亿元的价格受让浙江盛和原股东金丹良、陈忠良共计20%的股权，受让后上海恺英持有浙江盛和20%的股权。截至2016年5月，浙江盛和净资产为4094.17万元，收购后估值升至10亿元。2017年2月，恺英网络以16.07亿元受让浙江盛和股东金丹良51%的股权，受让后公司直接持有51%的股权。

值得注意的是，2017年4月，一家名为浙江九翎的公司注销，公司初始股东为李思韵（出资50万元）、金赛（出资150万元）、金周英（出资140万元）、赵祥（出资150万元）及杭州九玩网络科技有限公司（简称“杭州九玩”）（出资510万元）。但在两个月后，金周英、赵祥退出，2017年9月，杭州九玩也宣告退出。

一家刚刚注册不久的游戏公司为何短期内股权发生变动？恺英网络后续的并购或能提供一些线索。恺英网络2018年5月底公告称，公司全资子公司上海恺英以10.64亿元收购浙江九翎股东周瑜、黄燕、李思韵及张敬合计持有的70%股权。公司称，本次交易的交易对手方与公司不存在关联关系，与公司及公司前十名股东在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面也不存在可能或已经造成上市公司对其利益倾斜的其他关系。

但中国证券报记者发现，浙江盛和股东金丹良借由并购在2017年成为恺英网络前十大股东，持股2.07%。而浙江九翎的早期股东杭州九玩早前系由金丹良控制，天眼查显示，杭州九玩2015年股东名册中，金丹良控制的浙江盛和浙江盛焰分别认缴99万元、180万元，另外两位自然人股东认缴合计为21万元。在2016年股东名册中，金丹良认缴270万元，朱勇认缴30万元。在2017年1月，金丹良从杭州九玩退出，次月，恺英网络收购金丹良的浙江盛和部分股权。而在2017年6月，金周英进入杭州九玩，持股为45%。

巧合的是，浙江盛和与浙江九翎的注册地在同一栋楼，浙江盛和为浙江省嵊州市经济开发区谢慕村双塔路55号一号楼301，浙江九翎则为浙江省绍兴市嵊州市经济开发区双塔路55号一号楼519。



深耕高端医疗设备研制 盈利模式有待市场检验

# 贝斯达欲从国际巨头垄断中突围

□本报记者 齐金钊

在上交所已受理的科创板申报名单中，深圳贝斯达医疗股份有限公司（简称“贝斯达”）主营大型医学影像诊断设备研发制造。在通用医疗、飞利浦和西门子等国际巨头垄断的领域内，贝斯达的实力与成色究竟如何？日前，中国证券报记者以一名“客户”的身份，对公司进行了实地探访。

## 切入市场先后分明

在初创企业扎堆的深圳龙岗天安数码城产业园区里，贝斯达是为数不多的已成立接近20年的公司。

来到贝斯达研发制造中心的展厅，首先映入记者眼帘的便是各类大型医用设备。“公司最核心的技术在于磁共振成像技术。”现场工作人员告诉记者，贝斯达的核磁共振设备分为永磁型和超导型两类，其中永磁型设备的单套售价大约在100万元至500万元不等，而高端的超导型设备售价则可以达到上千万元。其中永磁型的设备以中小型医院和医疗机构为主，而超导型的设备近年来正在被越来越多大型客户接受。

“比起进口设备，公司自主研发生产的设备整体性价比更高。”贝斯达工作人员介绍，在大型医学影像诊断设备研发制造领域，以GPS（通用医疗、飞利浦、西门子）为代表的国际巨头一直处于市场垄断地位，由于技术和专利壁垒较高，公司是国内少数可以全自主完成研发生产医用磁共振成像设备的公司，其中“构造强磁共振系统的关键技术与成像方法”于2017年12月获国家技术发明奖二等奖。

根据中国医学装备协会统计，贝斯达磁共振成像系统产品2017年销量国产品牌市场排名第二位，市场保有量排名国产品牌第二位，其中公司永磁型磁共振成像



图为贝斯达研发中心展厅。

本报记者 齐金钊 摄

设备销量在市场全部品牌中排名第一。

“在前沿的科研领域和品牌溢价方面，GPS等国际巨头的优势非常明显。但在医学临床实用方面，公司的自研产品和进口产品的性能不相上下。而在贴近国人使用习惯和设备操作便捷性等方面，国产产品甚至更有优势。”对于公司产品当前的市场表现，现场工作人员坦言，当前公司客户以民营医院、乡镇医院等中小型医疗机构为主，并逐渐进入大型医疗机构的采购名单。

对于未来公司的发展路径，贝斯达在科创板招股书申报稿中表示，受我国大型医学影像诊断设备技术发展历程、行业格局、我国医疗卫生体制以及医院使用习惯的影响，公司选择了一条“从民营医院切入市场，不断向公立医院渗透”、“从基层医院切入市场，不断向高等级医院渗透”的发展道路。

记者在贝斯达招股书申报稿中发现，

## 深耕磁共振成像技术

在国内资本市场，贝斯达并不是新面孔。早在2015年，贝斯达就曾经在新三板挂牌。2016年3月，贝斯达在深圳证监局完成首次公开发行股票并上市的辅导备案。2018年7月，贝斯达在新三板终止挂牌。贝斯达在新三板摘牌前，对应总市值2857亿元。

贝斯达为何会选择在国际巨头环伺的大型医学影像诊断设备研发领域深耕？

在贝斯达研发中心，记者发现了一台外形颇为“简陋”的电磁线圈设备。旁边的标识牌显示，这是中国第一代电磁型400高斯磁共振成像仪的磁体。工作人员介绍，中国第一代磁共振成像仪于1990年问世，标志着发达国家在磁共振成像领域的技术垄断被彻底打破。而公司当前的核心技术团队便参与了第一代磁共振成像仪的研发。

记者在贝斯达招股书申报稿中发现，

工作人员口中的核心技术团队指的是陈文波、罗斌斌、张少斌等人。公开资料显示，上述核心技术人员曾参与了我国上世纪九十年代第一代自主知识产权的电磁型磁共振设备研发，是我国最早从事核磁共振研发的技术团队之一。

从核心技术人员当前的持股比例来看，陈文波和罗斌斌同时出现在公司前十名自然人股东之列，两人的持股比例均为1.04%。

从研发投入和专利持有情况来看，贝斯达招股书申报稿显示，2015年至2017年，公司研发投入分别达到了2090万元、2558万元和4477万元，研发投入占营业收入的比重分别达到了5.87%、6.16%和9.5%。公司目前拥有50项专利，50项非专利专有技术，37项主要计算机软件著作权，多项软件产品，拥有28项有效的CFDA医疗器械产品注册证，其中磁共振成像系统产品注册证书9项，位居全行业前列。

## 应收账款余额保持高位

虽然贝斯达在技术积累和行业前景方面都可圈可点，但公司相对特殊的盈利模式依然是外界关注的焦点。此前，有业内人士指出，在过去几年的经营过程中，贝斯达的应收账款余额一直保持高位。

对此，公司在招股书中解释，公司由于单个销售合同总价较高，而公司下游客户主要是为数众多的民营医疗机构以及经销商，依行业惯例多选择分期付款的形式购买大型医疗设备。因此，报告期内公司应收账款随着营业收入的持续增长而逐步增加。

“目前，由于公司客户结构的原因，为了更好地在市场上推广产品，公司发货订单多以分期付款为主。”贝斯达相关人士介绍，作为高端医疗器械领域的追赶者，在国产替代趋势中，分期付款的模式既是无奈之举也是公司灵活应对市场的举措，未来随着公司品牌知名度和议价能力的提升，这一现象有望改观。

公司随即收到交易所关注函，要求结合公司所处行业特点、公司发展阶段、经营模式、近年业绩增长与资本公积情况、未来发展战略等，详细说明制定此次利润分配预案的依据及合理性，分析与公司业绩增长的匹配性，在年报披露前公告利润分配预案的原因。

裕同科技也因披露每10股转增12股派6元（含税）的利润分配方案收到深交所关注函，要求补充说明利润分配方案与公司业绩成长性的匹配情况。公司回函称，与同行业上市公司相比，从营业收入与股本规模上看，公司总股本、流通股及流通股