

# 土地市场活跃 楼市出现分化

□本报记者 董添

4月以来,全国楼市成交出现分化。一线城市经历楼市“小阳春”后,观望情绪浓厚,成交量环比下降,价格基本稳定。二线热点城市呈现“量价齐升”态势,多数三四线城市则“量价齐跌”。土地市场成交继续活跃,多个地区土地溢价率超过30%。租房市场方面,租金整体持续走高。

## 三四线城市量价齐跌

58同城、安居客发布的报告显示,一季度的“小阳春”行情让楼市复苏节奏快于预期。4月份,北上广深一线城市房价保持稳定态势,二手房市场保持回暖。南京、杭州等热点二线城市房价向一线城市看齐;在吸引人才的政策推动下,部分二线城市房地产市场热度提升。

中原地产首席分析师张大伟表示,4月以来,全国楼市成交量和成交价都出现了分化。一线城市量价上涨乏力,成交量环比出现不同程度的调整。但相比2018年4月,多数地区成交量依然上涨明显。二线热点城市在土地市场火爆、人才落户新政等刺激下,保持“量价齐升”态势。多数三四线城市经历“小阳春”后,价格在阶段性高点后,出现“量价齐跌”的现象。

国家统计局数据显示,2019年3月,一线城市新建商品住宅销售价格同比上涨4.2%,二手住宅销售价格同比上涨0.5%。二线城市新建商品住宅销售价格同比上涨12.2%,二手住宅销售价格同比上涨8.2%。三线城市新建商品住宅销售价格同比上涨11.4%,二手住宅销售价格同比上涨8.4%。

在一线城市中,北京地区受共有产权房和限竞房集中入市的影响,4月呈现“量升价跌”态势。中原地产数据显示,北京地区4月份新建商品房总成交套数为7371套,同比增加5190套。总成交额为316.79亿元,是上年同期的2.57倍;去除回迁房,4月份合计成交262.02亿元,环比下降11%;成交均价40302元/平方米,与3月份基本持平,同比下降6000元/平方米。

进入5月,北京地区楼市出现了一定程度的观望情绪。北京市住建委数据显示,“五一”假期期间,北京市新建商品住宅网签124套,二手住宅网签134套,新建商品住宅与二手住宅网签量总共不足300套,创2015年以来同期网签水平新低。

2015年-2019年“五一”假期期间,北京地区合计签约2559套。其中,2016年商品房和二手房合计签约1085套,2



新华社图片

017年签约528套;2015年和2018年分别为373套和315套。而2019年仅为258套。

诸葛找房数据研究中心分析师国仕英对中国证券报记者表示,今年“五一”假期尽管有4天,但北京住宅网签量仍不及往年3天的网签量。一方面,假期较长大部分人员选择外出旅游,市场需求减少。另一方面,在严格调控的背景下,市场观望情绪浓厚。

从上市房企发布的4月份销售业绩看,分化依然持续。截至目前,10余家上市房企发布2019年前4月销售业绩,分化明显。部分中小房企销售数据上涨明显,龙头房企延续一季度销售降温态势,布局三四线城市的企业尤其明显。相比之下,布局一二线城市的龙头房企4月份销售业绩回暖。

以中国金茂为例,2019年4月份签约销售金额为127.92亿元,同比增长27.66%;实现签约销售建筑面积约76.72万平方米。1-4月份累计取得签约销售金额411.21亿元,同比下降15.5%;累计签约销售建筑面积约201.88万平方米。

## 土地市场升温

中原地产研究中心统计数据显示,截至4月30日,全国50大热点城市合计卖地1.16万亿元,与上年同期基本持平。其中,前3月同比下降10%,4月卖地数量明显增加。

4月以来,以二线城市为代表的土地市场开始升温,土地溢价率有抬升苗头。苏州、杭州、武汉、广州等热点城市4月份土地市场活跃,土地出让加速,带动土地成交市场整体活跃。2019年以来,38个城市合计出让土地金额超过100亿元。其中,杭州出让土地781亿元,位列第一。北京、天津、上海、重庆等8个地区土地出让金额均超过300亿元。

不少地区土地成交溢价率较高。4月1日,广州出让4块宅地、1块商务用地、1块工业用地,起拍价合计约为66亿元,成交价约87亿元,溢价率达31.82%。4月2日,苏州出让太湖新城一宗住宅用地,最终成交价为16.77亿元,楼面价1.73万元/平方米,起拍单价为1.27万元/平方米,溢价率达36.11%。

中原地产首席分析师张大伟表示,2018年,土地市场持续调控,降温明显,部分企业拿地较少。今年以来,融资压力有所缓解,部分企业开始进入土地市场抢地,土地市场开始复苏。部分热点城市土地市场明显活跃,溢价率有所上升。从全国的情况看,土地市场依然平稳。2019年以来,全国多个城市土地成交依然低迷,特别是一线城市。

对于未来走势,58安居客房产研究院首席分析师张波指出,楼市已经从年初的深探行情演化为小幅回暖。政策信号值得关注,不排除后续政策出现微调

收紧的可能。

## 房租价格走高

租房市场价格整体持续走高。诸葛找房数据显示,全国大中城市2019年4月均价超过44元/平方米/月,为今年以来最高水平。在一二线热点城市中,除三亚租赁淡季租金持续下跌外,几乎全面上涨。

其中,一线城市平均租金达到83.87元/平方米/月,涨幅扩大。不同户型的月租金表现各异:北京小面积房源价格上涨,90平方米以上的大户型租金下跌;上海普遍租金上涨,但50-70平方米的小两居涨幅最小;深圳、广州大面积高端房源租金上涨明显。

相比之下,杭州、成都等地区租赁需求迭代升级明显。50-70平方米房源成交占比收窄,而90-140平方米租房占比扩大。结合各面积段价格涨跌幅情况来看,上述地区90-140平方米的房源租金普遍下跌,50-90平方米的普租房源价格更为坚挺。

针对热点城市租金普遍上涨的原因,业内人士称,大量资本涌入租房市场,抬升了租房市场整体价格。近年来,长租公寓抢滩布局热点租赁城市,大量小面积开间整租入市;同时,买卖市场受政策调控影响较大,房东在房价滞涨的压力下,有通过租金上涨获益的驱动力。

# 水发众兴集团入主派思股份 将三步走完成资产整合

□本报记者 欧阳春香

作为国企驰援民企上市公司的典型案例,水发众兴集团(简称“水发众兴”)入主派思股份后带来了哪些新变化?公司下一步发展有哪些规划?派思股份总经理谢冰近日向中国证券报记者表示,派思股份作为水发众兴旗下唯一的A股上市公司平台,按照水发众兴的战略,派思股份今后将以电、气为核心业务,打造清洁燃气电力集团。收购派思股份之后将通过三步走完成资产整合。公司各项业务向好,内蒙古鄂尔多斯LNG工厂一期项目即将投产,将极大增厚公司今年业绩。

## 打造清洁燃气电力集团

2018年底,为解决公司大股东派思投资的流动性问题,派思投资向水发众兴转让派思股份29.99%股权。同时,水发众兴将发起另外20.01%股份的部分要约,全部收购完成后,水发众兴将合计持有派思股份比例不超过50%,成为公司实际控制人。

公开资料显示,水发众兴是山东省管国有独资企业水发集团旗下的一级投资平台公司,拥有水务、热电、天然气三大业务板块。

谢冰介绍,引入水发众兴有利于派思股份的发展。首先,引入大股东后解决了短期资金流动性的问题,公司融资能力明显增强,传统的制造业务正在企稳,一季度回款加速,预计今年新增订单会快速增长。“今年更关注的不是扩张,而是发展质量。”

谢冰表示,派思股份作为水发众兴旗下唯一的A股上市公司平台,按照水发众兴的战略,希望派思股份今后以电、气为核心业务,打造一个清洁燃气电力集团。派思股份未来的定位是清洁能源综合供应商。

按照水发众兴的战略,收购派思股份之后将通过“三步走”完成资产整合:首先,水发众兴依托国资背景为上市公司提供融资支持,保证公司主营业务平稳发展;其次,水发众兴将在天然气应用领域扶植公司快速放大市场规模,为后续资产注入奠定基础;此外,待派思股份市场规模做大之后,水发众兴将启动资产注入,包括燃气、水务等资产。

## 鄂尔多斯LNG工厂即将投产

派思股份立足于天然气产业链,2015年上市后一方面继续做大原有天然气装备业务,另一方面围绕天然气全产业链的相关领域快速发展,目前业务分为高端燃气装备制造、天然气综合利用、新能源及分布式、能源投资等业务板块。

派思股份2018年年报和2019年一季度业绩有所下滑。不过,谢冰认为,公司最困难的时期已经过去,目前有几个好的趋势。一是原有的装备板块新增订单数在上升,资金回笼速度加快。二是内蒙古鄂尔多斯LNG工厂一期项目即将投产,将极大增厚公司今年业绩。

谢冰介绍,2016年开始派思股份投资了鄂尔多斯LNG工厂,该项目位于鄂托克旗木肯德尔镇清洁能源化工产业园,整体项目分三期投资建设,总设计产能为72万吨LNG/年。LNG工厂一期项目将于2019年二季度达产,当年即可满产,投资额5.06亿元,设备日处理量为110万方天然气,液化天然气日产量为81.125吨。

券商分析师指出,按照LNG市场价格估算,鄂尔多斯LNG工厂一期项目在完整运营年度内,可实现营收约8亿元,贡献净利润0.7亿元-1亿元。

在股权转让的时候,派思投资与谢冰共同承诺,派思股份2019年度、2020年度和2021年度经审计的净利润分别不低于5000万元、6000万元和7000万元。对此,谢冰表示,鄂尔多斯LNG工厂一期项目投产后,近几年可以给公司带来稳定的收入和利润来源,有信心完成业绩承诺。

未来,派思股份将加快在分布式能源的布局。公司2013年签署了东北首个分布式能源站项目大连医科大学附属第一医院金州新区医疗中心的合作框架协议,2014年签署了四平市人民医院天然气分布式能源站项目,2015年签署了济南力诺产业园分布式能源项目。四平医院和济南力诺项目已于2016年投入使用。从明年开始公司每年会投资几十个分布式能源项目,并与水发众兴的城市燃气项目形成合力。

# 比音勒芬发力旅游服饰市场

□本报记者 万宇

高尔夫休闲服饰龙头企业比音勒芬瞄准度假旅游服饰市场推出新品牌威尼斯。同时,公司主品牌比音勒芬近年来保持高速发展。今年一季度,公司实现归属于上市公司股东的净利润为1.30亿元,同比增长52.91%。自2017年以来,比音勒芬已连续7个季度净利润保持40%以上的增长。

## 瞄准旅游服饰蓝海

“旅游市场规模不断扩大,消费者对旅游体验需求在提升,带动相关产业发展,服装便是其中之一。”业内人士预测,其中蕴含的度假旅游服饰市场规模或超过百亿元。

2018年8月,比音勒芬推出专注度假旅游服饰的新品牌威尼斯,成为国内第一个主打度假旅游市场的服饰品牌。比音勒芬副总经理、董秘陈阳对中国证券报记者表示,“威尼斯品牌将着力打造亲子装、情侣装以及家庭装,为中产阶级家庭出游的着装需求提供一站式解决方案,并为服装赋予了亲情和爱等情感元素。”

设计之初,威尼斯品牌系列便定位于满足细分旅游服饰市场的“功能性、设计感与拍照效果、家庭装温情体验以及时尚度”的四大核心需求,并与主品牌实施差异化竞争策略,定价方面低于比音勒芬主品牌。由于家庭成套购置的特性,客单价并不会低于比音勒芬主品牌。

自2018年8月上线以来,威尼斯已有超过30家门店在各大城市落地,2019年计划新开门店40家左右。公司表示,将充分利用现有的渠道资源和多年积累的门店运营经验来打造威尼斯品牌。

光大证券研究认为,随着居民消费升级及旅游逐渐普及,2012年至2018年全国旅游收入保持两位数稳定增长。公司打造度假旅游为主题的服装品牌,定价更亲民,未来将借助主品牌设计、渠道和供应链等资源快速扩张。

## 比市场快半拍

进军旅游服饰细分市场之前,比音勒芬已多年稳坐国内高端高尔夫休闲服饰头把交椅。比音勒芬创始人谢秉政及其妻子冯玲玲专注服饰领域30多年,两人始终坚守在设计和产品创新第一线。公司不惜重金聘请欧洲、韩国等一线品牌的设计大师加盟。这使得比音勒芬的产品设计比市场风格早半拍,牢牢把握住服装市场最新风向。

“没有疲软的市场,只有疲软的商品”,这是谢秉政多年以来的经营心得。版型方面,公司并没有一味模仿国外品牌的款式和版型,而是深入研究国人的身形特征,打造出适合中国人体的服装;面料方面,公司注重品质,与美国戈尔、意大利康可丽尼等顶尖面料供应商合作,将服饰功能性和舒适性有机统一;色彩方面,比音勒芬与中国流行色协会联手,共建中国高尔夫服饰色彩研发基地,预测和发布中国高尔夫服饰流行趋势。这些因素为公司修建了护城河。

同时,比音勒芬探索运动休闲类服饰的新方向,在原有专业高尔夫系列的基础上,推出生活系列和时尚系列多个服饰品类。“公司的产品线丰富,可以满足消费者不同场合的着装需求。”陈阳说。

## 三角防务董事长严建亚：

# 打造军工集团结构件供应商

□本报记者 何昱璞

挂牌新三板3年之后,三角防务手握靓丽业绩切换跑道,即将正式登陆创业板。借军民融合“春风”,三角防务业绩高速增长。2018年,公司分别实现营业收入和归母净利润4.66亿元、1.5亿元,分别同比增长24.27%、22.09%。

三角防务主营业务目前涵盖航空、航天、船舶等领域的锻件产品全流程服务。在航空领域,公司为军用和民用航空飞行器提供关键结构件和发动机盘件等各类大型锻件和自由锻件。目前公司已进入航空、航天等领域的各大主机厂供应商名录,并成为五大军工集团认证的结构件供应商。

公司创始人、董事长严建亚接受中国证券报记者专访时表示,公司产品目前已应用于新一代战斗机、新一代运输机及新一代直升机中。同时,公司参与研究所预研、在研新型号项目,拥有一系列技术产品储备,预计未来将为公司带来持续订单。

## 搭乘军民融合快车

搭乘军民融合和装备升级快车,三角防务步入高速增长期。2014年至2018年,公司营收从1.52亿元上升至4.66亿元,归母净利润从581万元提高至1.50亿元,复合增速分别为32.32%及123.61%。

近年来,军工装备发展势头不断上升,公司积极参与新型号的预研、生产。目前公司已经参与多个重点型号研发,并成为某两个重点型号的主要供应商。公司领先于同行业率先介入国家新型大型运输机、舰载机、歼击机、高教机、重型直升机、航空发动机、燃气轮机等新型号的研制。

“参与军方项目预研、在研阶段设计,就赢得了先发优势。”严建亚表示。据了



解,三角防务的全部产品均为定制化产品,每项产品从设计、工艺方案制定均是公司自主研发。研发设计环节在公司生产中具有重要地位。

年报显示,2018年公司设计准确率达100%,产品试制成功率达100%。全年完成新产品研发123项。在研发方面,公司近年来积极参与科研立项、专利申报,与科研院所加大立项合作。2018年申报发明专利7项、新型实用技术1项。

## 围绕核心设备主线发展

从营收构成看,三角防务2018年锻件产品收入约为4.15亿元,占比89.14%;自由锻产品收入2759万元,占比5.92%。其中,收入贡献最多的锻件产品主要是通过400MN大型模锻液压机锻造而成。

在三角防务锻造车间,记者见到了这个高约20米的“庞然大物”。2004年,在国防武器升级换代的背景下,严建亚接触到军工锻造产业,并投身其中开启创业。2012年,投资8亿元的400MN模锻液压机在三角防务落成。

公司拥有400MN大型模锻液压机技术支持来源于清华大学。该液压机是目前我国独立研制和开发、拥有核心技术的大型模锻液压机,是我国拥有的压力吨位在万吨以上的少数几台之一,同时也是目前世界上最大的单缸精密模锻液压机。

该模锻设备主要用于铝合金、钛合金、高温合金、粉末合金、高强度合金钢等难变形材料大型构件的整体模锻成型,解决了新机型超大尺寸、高强度、高精度、高工艺难度的国内制造难题,设备总体性能达到世界先进水平。

值得一提的是,三角防务是全球首家可以生产整体钛合金框的企业。严建亚说:“在过去的生产工艺中,钛合金框由7-8个结构焊接而成,在高度使用下容易发生断裂。而整体钛合金框的使用不仅能使战斗机的空中格斗能力大幅提高,还能有效地给飞机减重,增加武器的挂载量,延长了战斗机的作战半径。”

严建亚告诉记者,由于受到前端高温合金锻造炉生产效率掣肘,公司目前400MN液压机产能释放率约为60%。本次IPO募资将投入三大技改项目,围绕400MN模锻液压机的技改是重中之重。

## 助力产业链延伸

得益于国内航空航天的发展,以及歼20、运20的逐步列装,自2017年开始,三角防务订单激增。2018年,主机厂生产进度加快,公司订单量增加,营业收入出现较大幅度提升。

根据工业与信息化部数据,在未来10