

同比增长9.8%

12家房企前5月销售额近万亿元

□本报记者 张玉洁

上市房企陆续发布前5月销售情况。结合目前上市房企公告以及中原地产研究中心数据显示,目前已经有12家在内地和香港上市的房地产企业发布前5个月销售业绩。总体看,这12家房企前五个月合计实现销售额9660.3亿元,同比增长9.8%。从单月情况看,房企尤其是大型房企5月销售业绩同比增速回升较快。不过,房企整体销售额增速同比放缓明显。

整体增速下滑

碧桂园尚未公布5月销售业绩。就万科和中国恒大5月单月的表现来看,两家房企5月销售改善明显。不过,房企整体前5月增速仍较去年同期下降明显。

5月份,中国恒大实现合约销售金额约535.3亿元,同比增长28.0%;对应的合约销售面积约为497.3万平方米;合约销售均价为每平方米10760元。今年前5个月,该集团实现合约销售金额约2315.4亿元,同比下滑10%。对比中国恒大2019年一季度销售同比下滑26%的表现来看,4月、5月销售强劲,使得公司销售业绩得到改善。目前已经完成全年销售目标的38%。

二季度以来,万科的月销售增速呈现逐月改善的趋势。5月份,公司实现合同销售金额579.9亿元,同比增长35.2%。2019年1-5月,公司实现合同销售金额2676.0亿元,同比增长12%。该增速较一季度的-3.1%改善明显。

中型房企走势分化。世茂地产、新城控股、中南建设等房企保持较高成长性。其中,世茂地产前5月实现销售额719.6亿元,同比增长39%,新城控股和中南建设前5月分别实现销售额928.7亿元和620.7亿元,同比分别增长38.17%和27%。

区域房企中,建业地产、首创地产和龙光地产增速居前,前5月销售额同比增速分别为46.8%、57.2%和19.5%。从目前情况看,在上述12家企业中,除中国恒大外,中国金茂前5月销售额同比下降4.1%。

土地市场火热

2018年第四季度以来,房企融资尤其是债务融资环境明显改善,融资难度和融资成本明显降低。房企纷纷抓紧这一窗口期发债融资。随着资金问题逐步缓解,房企开始大举拿地补货。此外,中国证券报记者了解到,多



新华社图片

家房企今年纷纷调整战略,“回归一二线”市场决心坚决。在此背景下,一些热点区域土地溢价率不断走高,甚至出现本轮调控周期以来罕见的“地王”现象。

中原地产研究中心统计数据显示,50大城市合计在2019年前5月卖地1.59万亿元,同比增长12.3%。其中,卖地居多的城市分别是杭州、天津、武汉、苏州、北京、重庆,共有9个城市卖地收入超过500亿元。卖地超过200亿元的城市达30个。

从热点城市土地成交情况看,5月住宅类全国单宗地块价格超过20亿元的多达35宗,主要分布在华东区域。其中,杭州再度出现单宗全国地王。在这35宗地块中,22宗地块溢价率超过20%,占比达63%。这在2019年以来首次出现。

房企拿地方面,中原地产研究中心数据显示,碧桂园、融创中国、新城控股、万科和绿地控股拿地规模居前。其中,碧桂园和融创中国前5月拿地金额均超过600亿元。

中原地产首席分析师张大伟认为,资金面相对宽松传递到楼市,也传递到土地市场。相比2018年过于严格的土地限制,最近几个月,各地的土地市场约束条件相对减少,包括部分城市的土地限价、土地保证金、土地配套保障房都有所调整。这种情况下,叠加部分城市的限价政策微调,使得开发商拿地积极性提高。

出现收紧迹象

由于近期部分区域房地产市场和土地市场升温,调控政策、融资环境以及信贷政策等

方面出现收紧迹象。

记者不完全统计显示,5月中央部委和各地方政府出台的房地产调控措施超过40次。虽然调控政策数量少于4月的60次,但近两个月房地产调控政策发布数量较3月明显增加。其中,本轮房价上涨明显的苏州发布了热点区域限售和限制房企高价拿地的政策,为市场降温的意图明显。

不过,这并非意味着所有地区都将面临收紧。有房企人士指出,在一城一策调控框架下,各地方政府将根据当地房地产市场的情况作出动态调整。近期,南京市高淳区放松了对购房房产的认定。目前,南京市大部分地区仍处于严格调控之中,但高淳远离南京市区,且外来人口较少。房企人士普遍认为,即使放松限购,当地房产仍将平稳运行,本次调整不会影响到南京楼市。

土地市场方面,张大伟指出,热点区域优质土地的争抢依然激烈。虽然一二线城市调控政策严格,但对于房企来说,为了加大销售额,依然会集中拿地。最近三四线城市依然相对低迷。在这种情况下,房地产企业会把更多资金投入到一二线城市土地市场。但他同时表示,值得注意的是,近期香港地产商恒基兆业在北京拿下了一块楼面价7万/平方米的地块。这在全国历史上从来没有出现过。如果土地市场过热,不排除政策加码的可能性。

融资方面,同策研究院数据显示,2019年5月,40家典型上市房企完成融资总额共计367.99亿元,相较于4月融资总额下降52.07%。该金额创2019年以来月度融资金额新低。其中,公司债发行锐减,环比下滑79.74%。同策研究院研究员朱莉莉认为,5月政策收紧趋势明显,进而影响房企境内境外融资的难度。近期有消息指出,监管部门将收紧部分房企公开市场融资,包括债券及ABS产品。不排除部分房企此前拿地激进,已经引起监管部门的关注。

海天瑞声:

公司技术具备较高壁垒

□本报记者 刘杨

6月4日,科创板上市受理企业海天瑞声回复了上交所的二轮问询。此轮问询主要围绕董监高以往就职情况、核心技术是否具备竞争优势、下游市场空间是否存在“天花板”、发行人主要客户的获取方式、毛利率逐年下降原因、财务会计信息等六大方面,共计问询14个问题。海天瑞声方面指出,公司技术具备较高壁垒及相对竞争优势,现阶段下游市场空间尚未接近饱和或存在“天花板”。

技术壁垒是否较高

二轮问询主要关注公司核心技术是否具备行业竞争优势及其未来市场发展空间等。

据海天瑞声披露,发行人掌握和积累的核心技术主要应用或服务于数据资源设计、采集、处理(标注)、质检等人工智能数据资源开发相关的内部环节。其主营业务是人工智能数据资源产品和相关服务的研发与销售,主要为人工智能产业链上各类机构提供数据资源定制服务、数据库产品和数据资源相关的应用服务。

上交所要求说明,同行业公司或上下游行业是否能较易突破公司核心技术,相关技术是否有较高的技术壁垒和相对竞争优势。同时说明公司相关技术是否成熟或存在快速迭代的风险,下游市场空间是否接近饱和或存在“天花板”情形。

保荐机构华泰联合证券回复称,发行人构建的核心技术主要覆盖12项核心技术,具备较高技术壁垒及相对竞争优势,较为同行业公司或上下游行业突破的核心技术共5项,分别是语音语言学基础研究、多语种多模态数据库设计技术、数据同步技术、大数据驱动的高效数据处理技术及分布式高性能自动校验技术。上述5项核心技术主要发源并根植于发行人在行业中经营实践多年所积累的语种及方言覆盖能力、数据资源开发经验积累和资源积累,具备较强的专业性、较高的技术壁垒及相对竞争优势。因此,上下游企业和同行公司在短期内难以突破。

公司表示,人工智能行业整体发展较为迅速,应用领域和应用场景不断拓展,下游需求随着行业发展不断发生变化,发行人进行数据开发所需的各项技术面临快速迭代更新的风险。针对下游市场空间是否接近饱和或存在“天花板”情形,公司表示,目前人工智能行业整体仍处于蓬勃发展阶段,人工智能企业大量涌现,大型科技公司在人工智能领域的投入呈现持续上升趋势。下游需求为发行人的业务增长带来有效驱动,现阶段发行人的下游市场空间尚未接近饱和或存在“天花板”。

同时,交易所重点关注公司计算机视觉业务毛利率逐年下降的问题。

海天瑞声表示,为拓展计算机视觉类业务,着重开展如像素分割、手写体采集、行车视频标注等相对复杂的业务,培育自身的技术实力,在高稀缺性和高技术性的领域布局,该类业务相对智能语音和自然语言整体毛利率水平较高。由于发行人在报告期内逐步调整该类业务价格策略,适度降低毛利率水平,以获取更多与客户合作的机会,为未来深入拓展奠定基础,因此该类业务的毛利率呈现逐年下降趋势。

关注获取客户方式

上交所要求说明,通过控制天津金星间接持有海天瑞声3.12%股份的小米科技有限责任公司及其关联方与海天瑞声之间的业务合作关系、采购和销售情况及未来的合作计划,天津金星的入股价格与公司同期或最近一次增资的入股价格是否存在差异。如存在显著差异,要求说明小米科技持有海天瑞声股份的相关情况及与公司的相关合作事项。

海天瑞声回复称,天津金星2017年4月向发行人投资成为公司股东,目前持有发行人3.12%的股权,小米科技持有天津金星100%股权。发行人未从小米科技或其关联方进行采购。自2017年1月开始,公司开始向小米科技及其关联方提供数据资源产品 and 相关服务。2017年、2018年,海天瑞声向小米科技及其关联方销售的金额分别为178.24万元、41.27万元,占公司同期营业收入比重分别为1.50%、0.21%。未来海天瑞声与小米科技及其关联方将继续按照双方意愿开展业务合作。双方未就未来合作事宜做出具体明确的安排。

报告期内,公司主要客户包括阿里巴巴、腾讯、百度(BAT)、三星和微软。公司称,其是通过口碑传播、参与学术会议等方式逐渐建立品牌知名度并扩大客户范围,获取业务机会。交易所要求公司补充披露其主要客户的获取方式。

公司表示,通过学术会议接触到项目负责人,之后经过客户拜访、意向接触、商务洽谈等步骤建立与阿里巴巴、三星和腾讯的合作;至于微软和百度,则是公司于成立初期即开始与之进行合作,其早期客户开拓主要来自公司创始人贺林多年研究工作所积累的业界影响力和人脉基础。

另外,在此前发布的招股说明书中,公司自述时提到,“公司是我国智能语音产业中市场份额前十名的企业,也是唯一入围的数据资源服务企业。”上交所对此表述是否可能误导投资者提出质疑,要求公司对“唯一入围的数据资源服务企业”的描述进行合理性阐述。公司回复称,为避免误导投资者,发行人已在招股说明书中酌情删除前述“我国智能语音产业中市场份额前十名的企业”、“是唯一入围的数据资源服务企业”等市场份额相关表述;并对招股书进行了自查,简化了“人工智能数据资源”相关描述,删除了冗余信息,对发行人主营业务进行了进一步通俗化解释。

两亿美元出借给“中植系”关联公司

*ST康得再收深交所关注函

□本报记者 欧阳春香

围绕*ST康得又添新谜团。*ST康得子公司将发行美元债获得的2亿元美元出借给“中植系”关联公司引发关注。而2018年10月,因未披露控股股东与二股东中泰创赢的一致行动人关系,公司被证监会立案调查。中泰创赢也是“中植系”旗下公司。

6月5日,*ST康得再收深交所发出的关注函,要求公司说明智得卓越发行3亿元美元债的原因及资金用途;智得卓越母公司智得国际将上述资金委托中州国际进行理财管理,并将2亿元美元出借给中融国际的原因,是否符合其发行时确定的资金投向。

要求说明出借原因

*ST康得6月4日晚间公告,境外发行2020年到期的3亿美元债券提前到期,中州国际资产管理有限公司逾期未向智得国际返还本金和利息,该笔资金存在不能收回的风险。智得国际为*ST康得的香港全资公司。

公司近日了解到,2017年3月境外债券发行后,智得卓越的母公司智得国际委托中州国际进行理财管理。2017年9月5日,智得国际与中州国际签署委托理财相关补充协议,由中州国际将2亿元美元出借给了一家在香港注册的公司中融国际财务有限公司。中融国际在香港有一家关联企业中植国际金融控股有限公司。

公告显示,3月7日,智得国际正式向中州国际发出商务函,提出终止理财协议并要求按照理财协议的规定在4月8日前返还本金和利息。中州国际逾期未向智得国际返还本金和利息,该笔资金存在不能收回的风险。公司表示,将根据国家相关法律法规采取进一步措施,维护公司的合法权益,减轻对公司、债权人和投资者造成的损失。

对此,6月5日,深交所向*ST康得下发关注函,要求公司说明智得卓越母公司智得国际将上述资金委托中州国际进行理财管理,并将2亿元美元出借给中融国际的原因,是否符合其发行时确定的资金投向;说明《委托理财协

议》及补充协议的主要内容,包括资金投向、产品类型、投资期限、预期收益率、违约条款等;说明是否存在高成本举债投资低收益理财产品的情形,并说明其商业合理性。

2017年3月16日,智得卓越在境外发行了3亿美元6.00%债券,2020年到期。2019年3月15日,公司公告,3亿美元债券未能在3月16日按期足额支付利息。5月21日,公司担保的全资子公司智得卓越收到三位持券人发来的《违约及加速到期通知函》,宣布三位持券人持有的境外债券提前到期,要求智得卓越立即支付三位持券人境外债券的本金及利息。该三位持券人持有境外债券发行总额至少25%。

5月24日,*ST康得公告,智得国际因无法支付到期债务,被债权人Standard Chartered Bank (Hong Kong) Limited向香港高等法院申请清盘。

无法排除与“中植系”关系

*ST康得公告称,公司目前无法排除中融国际、中植国际金融控股有限公司与公司第二

大股东浙江中泰创赢资产管理有限公司同属一家集团公司且构成关联交易的可能性。

中国证券报记者查询公开信息发现,两家公司与“中植系”关系紧密。港股上市公司国华的2016年年报显示,中融国际财务有限公司实控人为吴侨峰,中融国际与解直锟、中植企业集团同列国华前十大股东。天眼查显示,吴侨峰曾在北京艺融民生艺术投资管理有限公司和嘉诚中泰文化艺术投资管理有限公司任职。这两家公司实控人均为解惠清,而解惠清是中植企业集团股东。

值得注意的是,2018年10月29日,*ST康得因未披露控股股东与二股东浙江中泰创赢资产管理有限公司的一致行动人关系,收到证监会调查通知书。公司及控股股东康得集团、实控人钟玉涉嫌信息披露违法违规被立案调查。

上述通知称,中泰创赢在2016年举牌康得新期间,由于康得集团要求中泰创赢持有三年以上,因此康得集团与中泰创赢签署了带有保底条款的协议。

更名为海尔智家

青岛海尔推进智慧家庭发展战略

□本报记者 张兴旺

青岛海尔6月5日晚间公告称,拟变更公司全称和证券简称,拟变更后的公司全称为“海尔智家股份有限公司”;拟变更后的证券简称为“海尔智家”。此次证券简称变更尚需提交上交所审核。

适应时代变化

青岛海尔表示,为更好地体现公司全球化发展,推进公司物联网智慧家庭生态品牌战略的实施,公司全称由“青岛海尔股份有限公司”变更为“海尔智家股份有限公司”。

中国智能家居产业联盟秘书长周军对中

国证券报记者表示,从竞争方面看,原有厂商之间的竞争让青岛海尔不断改变;同时,国美、苏宁纷纷推出自有家电品牌,面对新的竞争青岛海尔必须转型,快速建立自己的生态。

青岛海尔表示,公司自1993年上市至今,不断适应时代已发展成为一家全球化企业,旗下拥有海尔、卡萨帝、统帅、美国GE Appli-

ances、新西兰Fisher & Paykel、日本AQUA、意大利Candy等世界级品牌;主营业务已从单一的冰箱产品拓展到冰箱&冰柜、洗衣机、空调、热水器、厨房电器等全品类、高端化、成套系、智慧化的家电;在全球范围内已构建“研发、制造、营销”三位一体的运营架构,2018年全球收入中海外收入占比42%,近100%为自有品牌收入。

对于青岛海尔拟更名为海尔智家,中国电子商务秘书长陆刃波对中国证券报记者表示,青岛海尔是一家全球性企业,产品品类齐全。随着5G时代到来,智能家居和物联网是家电行业发展的大趋势,青岛海尔的改名顺应消费升级。

青岛海尔表示,在物联网时代,推进企业从家电到成套家电、智慧家庭,再到衣食住娱全生态服务的业务升级,围绕用户在安全、健康、智能、舒适、环保等方面的诉求,聚焦用户最佳体验,开放平台引进一流资源方,开展技术创新与产品升级,为消费者提供智慧家庭解决方案,创造全场景智能生活体验,满足用户

定制美好生活的需求,打造智慧家庭生态品牌。

形成互联互通

据青岛海尔2019年一季报,公司实现营业收入480.43亿元,较上年同期增长10.17%;实现归属于上市公司股东的净利润21.36亿元,同比增长9.41%。

周军指出,前几年大型家电公司纷纷力推生态模式,但实际运营效果不佳。最近这两年WiFi模组发展快,家电行业模块逐渐标准化,加快了家电产品智能化步伐。用原有的销售模式推广家电产品变得困难,这两年大型家电公司围绕智能化场景重构部门体系。在家电行业,青岛海尔品类齐全,可以通过智能化方式打包成套餐,以解决方案的形式销售产品。

青岛海尔表示,为实现智慧家庭发展战略,公司在全球化的产品、技术、品牌、网络等优势基础上,同时构建了物联网平台能力,通过打造U+智慧生活云平台,研发UHomeOS

智慧家庭操作系统,运用IoT+AI等技术,建立软硬一体的平台与能力,促进产品从电器向成套智慧家庭解决方案升级,逐步实现从被动控制到主动服务;建成11家全球引领的互联工厂样板,形成了互联互通的COSMOPlat智能制造云平台和工业互联网生态,实现大规模制造向大规模定制的升级;通过线上线下融合的顺逛社群交互平台,促进消费者全流程参与定制,以满足消费者体验的迭代引领。

根据公告,青岛海尔正在推动“5+7+N”全场景智慧家庭解决方案的终端落地;针对智慧客厅、智慧厨房、智慧浴室、智慧卧室、智慧阳台5大物理空间,持续迭代全屋空气、全屋用水、全屋洗护、全屋安防、全屋交互、全屋健康、全屋网络7大解决方案,以满足用户根据生活习惯自由定制智慧生活场景,实现N个变化的可能。2018年,公司已在国内建成4个智慧家庭城市体验中心、423个全屋智慧家庭集成店、3037个全网智慧家庭体验店,正在提升成套解决方案交付能力,创造“一站式、全场景、定制化”的消费体验。