

近日,中国证券报记者走访了位于北京丰台区、海淀区、石景山区、大兴区等多处热卖中的新房楼盘发现,北京新房市场普遍出现降价促销的现象。

年底回款压力渐显

北京新房市场普遍降价促销



新华社图片

□本报记者 董添

降价力度较大

以位于丰台区的某限竞房楼盘为例,据开发商介绍,该楼盘第一期销售从2015年初就开始了。当时多数楼盘以毛坯或简装的方式交付,均价在4万元/平方米左右。销售至今,整个楼盘还有近百套尾盘在售,为了吸引客户,已经全部做成精装修的样板房。由于小区入住率已经较高,从外部环境看,已经属于成熟社区。“2015年之后,新房房价一直在涨,开发商看好这几年的市场,所以没有一次性卖掉。这是一种销售策略。”该项目销售负责人对中国证券报记者表示。

“项目总共有200多名销售人员,目前守着不到100套房子,成本太高。我们年底之前肯定要撤,现在在搞促销。刚需户型早就卖光了,现在只剩下三居室以上的改善型住房。报价都在900万元至1100万元之间。公司年底着急回款,推出了首付抵扣、打折促销等多项优惠活动,1000万元可以优惠百万元以上。”上述销售负责人对中国证券报记者表示。

为了更好回款,开发商近期清退了不少付款周期慢的客户。“有些客户是首付分期付款,还有的是组合贷款迟迟办不下来。由于着急回款,公司对这些客户都实施了统一清退,才有了这些特价房源。”上述销售负责人称,“如果现在全款购买,还可以再申请9.5折优惠。”

中国证券报记者调研发现,目前开发商对全款客户青睐有加。“房地产开发商计算当年业绩都是以合同销售额为准,全款客户和分期客户对开发商当年的业绩影响区别很大。”位于房山区的某头部房企销售人员对中国证券报记者表示,“临近年底,多数项目的优惠力度和付款方式直接挂钩。有的项目全款客户可以申请9.5折优惠。如果分期,就没有这种优惠。”

上述销售人员向中国证券报记者展示了某洋房项目优惠明细。从明细上看,如果全款购买,不仅可以享受10万元抵35万元的优惠,还可以额外申请总房款折扣,千万级洋房优惠力度在70万元左右。

值得注意的是,不少大力度促销的楼盘,交房时间都很晚,有的项目实际交房时间要到2024年。“交房早的楼盘也有,但是没有优惠。因为大家都想早一点交房,这种项目不愁卖,也就没有促销。”多位销售人员坦言。

“现在开发商都是实行一房一价,之前出现过降价促销而产生纠纷的情况,一房一价可以规避这一现象。”多位业内人士表示。

部分特价房源真实性待考验

为了吸引新房客户到售楼处看房,开发商除了利用自身的营销资源外,还充分调动了第三方房产中介的积极性。中国证券报记者走访发现,多数新房楼盘的客户是通过第三方中介带过去的。多数客户被第三方中介

宣传的特价房源吸引,前去售楼处看房。但实地看时,这些特价房源的真实性和时效性难以得到验证。

“在朋友圈看到不止一家中介发特价房源,就被吸引过来看房。过来以后,开发商就会说,以实际看到的为准,中介发的房源时效性有偏差。”多位购房者对中国证券报记者反映,“昨天半夜还看到有中介发新楼盘的特价房源,一早过来就说售罄,完全是为了吸引客户。”

实际上,第三方中介带看新楼盘已成趋势,而被特价房吸引的客户,绝大多数会被中介带去别的楼盘。“大的开发商一旦推出特价房,就会吸引不少客户。这些客户发现特价房不存在,也会在中介的怂恿下多看几家。虽然都是限竞房,但开发商水平、交通配套还是有区别的。一旦成交,就算他们的业绩,所以中介都乐于带看,近期带看量回升也和以特价房为噱头的促销有关。”知情人士向记者透露。

此外,四季度以来,不少房企充分利用京东、苏宁、阿里等电商平台等新型营销手段,合力进行促销,这在头部房企中尤其突出。以恒大为例,“双十一”期间,中国恒大在苏宁易购平台累计推出1111套特价房源限时抢购,单套最高优惠超百万元。第三方机构发布的数据显示,“十一”黄金周期间恒大销售超过510亿元,10月销售收入达到930亿元。此次合作将苏宁易购16万员工纳入到销

售队伍中,销售队伍将进一步壮大。

“以价换量”提升业绩

上述降价促销、以价换量的现象在房企10月份销售业绩中已有体现。

部分上市房企10月份销售均价环比下降幅度较大。以首创置业为例,销售简报显示,10月份公司实现合同销售面积48.3万平方米,同比增长100.41%;实现合同销售金额90.7亿元,同比增长56.38%。前10个月,公司累计实现签约面积约245.1万平方米,同比增长21.2%;累计签约金额约601.5亿元,同比增长25.2%。根据上述数据测算,10月公司销售均价约为18778.47元/平方米,环比下降超过三成。

克而瑞等第三方机构监测数据也显示,四季度以来多数房企加大供货力度,年底加速抢收,以快速回笼资金。

此外,从土地市场看,头部房企年末仍拿地较积极。部分房企受融资收紧等影响,虽然对外宣布下半年停止拿地,但也趁着土地市场趋冷,低溢价“捡漏”拿地。以融创中国为例,公司9月24日以30.9亿元竞得上海青浦住宅用地,溢价率仅为0.6%。融创中国此前表示,严格控制投资节奏。

业内人士指出,在土地供应持续增加的背景下,房企低溢价拿地,有利于控制成本,也给降价促销提供了成本保证。随着供应量持续增加,新房市场降价或持续较长时间。

三退市股上演末日狂欢 投资者勿刀口舔血

□本报记者 吴科任

11月21日,长生退、印纪退、退市大控这三只进入退市整理期的股票集体涨停。虽然离退市只有三个交易日,长生退距离股价低点已经上涨约70%。

业内人士指出,这是游资的一种新玩法,即专做退市股票末日时段的交易,在退市末日前期反复拉升,引资金进入接盘。无论是老资金的拉高自救,还是新资金的末日博弈,这种刀口舔血的行为风险极高,投资者勿抱幻想。

长生退上涨约70%

不同于其他两只退市股,长生退是沪深两市重大违法强制退市第一股,并非触发“面值退市”标准。

2018年7月15日,国家药监局网站披露通告:通过飞行检查发现,长春长生冻干人用狂犬病疫苗生产存在记录造假等严重违反《药品生产质量管理规范》行为。国家药监局已要求吉林省食药监局收回长春长生《药品GMP证书》,责令停止狂犬疫苗的生产。

长春长生为长生退全资子公司,主营业务为人用疫苗产品的研发、生产和销售。

经查,长生退2014年1月至2018年7月,违法生产、销售冻干人用狂犬病疫苗(vero细胞),共计748批(含亚批)。国家药品监督管理部门对长生退作出吊销药品生产许可证的行政处罚决定,并处罚没款91亿元。

长春长生已经破产。长生退11月8日公告,长春长生收到民事裁定书,吉林省长春市中级人民法院认为,根据《长春长生生物科技有限责任公司破产清算专项审计报告》结果显示,长春长生已经资不抵债,不能清偿到期债务,且无重整、和解之可能。管理人的申请符合法律规定,故依照有关规定,裁定宣告长春长生破产。

长生退留在A股的时日不多,预计最后交易日期为11月26日。然而,在退市整理期,长生退打开连续12个跌停板至今,公司股价累计大涨约70%,成交额为1.07亿元。实际上,去年“造假事件”被爆后,多家基金公司将彼时还叫ST长生的估值一路下调,甚至下调至“估值为0”。

游资炒作新玩法

不止长生退,印纪退和退市大控11月21日也均涨停。在业内人士看来,这可能是游资的新把戏。

一位长期跟踪游资资金动向的市场人士告诉中国证券报记者:“市场有博傻心理,都知道会退市,但不轮到自己最后一棒,就没事。有一类资金可以看成是这个市场的秃鹫,专门吃腐肉。还有游资参与,推波助澜。”

云荣资本管理合伙人汤浩直言,这算游资的一种新玩法,即专做退市股票末日时段的交易。“游资算的账其实是在退市末日的前期反复拉升,骗资金进来,最后留下点股票卖不掉,当成本了。但只要广大普通投资者不接,骗不到人,以后就不敢玩了。”

汤浩提醒广大投资者:“长生退和别的退市股有着根本不同,它是违法退市,没有涅槃重生的机会。普通投资者应当坚决远离这个标的;而对于已经介人的游资来说,无论是老资金的拉高自救,还是新资金的末日博弈,现在刀口舔血的行为也是风险极高,如果在退市前无人接盘无法出货,退市之后将会没有一丝生机,所有参与的资金都会被坑杀。”

将有更多面值退市出现

11月20日有媒体报道,触发“面值退市”标准的*ST华业向交易所递交了申请豁免退市的相关材料。多位业内人士认为,*ST华业

申请豁免面值退市,情况难言乐观。

一位曾在某只“面值退市”股担任高管的人士告诉中国证券报记者:“我们当时没有提过豁免,但是做了很多努力,最后监管机构还是按现行的规定退市了。感觉*ST华业不会幸免的,退市是大概率。”

武汉科技大学金融证券研究所所长董登新表示:“规则面前,人人平等。面值退市的法则,是退市标准中市场化程度最高的。它是投资者用脚投票的直接结果,没有任何理由和借口来反对它。不希望出现任何的例外,面值退市标准是最公平、最公正、最透明的,应该维护它的权威和威信。”

董登新介绍,自20世纪90年代开始,美国股市正式步入“大进大出”的新阶段。当年美国股市IPO数量最多的年份曾高达845家,但当时一年退市公司数也高达三、五百家。其中,私有化退市与强制退市各占一半,而在强制退市中,约有一半则是通过“一美元退市法则”被赶出股市的。这就是美国股市的“大进大出”、大浪淘沙、优胜劣汰的市场机制。

“一美元退市法则”是市场化程度最高的退市标准,它是将垃圾股的“退市决定权”完全交由投资者“用脚投票”来表达的,不需要任何条件和理由。

*ST德豪李华亭:明年将重点拓展小家电业务

□本报记者 万宇

日前*ST德豪接连发布公告,关闭LED芯片工厂、变卖闲置资产等一系列动作均指向回流资金从而顺利“保壳”。急速“瘦身”后的*ST德豪未来将走向何方?

11月21日,*ST德豪总经理李华亭在接受中国证券记者采访时表示,公司近几年被LED产业拖累,发展受到严重影响,同时没有更多的资金投入到小家电产品中去。经过一系列治理动作后,接下来公司会步入健康发展轨道,重点拓展小家电产品的市场并扩大规模,向智能化方向拓展。

LED投资失利

*ST德豪最初以小家电起家,1999年其面包机的市场占有率达到40%,成为全球第一。到2002年,*ST德豪的烤炉、烤箱系列产品的销量占全球市场总量的30%,电炸锅系列销量占全球总量的20%。2009年公司开始进入半导体行业,LED芯片业务布局亦从当年开始,通过对同行公司的并购、非公开发行股票、自有资金、银行贷款等方式对LED芯片进行了较大投入。但LED芯片需求和供应加速恶化,公司产能规模、客户群体、新市场开拓等多个方面又落后于主要竞争对手,该业务经营情况一直不理想,并拖累公司整体业绩。自2018年下半年开始,*ST德豪步入多事

之秋。LED芯片业务经营不景气,募集资金被划拨,银行陆续抽贷,业绩连续两年亏损且被会计师对公司2018年度财务报表发表保留意见提示风险,银行贷款逾期偿付。公司公告显示,2018年初公司有息负债大约35亿元,2019年第三季度显示有息负债剩余大约9亿元。

财务受限给公司经营也带来不利影响。*ST德豪2017年、2018年的净利润分别为-9.71亿元、-39.67亿元。2019年前三季度,公司仍亏损1.8亿元。

面临退市大限,*ST德豪正在加紧“自我救赎”。李华亭介绍,截至9月末,公司已经完成了LED芯片工厂生产人员的遣散、设备封存,工厂已经停止生产运作。

同时,现金流状况也正在得到改善。11月18

日,*ST德豪的关联公司雷士照明曾发布公告,其出售雷士照明中国业务大部分权益的非常重大事项以及宣派特别股息事项已获得股东大会通过。根据出售方案,投资公司KKR将以约7.94亿美元股权对价收购雷士照明中国照明业务多数股权,*ST德豪因股东身份预计可以从中获得7.83亿港元的现金分红。加上公司出售旗下照明等子公司股权,公司将获得近6亿元现金。

“粗略预计收到的现金加上9月末的货币资金大约有18亿元,偿还全部有息负债余额后还有较大剩余,公司融资压力和财务成本将骤然降至零。”李华亭介绍。

聚焦小家电业务

李华亭表示,随着资金流持续改善,目

前公司正常的经营业务将重新获得发展动力。

从业务布局来看,厨房家电业务仍具备良好基础。截至2019年6月30日,*ST德豪厨房家电业务收入达7.35亿元,占总营业收入的50.55%,营业利润为7385.56万元;而LED芯片及应用营业收入6.09亿元,占比41.92%,营业利润为-4691.05万元。

“我们会重新考虑主业小家电业务的发展策略,或会注入资金支持小家电业务技术升级、产品提升,提升竞争力,改善盈利。”李华亭指出,“小家电产品已经积累了良好的市场资源和客户资源,并有相对强势的产品研发团队,我们对开拓市场抱有信心。”

大康农业董事长葛俊杰

利用全球农业资源服务中国市场

□本报记者 孙翔峰

“当前大康农业正处于布局面,我们要保持定力和耐心”,大康农业董事长葛俊杰接受中国证券记者采访时表示,大康农业在“产业布局国际化、资源配置全球化、传统产业新兴化、核心板块证券化、经营团队职业化、运行机制市场化”的“六化”战略指引下开启的国际化布局已经初步见到成效,即将进入协同融合和价值创造阶段。未来大康农业将立足于中国市场,打造全球资源配置的国际粮商,在产业上为中国农业发展贡献力量,在资本市场也会给投资人应得的回报。

坚定国际化道路

“大康农业要成为全球现代农业食品资源集成商和供应链增值服务商,以全球资源对接中国消费需求。”葛俊杰在谈到公司战略布局时表示。

从进入大康农业以后,葛俊杰就一直着重大康农业战略布局的“全盘”改造,将近40年的农业食品行业从业经验也让葛俊杰相信,中国农业最大的机会国际化。

葛俊杰分析,中国的农业长期面临着土地、环保、成本等多重压力,导致农业整体发展水平低下。以生猪养殖为例,欧洲生猪养殖过程中产生的粪便仅仅通过“还田”就可以解决,但中国由于人口密度高、养殖量大,必须通过更复杂的环保处理才能解决相关问题,养殖成本相对欧洲大大增加。

同样的逻辑适用于大豆等经济作物种植。目前中国耕地总面积约为20.19亿亩,耕地核心是保障小麦、水稻、谷物等口粮自给自足,大豆种植面积控制在1.2亿亩左右,大豆国产自给率在11%上下。

如何利用巴西等海外国家丰富的土地资源为中国提供大豆等产品,成为大康农业国际化布局的重要切入口。

2016年7月大康农业收购了Fiagril公司,开始在巴西马托格罗索州从事粮食收购和农资产品经销业务。2017年10月公司收购了Belagricola公司,将粮食业务范围自马托格罗索州扩展至巴拉纳州和圣保罗州。

葛俊杰介绍,Fiagril公司是巴西中西部麻省最大的大豆、玉米贸易平台和农业生产资料经销平台之一,该区域是巴西最大的大豆及玉米种植省份,产量约占巴西总产量的34%。其中,大豆产量约占全球总产量的9%,排名全球第四。Belagricola公司所在的巴西南部巴拉纳和圣保罗州则为巴西第二大粮食主产区,Belagricola公司为该区域重要的粮食贸易商和农业生产资料经销商。前述两个平台帮助大康农业在巴西掌握了丰富的大豆采购渠道等资源。

“通过巴西的两大平台,我们不仅能获得巴西的资源,还可以将中国的农资等过剩产能向巴西输出。”葛俊杰说。

2018年大康农业启动“中巴供应链集成增值平台建设项目”,通过与国内优质的农资生产商合作,把国内的农药、化肥等过剩产能对接巴西农资市场,完善公司参与全球农业资源的拓展和布局,增强我国在国际粮食市场的竞争力,进一步提升公司巴西农资和粮食业务的规模及盈利能力。

全产业链蛋白质供应商

提及大康农业的国际化布局,正在实施的缅甸“跨境内牛项目”是整盘棋的重中之重。

“大康农业规划以缅甸、老挝、柬埔寨、泰国、印度等东南亚地区3.6亿头存栏役牛为牛源基础,利用境外土地和劳动力的优势,把缅甸、老挝打造成为我国在境外最大的肉牛养殖和牛肉产品供应基地,在境内进行屠宰深加工,打造跨境一体化肉牛产业链。”葛俊杰说。

据了解,大康农业计划在缅甸掸邦、曼德勒等缅北地区建立一个50万头肉牛养殖基地,包括13座1万头标准化育肥场,每场最大年出栏育肥牛40000头,项目达产后,形成育肥牛年出栏52万头能力;新建5座1万头头颈隔离场,项目达产后,形成年隔离检疫50万头待宰牛能力。公司已于2018年3月在缅甸设立全资子公司康瑞农牧,该公司于今年6月获得缅甸MIC批文,成为缅甸第一家投资养殖肉牛的外资企业。

目前大康农业的云南“跨境内牛项目”已经纳入云南省“瑞丽—缅甸木姐”边境经济合作区“1+3+1”规划,成为拓展区的核心项目。根据“边合区”的总体发展规划(2017年-2035年),跨境内牛项目将实现进口屠宰育肥牛规模百万头的目标。

中缅跨境内牛项目背后是大康农业在全蛋白产业链上的野心。葛俊杰表示,大康农业希望通过巴西为缅甸的肉牛提供大豆饲料等方式,实现不同海外布局之间的良性互动,抓住中国消费升级,动物蛋白需求大幅增长的黄金产业阶段。

“目前中国肉牛正进入行业10年黄金发展周期”,葛俊杰说,近年来随着消费升级及人民生活水平不断提高,牛肉的开发利用被普遍重视,食品工业和制革工业对肉牛的需求量也在不断增大,市场对牛肉和牛皮的需求量与日俱增,未来肉牛项目将成为公司重要的业绩增长点。

静待业务收获期

“这两年我们一手抓历史问题,一手抓战略布局,取得了非常好的效果”,葛俊杰坦言,大康农业是一家比较特殊的公司,企业本身的历史包袱使得业务转型布局并不容易。

大康农业在半年报中也表示,下半年公司将重点提升企业运营管理水准,推进精益运营,提升运营效益,强化成本管理意识,提高效益;集中有效资源推动主业发展,调整和控制非主业发展,妥善解决历史遗留问题,加大向资产的梳理和清理,择机变现非核心