

多地楼市政策微调

张家港市取消房屋限售“一日游”



新华社图片

□本报记者 董添

取消限售“一日游”

对于江苏省张家港市商品房2年限售政策取消一事,张家港市房产交易中心工作人员12月11日对中国证券报记者表示,昨天确实有窗口进行了取消限售过户的操作,但今天已经停止。昨天过户的数量目前正在统计,现已恢复限售前的过户政策。一切以正式文件为准。

12月10日,张家港市房产交易中心工作人员表示,不满两年可以直接过户,没有限售要求。但不满两年的房屋销售要增收5.5%的增值税。张家港市房管局工作人员则对中国证券报记者表示,目前没有收到通知,一切以通知为准。过户的实际操作由房产交易中心和不动产登记窗口完成,前者是通过中介交易的过户中心,后者是买卖双方直接交易的过户中心,能否过户要看上述两家机构的实际操作。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,2017年8月27日,张家港出台房产限售新政,未满2年的商品住房、二手房均不得交易和出售。此后,该限售政策一直延续。张家港市房产交易中心12月10日进行了取消限售过户的操作,时隔一天就停止。这说明各地在政策调整上还是有很多顾虑,进一步说明政策调整依然是以稳定操作为导向。严跃进表示,张家港市12月10日传出的取消限售,被认为是政策放松的信号。根据当前全国房地产市场走势,政策稍微放松符合预期,但直接放松的动作并不多。从稳定市场预期角度看,是否放松需要更科学的评估。张家港此次政策“一日游”,说明市场存在躁动因素。

中国证券报记者梳理发现,楼市调控新政颁布过程中,不少地区出现过“朝令夕改”的情况,衡阳、开封等地区都有过调控政策颁布后随即取消的情况。以开封市为例,2019年7月20日,河南省开封市政府网站发布《市住建局撤销其作出的调整新购商品住房交易时限及撤销备案限制的相关决定》,决定不取消商品房3年限售令。而在此前的3天,开封市住建局表示,作出“调整新购商品住房交易时限及撤销备案限制”的决定。由于未进行充分的市场调研和论证,由此可能产生的影响缺乏充分的预判和评估,故撤销此决定,收回相关文函。

平稳健康发展

2018年底,山东省菏泽市发布《菏泽市人民政府办公室关于进一步加强房地产市场调控工作的通知》,打响了“取消限售”的第一枪。自2016年9月30日开启的新一轮楼市调控以来,菏泽成为全国第一个“取消

限售”政策的城市。

菏泽市住建局回应“取消限售”的原因时表示,近年来受转让期限规定的影响,菏泽二手房交易价格出现同比增长较快的势头。为防止商品住房价格出现大的波动,促进房地产市场平稳健康发展,菏泽市住建局决定取消已出台的限购新购和二手房转让期限规定。

严跃进认为,限售与限购分别从供需两端限制房屋流通,最大限度地遏制“炒房”行为,是落实“房住不炒”政策的具体措施。限售政策调整,使得部分房产可以转让流通,市场房屋买卖积极性增强,对于刺激市场交易和调整预期有积极的作用。目前,还没有城市取消限购。这个因素影响很大。

某上市房企负责人对中国证券报记者表示,房地产调控政策大致可以分为限价、限购、限售、限贷、限商五个层面。五个层面调控的目的不同。其中,限购和限贷是为了分流购房需求,将购房者从一二线城市调节到三四线城市,缓解热点城市房价上涨的压力。限价可以做到短时间管控房价,让房价整体走低。限售则打击炒房者,大幅压缩炒房空间。对房地产企业而言,这些措施都会影响调控地区项目的盈利状况和去化速度。如果取消限售,对房企加速去库存意义重大。

政策扎堆微调

值得关注的是,今年以来,涉及人才落户的楼市调控新政密集发布。微调成为一些地区楼市政策调控的基本逻辑。

中原地产研究中心数据显示,2019年,全国已经有超过160个城市发布了各种人才政策,与2018年同期相比上涨超过40%。大部分城市的人才政策与住房政策有关联。这是2019年以来楼市政策微调的最大特点。

临近年底,人才政策“井喷”的现象再度出现,全国累计超过20个城市在11月份发布了各种类型的人才吸引政策,包括佛山、南京、上海、成都、中山等近10个城市发布的人才落户政策,均有购房资格、购房补贴等相关内容。

12月11日,郑州市对外宣布,租房可落户且放宽参加城镇社会保险的落户条件。对此,业内人士普遍认为,该政策执行后,目前正在租房但没有在郑州缴纳社保24个月的人士,可通过租房落户的政策解决购房资格的问题,可以带来一些潜在的购房需求。

诸葛找房数据研究中心陈霄认为,从12月中央政治局会议中提出的“坚持宏观政策要稳、微观政策要活、社会政策要托底的政策框架”看,在保持“房住不炒”楼市调控主基调不变的前提下,地方楼市政策微调应该是允许的。

长沙市明确商品房价格构成

严控房企项目利润 虚增成本难上加难

□本报记者 董添

12月11日,长沙市发改委网站发布《关于明确我市成本法监制商品住房价格构成有关事项的通知》(简称《通知》),进一步加强商品住房价格管理,明确价格由“成本+利润+税金”三部分组成,规定平均利润率为6%—8%。《通知》自12月11日起开始执行。

限价同时防“避税”

《通知》的发布被市场认为是长沙市新房市场限价政策的2.0版,限价房源由限价商品房扩大至全部商品房。2017年发布的《长沙市限价商品住房价格管理暂行办法》显示,限价商品住房价格由成本加利润加税金构成,平均利润率为6%—8%。

根据上述《通知》,成本主要由楼面地价、前期工程费、房屋建筑安装工程费、小区内公共基础设施及附属公共配套设施费、管理费用、销售费用、财务费用、行政事业性收费和基金组成。利润是指商品住房开发经营企业按规定计提的利润,平均利润率为6%—8%。税金按国家税法和相关政策规定执行。

需要强调的是,《通知》对不得计入商品住房价格的费用进行了特别规定,赔偿金、违约金、滞纳金、罚款、经营性设施建设费、安装费、办公用房均不得计入商品住房价格。这意味着房企要想实现盈利,营销过程中的销售成本需要进一步管控。

“房地产企业存在虚增成本的情况。一方面是为了达到避税的目的;另一方面,虚增成本还可以提高定价。上述文件出台后,可以有效管控这两个方面。”某上市公司财务人员对中国证券报记者表示。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,限制利润的做法,有助于防范房企随意虚高报价、过度追求利润等。对于一些类似财务和营销等费用过高的企业而言,利润自然难以做高。这会鞭策房企积极进行科学的项目投资和操盘。

中原地产首席分析师张大伟表示,《通知》提到的政策属于限价范畴,目的是管控房价上涨。相比简单的限价,限制利润率的做法更加复杂,动态指标更多,拿地成本、建安成本、配套成本都有很大的变动空间。上述政策对前期低成本拿地的房企影响较大。

严跃进表示,从这两年全国楼市限

价政策看,地方政府对地价的把控是关键。此次对利润率的管控是一种限价上的创新。

房企利润被压缩

中银国际证券研报显示,2019年前三季度,地产板块上市公司主营业务收入和归母净利润增速分别为19.2%和9%,分别较2019年上半年收窄1.2个百分点和3.3个百分点。利润率方面,板块总体毛利率和净利率分别为35.6%和10.3%,分别较2019年上半年下降1.1个百分点和1.5个百分点。

长沙此次发布的《通知》规定商品房项目平均利润率为6%—8%,低于2019年前三季度行业整体10.3%的利润率,相关房企利润率可能会受影响。但张大伟认为,6%—8%的利润率不算低,如果能保证这个利润率,对房企而言是可以接受的。2019年以来,长沙地区出让的地块基本以限价地块为主,项目本身利润有限。此次出台的6%—8%的利润率是上限,不排除不少项目会和北京地区的限竞房一样陷入微利或亏损境地。

多位业内人士则表示,房企净利润因该政策而下降难以避免,不排除部分项目的净利润降至5%左右。但房企开发新盘项目往往分一、二、三期等多期,某一期项目净利受影响对房企整体业绩影响相对有限,特别是对大型房企而言。

专家:让定价更加科学

值得一提的是,长沙地区的这一做法在海南省已经出现过。

2012年,《海口市限价商品住房管理暂行办法》发布,规定限价商品住房具体销售价格按项目用地土地出让价格及开发成本、建筑安装成本、税费和利润(利润率不得超过6%)等完全成本因素确定。同年,《三亚市限价商品住房管理暂行办法》发布,对限价商品房的建设模式、购房资格、监督管理等作出明确规定,并要求限价商品房利润率不超过建设成本的6%。

严跃进认为,此类政策的出台,使得相关住房产品的定价更加科学,既确保了房企一定的盈利空间,也确保了房价相对稳定。张大伟则表示,目前的调控政策都是微调范畴,房价上涨了就会收紧,房价下跌了可能会放松。对于房价出现回暖的城市,限价升级的可能性会进一步加大。而楼市持续遇冷的地区,则可能出台以人才落户为主要导向的调控放松政策。

11月挖掘机销量同比增长21.7%

□本报记者 崔小栗

据中国工程机械工业协会行业统计数据,2019年11月,各类挖掘机械产品共计销售19316台,同比涨幅为21.7%。业内分析人士指出,目前核心零部件厂商排产旺盛,预计2020年挖掘机销量将迎来开门红。明年第一季度在高基数下同比增速有望达10%—20%。

小型挖掘机占比提升

11月,挖掘机国内市场销量为17159台,同比涨幅为21.2%。1—11月纳入统计的25家主机制造企业,共计销售各类挖掘机械产品215538台,同比涨幅为15.0%。其中,国内市场销量为191839台,同比涨幅为12.8%。

三种类型挖掘机均保持增长态势,小型挖掘机增速继续领跑。11月,大型挖掘机销售2455台,同比增长20.8%;中型挖掘机销售3638台,同比增长18.5%;小型挖掘机销售11066台,同比增长22.2%。1—11月,大型挖掘机累计销量27613台,同比增长7.7%;中型挖掘机累计销量48181台,同比增长8.3%;小型挖掘机累计销量116045台,同比增长16.1%。

东吴证券认为,小型挖掘机占比持续提升,主要受益于农村、市政工程等场景下人工替代需求持续旺盛。根据欧美等发达地区的经验,微型挖掘机(<6吨)销量在成熟市场占比在60%左右,我国微型挖掘机目前占比在20%左右,市场仍有很大潜力。

11月,挖掘机出口销量2157台,同比涨幅为25.6%。1—11月,挖掘机出口累计销量23699台,同比涨幅为36.6%。挖掘机出口销量维持高位。

业内人士指出,全球工程机械行业市场空间广阔,我国工程机械企业的海外收入仍有较大增长空间。当前我国工程机械在海外市场份额尚不足10%。长期看,开拓海外市场有望提升国内工程机械龙头公司的成长天花板。

关注龙头企业

市场人士普遍看好龙头企业的业绩表现。国金证券指出,11月挖掘机销量同比增长超过20%。其中,三一重工等前三位龙头企业销量增长高于行业增速,龙头企业市占率持续提升。在基建项目资本金下调、专项债提前下放、国内设备更新需求增长、环保力度加强、人工替代等利好因素共同作用下,预计工程机械龙头业绩将持续超预期。

11月,中国制造业PMI为50.2%,比上月上升0.9个百分点,转入荣枯线之上。中航证券分析认为,逆周期调节已发挥作用,预计逆周期调节在中长期具有较大持续性,工程机械的需求有望得到支撑。对后续工程机械的业绩预期,仍需继续关注提前下放的地方债额度转化成实际项目的进度和效率。

东吴证券认为,考虑到主机厂一般在第四季度开始为第二年备货。同时,专项债额度在第四季度提前下达将起到稳基建作用。判断2020年挖机销量有望迎来开门红,明年第一季度在高基数下同比增速有望达10%—20%。展望2020年全年,政策稳基建将托底工程机械,预计2020年挖掘机国内市场销量同比增速区间为—10%至+5%,出口销量增速有望达30%。

渤海证券认为,未来五年将是工程机械行业提质增效、转型升级发展的机遇期,是国际化发展的机遇期。随着经济下行压力加大,基建补短板力度有望持续加大。同时,“一带一路”建设、人力成本不断攀升以及环保要求提高,将继续支撑挖掘机等工程机械销量稳步提升。随着下游客户对性能等相关要求不断提高,龙头企业市场份额有望日益提升。建议重点关注工程机械龙头企业。

AI应用精细化 腾讯云发布七大新品

□本报记者 董添

12月11日,腾讯云发布了包括AI换脸甄别技术AntiFakes、腾讯星图以及企业画像平台等七大重磅新品,并对AI、大数据产品进行全线升级,致力于为用户带来更精细化的应用场景、更强大的技术能力以及更低的应用成本,全面降低企业AI技术应用门槛。

随着大数据、人工智能等数字化技术的不断成熟,产业智能化升级已成为趋势。企业渴望更丰富、精细的AI应用场景,为产业发展带来新动能。基于这样的背景,腾讯云逐步打造相互协同、共同演进的AI大数据产品矩阵,推进大数据与AI在真实场景下的有效落地。

腾讯云AI视觉此次共发布AntiFakes假脸甄别、微码、信息流智能图像以及智能相册四大新品。其中,AntiFakes假脸甄别技术基于图像算法和视觉AI技术,实现了对图片或视频中的人脸真伪进行高效快速的检测和分析,鉴别图片中的人脸是否为AI换脸算法、APP所生成的假脸,最终对图像或视频的风险等级进行评估。

腾讯云此次发布的语言模型自学习工具,通过添加企业典型业务对话场景下的字词句,自助提升特定场景下特定名词识别的准确率,从而让语音机器人、电话录音质检等行业的语音识别效果得到大幅提升。

针对图计算在行业领域的应用难题,腾讯云推出的图计算引擎腾讯星图,封装了微信Plato图计算框架,可大幅提升图计算性能,在内存消耗降低7—10倍的情况下,性能提升了近50倍,将知识图谱领域的发展推进一个全新的时代。

另外,大数据场景下,面向智慧城市、金融监管、企业评估等场景的领域,腾讯云新推出企业画像综合服务平台,通过构建百亿级企业知识图谱,深度挖掘企业及其产业链间的复杂网络关系,为企业提前洞察金融等未知风险,充分发挥大数据的行业价值。

5G手机国内出货量环比倍增

价格下探进度超预期

□本报记者 张兴旺

中国信通院12月11日发布的报告显示,2019年11月,国内手机市场总体出货量为3484.2万部,同比下降1.5%。其中,5G手机出货量达507.4万部,相较于10月份的249.4万部环比增长103.45%。业内人士认为,5G手机价格下探进度超预期,换机有望加快,将为产业链相关企业带来新机遇。

厂商密集推出5G手机

中国信通院数据显示,2019年1—11月,国内手机市场总体出货量为3.58亿部,同比下降5.4%。其中,4G手机3.35亿部,5G手机835.5万部。

近期,手机厂商密集推出5G手机。12月10

日,小米旗下Redmi品牌首款5G手机Redmi K30发布,售价1999元起。此外,11月1日,华为Mate 30系列5G版手机上市,12月5日荣耀V30系列5G手机销售,12月5日华为nova6系列5G手机发布。

中银国际证券认为,Redmi K30 5G起售价1999元,首次将5G手机售价拉至2000元以下。这显示出5G手机价格下探进度超预期。价格下探有望助推5G手机渗透率提升。

东方财富证券指出,在手机厂商和互联网平台的共同助推下,5G手机迈向平价的步伐明显快于当初4G普及期。

太平洋证券分析师王凌涛认为,5G手机的售价很大程度将影响明年5G手机的渗透率,进而影响到全球整体智能手机的出货量情况。从今年下半年5G手机向中端市场快速渗

透的情况可以初步研判,明年对于消费电子产业链而言,有望时隔2—3年后重新享有下游出货成长红利。

产业链公司迎新机遇

中银国际证券预计,随着2020年5G规模商用的推进,5G手机有望实现快速渗透。而5G换机有望推动手机整体出货量重回增长轨道。5G手机价格下探进度超预期,5G手机换机有望加速。而5G终端射频、天线等技术的升级,将为产业链相关公司带来新机遇。

12月10日,硕贝德在互动平台称,5G时代到来,市场对天线及射频器件需求大幅增长。公司5G基站及5G手机天线产品已批量供货。

12月2日,长盈精密在接受机构调研时称,各大手机品牌会推出更多价格更友好的5G手机。5G手机上连接器和屏蔽件的数量都会有较大增长,而连接器、屏蔽件等内构件是公司多年来的主营产品。目前公司已经开始为客户提供5G手机零部件。

12月11日,星星科技表示,公司积极关注5G等相关行业动向。从产品应用角度考虑,公司的3D盖板玻璃、高精密塑胶结构件等是未来5G产品结构件应用的重要趋势。

华西证券认为,5G手机售价快速下探和中国市场5G基站建设快速推动,将进一步加速5G手机普及,带动产业链相关公司业绩集中释放,弹性十足,多迹象表明手机产业链需求回暖。展望2020年,将是全球5G换机的大时代,预计产业链景气度持续提升。