

北京部分商住二手房成“负资产”

卖房款不够偿还银行贷款

□本报记者 董添

近日,中国证券报记者走访北京多个商住房楼盘发现,绝大多数商住二手房楼盘成交价相比2017年3月高位时几近腰斩,不少业主因着急出手不得不再降价,所卖房款甚至已无法偿还当年的银行贷款。

2017年3月26日,北京市住房和城乡建设委员会出台《关于进一步加强商业、办公类项目管理的公告》,自此商住房全面限购。如今,限购政策出台3年有余,成交量相比峰值下跌超过95%。

价格现腰斩

“除了特别好的地段,北京二手房八成以上成交价跌了50%左右。目前多数二手房成交价和2012年前后价格差不多。”一位在北京从事商住房买卖近10年的中介人士对中国证券报记者表示,“限购政策出台前,同一地段的商住房价格与住宅不相上下。3年过去了,住宅虽然也限购,但是价格仍然小幅攀升,商住房价格却出现大幅下跌,目前均价普遍不及同一地段住宅价格的一半。”

2017年3月限购政策出台前,个人买卖商住房可以正常贷款,很多投资者当时贷款比例超过六成。随着房价下跌过半,目前市值已经达不到银行贷款总额。换句话说,即便卖完房子,也无法全部偿还当时的银行贷款,导致很多房源无法正常解除银行质押。

在近期成交的商住二手房中,上述现象比比皆是。以朝阳区四环路十里河某商住二手房为例,中国证券报记者查询该小区最新成交记录发现,业主此前购买单价为3.5万元/平方米,现在实际成交价为1.9万元/平方米,成交价与房屋原值相比跌幅接近50%。由于业主银行贷款比例较高,其实际收到购房者交付的全部房款后,仍然不够银行贷款偿还额。中介不得不另外主持签订三方协议,以借款方式让购房者多交付一部分现金给业主,用于偿还银行贷款以解除质押。

“如果不是着急用钱,不可能这么割

肉卖掉,赔得实在太多了。”多位在近期出售商住房的业主对中国证券报记者表示,“当时买这种房子的人,一部分是为了投资,还有一部分是没有购买住宅资格的人买来自住。当时不限购,既可以自由买卖,也可以高比例贷款,所以身边很多做生意的人都选择买这类房子。现在着急用钱,赔得再多也要出手。”

不能贷款是主因

针对造成上述问题的原因,中国证券报记者多方采访了解到,限购政策出台后,商住房只能全款购买,购买门槛提升,卖房的人远远多于购买者,供需失衡,是导致价格大幅下跌的主要原因。此外,限购政策实施以来,商住房的办公属性被进一步明确,居住功能被淡化,此前流入商住房的热钱逐步退出,也是商住房价格持续走低的一大原因。

限购政策规定,北京地区二手房商住房需要公司或纳税、社保缴足5年的个人投资者全款购买。一手商住房则只能由公司全款购买,个人不能购买。但在很多中介的帮助下,个人通过注册空壳公司也可以购买一手商住房。为了进一步限制此类投机现象,政府对很多商住房新建楼盘的单套面积最低值提出了较高要求,有的楼盘土地出让时要求商住房单套最小面积不得小于200-500平方米。进一步提高准入门槛,使得购房者需求进一步被遏制。

“很多商住房当时在建的时候,打的就是擦边球。无论是容积率、密度、物业管

理、整体环境还是装修、配套都是按照住宅标准建造的。不少商住房是民水、民电、有燃气。除了无法落户、上学以及产权不是70年外,和普通住宅没有区别。所以限制政策出台前,小户型商住房特别容易卖。”多位商住房销售人员对中国证券报记者表示,“当时公司的销售都喜欢去商住房楼盘卖房,因为可以贷款,又不限购,且一居室小户型很多。只要地段和开发商稍微有点亮点,特别容易卖,基本就是一抢而空。每个商住房销售都可以很轻松地做到百万以上的销售业绩。”回忆当年商住房销售盛况,某头部房产中介销售王红(化名)仍然难掩激动。

在低首付、高贷款、低总价、不限购、可居住等多重利好因素吸引下,原本用于办公属性的商住房,逐渐成为住宅的替代品,销售价格一路水涨船高。限购政策出台前,商住房价格在短短的几年时间,价格翻了一倍,与同一地段住宅不相上下。商住房销售之火,可见一斑。

“2017年3月限购政策出台后,前期卖商住房的销售在接下来的一年里,基本什么也没干,都在处理纠纷和退业绩。最多的销售退了200万业绩。”王红介绍,“我自己退了50万业绩。限购政策突然出台,由于属于合同中的不可抗力,很多本来有资质的客户也纷纷表示不要了,这类纠纷一直持续到楼盘清盘为止。”

捡漏房源增多

中国证券报记者调研发现,目前挂牌

卖出的二手商住房同一小区报价相差巨大,报价单价高的房源比单价低的房源高出一倍不止。

“现在在商住房的行情是,如果着急卖,必须得降价。挂高的都是不着急卖的。”位于六环外某商住房销售中介对中国证券报记者表示,“商住房业主中很大一部分属于私人业主,受疫情影响,这类业主很多着急用钱,变现需求空前。这导致近期很多商住房楼盘出现捡漏房源,为了尽快成交,挂牌价格一降再降。”

据了解,在疫情期间,很多中介为了吸引购房者,改良了前期销售政策,要求房源报价与真实成交价之间的差别不能超过3%,否则销售人员业绩将受到影响。在此背景下,着急出售的房源成交价和报价之间的差距被一再缩小,导致捡漏房源激增。“临近签约的房源系统报价基本没有水分了。”

但有意思的是,记者走访了解到,目前在售的新盘商住房中,有的仍然可以卖给个人,价格远远高于同地段商住二手房均价。销售人员透露,限购政策出台后,开发商可能预见有限购政策出台,未雨绸缪,将当时还在建设的新房全部过户到了内部员工名下,提前走了网签程序。房子建好后,由于地段好、精装修、不占用购房资质,还可以卖给个人,所以价格比同地段二手商住房高出一倍不止。“这类房子比较稀缺,属于特殊时期的特殊产品,如果跟同地段住宅比,也算是一种捡漏。”上述销售表示。

中汽协:全年汽车销量或负增长

□本报记者 崔小粟

4月10日,中国汽车工业协会发布的数据显示,3月汽车产销降幅收窄,同比分别下降44.5%和43.3%。其中,新能源汽车产销同比继续下降,分别下降56.9%和53.2%。中汽协表示,仅考虑国内因素影响,下半年汽车行业应该可以恢复到去年同期水平,但仍然难以弥补第一季度和上半年的损失,全年汽车销量或呈负增长。

产销降幅收窄

3月,汽车产销分别完成142.2万辆和114.3万辆,同比分别下降44.5%和43.3%。1-3月,汽车产销分别完成347.4万辆和367.2万辆,同比分别下降45.2%和42.4%。

乘用车产销降幅较大。3月,乘用车产销分别完成104.9万辆和104.3万辆,同比分别下降49.9%和48.4%。1-3月,乘用车产销分别完成268.4万辆和287.7万辆,同比分别下降48.7%和45.4%。

商用车降幅收窄较为明显。3月,商用车产销分别完成37.3万辆和38.8万辆,同比分别下降20.3%和22.6%。1-3月,商用车产销分别完成79.0万辆和79.4万辆,同比分别下降28.7%和28.4%。

3月,新能源汽车产销(不含特斯拉)分别完成5.0万辆和

5.3万辆,同比分别下降56.9%和53.2%。1-3月,新能源汽车产销分别完成10.5万辆和11.4万辆,同比分别下降60.2%和56.4%。

重点企业集团市场集中度高于同期。1-3月,汽车销量排名前10位的企业集团销量合计为329.5万辆,同比下降41.7%,低于行业降幅0.7个百分点;占汽车销售总量的89.7%,高于上年同期1.1个百分点。

基本全部复工

中汽协表示,随着新冠肺炎疫情在国内得到有效控制,汽车企业生产经营逐渐恢复。

在生产端,企业复工复产情况明显好转。截至4月9日,协会密切跟踪的23家企业集团(204个生产基地,年销量占比超过96%),204个生产基地复工率为99.5%,员工复工率86%。在消费端,仍有部分市场需求被抑制,但3月的企业销售情况已明显好于2月。随着国家有关政策的逐步落实,以及各地政府接连出台促进汽车消费政策,汽车市场将加快恢复。

中汽协提出多项促进汽车消费的建议,包括限购城市尽快释放市场刚需、推动1.6L以下小排量汽车消费、大力鼓励新能源汽车消费、实施国三及以下排放车辆提前置换、解禁皮卡进城、加大汽车金融支持及促进四五线城市和乡镇汽车市场发展等。

防疫物资出海 增厚企业业绩

□本报记者 傅苏颖

全球疫情暴发,防控产品需求提升,拥有相关产品出口能力的企业大力打开全球市场,进而增厚业绩表现。展望二季度医药股投资机会,有券商建议,可关注特色原料药、医药外包及高端仿制药、医疗器械三大子板块。

海外防疫物资紧缺

全球疫情加剧,检测试剂盒、口罩、防护服等用品的需求持续快速增长,各国出现防疫物资短缺等情况,亟需进口相关物资。

工业和信息化部新闻发言人、运行监测协调局局长黄利斌介绍,根据工信部对外使馆电报的梳理统计,截至3月底,共有100多个国家和国际组织向我国提出相关物资需求,涉及防护服、口罩、护目镜、测温仪、呼吸机、药品等。

工业和信息化部消费品工业司副司长曹学军表示,从供需情况看,医用防护服、医用防护口罩、医用隔离眼罩、面罩、测温仪、呼吸机产能已基本能满足国内的需求,企业也正在尽力组织扩大出口。

在原料药方面,曹学军介绍,今年一季度原料药产量与去年基本持平,原料药生产已全面恢复。受近期物流运输困难等影响,原料药实际出口量较去年减少了20%左右,但与治疗新冠肺炎相关的原料药,实现了逆增长。

企业加大出口力度

为缓解海外防疫产品短缺,我国拥有相关产品出口能力的企业纷纷加大出口力度,进而增厚业绩表现。

呼吸机龙头企业迈瑞医疗发布的一季度业绩预告称,预计一季度实现营业收入44.92亿元至48.82亿元,同比增长15%至25%;归属于上市公司股东的净利润为12.57亿元至13.58亿元,同比增长25%至35%。

公司表示,报告期内,受新冠肺炎疫情的影响,生命信息与支持产线的监护仪、呼吸机、输液泵、医学影像产线的便携式超声、移动DR、体外诊断产线的多种仪器等和疫情直接相关的产品,增长不同程度加速,其中对生命信息与支持产线的拉动作用尤为显著。体外诊断产线的试剂和医学影像产线的台式彩超,由于医院疫情期间的常规诊疗、手术量、体检量的下降而有所放缓。

同样,因无创呼吸机等呼吸类产品、红外额温枪等体温检测类产品及“洁美柔”手消等消毒感控类产品的出货量大幅增长,飞跃医疗预计今年一季度净利润为3.7亿元至3.82亿元,同比增长50%至55%。

工业和信息化部装备工业

7家公司预计一季报业绩欠佳 国内市场成今年光伏产业“主战场”

□本报记者 刘杨

根据WIND数据,截至4月10日,已有12家光伏概念上市公司披露一季报业绩预告。其中,包括首亏、续亏、预减及略减在内的业绩欠佳企业有7家,占比近60%。

多位业内人士指出,疫情对光伏企业的影响将在今年二、三季度集中展现,特别是占比较大的海外市场需求转差,导致组件进一步跌价,给今年光伏企业的业绩带来不确定性。今年的国内市场将成为光伏企业的“主战场”。企业要在政策指导下,通过产品迭代以及推进技术进步,实现降本增效。

为了稳定行业预期,我国2020年光伏发电项目建设方案以及光伏发电上网电价政策日前已正式落地。

疫情拖累一季报

截至4月10日,WIND数据显示,已有12家光伏概念上市公司披露了一季报业绩预告。其中,包括首亏、续亏、预减及略减在内的业绩欠佳企业有7家,占比近60%。一季度受疫情影响,不少光伏企业的业务受较大影响。不过,随着国内疫情逐步得到控制,为确保完成全年目标,各大公司均加快了相关业务推进。

阳光电源预计,一季度归属于上市公司股东的净利润约为1.45亿元至1.62亿元,同比下降约5%至15%。公司表示,报告期内,受疫情影响,公司电站系统集成业务受影响较大。随着国内疫情逐步得到控制,项目开工逐步增加,公司生产经营已恢复正常。

天龙光电公告称,预计一季度亏损200万元至400万元,上年同期亏损312万元。公司表示,一季度业绩出现亏损主要是公司一直处于停产状态,经营业绩未有

好转。

科士达预计,一季度归属于上市公司股东的净利润为1752.18万元至2628.28万元,同比下降40%至60%。科士达表示,受全球范围内疫情影响,公司及上下游产业链复工延迟,国内外业务存在项目暂停或延期、物流及交通限制等不利因素,以致一季度的收入和利润出现下滑,对公司一季度业绩造成影响。公司董事长刘程宇在近期的业绩说明会上称,一季度业绩下滑主要是2月份国内疫情导致的,随着国内市场的逐步恢复,后续业绩有望追赶上来。

晶盛机电则预计,一季度实现净利润1.26亿元至1.39亿元,同比增长0%至10%。公司表示,报告期内,新冠肺炎疫情对公司春节后复工时间有所影响。复工复产后,公司一手抓疫情防控,一手抓生产经营,按计划推动在手订单的交付、验收工作,2020年第一季度整体经营情况较为稳定。

相比之下,锦浪科技的一季报业绩表现较为靓丽。由于一季度海外市场的贡献较大,锦浪科技预计,一季度盈利5800万元至6000万元,比上年同期增长超过700%。不过,公司也表示,因为疫情的原因,工厂恢复正常生产比计划延迟,对公司产出造成了一定影响,但公司积极开展复工复产工作,产能得到充分释放,产量也获得提升。

海外出货量或下降

据中国证券报记者了解,光伏海外项目从3月中旬开始便受到疫情明显的影响,包括大型项目延期招标等,如法国相关项目招标截止日期推迟、沙特、阿联酋等国宣布招标结果延期公布,德国、荷兰的行业协会建议将现行鼓励光伏行业发展的项目周期延长。目前,大型地面电站项目暂未受较大影响,但工商业及户用项目影响较大。

在国内光伏组件生产企业方面,目前海外订单的沟通和交付均受到影响。例如组件到港后清关时间延长,增加了企业的仓库成本;内陆运输的效率下降,叠加工人复工受影响,不过,目前主要的在建海外项目尚没有出现延期或者取消的情况。

业内人士普遍认为,原本是海外出货量高峰的二季度,今年受海外疫情的影响,需求预计会显著下降,若后续疫情仍得不到有效控制,预计三季度也会受到影响。咨询机构PVInfoLink最新调研显示,今年二季度到三季度海外需求转差将导致组件进一步跌价,后续组件价格的下跌将会更为明显,包括价格高粘性的美国市场也出现组件价格松动的情形。

4月9日,海外市场占公司营收60%的锦浪科技高管对中国证券报记者表示,因主要元器件都是依赖于进口,因此预计海外疫情的蔓延对公司的影响可能会在三、四季度出现。

上述高管告诉记者,疫情发生后,全球光伏市场均面临供应短缺、原材料价格上涨、物流受限以及需求削减等问题。目前锦浪科技的订单呈现饱和状态,今年国内户用市场可以为公司的订单提供一定的保障,但若国外疫情持续发酵,将给公司中短期经营带来严峻挑战。

科士达董事长刘程宇则表示,目前的海外市场中,主要是产品出口欧洲受到了影响,但是总体来说,需求端影响不大。

隆基股份去年海外市场占公司营收60%以上,董事长助理王英歌对记者表示,从目前的接单的情况来看,隆基股份无太大影响,上半年订单比较饱和,下半年也有部分订单,公司2020全年的出货预期没有改变。

近日,IHS Markit下调了全球光伏新增装机规模至105GW,同比下降16%。其

表示,2020年上半年完成的几乎所有大型项目都将受到一定程度的影响,屋顶安装也将被暂停。新冠肺炎疫情还将严重打击2020年下半年新项目的规划和启动。受最严重的地区将是欧洲、印度和亚洲其他地区。不过,该机构将其对中国2020年光伏装置的预测提高到45吉瓦,比一般市场预期高出5吉瓦。

降价是大势所趋

4月2日,国家发展改革委印发《关于2020年光伏发电上网电价政策有关事项的通知》,公布了2020年光伏发电上网电价政策,给光伏项目的申报和开工指明了路径。

值得注意的是,业内人士担心海外疫情影响或将导致国内产能过剩,供过于求将使产品价格下跌。

3月26日,通威股份发布4月份电池全线降价信息。其中,多晶电池片下降0.03元/W,降幅4%;单晶M2电池下降7%,单晶G1、M6电池下降6%,铸锭单晶电池下降7.5%。

4月9日,隆基股份也公示了4月份硅片价格。其中,166mm硅片及158.75mm硅片标价相比3月25日公示的价格,均降低了0.15元/片,降幅为4.5%。

隆基科技财务总监郭俊强表示,整个光伏市场,降价是一个大趋势。在过往的几年里,每瓦的成本都会有10%左右的下降。生产企业不断通过产品迭代以及推进技术进步,使得成本下降,效率提升,从而获得更广阔的市场。

受补贴下滑因素影响,行业集中度开始快速提升。今年3月以来,通威股份、爱旭科技等龙头企业均发布了三年期的扩产规划,协鑫集成、隆基股份、晶澳科技也有较大规模的扩产计划。