

楼市持续回温

百强房企4月销售额同比转正

□本报记者 董添 实习记者 张军



销售逐步恢复

4月份，中国恒大实现合约销售金额652.1亿元，同比增长11.6%，销售金额创公司同期历史新高；销售面积713万平方米，同比增长28.5%。1—4月，公司累计实现合约销售金额2125.7亿元，同比增长19.4%；累计销售面积2371.1万平方米，同比增长43%。

碧桂园4月份实现合约销售金额490.0亿元，同比增长3.76%；合同销售建筑面积约589万平方米，同比增长16.07%。

4月份，万科A实现合同销售金额479.5亿元，销售面积303.8万平方米。1—4月累计实现销售金额1858.3亿元，累计销售面积1188.6万平方米。

融创中国4月份实现合同销售金额约337.6亿元，合同销售面积约248.9万平方米。截至4月底，公司年内累计实现合同销售金额约955.2亿元，累计合同销售面积702.3万平方米。

非头部房企销售情况也在好转。富力地产4月份合约销售金额约92.2亿元，环比增长15%，同比增长4%；销售面积约81.7万平方米，环比增长24%，同比增长14%。

荣盛发展4月份实现签约金额77.83亿元，同比增长7.44%；签约面积69.63万平方米，同比增长6.18%。

禹洲地产4月份实现合约销售金额96.27亿元，同比增长87.4%；销售面积60.16万平方米，同比增长86.8%。

克尔瑞研究中心数据显示，4月份，TOP100房企单月实现全口径销售金额9002.3亿元，环比增长17.2%，同比增长0.6%，同比实现年内首次转正。在39家监测房企中，29家房企4月业绩环比提升，近半数房企4月份实现业绩同比增长。

业绩分化显著

中国证券报记者注意到，房企4月份销售端分化情况明显。

华西证券研报称，就克尔瑞研究中心数据来看，4月份TOP30房企中16家房企实现销售规模正增长，TOP30房企中有14家房企销售增速同比负增长，有4家房企增速低于-25%。

上市房企4月销售数据陆续披露，从公布情况来看，4月楼市继续回温，房企整体销售规模环比大增。另据克尔瑞研究中心数据统计，4月份TOP100房企单月实现全口径销售金额9002.3亿元，环比增长17.2%，同比增长0.6%，同比年内首次转正。

有研报称，随着各地房地产政策持续托底，叠加市场流动性趋于宽松，购房需求将逐渐上升，预计5月份市场销售情况将进一步改善。

高价地频现

□本报记者 王舒婷

克而瑞研究中心最新统计数据显，4月份，31家典型房企新增总建筑面积为3700万平方米，环比上升93%，9家房企单月拿地金额超百亿元，恒大、碧桂园更是达到200亿元左右。专家认为，4月份土地市场升温主要缘于一季度积压需求明显释放，在此之后，未来几个月房企将进入正常拿地节奏，土地市场或难以持续火热。

多地频现高溢价地块

4月份，土地市场颇为火热，房企拿地出手“阔绰”。中国指数研究院（简称“中指院”）发布的4月房企拿地排行榜显示，Top100房企拿地总额3882亿元，同比增长7.2%，环比增长108.9%。

在此背景下，高溢价率地块频出。如4月22日，厦门疫情后土地市场首拍便出现“地

就各房企4月份销售规模来看，4月份TOP1—5、TOP6—15、TOP16—30、TOP31—100房企单月全口径销售金额增速分别为0.5%、3.2%、-17.5%和2.0%，其中TOP6—15房企表现优于其他梯队。同比单月全口径销售金额分别下降9.7%、49.6%、56.4%和36.2%，TOP16—30房企下滑幅度最大。该研报称，在疫情影响下，头部房企销售显著强于其他梯队，且各房企在销售端的表现显著分化。

华创证券研报认为，就4月份各房企销售数据来看，龙头房企销售仍在进一步修复，同时二线蓝筹房企表现相对更优。

诸葛找房数据研究中心分析师王小媵表示，疫情下，随着销售暂缓，各大房企面临回款难题。头部房企融资、抗风险能力较强，中小房企则受资金压力运转较难。随着市场好转，中小房企的压力会得到缓解。但房企的分化将会持续，强者恒强，弱者恒弱是大势所趋。

房企“补仓”推升土地市场

王”。上海泰鸣贸易有限公司以103.55亿元摘得宅地一宗，楼面价为每平方米50598元，溢价率为43.82%，刷新了厦门土地交易的单价和总价纪录。4月30日，南京出让的几宗地块，部分地块溢价率也超过30%。当月，扬州、杭州、佛山、温州、东莞等多个城市均有高溢价地块成交。

“土地成交量、溢价率排名居前的城市大多数为一线和强二线城市，开发商在这些区域拿地更为激进，这也在当前风险与机会并存的形势下更稳妥安全的选择。”易居研究院研究员王若辰说。

中指院企业研究副总监刘佩佩同样认为，一二线城市是房企拿地重点，而长三角区域土地成交增长势头强劲。

未来几月地价将有所下降

“4月份土地市场虽快速回暖，但从量上来看，由于前三个月住宅用地成交量

5月份料进一步改善

4月份市场继续修复的同时，需求也开始升温。克尔瑞研究中心数据显示，4月，28个重点城市整体成交面积2383万平方米，环比增长43%，同比微跌5%。其中一线城市成交量环比增长37%，二三线城市成交量整体环比增长44%。

中指研究院数据显示，4月份全国百城（新建）住宅均价环比上涨0.25%。其中，67个城市房价环比上涨，较3月增加11个；32个城市环比下跌，较3月减少5个，1个城市环比持平。

王小媵向记者表示，目前供应端政策明显宽松，包括利率下行，市场预期转好。5月份随着疫情褪去明显，市场需求释放将更加明显，环比或可延续4月以来的较高增速，预计同比与去年同期小幅回落。

华西证券认为，随着各地房地产政策持续托底，叠加市场流动性趋于宽松，购房需求将逐渐上升，预计5月份市场销售情况将进一步改善。

均低于去年同期，而4月份数据也仅是略高于去年同期，可看作补偿性增长。而从价格来看，4月份住宅用地成交价上涨，结构性因素不容忽视，好城市，好区域，好地块导致均价上涨十分正常。”中指院对记者表示。

中指院指出，目前土地市场基本回归正常水平，且确有少数区域土地市场有过热苗头，但以此判断整体市场过热还为时尚早。中指院预计，未来三季度各地或加大推地力度，成交量或会环比增长；而地价受供地结构影响较大，随着三四线城市供地量的增加，平均地价会有所下降。

克而瑞研究中心研究总监林波表示，当前土地市场的“热”是短期的、周期性的。部分热门城市土地拍卖虽受追捧，但地价还属于合理范围内，没有出现“面粉贵过面包”的现象，预计下半年土地市场热度估计将回落，三四线地价还有下降空间。

新冠病毒检测试剂市场放量 相关公司 二季度业绩受益

□本报记者 傅苏颖

近期，国内多地新冠病毒检测试剂实行集采，新冠病毒检测试剂产品的出口和认证也在有序推进。业内人士认为，在国内扩大新冠病毒检测叠加海外疫情维持高位的背景下，新冠检测试剂需求旺盛的基本面没有改变。二季度相关公司有望延续一季度靓丽业绩，推荐检测产品同时取得国内NMPA批准应急审批上市、美国FDA/EUA认证授权和欧洲CE认证的“双证”或“三证”的公司。

多地实行集采

继湖北省检测试剂集采公布结果之后，近日，黑龙江省药品集中采购网发布《黑龙江省新型冠状病毒相关检测试剂集中采购入围企业公示》，6家企业拟中选。其中，核酸检测试剂盒组有4家企业拟中选，分别是迈克生物、明德生物、达安基因、中帜生物；IgM/IgG抗体检测试剂盒组有2家企业拟中选，分别是英诺特、珠海丽珠。

比较来看，湖北省和黑龙江省的核酸检测试剂盒中标价格均在16元—25元之间，但黑龙江省抗体检测试剂中标价格逾20元，相比湖北省抗体检测产品价格12元左右有所提高。

实行集采的还有福建省。5月2日，福建省医保局联合省卫健委、省药监局发布《关于开展新型冠状病毒相关检测试剂省级集中采购工作的通知》，保障福建省新型冠状病毒相关检测试剂的正常供应和使用，促进检测试剂价格回归合理水平，降低人民群众医疗负担。目前集采结果尚未公布。

湖北除了实行集采外，还推出对核酸和抗体检测试剂制定最高限价以及纳入医保支付等措施。更早前，辽宁省大连市医保局也发文明确将核酸检测纳入医保。

国信证券高级研究员张立超认为，新冠病毒检测试剂集中采购将大概率实现全国推广。通过推广集采，能够大幅降低检测试剂的采购成本，减轻相关采购单位及社会公众的负担。这对于检测试剂生产企业、医疗和第三方检测机构以及普通公众来说都是利好，且具有明显的社会意义。

拟中标企业也表示集采对公司的影响是正面的。例如，明德生物近日公告称，公司本次拟中选湖北省新型冠状病毒相关检测试剂集中采购项目，有望提高公司新型冠状病毒2019—nCoV核酸检测试剂盒的市场占有率，促进相关产品国内市场的开拓，提升公司品牌影响力，对公司未来经营产生积极影响。

海外市场放量

5月7日，达安基因在互动平台上表示，截至目前，公司新型冠状病毒核酸检测相关产品已经发往全球多个国家和地区。

海关总署数据显示，3月1日至4月30日，全国共验放出口主要防疫物资价值712亿元。其中，新型冠状病毒检测试剂盒7341万份。

4月25日，商务部联合海关总署、国家市场监督管理总局发布《关于进一步加强防疫物资出口质量监管的公告》，自4月26日起，产品取得国外标准认证或注册的新型冠状病毒检测试剂等出口企业，报关时须提交书面声明，承诺产品符合进口国（地区）质量标准和安全要求，海关凭商务部提供的取得国外标准认证或注册的生产企业清单验放。相比3月31日发文要求出口企业提供国内生产注册证书，政策上“放宽”了条件。

兴业证券研报显示，截至2020年4月26日，国家药品监督管理局已应急审批30个新型冠状病毒检测试剂。其中，核酸检测试剂18个，抗体检测试剂11个。据不完全统计，国内从事新冠检测相关产品研发生产的企业近千家，其中产品已获得CE认证的企业超过160家。核酸检测产品已获得美国FDA EUA的40余家企业中，有四家中国企业：华大基因、南京科维思、迈克生物、复星医药。已同时取得国内NMPA注册、欧盟CE认证和美国FDA EUA的企业有华大基因、迈克生物、复星医药三家公司。

5月6日晚，华大基因发布公告，公司旗下两家公司子公司的新型冠状病毒核酸检测试剂盒分别获得新加坡HSA的临时授权、加拿大卫生部认证。

安信证券研报显示，全球检测量依然保持快速增长态势。根据Github样本数据，3月31日样本国家合计检测量达到29万人份，相较于3月1日增长超过16倍；4月24日样本国家合计检测量达到95万人份，相较于4月1日增长超过2倍。该数据是对几十个国家所做的不完全统计，因此实际检测量预计将显著高于这一数据。从重点国家来看，美国与意大利检测量4月份分别增长116%与90%，均呈现出震荡上行趋势。

兴业证券测算，在确诊人数不同的假设情景下，全球（除中国）新冠检测新增市场规模合计在10.78亿美元至12.90亿美元。

相关公司受益

达安基因表示，目前公司日均试剂盒标准产能可为30万人份/日，根据市场需求产能可以达到100万人份/日以上。受新冠肺炎疫情影响，市场对核酸检测仪器、相关耗材的需求量大幅度增长，对公司业绩产生积极影响。

天风证券认为，海外疫情持续以及国内加强检测，新冠试剂盒需求还将持续紧张。随着海外疫情延续，相关公司二季度将持续受益。国内检测订单有望重新提升，为全年业绩贡献持续的增量，今年业绩有望实现高增长。

粤开证券研报显示，华大基因、达安基因、万孚生物和硕世生物等公司受益检测试剂盒需求暴增，一季度业绩增速靓丽，在国内扩大新冠病毒检测叠加海外疫情维持高位的大环境下，新冠检测试剂需求旺盛的基本面没有改变。二季度相关公司有望延续一季度靓丽业绩，推荐检测产品同时取得国内NMPA批准应急审批上市、美国FDA/EUA认证授权和欧洲CE认证的“双证”或“三证”的公司。

东方精工董事长唐灼林

深耕主业 加快智能制造转型

□本报记者 万宇

在普莱德业绩补偿纠纷尘埃落定后，东方精工日前以一份全新年报重新亮相资本市场。年报显示，2019年公司实现营业收入约99.74亿元，扣除已出售的普莱德在2019年1—11月纳入合并范围约71.06亿元收入后，高端智能装备主营业务营业收入约28.68亿元，相较于2018年度增长幅度约为20.64%。

东方精工董事长唐灼林接受记者采访时表示，去年公司经营成果得来不易，财务数据背后是东方精工对中国制造业转型升级“新发展周期”的理解和坚持。他表示，东方精工未来将聚焦智能包装设备业务，推进数字化转型加码工业4.0，并领先行业开展服务型智造转型，向行业价值链高端延伸，完善制造业生态闭环，增强国际市场掌控力和话语权。

智能瓦楞纸箱包装设备的隐形冠军

提起2019年公司与普莱德及其原股东关于业绩承诺完成情况 and 利润补偿事项的纠纷，唐灼林坦言，东方精工董事会和管理层承受了来自公司内外部的巨大压力，但公司始终坚持原则，在合法合规前提下，于2019年12月，用一揽子解决方案妥善解决了和普莱德的业绩补偿纠纷，化解了上市公司潜在的巨大风险，维护了上市公司和广大中小投资者的合法利益。

根据公告，东方精工出售普莱德后，增加公司2019年约13.55亿元的利润总额，回收了

15亿元现金，改善了公司的财务状况，公司资产负债结构得到进一步优化、备考流动比率和速动比率等偿债能力指标得以增强，毛利率明显提高，公司经营效率和质量得到显著提升。“剥离了业绩波动大且盈利能力较低的动力电池系统业务后，东方精工智能包装设备业务突出展现。”唐灼林介绍，东方精工更有能力回归聚焦智能包装设备业务。

实际上，东方精工是国内智能瓦楞纸箱包装设备领域的隐形冠军，甚至在全球市场都有非常高的知名度和影响力。公司具备瓦楞纸板生产线及单元设备业务、瓦楞纸箱印刷成套生产线、自动化物流系统业务的全产业链布局，能够提供高端智能瓦楞纸箱包装设备整体解决方案。

唐灼林介绍，瓦楞纸箱印刷成套生产线是东方精工上市时的主营业务，公司精耕二十多年。围绕中高端瓦楞纸箱印刷设备持续进行自主创新，丰富产品体系，已经能够满足全球市场客户的广泛需求。公司瓦楞纸箱印刷成套生产线业务由东方精工（中国）和东方精工（欧洲）组成，2019年两者合计贡献营收约6.22亿元，实现稳健增长。

在高端瓦楞纸板生产线方面，公司通过两步收购，于2017年全资控股Fosber集团。Fosber集团是全球最大的两家高速宽幅瓦楞纸板生产线供应商之一，其在全球范围内的高端市场占有率在30%左右。客户覆盖了International Paper、Smurfit Kappa、Turnhout等全球知名大型包装企业，是全球重要的高端瓦楞纸板生产

线技术推动者与革新者。

同时，公司在国内成立合资公司Fosber亚洲，将Fosber集团产品国产化。唐灼林说，通过“收购+合资公司”的海外并购模式，东方精工实现了海外优质技术资产的国产化和有效转移。

数字化转型加码工业4.0

唐灼林介绍，目前东方精工正积极推进智能制造升级。公司旗下Fosber集团在瓦楞纸板生产线的智能识别、智能诊断、智能修正和自我学习等工业4.0应用上积累了相当丰富的经验，Fosber集团通过PRO/开头系列家族化产品实现可持续的智能生产。

随着公司下游瓦楞纸箱包装行业整合的加速，集中度的不断提升，以及国内终端客户对瓦楞纸包装品的质量、生产效率、成本效益、交付速度越来越高的要求，大型瓦楞纸箱厂越来越倾向采购中高端瓦楞纸板智能包装生产线。

唐灼林表示，东方精工基于多年智能包装设备领域的制造经验、对下游客户生产过程的理理解、已开发的智能生产管理系统的实践，加快技术创新，推进设备数字化软件系统的开发以及智能包装设备的数字化升级。公司将生产工艺进程、生产设备的海量数据以及算法分析处理有机结合，以硬软整合、集成输出的方式，提升公司智能包装设备的智能化，促使智能包装设备与技术的更新换代和产业革新，满足下游大型瓦楞纸箱厂的设备升级需求，自上而下

加快瓦楞纸箱包装行业整合加速，该趋势又将反过来自下而上传导至瓦楞纸板制造设备及瓦楞纸箱印刷设备，加速瓦楞纸箱包装设备行业的整合以及集中度的进一步提高。

推进服务型智造转型

唐灼林还向记者介绍，东方精工领先行业开展了服务型智造转型。基于数字化智能制造在瓦楞纸板生产线的应用，公司子公司Fosber集团通过对收集到的机器运行数据自动分析，实现智能诊断、自动生产计划和管理设备维护等功能。Fosber集团可以实现远程实时监控客户设备运行状态，能够在客户发现问题之前通过远程控制服务获取的运行参数，提前检测、预判到可能出现的问题，提前联系客户，进而为客户提供效率更高、体验更好的技术支持服务。

同时，为了保障相应服务的及时性和专业性，Fosber集团提供全天候网络和远程技术支持服务，并设有由高度专业化和经验丰富的技术专家组成的技术支持团队，在全球范围内依客户要求提供全方位的技术解决方案和定制化的服务。

在备件供应方面，他透露，过去几年来，Fosber集团与丰田学院持续深入合作，在生产和服务客户中深入贯彻JIT（精益生产管理）理念，凭借其创新的全自动化备件库存管理系统，以及与主要的运输公司、快递公司的良好合作伙伴关系，能够实现在任何时间内，向客户供应各种备件产品。