

百强房企前8月销售额均值同比增长4.9%

龙头房企积极布局创新领域

□本报记者 董添

销售业绩不俗

房地产行业8月份销售情况逐步浮出水面。9月3日,中国恒大、中梁控股、旭辉控股等多家规模房企发布2020年8月份销售业绩。头部房企凭借规模优势和全国布局优势,通过降价及加速推盘等措施,在8月份“抢收”中取得良好效果。

以碧桂园为例,公告显示,集团连同其合营公司和联营公司于2020年8月单月共实现归属于公司股东权益的合同销售金额约609.3亿元,同比增长30.10%;实现归属于公司股东权益的合同销售建筑面积约712万平方米,同比增长37.86%。

中指研究院数据显示,2020年1-8月, TOP100房企销售额均值为730.9亿元,同比增长4.9%。其中,销售额超千亿元的房企19家,数量与去年持平;超百亿的房企130家。TOP100房企权益销售额均值为548.2亿元,权益销售面积均值为409.4万平方米。从8月看, TOP100房企销售额同比增长率均值为21.4%。

龙头房企前8个月累计销售金额同比增长幅度居前。中国恒大9月3日晚公告称,公司物业8月份合约销售金额约为514.8亿元,同比增长约7.7%;合约销售面积约为532.4万平方米,同比增长约18.5%。2020年前8个月,集团物业累计合约销售金额约4506.2亿元,同比增长约21.8%。

拿地热情不减

从规模房企前8个月拿地情况看,拿地规模相比2019年同期增长明显。中原地产数据显示,1-8月份,50大房企合计拿地金额达17045亿元,同比上涨5%,创历史新高。

克而瑞研究指出,1-8月,恒大和碧桂园新增货值已超过4000亿元,新增货值TOP10房企中有9家新增货值突破2000亿元,新增货值超千亿房企达到23家,较上月新增4家。另外,六成新增货值集中于销售20强房企,强者恒强的格局未变。

从房企披露的8月份销售月报看,不少房企8月份拿地较多,部分龙头房企通过拿地的方式积极布局创新领域。

以万科A为例,公司近日发布2020年8月份销售及近期新增项目情况简报。8月份,公司实现合同销售面积422.9万平方米,合同销售金额587.2亿元;2020年1-8月份公司累计实现合同销售面积2893.9万平方米,合同销售金额为4382.2亿元。



龙头房企8月业绩不俗。机构数据显示,前8个月, TOP100房企销售额均值为730.9亿元,同比增长4.9%。业内人士指出,“金九银十”为房地产业传统旺季,项目开工及推盘量都将进入高潮,房企下半年销售情况整体可期。

新华社图片

交易。2020年以来,一二线城市土地被热捧,溢价率明显上升。从最近市场情况看,部分企业紧抓窗口期,短期拿地数量增加。

不确定性加大

进入9月,热点地区土地出让依然较多。9月2日,苏州市集中出让7宗住宅用地,总出让面积348723平方米,总起始价约为97.62亿元,总成交价约为109.9亿元。其中,碧桂园、万科均有所斩获。

从近期出让的土地溢价率看,热点地区溢价率整体有所下降,底价出让的土地数量开始增多,房企“扎堆”抢夺优质地块的现象有所减少。

9月2日,北京市集中出让2宗不限价地块,分别位于平谷区和石景山区。总建设用地面积110345.42平方米,总起始价83.06亿元。最终2宗地块均以底价成交。其中,北京鑫安兴业房地产开发有限公司(中海)以底价69.78亿元摘得石景山区北辛安棚户区改造B区土地

开发项目1608-658地块其他类多功能用地、1608-673-B地块二类居住用地、1608-676地块托幼用地,楼面价为26853元/平方米。北京城建房地产开发有限公司以底价13.28亿元摘得平谷区王辛庄镇(二号地三期)PG00-0002-6006地块,楼面价为15499元/平方米。

业内人士指出,受融资新规传闻影响,上市房企拿地扩张会受到一定影响,特别是面对单宗出让金额较高的“地王”地块时会有一定顾虑。房企前8个月通过“招拍挂”已经拿了不少土地,在全年土地储备相对充足的背景下,未来几个月土地市场成交情况将存在较大不确定性。

华创证券认为,上半年流动性总量宽松,整体融资环境改善,房企拿地积极性提升。一季度商品房开发贷余额同比增速小幅抬升,二季度有所回落,但仍然维持两位数增长。从土拍市场的表现看,今年4月100个大中城市住宅类土地溢价率达到了25%,5月至今维持在15%-20%,高于去年同期水平。

逾四成上市公司上半年业绩增长

眼科医疗市场景气度提升

□本报记者 傅苏颖

根据同花顺iFinD数据统计,在27家眼科医疗上市公司中,12家公司上半年净利润同比增长,占比44%。虽然一季度受到疫情冲击,部分重点眼科公司二季度业绩迅速恢复增长。

业内人士认为,眼科重点公司在较短时间内恢复增长,展现出眼科领域在“偏刚需+主要依靠自主消费驱动+健康消费升级”因素推动下需求旺盛的特征。

1700亿

2019年我国眼科市场规模达1700亿元。

需求旺盛

同花顺iFinD数据显示,4家眼科医疗公司二季度净利同比增长超过1倍。

眼科市场龙头企业爱尔眼科一季度净利同比下降73.4%,二季度净利同比增长50.01%。公司于变局中创新局,开设特色服务,包括开放夜间视光门诊、节假日正常门诊、专家在线问诊、电话专线问诊等。同时,

加快推进互联网医院建设,加强线上线下联动,努力挽回疫情对经营产生的不利影响。公司二季度业务回升显著,进一步验证了眼科医疗市场短期无惧、长期无忧的发展趋势。

科创板公司爱博医疗存在类似情形。上半年公司实现营业收入1.04亿元,较上年同期增长9.39%。其中,一季度白内障手术和角膜塑形镜验配业务大幅减少,营业收入同比下降39.15%。二季度市场逐渐恢复,营业收入同比增长49.90%。上半年,公司实现归属于上市公司股东的净利润3753.87万元,较上年同期增长2.30%。其中,一季度同比下降80.10%,二季度同比增长74.70%。

国盛证券表示,今年一季度受疫情影响,眼科产品/服务终端客流明显减少,眼科重点公司业绩均明显下滑。随后,眼科重点公司业绩整体反弹,二季度平均业绩增速达96.8%。眼科重点公司在较短时间内恢复增长,展现眼科消费同时具备“偏刚需+主要依靠自主消费驱动+健康消费升级”下需求旺盛的特征。在眼科赛道上具备核心竞争力及长期发展逻辑的公司,无需担心短期业绩波动。

部分公司全年业绩增长可期。万和证券认为,爱尔眼科国内眼科服务处于快速增长阶段。公司作为眼科医疗服务机构龙头,在国内市场,凭借独特、高效的扩张模式可快速、高质量地“内生+外延”发展。在海外市场,公司积极并购整合优质同行。因前期压制的需求逐步释放,二季度以来公司门诊及手术量强势回升,全年业绩增长可期。

对于爱博医疗,东吴证券认为,考虑到

公司人工晶状体受益于行业持续增长和带量采购,预计仍将保持高速增长。公司角膜塑形镜处于放量增长前期,后续增长空间大。天风证券预计,公司2020年-2022年净利润分别为0.82亿元、1.28亿元、1.93亿元。

快速增长

眼科疾病患者群体规模较大。国元证券研报显示,以常见眼病为例,青少年近视人口数预计在1亿左右、成年近视人口数4.5亿以及黄斑眼底病变疾病约6400万人。随着我国老龄化程度加深、工作强度增大、生活方式转变等,白内障、青光眼、干眼症、角结膜炎等多种眼疾罹患率逐年升高,眼科治疗需求急剧增加,眼科市场快速增长。

同时,医保覆盖范围不断扩大。可支配收入增长,均为国内眼科医疗市场带来新的成长空间。

国元证券表示,政策不断完善,眼科医疗行业将在规范中获得更大发展。东吴证券表示,医疗器械行业前五大领域分别为医用医疗设备(39%)、家用医疗设备(18%)、低值耗材(12%)、体外诊断(11%)和血管介入(7%),眼科目前占比仅为1%。医疗消费水平逐步提升,同时飞秒手术、视光服务、角膜塑形镜、人工晶体、玻璃体等新术式不断发展,未来眼科黄金赛道有望迎来快速发展。

东吴证券指出,眼科药品与器械进口替代空间大。2019年我国眼科市场总体规模达1700亿元,其中眼科医疗服务市场1240亿元,占比73%;眼科器械市场267亿

元,占比16%;眼科用药市场193亿元,占比11%。从增速上看,眼科器械市场复合增速最快,达到19.45%,眼科医疗市场复合增速达到15.3%,眼科用药市场复合增速为8%。目前国产眼科器械和药品均处于初级发展阶段,仍然以进口产品为主,进口替代大有可为,可以重点关注眼科医疗器械、眼科医疗服务、眼科用药等细分领域龙头。

热度提升

国盛证券认为,眼科黄金赛道热度提升,成为医药行业较突出的细分领域之一。除了传统眼科白马爱尔眼科、欧普康视、兴齐眼药、昊海生科、爱博医疗等公司崛起,为A股眼科领域投资提供了更多选择。除了与眼科医疗共享的健康消费升级、眼病人口红利逻辑外,国内眼科的药品和器械正在经历供给侧的巨大变化,进入“大产品、大时代”。2020年上半年,医药行业上演波澜壮阔的行情,行业涨幅居前。未来医药产业淘汰赛下优质资产荒将使具备硬核实力的眼科公司的估值维持在高位。

国元证券认为,眼科领域存在两个维度的增长动力:第一个是“人口红利+渗透率提升”。眼科治疗中的白内障手术、青光眼、眼底病等领域具备一定的治疗必要性,而屈光手术以及视光等具备一定的消费属性。第二个是“眼健康的重视程度提升+消费升级”。眼健康包含全生命周期,医疗服务、眼科耗材以及眼科用药等领域都有望诞生大市值公司以及快速成长的白马公司。

辽宁举办投资者网上接待活动

□本报记者 宋维东

9月3日,由辽宁证监局主办,辽宁上市公司协会承办,中证中小投资者服务中心等单位共同协办的2020年度辽宁辖区上市公司投资者网上集体接待日活动通过网络直播形式举行。活动旨在进一步提高上市公司质量,强化投资者保护,加强上市公司与投资者特别是中小投资者的沟通交流。

辽宁证监局相关负责人表示,网上集体接待日活动在满足投资者更加直接、多维、近距离了解上市公司的需求,拓宽上市公司投资者关系管理渠道等方面发挥了积极作用。给投资者一个真实、透明、合规的上市公司,促进上市公司提高质量,是保护投资者合法权益的根本手段,也是上市公司监管工作的初心使命。辽宁证监局将继续坚持“四个敬畏、一个合力”的监管理念,以服务促发展、以监管促规范、以合力防风险监管“三力齐发”,推动辖区上市公司质量进一步提升。

该负责人希望,广大投资者要秉持理性投资、价值投资的理念,用好知情权、决策参与权、收益分配权等法律赋予的权利,充分发挥在规范公司治理中的作用,与上市公司形成有益互动,为资本市场良好生态的形成贡献力量。

此次活动以“诚实守信、互信共赢”为主题。辖区48家上市公司高管人员就投资者关心的问题进行了实时沟通互动,进一步拉近上市公司和投资者之间的关系,尊重投资者、敬畏投资者、保护投资者。活动还邀请了中证中小投资者服务中心人员从证券法的视角讲解上市公司投资者关系管理工作,推动上市公司提升投资者保护意识和投资者关系管理水平,同时更好地引导投资者树立长期投资、理性投资和价值投资理念。

复星减持青岛啤酒3600万股H股

□本报记者 康书伟

青岛啤酒9月3日晚公告,复星国际有限公司旗下五家实体(简称“复星”)于8月31日与配售代理订立配售协议,委托配售代理销售其所持的公司H股股份共计3600万股,占公司总股本约2.64%,并于9月1日于香港联合交易所有限公司与买方进行场内交易。本次权益变动后,复星合计持有公司股份比例由15.52%下降至12.88%。

持股近三年股价涨两倍

对于复星此次大手笔减持,青岛啤酒表示,本次权益变动不触及要约收购,不会使公司控股股东及实际控制人发生变化。本次权益变动不需披露权益变动报告书,无从判断复星此后是否仍有继续减持的计划,将根据股东后续持股变动情况及时履行信息披露义务。

公告未涉及此次交易的价格问题。9月1日,青岛啤酒H股收盘价为67.1港元/股。该价格较复星近三年买入时已大涨2倍。

2017年12月20日,复星与朝日集团控股株式会社(简称“朝日集团”)签署协议,以每股27.22港元的价格收购朝日集团持有的青岛啤酒合计2.43亿H股,交易总规模约66.17亿港元。交易之后,复星持有青岛啤酒总发行股份数约17.99%,成为公司第二大股东。这笔交易于2018年3月完成交割。

复星国际当时发布公告称,中国是世界上最大的啤酒市场,看好青岛啤酒的潜在增长空间。其具有独特的品牌价值和优秀的管理团队,符合中国啤酒消费品质升级的趋势。

此后该公司有关人士多次表示,青岛啤酒是其最自豪的投资。坚定不移支持青岛啤酒品质战略,做最好的啤酒,在营销领域加强复星体育、娱乐资源的嫁接等。

2018年6月,青岛啤酒与复星国际签订战略合作框架协议,明确提出将利用复星国际在混改、国际化、战略投资、产业运营等各方面的资源推动公司的市场拓展、激励机制创新、全球产业投资和资源整合等。

二季度销量恢复较快

青岛啤酒日前披露的半年报显示,公司上半年实现产品销量440.6万千升,营业收入156.8亿元;实现归属于上市公司股东的净利润为18.5亿元,同比增长13.8%。

因新冠肺炎疫情影响,上半年国内啤酒行业共实现啤酒产量1714万千升,同比下降9.5%。但青岛啤酒实现了逆势增长,特别是二季度销量恢复较快,同比增长8.3%;二季度公司实现营收93.86亿元,同比增长9.15%,较一季度的同比下降21%有较大改善。同时,公司加快向听装酒和精酿产品为代表的高附加值产品转型升级,千升酒价进一步提升。

对于青岛啤酒的表现,主流券商均表示“超预期”。东方证券研究报告指出,二季度销量恢复主要受益于餐饮环比复苏及天气炎热,线上、社群、社区等新兴渠道建设也有一定贡献,但疫情对夜场及餐饮的冲击制约了吨价提升。

对于未来发展,东方证券表示,公司现有产品结构未达稳态,普低档产品占比与百威、重啤相比仍偏高,在“提价+结构升级”驱动下,青啤的吨价提升空间远未触及天花板,公司净利率仍有较大提升空间。

国泰君安食品饮料团队认为,公司二季度恢复强劲。机制优化后公司对市场机会的把握更为积极主动,为品牌注入新活力,产品结构升级和品类拓值得期待。