

实地走访北京二手房市场:

临近年底成交火热 小户型学区房紧俏

□本报记者 董添

近日,中国证券报记者走访北京二手房市场发现,成交量大幅攀升。其中,以德胜、月坛片区为主的小户型学区房紧俏,500万元左右的一居室遭抢购。

成交量放大

“从11月开始,北京二手房成交量明显放大。”多位房地产中介机构人员对中国证券报记者表示,北京二手房已有多年没有“金九银十”的现象了。今年9-10月出现了一波看房小高潮,经纪人新增不少蓄客。观望一段时间后,这些客户逐步转入成交阶段。

位于北京丰台区蒲黄榆片区附近某房产中介门店经理王欢(化名)表示,11月整个店面共成交15套房子,且经纪人都有成交,而10月只有7套。从目前情况看,12月的成交量处于高位。整体看,二手房市场房源充足。不少客户希望春节前订下房子。而换房或变现的业主也希望尽早把房子卖出去。

“近年来,北京春节前后都会出现二手房成交小高峰,通常从11月持续到次年的2、3月。目前,二手房价格没有明显变动,后期要看12月和明年1月的成交量。”房产中介机构人员告诉中国证券报记者。

中国证券报记者在走访过程中观察到,随着成交量放大,很多换房业主卖房热情高涨。

“对于换房业主而言,市场好时尽快把房子卖出去,便于抓紧时机换成学区房。如果市场不好,学区房价格可能低些,但自己的房子也不容易卖出去。”换房业主李梅(化名)对中国证券报记者表示,“我们的房子挂出去了,已经有了几个意向客户,价格基本谈妥。这段时间赶紧去看学区房。”

学区房市场回暖

临近年底,像李梅这样希望换房的业主不在少数。由于小学入学资格认定时间基本集中在每年5月,为赶在学籍信息采集前落户学区房,这些业主都在抓紧看房。

“5月前需办好学区房房产证。北京优质教育资源主要集中在西城区、海淀区。”位于北京西城区金融街片区某专职学区房销售的房地产中介机构人员介绍,西城的德胜、月坛等区域小户型学区房走俏,价格出现了一定程度抬升。

位于德胜片区某房地产中介机构人员王明(化名)对中国证券报记者表示,500



新华社图片

万元至800万元价位的开间、一居室最为抢手。临近年末,学区房业主变现意愿较强,叠加换房客户热情高涨,使得学区房市场再次升温。

“目前,北京知名学区房价格已攀升至2017年初高点。”中原地产首席分析师张大伟对中国证券报记者表示,受新冠肺炎疫情影响,海外留学前景不明,学区房需求有所增加,助推价格走高。

项目集中入市

国家统计局近日发布的数据显示,11月北京新房市场价格环比下降0.1%,二手房市场环比上涨0.5%。

对于二手房市场价格相对更坚挺的原因,中国证券报记者了解到,这与北京地区以限购房为主的新房市场降价促销、开发商加速出清库存有关。中原地产研究中心统计数据显示,截至目前,北京地区限购房合计入市100个项目,总体供应限竞房住宅91060套。截至12月12日,合计成交达52746套,网签率升至58%。

据贝壳找房数据,截至12月13日,北京新房市场今年以来总成交量同比增长1.8%。按照历年经验,年底成交将有所爆发,全年成交量增速有望达到2%。

北京链家研究院院长高原对中国证券报记者表示,未来一段时期,楼市价格大幅波动可能性不大。房价相对稳定,置业回归居住属性。近三年来,北京市限竞房、自住型商品房、共有产权房土地出让较密集,不少项目近期将集中入市。竞争压力加大,迫使开发商在产品品质上多下功夫;同时,选择范围更广,消费者更容易找到合适的新家。

多地频推优质地块

□本报记者 董添

临近年末,多个地区推出大量优质地块招拍挂,北京、武汉等地单次推出地块金额高达数百亿元,引来众多房企积极参与。

房企竞相追逐

12月17日,北京挂牌5宗预申请地块,朝阳区王四营乡3宗,房山区城关中心区1宗,大兴区大兴新城1宗,总起始价204.45亿元。其中,房山区城关中心区FS00-0230-0018、0029、0048地块,建设用地面积为7.25万平方米,土地用途为R2二类居住用地,起始价为30.6亿元。

北京此次推出的地块涉及限价房。大兴区大兴新城核心区D、K组团地块商品住房销售均价不超过55000元/平方米,且最高销售单价不得超过58000元/平方米。

武汉地区年末密集发布多宗大额地块。12月15日,武汉共推出14宗土地,其中包含9宗住宅用地、3宗综合用地(含住宅)、2宗商业/办公用地,总起始价约为198.83亿元。部分地块出让金额刷新所在区域新高。以P(2020)152号地块为例,招商蛇口+武汉城建联合体以57.44亿元竞得该地块,成交楼面价为7643.58元/平方米,刷新了区域板块总成交价。

武汉上述地块推出后,引发房企竞相追逐。其中,经过36轮竞价,中交地产子公司武汉锦绣雅郡置业有限公司以8.07亿元拿下编号P(2020)140号地块,溢价率为25.86%,成交楼面价为10554元/平方米。经过30轮竞价,湖北保利

投资有限公司以总价11.72亿元竞得P(2020)142号,溢价率为14.12%,成交楼面价为6847元/平方米。经过93轮竞价,武汉盘龙城置业有限公司以5.9亿元拿下P(2020)148号地块,溢价率为45.31%,成交楼面价为7266元/平方米。

在近期成交的地块中,商住类用地占比较大。12月17日,南京集中出让9宗地块,最终6宗地块成功出让,总成交价为38.3亿元。成交的6宗地块都是商业办公类或商住混合用地。

多数商办类地块容积率较高,楼面价较低。以南京地区上述成交的地块为例,部分地块楼面价不足3000元/平方米。

偿债压力不小

58安居客房产研究院分院院长张波认为,受限融资“三道红线”,不踩线的房企在未来竞争格局中将处于有利位置。随着行业集中度不断提升,预计未来20%的房企最终会占据60%以上销量。随着房地产投资属性减弱,大型房企因为口碑等因素,会有更强势的市场地位。土地储备充足、开发情况比较好、财务状况更健康的房企更具竞争实力。

张波指出,2021年房企短期偿债的压力并不小于2020年,一方面要“借新还旧”,另一方面渠道费用及建造成本等增加导致利润不断被侵蚀,都会推升房企的融资需求,通过发债解决资金问题的诉求依然明显。随着房地产金融侧的管控力度增强,房企发债的难度会增加。加快存货去化速度以及通过合作开发、引入战略投资者等会成为更多房企的选择。

百度智能云 助推产业转型升级

150亿

未来三年,云智生态计划将扶持1万家合作伙伴,同时设立150亿元补贴计划,投入产业智能化生态建设。

□本报记者 董添

在政策大力支持发展数字经济,企业智能化升级加快推进的背景下,百度智能云启动了云智生态计划,凭借“云智一体”的独特竞争力,助推智能经济发展。

打造特色竞争力

“十四五”规划建议提出,发展数字经济,推动数字经济和实体经济深度融合,打造具有国际竞争力的数字产业集群。业内人士指出,随着数字经济的提速,以云计算为基础、以人工智能为抓手的产业智能化有望迎来新一轮发展高潮。

“通过壮‘智’凌云,百度智能云将技术突破及应用与产业实际需求相结合,切实推进产业智能化。”百度CTO王海峰在12月17日举行的百度云智峰会上表示。

作为产业智能化升级的推动者,百度智能云展示了自己的成绩单:2020年百度智能云AI Cloud活跃客户数大幅增长65%,在AI cloud、工业质检等多领域位居第一。王海峰指出,“这是百度践行智能云战略,持续技术创新,与伙伴一起深入产业探索实践的最佳验证。”

同时,百度智能云不断升级。以云计算为基础,以人工智能为抓手,聚焦重要赛道,百度智能云以行业领先的AI-Native云计算架构,实现“云与AI”的深度融合,并进入到壮“智”凌云,云智一体的新阶段。

“云与AI”深度融合,让百度智能云在赋能产业智能化转型方面有了强有力的支撑:基于百度大脑的飞桨、视觉、语言和知识等领先技术能力,满足企业在复杂多变场景下对AI技术日益增长的需求。同时,基于AI-Native服务架构,全面满足企业上云需求,使企业方便快捷接入AI。

为加速产业智能化升级,面向行业合作伙伴,百度智能云推出了云智生态计划,未来三年将扶持1万家合作伙伴,并重点与200家建立核心扶持关系,同时设立150亿元补贴计划,并设立30亿元生态基金,全力投入产业智能化生态建设,让更多企业享受到人工智能带来的红利。

共建云智新生态

作为产业智能化的领军者,百度智能云致力于输出领先的AI技术,助力各行各业智能化升级,在智慧城市、智慧金融、智能制造、智慧能源、智能交通等领域取得了一系列成果。

在智慧城市领域,王海峰说,百度智能云联合合作伙伴一起打造的海淀城市大脑,以城市治理的精细化为目标,以业务需求为牵引,构建全面感知、数据汇集融合、智能分析计算、统筹决策的新一代城市智能基础设施,具有自主可控的智能底座、弹性灵活的服务中台以及流畅高效的智能应用等特色。

在智慧金融领域,王海峰介绍了百度和浦发银行多年来携手探索智慧金融的丰富实践,包括双方在业界首创的金融数字人;实现具备丰富行业知识,7×24小时全天候个性服务,显著降低了人工坐席话务量的智能客服;以及创新应用区块链平台和重塑工作模式的智能办公平台等。

在智能制造领域,百度推出的解决方案切实帮助企业降本增效。王海峰表示,百度与贵阳经开区合作打造的AI技术和工业互联网应用相融合的AI工业互联网平台,加速产业升级升级,形成全面的工业互联网生态体系,助力贵阳打造现代产业集群。

在智慧能源领域,百度智慧能源已覆盖电网、发电、新能源、清洁能源、石油、化工等场景,企业级AI中台、知识中台在国家电网、南方电网等头部客户落地,支撑20多个业务场景。6月15日,百度与国家电网签署战略合作协议,强强联合助力国家智慧能源系统建设走上发展快车道。

此外,百度智能云发布了ARM私有云一体机和ARM私有容器云一体机、百度超级链电子签约平台、SME企业服务平台“爱速搭”等新品,并对云网络产品、云数据库产品、云存储产品、智能视频云平台、智能大数据平台、混合/专有云平台、边缘计算平台、云原生平台进行了升级。

百度智能云方面表示,将与合作伙伴共建云智新生态,加强产学研融合,持续技术创新繁荣技术生态。同时,不断赋能生态伙伴,与合作伙伴共同打造完整产业链,协同伙伴加速产业智能化升级,实现产业生态与技术生态融合,构建共生、共赢的生态模式。

寿仙谷董事长李明焱:

让百年老字号从浙江“走出去”

□本报记者 高佳晨

寿仙谷董事长李明焱日前接受中国证券报记者采访时表示,经过多年积累,公司在浙江已有一定的客户积累和知名度,接下来的工作重点是从浙江走向全国,将重点突破上海、江苏、北京、广东等市场。

寿仙谷药号始建于清宣统元年(1909年),浙江寿仙谷医药股份有限公司1997年成立,地处中国温泉养生生态产业示范区的浙江省武义县。当地74%的森林覆盖率及一流的空气和水质,为中药材原材料生长提供了优良的环境。

精心打造“百草园”

寿仙谷被称为“中国灵芝、铁皮石斛行业第一股”。2011年,“寿仙谷”被商务部认定为“中华老字号”。该品牌还是浙江省商务厅认定的“浙江老字号”。李明焱已在行业深耕40年。寿仙谷有机国药基地精心打造的“百草园”收集了1700余种药材。这是李明焱历时二十余年,遍寻中草药移植栽培而打造的。

李明焱告诉记者,武义县的气候、水质、空气等环境条件适合药材种植,尤其是灵芝、铁皮石斛。这里是赤灵芝、铁皮石斛的道地产区,2012年“武义铁皮石斛”成为农业部批准的首个铁皮石斛国家地理保护标志农产品。

目前,寿仙谷的核心产品主要包括灵芝孢子粉、铁皮枫斗颗粒、铁皮枫斗灵芝浸膏、西红花铁皮枫斗浸膏等,是一家集灵芝、铁皮石斛、西红花等珍稀名贵中药材的优良品种选育、栽培、加工和销售为一体的中华老字号企业、国家高新技术企业,具备育种、有机栽培、破壁去壁工艺、标准制定等核心优势。

公司的灵芝、铁皮石斛、西红花等系列产品成为杭州胡庆余堂、方回春堂,北京同仁堂、白塔寺药店以及广州采芝林等多家百年老字号的指定产品。

受疫情影响,今年上半年公司实现营业收入2.36亿元,同比减少7.17%,实现归母净利润4235万元,同比减少9.46%。



寿仙谷有机国药基地——铁皮石斛基地

“一季度,医药企业以及线下老字号药店、医院基本都关门了,影响蛮大的。但我们线上数据增幅很大,超过40%。今年5月就和往年同期持平,而6月份要高于往年水平。”李明焱表示,灵芝、铁皮石斛是“浙新八味”浙产名药,在这次疫情防控过程中发挥了积极作用。疫情期间,寿仙谷共捐出了24批灵芝孢子粉、铁皮枫斗颗粒等产品,总价值超过960万元。此外,公司多次向援外医护人员进行了捐赠。

对于公司下半年的业绩预期,李明焱非常乐观。“对中医药的认可得到提高,国家对中药也越来越重视,老百姓更加注重健康和养生。”

创新“去壁”技术

除了是公司董事长、总经理,李明焱还是研究员、高级农艺师,并兼任中国医药教育协会副会长、中国中药协会灵芝专业委员会副主任委员、浙江省中医药学会副会长、浙江省中药材产业协会会长兼铁皮石斛分会会长、铁皮石斛浙江省工程技术中心主任等职。

李明焱最重视的是研究员身份。深耕医药行业数十年,李明焱先后主持完成“铁皮石斛新品种选育及产业化研究”“灵芝优良品种选育及栽培技术研究”“灵芝孢子破壁新工艺研究与开发”等70余项国家和省市重点科研项目,

十多项成果填补国内空白,达到国际领先水平。

“药材好,药才好”,李明焱特别注重药材品种选育,先后选育了“仙芝1号”“仙芝2号”“仙斛1号”“仙斛2号”“仙斛3号”等名贵珍稀中药材新品种。李明焱介绍,灵芝孢子继承了灵芝的全部遗传物质,具有很高的药用价值。但灵芝孢子具有双层壁结构,主要由几丁质构成,在人体内难以分解,限制了人体对其营养物质和生物活性成分的吸收和利用。破壁和去壁技术是灵芝孢子产品的关键工艺,对产品的安全性、有效性和质量有着极其重要的作用。公司的王牌产品之一——寿仙谷牌灵芝孢子粉,目前已更新到第三代。

“第三代产品经仿野生有机原栽培,去杂、去瘪、低温超音速气流破壁孢子粉为原料,再经提取、分离、纯化、去壁、浓缩等工艺制成,其灵芝孢子多糖、三萜有效成分含量比传统破壁工艺产品提高8倍以上,具有较明显的苦味,同时解决了易氧化、重金属超标等问题,提高了产品的安全性、有效性,对辐射危害具有辅助保护功能和增强免疫力的保健功能。”

李明焱指出,“孢子粉去壁技术”是公司核心专利技术之一,“将破壁后残留的壁壳与有效成分分离,极大地提高了灵芝多糖和灵芝三萜等有效成分含量,并提升了产品的活性和药效。”

作为“中医药-灵芝”及“中医药-铁皮石

斛”ISO国际标准领衔制定单位、国家灵芝标准主持制定单位、国家铁皮枫斗质量标准制定单位,寿仙谷先后主持和参与制定了国际、国家、地方、行业、团体标准合计达67项。

从浙江走向全国

李明焱表示,经过多年的积累,寿仙谷在浙江已有一定的客户积累和知名度。但这远远不够。寿仙谷接下来的工作重点,就是从浙江走向全国,引进优质营销团队,重点突破上海、江苏、北京、广东等市场。

“公司将不断深化中医临床医案和循证医学临床研究应用推广,加强与中医药老字号以及医院的合作研究推广,为公司持续发展打好坚实基础。”李明焱表示,灵芝孢子粉有助于调理亚健康,提高机体免疫力。公司产品对重视自身健康的年轻人群体,对抗熬夜、加班、应酬等体力透支的人群具有积极保健作用。

针对上述客户群,公司开发出一套“线上经销商系统”,整合金融领域精英人士资源,让他们成为寿仙谷客户的同时成为产品推荐者(经销商),让经销商赚钱、客户受益,实现寿仙谷品牌的升级。

李明焱表示,“为实现全产业链质量保证体系,我们的产品成本要高出许多。要做创新性的产业,从品种到原料,也要调整商业模式,更要有科技支撑。寿仙谷的产品价格线上和线下保持一致。”

此外,公司不断尝试与新媒体、证券公司、基金公司等的合作,加强产品及品牌的宣传,尝试通过网红带货等新商业模式,扩大销售规模,提高品牌知名度,并打造一流寿仙谷工农业产销平台,实现商旅业务的健康快速发展。

对于寿仙谷的发展目标,李明焱说,打造有机国药第一品牌,力争实现灵芝、铁皮石斛领域集科技、产业、品牌、销售,效益五个第一。“公司正在制订‘十四五’规划,随着人民群众对健康要求的日益增长和国家对中医药事业的高度重视,中医药的明天将越来越好,寿仙谷的明天会越来越好。”