

资源向龙头房企集中

# 28家房企前7月销售额增近四成

□本报记者 张玉洁

截至8月8日，包括A股和港股市场的28家房企公布了前7月销售数据，累计销售金额达24340亿元,同比增长38%。相比1—6月的36.5%增幅，上述28家房企销售额增长加快。整体看，标杆房企完成年度销售任务55%。在资金和品牌资源向龙头房企集中的趋势下,做大成为房企的主流选择。受龙头房企销售数据提振以及信贷政策乐观预期推动,近期多家房企股价上涨。

## 第二梯队增长强劲

受季节性因素影响，部分房企7月销售额环比有所下降。由于部分第二、三梯队房企销售额猛增，使得28家房企整体前7月销售额呈现加速增长之势。

碧桂园、恒大和万科仍处于第一梯队领头羊位置。碧桂园1—7月实现合同权益销售金额约3475.1亿元,同比增长44.62%;合同权益销售建筑面积约3673万平方米，同比增长33.08%。碧桂园仅公布了前7月权益销售数据。

前7月，万科累计实现合同销售金额3498亿元，合同销售面积2342.2万平方米，同比分别增长11.85%以及10.6%。中国恒大累计实现合约销售金额约3448.4亿元，同比增长19.6%；累计实现合约销售面积约3281.9万平方米。销售均价为每平方米10507元。

在第二、三梯队中，融创中国、新城控股、世茂房地产、中南建设等14家房企前7月销售额同比增长超过50%。其中,新城控股、中国金茂和花样年同比增速超过100%，分别为106.05%、187.6%、123.16%。增速居前的企业期间销售均价约为10000元/平方米。这显示出三四线城市项目仍是房企业绩增长的主要抓手。

金地、金地商置和阳光100前7月销售额同比略微下滑。值得注意的是,前期销售业绩下滑的房企随着新项目入市以及推盘力度加大,业绩同比下滑的幅度显著缩小。阳光100前7月销售额同比下滑4%，而前5月下滑27%。首创置业前5月销售额同比下滑达16.5%，目前公司已重回增长态势,前7月销



新华社图片

售同比增长41.3%。

## 房企拿地推盘积极

中原地产首席分析师张大伟表示，整体看,房企拼规模趋势加剧,分化越来越明显。目前一二线城市调控压力较大，但三四线城市在刷新成交记录。在这种情况下,大量中型标杆房企积极拿地和推盘。在资金和品牌资源向龙头房企集中的趋势下，做大成为房企的主流选择。

中原地产研究中心统计数据 displays, 房企拿地数据表现积极。截至7月23日,仅统计招拍挂市场的权益拿地金额,50家房企合计拿地10940亿元。其中,拿地超过200亿元的房企达19家。2018年以来,房地产行业资金链收紧,但房企拿地金额不降反升。碧桂园、万科、保利地产、龙湖集团等公司拿地金额规模居前。

从万科和保利地产披露的信息看，两家公司近期均加大了拿地力度。7月万科新增项目33个,去年同期新增项目20个,新增计容建面848.4万平方米，同比增长32%；1—7月累计新增项目160个，去年同期为101个。保利地产前6月累计新获70个项目，新增规划面积1515万方，同比增长36%；总地价

1066亿元，同比增长106%；平均楼面地价7038元/平方米。

追求高周转的背景下，房企加大了推盘力度。中金公司数据显示,7月前三周,10个重点城市累计推盘量同比上升73.1%。金地集团公告显示，公司8—9月计划新推或加推49个楼盘项目。项目主要分布在北京、广州、南京、武汉、沈阳等城市。

## 上市房企业绩向好

按照申万一级行业分类,目前已有55家

上市房企公布了上半年业绩预告,新光圆成、绿地控股和保利地产3家公司公布了业绩快报。整体看,预喜企业达到32家,预喜比例接近60%。从上市房企的业绩表现看,聚焦房地产主业，且项目储备充足的上市房企大多获得业绩增长。业绩下滑乃至亏损的公司主要集中在转型未见成效，或遭遇系统性风险的企业。

中弘股份、中房股份、粤宏远A等5家房企预计上半年亏损。中弘股份和粤宏远A的产品结构和区域布局受调控政策影响较大。中弘股份问题较为严重，公司预计上半年亏损14亿元,主要由于公司商业项目销售停滞并遭遇退款潮,住宅项目销售大幅下滑,公司房地产项目销售利润较上年同期大幅减少；资金链断裂使得项目停工，财务费用同比大增,进一步加剧了亏损。公告显示,中弘股份及下属控股子公司累积逾期债务本息合计金额约为46.27亿元。目前公司正通过转让资产和股权以渡过危机。而粤宏远A业绩受东莞限购政策影响,销售不及预期。同时,部分项目未达销售确认条件。公司预计上半年亏损2800万—4000万元。

项目储备充足且分布合理的房企大多实现业绩大幅增长。世荣兆业、中交地产等22家上市房企预计上半年净利翻倍。申万宏源分析师王胜认为，盈利能力稳中向好依然是2018年的主线。房地产市场销售规模高位盘整,叠加行业集中度提升,龙头房企销售增速继续处于高位。由于2017年—2018年房企的高质量可结算货值充沛，业绩将保持良好增长态势。

## 7月北京二手房成交量反弹

□本报记者 董添

诸葛找房网统计数据显示,7月份,北京市二手房成交价小幅上涨。成交量经历了1—5月份的连续下滑后,触底反弹。随着前期的优质挂牌房源出清，挂牌量呈现下降趋势。

报告显示,7月份北京市二手房挂牌均价为64631元/平方米,同比下跌7.87%，环比上

涨1.18%。

数据显示,7月份北京市挂牌房源以改善型住房为主,市场置换需求旺盛。大中型购房需求逐步上升。

报告指出，北京正在加快研究完善市场租房补贴政策，进一步放宽市场租房补贴准入条件,提高补贴标准。以公租房为例,北京市住建委日前披露,2018年上半年已启动公租房分配1.26万套,完成全年任务的84%。

## 营销费用高企侵蚀毛利

# 互联网教育陷“规模不经济”怪圈

□本报实习记者 张兴旺 田斯予

互联网教育行业近期迎来新一轮融资热。在线少儿英语教育公司VIPKID获得5亿美元的D+轮融资,作业帮D轮融资3.5亿美元。沪江与新东方在线则相继递交赴港上市的招股书。不过,互联网教育产业火热的背后,不少在线教育公司依靠巨额营销费用扩大规模，陷入“规模不经济”怪圈。“烧钱”模式能否维持引发关注。

## 亏损公司居多

国金证券教育行业首席分析师吴劲草认为，互联网教育公司主要包括英语口语教育、K12一对一和小班在线辅导、在线题库、垂直网校等细分领域。互联网教育公司具备互联网公司的特点，前期主要靠融资“烧钱”来发展。

多位业内人士对中国证券报记者表示，互联网教育行业前景可观。根据易观发布的《中国互联网络市场趋势预测2018—2020》报告,2017年中国互联网络教育市场规模达到2502亿元,同比增长56.3%。易观预计2020年中国互联网络教育市场交易规模将达到4293亿元。

从目前情况看,多数互联网教育企业面临着收多盈少的局面。一位在线教育公司董事长对中国证券报记者表示,部分一对一在线教育公司扩张很快,但陷入“规模不经济”怪圈。学易时代互联网教育研究院院长吕森林对中国证券报记者表示，以一对一在线教育为例,不少企业都仍在跑马圈地,投资方也没有把盈利放在首位。

今年初,互联网教育公司尚德机构在美上市。根据尚德机构公布的2018年第一季度财报，净收入为人民币4.064亿元，同比增长

161.1%。毛利为人民币3.357亿元，增长146.4%；净亏损为人民币2.452亿元。

在美上市的无忧英语2016年、2017年均为亏损。据沪江招股书,2015年—2017年,营收分别为1.85亿元、3.40亿元、5.55亿元，年复合增长率为73.3%。但亏损不断扩大,分别亏损2.80亿元、4.22亿元和5.37亿元,三年累计亏损超过12亿元。

新东方在线有所不同。招股书显示,2016财年（6月1日至次年5月31日）和2017财年净利润分别为5955万元和9221万元,2018财年前9个月净利润为8077万元。

## 营销费用高企

实际上，多数互联网教育公司毛利率很高。例如,2015年—2017年,沪江的毛利率分别为51.8%、57.8%、59.9%。据国金证券研报，2017年,尚德机构毛利率为82.47%,无忧英语

出现复苏信号。业内人士指出,随着三四线城市消费升级提速,深耕餐饮和便利性渠道的公司或实现更快成长,顺应消费需求转换趋势的公司将迎来发展良机。

过去几年,受产品过多局限于早餐等因素困扰,加上龙头公司未在消费场景、产品功能等方面开展引导,豆奶行业10%的增速慢于植物蛋白饮料整体20%的增速。

数据显示,2016年中国人均豆奶消费量仅为0.8L，低于美国和英国的人均消费水平,传统饮品市场存在巨大的挖掘空间。反观拥有类似饮食习惯的日本市场,其人均豆奶消费量3倍于中国,2016年达到2.6L/人。业内人士认为,中国市场豆奶消费增长趋势已显现。随着

新品推出和渠道进一步铺设,巨大的潜力空间有望释放。

乐晴智库报告指出,目前国内豆奶行业规模为80亿元左右（不包含豆奶粉），人均豆奶消费仍然较低。考虑未来人均消费量和人均消费品质的提升,保守估计豆奶市场潜在规模500亿元。

## 掘金豆奶市场

从目前情况看,豆奶企业纷纷开始掘金这个潜力巨大的市场。以维维股份为例,去年以来公司持续聚焦主业、精耕细作,加大了对豆奶粉、液态奶、粮食仓储等优势产业的支持力度。维维股份相关人士表示,后续会进一步整

毛利率为82.67%。

毛利率整体不低,但多数企业亏损。”吴劲草表示,“巨额的销售费用是主要因素。在线教育企业为了提升市场占有率,需要持续支出高额的营销费用。达到一定规模,继续获得融资,进行下一轮扩张。每个细分领域最终能存活的玩家不多。”

根据公司招股书,沪江的销售及分销开支不断攀升，该费用甚至超过营收。2015年—2017年，销售及分销开支分别为2.45亿元、3.92亿元及5.89亿元。其中,广告及推广开支分别为1.80亿元、2.67亿元、3.75亿元。

广告营销费用高企并非沪江一家企业独有。据新东方在线招股书,2016财年、2017财年,其销售推广费用分别为1.01亿元和1.33亿元。2015年—2017年,尚德机构的销售及市场推广费用分别为3.33亿元、5.04亿元、13.52亿元,逐年攀升。

## 渤海金控

## 拟出售Avolon30%股权

□本报实习记者 李琦蕊

8月8日晚，渤海金控公告，全资子公司拟向ORIX Corporation（简称“ORIX”）下属公司转让Avolon Holdings Limited（简称“Avolon”）30%股权。

Avolon为渤海金控全资子公司。截至2018年3月31日,Avolon的账面净资产为732457.2万美元,标的交易对价221237.16万美元。本次交易完成后，渤海金控通过下属全资子公司持有Avolon70%股权。

Avolon主营飞机租赁业务。渤海金控称,此次交易是为降低公司负债率，出售价款主要用于偿还银行贷款及其他到期债务。

## 融盛保险

## “车联网+大健康”双核驱动

□本报记者 宋维东

8月8日,辽宁首家财险法人机构——融盛保险在沈阳开业运营。融盛保险将以“车联网+大健康”双核驱动创新模式,跨界融合保险业务,以互联网、大数据、人工智能等手段精准识别目标客户的个性化需求,线上线下相结合,更好地提供金融保险服务。

融盛保险注册资本10亿元。从股权结构看,除上海弘煜房产经纪有限公司持有20%股份外,其他5家股东方均为辽宁企业。其中,东软集团持股20%、机器人持股20%、出版传媒持股14%；辽宁省交通规划设计院有限责任公司持股比例为20%，大连汇能投资控股集团有限公司持股比例为6%。

在“保险+车联网”领域,融盛保险将融合大数据分析、自动驾驶、辅助驾驶等技术,以车载智能互联设备为载体,通过对人、车、路、环境信息的综合分析，实现对车险产品的精细化创新和服务品质的差异化提升。

在“保险+大健康”领域,融盛保险将借助东软集团在大健康领域的优势资源和技术力量，提供多元全面、解决客户需求“痛点”的健康保险产品服务。在健康管理、远程医疗、智能设备、医疗大数据等方面,以科技力量推动保险与医疗健康行业的融合。

## 汽车之家

## 二季度净营收18.7亿元

□本报记者 董添

8月8日，汽车之家发布2018年第二季度财报。公司实现净营收18.69亿元，净利润为6.92亿元,调整后净利润为7.44亿元。

汽车之家董事长兼CEO陆敏表示,第二季度核心的媒体服务及销售线索业务所有关键指标均表现良好，汽车金融和数据服务等新业务上半年呈现显著的增长势头。反映了汽车之家平台的强大实力以及差异化服务价值。

第二季度，汽车之家的移动端流量继续保持领先。根据Quest Mobile的数据,汽车之家主APP日均独立用户总访问量达到1030万，同比增长54%。平台的专业内容作者人数环比增长25%。汽车之家进一步加强了与汽车制造商、知名人士、行业专家以及社交媒体等的合作。

围绕二手车交易,汽车之家全力打造C2B2C闭环模式。公司近期完成了对天天拍车1亿美元的战略投资。汽车之家将为天天拍车提供有力支持。天天拍车的线下团队将为汽车之家卖车用户提供二手车交易服务。

## 美图推进社交战略

□本报记者 常佳瑞

8月8日，美图发布基于未来十年的发展新战略。美图公司创始人兼CEO吴欣鸿表示,“美和社交”将成为美图公司的战略方向。引入社交战略,进一步完善商业化打法,快速提升广告变现能力。

其中,美图秀秀将升级社交平台,成为美图公司社交战略的发力点之一。美图公司表示,将打造一个“从美化图片到分享图片”的社交闭环。同时,美拍承担商业化的使命,全新定位为“泛知识短视频社区”，向垂直化、高品质和社会责任等方向探索。美拍将沉淀兴趣人群的关系链,从社区进化为社交。

## 智慧健康养老产品及服务推广目录发布

□本报实习记者 张斌

8月8日,工信部、民政部、国家卫健委公布《智慧健康养老产品及服务推广目录（2018年版）》，产品类涵盖健康管理类可穿戴设备、便携式健康监测设备、自助式健康检测设备、智能养老监护设备、家庭服务机器人等5类项目；服务类涵盖慢性病管理、居家健康养老、个性化健康管理、互联网健康咨询、生活照护、养老机构信息化等6类项目。

根据上述目录,九安医疗、千山药机、鱼跃医疗、美的集团、万达信息、四川长虹、康美药业等公司或旗下子公司所生产的产品或提供的服务入围。

乌镇智库分析师李梓桦对中国证券报记者表示，目录中涉及的产品对健康养老数字化推进作用很大,为建立个人健康档案,远程诊疗等提供了基础。

## 天津对违规提取公积金开展治理

制。2018年下半年以来,多地区对住房公积金违规提取进行了整治。

天津市住房公积金管理中心日前发布《开展治理违规提取住房公积金工作》和《关于贯彻落实<住房城乡建设部、财政部、人民银行、公安部关于开展治理违规提取住房公积金工作的通知>的实施意见》两项通知,打击骗提套取住

房公积金行为,保证住房公积金制度稳健运行。

新规要求,职工办理异地转入业务,应在天津市开立住房公积金账户半年以上并逐月缴存满半年。职工及其配偶在天津市已有住房，通过一次性付款方式新购私产住房的,提取住房公积金须持有该房屋产权满半年。职工及配偶同时有住房公积金贷款和商业银行住

房贷款,提前偿还商业银行住房贷款将受到限制。在2018年9月1日之前,提前偿还商业银行住房贷款的，可以申请提取住房公积金;在2018年9月1日之后（含），提前偿还商业银行住房贷款的,不能申请提取住房公积金。住房公积金贷款结清的,提前偿还商业银行住房贷款本息,可以申请提取住房公积金。

□本报记者 董添

天津市发布公积金提取新规，要求自2018年9月1日起，对违规提取住房公积金的个人和中介机构，进一步加大执法力度。职工及配偶同时有住房公积金贷款和商业银行住房贷款,提前偿还商业银行住房贷款将受到限