

逾百家公司发布回购进展 累计已斥资约220亿元

□本报记者 吴科任

多家公司砸下重金

上述105家公司中,中国平安、美的集团、TCL集团、雅戈尔这四家公司回购金额已经超过10亿元,东阳光以7.16亿元的回购金额独处第二梯队,招商证券、中天科技、万业企业等33家公司的回购金额介于1亿元至5亿元。

总市值1.52万亿元的中国平安回购金额已达到设定的下限值。中国平安拟使用50亿元至100亿元(均包含本数)的自有资金回购公司A股股份,截至11月30日,中国平安通过集中竞价交易方式已累计回购A股股份5759.46万股,占公司总股本的比例为0.32%,已支付的资金总额合计50亿元(不含交易费用,下同)。本次回购的最低成交价格为79.85元/股,最高成交价格为91.43元/股。截至12月2日收盘,中国平安报83.29元/股。

同样被当作白马股的美的集团也不惜重金。今年2月,美的集团计划使用自有资金回购部分公司股份,回购价格为不超过55元/股,回购数量不超过1.20亿股且不低于6000万股。截至11月30日,美的集团累计回购了6025.21万股(超过回购数量下限值),占公司截至11月30日总股本的0.86%,最高成交价为55.00元/股,最低成交价为45.62元/股,支付总金额为31亿元。截至12月2日收盘,美的集团报54.75元/股。

TCL集团的回购数量占公司总股本的比例较高。自2月14日开始实施回购至12月2日,TCL集团已累计回购股份数量5.60亿股,占公司总股本的4.14%,最高成交价为4.17元/股,最低成交价为3.13元/股,成交均价为3.42元/股,成交总金额为19.14亿元。截至12月2日收盘,TCL集团报3.78元/股。

今年4月底,雅戈尔表示,将不再开展非主业领域的财务性股权投资,并同时公告了一份回购计划。截至11月30日,雅戈尔累计回购公司股份2.19亿股,占公司总股本的4.36%,最低成交价格为6.11元/股,最高成交价格为6.79元/股,支付的资金总额为13.95亿元。截至12月2日收盘,雅戈尔报6.75元/股。

部分公司尚未出手

一些公司在发布回购计划后“磨磨蹭蹭”,有的回购金额与上限相差甚远,有的则“按兵不动”。阳谷华泰、交大昂立、葵花药业这三家公司12月2日晚公告,还未回购公司股份;有的公司表示,后续将根据市场情况在回购期限内适时实施股份回购计划。

12月2日晚披露回购进展中回购金额前十公司

证券简称	累计回购金额(亿元)
中国平安	50.00
美的集团	30.99
TCL集团	19.14
雅戈尔	13.95
东阳光	7.16
招商证券	4.49
中天科技	4.12
万丰奥威	3.22
广汇物流	3.11
三花智控	3.04

数据来源:公告。金额仅指本次回购,非历史累计回购金额



新华社图片

回购往往被看作是上市公司提振投资者信心的一种方式。据中国证券报记者统计,12月2日晚,共有105家A股公司披露回购进展,涉及回购金额达217.47亿元。同时,亚太科技、康力电梯、吉宏股份、通化东宝等公司发布回购方案,接力今年A股的“回购浪潮”。

分析人士表示,上市公司回购对公司在二级市场上的股价维护起到了积极作用,同时也提升了公司信誉。自去年年底回购新规实施后,监管趋严,上市公司回购乱象有所减少。对投资者而言,上市公司回购规模和比例在二级市场上的正向效应显著。

业内人士指出,实施回购需要真金白银,但不少发布回购预案的上市公司并不具备实施条件。此外,由于实施回购的流程较复杂,耗时较长,成本较高,使得公司实施回购的后续动力不足。

具体来看,阳谷华泰董事会于11月12日审议通过了《关于回购公司股份方案的议案》,公司拟使用自有资金回购公司股份,回购价格不超过10元/股(含),回购总金额为3000万元至6000万元。尽管回购议案通过以来,阳谷华泰的股价均在10元/股以下,但截至11月30日,公司回购专用证券账户尚未买入公司股票。

今年2月初,交大昂立公告称,拟使用自有或自筹资金回购部分公司股份,回购规模为2500万元至5000万元,回购股份的价格不超过6.91元/股(含)。盘面显示,6月3日以来,交大昂立股价一直低于6.91元/股。但截至12月2日,公司尚未实施股份回购。

葵花药业董事会于10月29日审议通过《关于回购公司股份的方案》,拟使用自有资金5000万元至1亿元回购部分公司股份,回购价格不超过22元/股(含本数)。截至11月30日,葵花药业尚未回购股份。

值得注意的是,海思科12月2日晚公告,截至11月30日,公司回购股份期限已届满,尚未通过回购专用证券账户回购公司股份。海思科股东大会于1月13日审议通过《关于回购公司股份方案的议案》,拟使用自有资金回购部分公司股份,回购的资金总额为1亿元至2亿元,回购价格不超过11元/股。

海思科表示,根据相关规定,公司实施回购期间,因定期报告窗口期前10个交易日内,以及公司筹划发行可转换公司债券,在决策过程中乃至3月7日可转债预案公告后2个交易日内,不能进行公司股份回购。同时自2月22日起,公司股票价格均高于回购价格上限11元/股,导致公司没有实际可以进行股份回购的时间。

业内人士指出,实施回购需要真金白银,但不少发布回购预案的上市公司并不具备实施条件。此外,由于实施回购的流程较复杂,耗时较长,成本较高,使得公司实施回购的后续动力不足。

年底冲刺 开发商促销力推“捂盘”项目

“楼王”抛头露面 全款客户议价空间大

□本报记者 董添

冲刺用。

临近年底,开发商在面临销售总量和回款率双重压力下,选择积极推盘、降价促销。不少开发商推出了前期“捂盘”的优质项目,这些项目无论从价格还是品质上,都有很大吸引力。

中国证券报记者了解到,不少开发商为了实现年底回款,对客户付款方式和付款周期都提出了较严格要求,全款客户议价空间较大。在大力促销的背景下,不少开发商销售业绩取得不俗表现,多家规模房企创新高,部分房企提前完成或逼近全年销售目标。

积极促销推盘

近日,中国证券报记者走访位于北京地区多处新楼盘发现,临近2019年年底,开发商普遍加快了推盘进度。

有的开发商根据购房时间和缴款周期推出“返现”“折扣”的促销活动。以位于丰台区某限竞房项目为例,项目开盘当天,开发商就推出了“日进斗金”“全款折扣”“当天签约现金减免”等多项促销活动。销售人员介绍,从开盘起一直到2019年12月31日,签约客户可以享受每天返现金的活动。距离开盘时间越早签约,可以返现金的天数就越多。根据签约总房款不同,每日返现金的金额在366元-666元/天不等,此谓“日进斗金”。此外,签约当天定金交足20万元以上,可以享受1万元的优惠,签约后1周之内交完全款,可以享受全款9.9折优惠。

不少开发商推出前期“捂盘”产品。以位于大兴区义和庄地铁附近某楼盘为例,中国证券报记者走访发现,该楼盘近期对外推出了位于“楼王”位置的多个小户型两居室,价格也被开发商做成了低于374万元的“普通住宅”的模式。开发商还针对楼层、朝向欠佳的房源做了“特价房”处理。而在“金九银十”期间,该楼盘销售人员一致对外称,两居室已经售罄,只剩下定价在420万元起步的两居室,所有住宅均为“非普通住宅”。

多个高端楼盘项目也在近期推出“楼王”项目,吸引消费者购房。以位于南四环某精装洋房别墅项目为例,近期开发商推出精装“楼王”房源。据销售人员介绍,无论是楼位置还是楼层位置,都是整个项目最优质的房源。开发商前期“捂盘”,是为了年底

为了促销,开发商还在户型定制、面积赠送上有较大让步。为了迎合换房客户需求,多数开发商近期开盘项目在“普通住宅”和“非普通住宅”房源界定上大费心思。目前北京市依然按照2014年调整的普通住房认定标准界定“普通住宅”和“非普通住宅”:五环内总价需控制在468万元以内;五环到六环总价需控制在374万元内;六环外总价需控制在281万元以内。记者走访发现,为了迎合年底促销,多数开发商楼盘项目根据所在环数不同,定制了“普通住宅”房源,有的把超出面积作为赠送处理,有的把超出价格作为精装修处理。

以位于南四环外某限竞房项目为例,公司主打户型均为70平方米左右的三居室,将面积和总价都控制在“普通住宅”上限以内,二套客户可以按照首付6成贷款,首套客户3.5成贷款。此外,多数房源在房本面积基础上进行了飘窗等区域的赠送。销售人员介绍,紧凑三居户型一方面可以满足换房客户对房间数量的要求,另一方面可以满足贷款资质的要求。

开盘时间更早的一批项目,由于目前所售楼盘均为大户型的“尾盘”项目,开发商为了尽快清盘,增加年底回款、减少人力和宣传成本,优惠折扣力度更大。以位于朝阳区某限竞房项目为例,项目2017年就已经开盘,销售至今仍然有不少130平方米以上的大户型房源在售。销售人员介绍,如果全款买房,目前最高折扣可以达到9折甚至更低。

青睐全款客户

中国证券报记者从多个开发商了解到,临近年底,不少银行针对住房商业贷款客户的放款周期与之前相比速度明显放缓,加上银行贷款本身还需要时间,如果是银行贷款客户,缴款周期都要推迟到2020年,这对开发商2019年销售业绩影响较大。

为了实现尽快回款,近期多数开发商对购房客户的付款方式和付款周期都提出了较高要求。有的开发商直接表示,特定房源只接受全款客户或住房公积金贷款客户。

以位于房山区某一线开发商洋房项目为例,目前开发商大力推荐的房源基本都是2024年及以后交房的项目,针对这些项目,开发商对付款周期和贷款方式没有特殊要求,但对全款客户实行9.5折左右的折扣。而对于交房时间较早的项目,开发商要求客户首

付款必须年底之前交齐,不接受商业贷款客户,总价也不做任何妥协。

有的开发商近期对付款周期较长的客户进行了统一清理。项目销售人员表示,年底回款对开发商排名和完成全年目标冲刺至关重要。宁可牺牲一点总价,也要保证年底之前尽量回款,因此对于只交了少量定金、付款周期长的客户进行了劝退。收回回来的房源做成降价促销的特价房,这些房源总价与之前的销售价格相比低了不少,但是只针对全款客户或付款周期短的客户进行销售。“如果真的是全款,价格还可以优惠。毕竟开发商拿到款项后,可以积极进行土拍,提高周转率。”

销售业绩不俗

在大力促销的背景下,不少开发商销售业绩取得不俗表现,一线梯队龙头房企屡创新高,逼近全年销售目标。以中国恒大为例,公司12月2日晚披露的11月份销售简报显示,2019年11月公司共实现合约销售金额约为人民币370.6亿元,较去年同期增长约8.8%,合约销售面积约为386.5万平方米,合约销售均价为每平方米9589元。据测算,截至2019年11月,中国恒大合约销售额5804.3亿元,距离2019年全年业绩目标的6000亿元,相差不足200亿元。

部分房企11月业绩出现较大幅度增长。以世茂房地产为例,公司12月2日晚在港交所公告称,公司11月合约销售额约305亿元,同比增长60%;合约销售面积为178.31万平方米,同比增长61%。公司11月份平均销售均价为每平方米17106元。2019年前11个月,世茂房地产累计合约销售额约2277.3亿元,累计合约销售面积为1277.83万平方米,同比分别上升47%及36%。

2019年,世茂房地产的销售目标为2100亿元,截至11月底已超额完成年度目标。

克而瑞研究中心指出,临近年底,为冲击年末业绩,房企开始逐渐加大供货力度,整体业绩环比略有上升。2019年11月,TOP100房企单月权益销售金额较10月有所提升,环比增长10.9%。从累计业绩表现来看,百强房企1-11月的累计权益销售金额同比增长6.5%,增速较上月也略有提升。目前市场整体的去化率水平仍处于相对低位,市场真实情况并不像数据反映的那么乐观,未来在市场上比拼的还是房企的城市布局、品牌效应和项目品质。

多个周期品种年底意外涨价 后续走势或分化

□本报记者 张玉洁

临近年末,以钢铁、水泥等为代表的多个周期品种出现价格上涨,部分品种价格甚至突破一段时间内的新高。相关上市公司业绩有望从中受益。

多品种意外跳涨

首先意料之外的是钢铁。近期国内钢走出超预期行情,以螺纹钢为主的多个品种一路疯狂上涨,一举扭转市场颓势。在局部地区,如华南地区的广州市,近期螺纹钢价格一路飙升至5000元/吨,与东北、华北地区的主流品种价差超过1000元/吨。“南北材价差超过1000元,这是不正常的。”一位钢贸人士对中国证券报记者表示。受此影响,近日沙钢、河钢等钢铁企业已经纷纷开始上调建筑钢材价格。

同样无预兆跳涨的还有尿素。中国化肥网数据显示,11月23日至今短短一周时间内,全国大部分地区尿素价格上涨了20元-80元/吨,涨势急剧。

近期原纸、纸板涨价函继续传出。据中国纸网报道,玖龙纸业多个基地将从12月1日起涨价50元-100元/吨。同时,下游纸板厂继续呈现上涨氛围,浙江地区部分纸板厂更是在一周之内连涨两次。

PVC自11月中旬开启一轮涨价, PVC期货主力合约12月2日收于6905元/吨,盘中一度触及6930元/吨,刷新了近半年来的新高。

与上述品种的短期波动相比,水泥已经涨了很久且屡创新高。自8月下旬开始,随着旺季的来临,水泥价格一路上涨。根据水泥大数据研究院数据,截至11月25日全国P.O42.5散装水泥价格为495.31元/吨,超过2018年最高点,也创造了2011年以来的最高点。今年涨幅最高地区主要分布在中南,如广西、广东、河南等地涨幅都在10%以上。

短期供需失调

目前局部地区高钢价被认为将不可持续。我的钢铁网首席分析师汪建华认为,12月中旬钢价有望进入冬储定价阶段。这个阶段,钢价终将要回到冬储合意价格水平。他指出,12月钢铁市场,在生产积极性不减而需求有回落的背景下,部分反弹超预期的区域和品种,存在冬储合意价格倒逼钢价下行的压力,从产业健康运行的角度看,钢价匹配基本面变化而适度下行,或更有利于明年的行情展开。年关将至,捂紧口袋或为上策。

而水泥的高价被认为还将持续,相关企业盈利水平将得到保证。天风证券指出,水泥错峰生产即将来临,错峰已经成为政府与企业的共识。近期各地发布冬季及明年错峰生产计划,广东、广西水泥企业2020年1月开始停产40天,宁夏要求水泥企业12月1日至2020年3月10日施行错峰生产,湖南省公布水泥错峰计划,要求2020年一季度水泥企业停产不少于40天。

淡季确保供给保持合理水平,有望使得淡季水泥以高价水平进入明年一季度,为水泥企业明年盈利实现开门红。

中信建投建材首席分析师吕娟则

认为,水泥行业供给侧改革持续推进,

需求端基建投资加速、地产韧性十足,预计2020年将维持量价齐升态势。区域龙头企业将直接受益于行业集中度提升。

紫金矿业拟约70亿元收购大陆黄金

□本报记者 张兴旺

紫金矿业12月2日晚公告称,公司与大陆黄金股份有限公司(简称“大陆黄金”)于12月2日签署《安排协议》,公司将通过境外全资子公司金山(香港)国际矿业有限公司设立的子公司,以每股5.50加元的价格,以现金方式向大陆黄金现有全部已发行股份2.03亿股和待稀释股份发出协议收购。

以每股5.50加元计,大陆黄金100%股权总价值约为13.7亿加元,扣除有关权益类工具的行权价后,公司实际收购大陆黄金100%股权的总对价约为13.3亿加元,约合人民币70.3亿元。

标的为大型金矿公司

紫金矿业表示,公司同时与大陆黄金第一大股东纽蒙特黄金公司(简称“纽蒙特黄金”,现持有约19.9%股权)、大陆黄金的董事及高管(现持有约1.6%股权)签署《锁定协议》,纽蒙特黄金的董事及高管将通过特别股东大会投票支持本次收购。

紫金矿业称,本次交易金额以最终收购成交金额为准,大陆黄金一定额度的负债由收购后的股东承接。在签署《安排协议》的同时,公司认购大陆黄金的可转换债券,金额为5000万美元,主要用于矿山建设。

公告显示,大陆黄金为一家哥伦比亚领先的大型金矿公司,总部设在加拿大,在加拿大多伦多交易所和美国OTCQX国际市场上市,主要在哥伦比亚从事黄金资源的勘探、开发、收购和评估。大陆黄金核心资产是位于哥伦比亚安蒂奥基亚省的武里蒂卡(Buriticá)金矿项目100%权益。武里蒂卡金矿项目矿权面积为617平方公里,采矿权有效期至2041年(到期后还可延续30年)。

紫金矿业表示,本项目的成交受外部交割条件制约,能否顺利完成交易存在不确定性。

房地产方面,近期数据也在回暖。

2019年10月房地产数据显示,新项目开工出现反弹,竣工有望继续上行。据国家统计局公布的2019年1-10月全国房地产相关数据,新开工方面,1-10月新开工同比增长10%,较1-9月上升1.4个百分点;土地方面,1-10月全国土地购置面积同比下降16.3%,降幅较1-9月收窄3.1个百分点。

也有分析指出,今年二季度开始,监管部门开始对前期房企密集发债融资的情况进行控制,房企资金面压力增大,因此快速开发促回款成为不少房地产商确保现金流的重要方式。房地产开工建设节奏加快,带动了相关产品的需求。

供给方面,天风证券指出,环保成为短期供给收缩的重要变量。水泥行业,此前河南地区受到重污染天气预警影响,水泥企业环保限产,不少地方公路运输也受到限制。除水泥行业外,环保对供给的影响也体现在钢铁、PVC和化肥等行业。