

销售端未见“开门红”

百强房企1月拿地金额同比降近三成

受春节假期等因素影响,百强房企1月拿地总金额同比下降近三成,不少头部房企尚未启动拿地。业内人士表示,2023年开年,房企销售没有迎来“开门红”,普遍去化压力大,拿地更为谨慎。不过,随着政策端发力,未来房企销售有望逐步企稳,拿地积极性也有望恢复。

● 本报记者 董添



视觉中国图片

开年拿地规模有限

中指研究院数据显示,2023年1月, TOP100企业拿地总金额为591亿元,同比下降29.4%。由于重点城市仅一城土拍,加上春节假期错峰影响,土地供应量呈季节性回落,企业拿地节奏明显变缓,拿地企业主要以地方城投及本土民企为主。

具体到企业,绿城中国、广州润川房地产开发、中关村发展拿地规模

居前。

1月19日,华润置地广州公司以底价29.8亿元摘得广州市荔湾区珠江隧道口以西、珠江以南AF020114、AF020116地块。出让文件显示,华润拿下的地块由两幅地块组成,一幅为商业商务设施混合用地,一幅为商业商务设施混合用地兼容娱乐康体用地,宗地面积为34927平方米,计容总建面为24.84

万平方米,成交底价29.809亿元,折合楼面地价为12000元/平方米。从地块挂牌公告可见,华润置地建成该项目后,需自持商业、办公物业不低于计算容积率建筑面积15万平方米,自持年限自首次登记之日起不少于10年。

值得注意的是, TOP10企业2023年1月新增货值总额为628亿元,占TOP100企业的24.9%。不少头部房企

2023年以来尚未出手拿地。

2023年1月,万科实现合同销售面积167.3万平方米、合同销售金额286.3亿元。2022年12月销售简报披露以来,公司无新增开发项目,无新增物流地产项目。

财政部数据显示,2022年,国有土地使用权出让收入为66854亿元,同比下降23.3%。

1月销售额同比下降

从房企披露的销售数据看,受春节假期等因素影响,房企1月销售金额同比普遍出现下滑。

克而瑞数据显示,1月百强房企销售操盘金额为3542.9亿元,同比下降32.5%,环比降幅达到48.6%。克而瑞研究中心认为,三四线城市返乡置业热度有所攀升。不过,春节期间房企推盘积极性不高,营销力度减弱。

从房企披露的1月销售数据看,不

少房企销售金额、销售面积虽然同比仍然下降,但同比降幅明显收窄。

新城控股2月6日晚发布2023年1月经营简报,1月公司实现合同销售金额约57.76亿元,比上年同期下降26.54%;销售面积约为71.24万平方米,比上年同期下降10.62%。

2022年12月,新城控股实现合同销售金额约65.68亿元,同比下降68.44%;合同销售面积约为74.51万平方米,同

比下降71.17%。2022年1-12月,公司累计合同销售金额约为1160.49亿元,同比下降50.36%;累计合同销售面积约为1191.52万平方米,同比下降49.40%。

不少房企1月销售虽然同比下滑,但代建业务出现了较为明显的增长。

中南建设公告显示,2023年1月,中南建设合同销售金额为32.4亿元,销售面积为28.5万平方米,同比分别下降29.8%和24.8%。2023年1月新承接(中

标)项目15个,预计合同金额合计4.3亿元,同比增长2050%。新承接(中标)预计合同额达1亿元以上的项目为新兴园新能源汽车科技园基础设施建设项目,建筑面积为11.2万平方米,合同金额为3.8亿元。

业内人士表示,未来,预计更多的房企会积极参与保障房项目的建设,向代建业务发展模式过渡。企业应针对市场需求变化,构建多元供应体系。

多地出台稳楼市政策

近期,多地出台稳楼市政策,政策内容涉及“带押过户”、增加多购房资格、提高公积金贷款额度等内容。

2月6日,山东省人民政府官网发文,山东省人民政府印发《关于促进经济加快恢复发展的若干政策措施暨2023年“稳中向好、进中提质”政策清单(第二批)》(简称《若干政策措施》)。针对房地产行业,《若干政策措施》提出,支持

各市采取发放购房消费券等多种形式促进住房消费。对新购买家庭唯一住房或第二套改善性住房的,可通过适当方式予以支持。全面推行二手房交易“带押过户”登记模式,优化二手房交易流程。对多子女家庭购买首套自住住房的,允许各市适当上浮公积金贷款额度。

2月6日,武汉市人民政府官网显示,武汉市人民政府印发《关于激发市

场主体活力推动经济高质量发展政策措施的通知》,明确提出促进房地产市场平稳健康发展。支持居民家庭合理住房消费,结合房价和新房库存情况动态调整住房限购范围。在武汉市住房限购区域购房的居民家庭可新增一个购房资格,在非限购区域拥有的住房不计入居民家庭购房资格认定套数,非本市户籍居民家庭在限购区域购买首套住房

的可实行购房资格“承诺办、容缺办”。优化调整新建商品房预售条件,房地产开发企业可增加申请预售许可次数,预售许可最低规模不小于栋。

上海易居房地产研究院研究总监严跃进认为,类似优化限购区域政策的出台,有利于促进住房消费市场的提振。预计未来会有更多热点城市效仿,对房企销售、拿地也有一定的促进作用。

中药配方颗粒国标扩容 行业集中度或提升

● 本报记者 倪铭

近日,第四批48个中药配方颗粒国家标准正式颁布,累计执行国标品种已达248个。业内人士表示,在需求端和支付端助推下,随着国标发布的推进,配方颗粒行业成长性可期。此外,先发企业在中药材储备、产能、技术标准等方面都有明显优势,行业集中度或提升。

国标颁布提速

2月1日,国家药典委员会官网发布消息称,经国家药品监督管理局批准,第四批48个中药配方颗粒国家标准正式颁布,涵盖炒槐花(槐花)、麦冬(川麦冬)、辛夷(望春花)等48种中药配方颗粒在制法、鉴别、特征图谱、含量测定等方面的国家标准。截至目前,累计执行的国标品种数量达248个。

国家药监局2022年10月26日在《对十三届全国人大五次次会议第6188号建议的答复》中表示,加快推进中药配方颗粒国家标准制定。国家药监局组织国家药典委员会,积极推进中药配方颗粒国家标准制定和修订工作。经过标准研究起草、生产验证、标准复核、专家委员会会审、公开征求意见、审核等程序,截至2022年5月,已颁布200个中药配方颗粒国家标准。同时,112个品种的190份研究资料正在审批过程中。后续,还将组织制定其他临床常用的中药配方颗粒国家标准。

业内人士认为,在需求端和支付端



新华社图片

助推下,未来随着国标发布的推进,配方颗粒行业成长可期。

盈利能力有望改善

从市场格局看,目前中药配方颗粒领域形成“一超多强”的局面,中国中药、华润三九、红日药业三家市占率近80%,其中中国中药市场份额约为50%。伴随着新旧标准转换、生产成本增加,中药配方颗粒行业2022年业绩有所下滑。

中国中药1月16日公告称,预计2022年净利润同比下降60%至70%。报告期内,中药配方颗粒国家标准及省级标准公布及备案品种不足,终端组方受限,影响本期销量;部分医疗机构为应对中药配方颗粒新政策实施,在2021年年末储备了较充足的企标产品,导致本期终端需求减

少;中药配方颗粒国家标准实施后,生产成本较大幅度增加,终端价格调整未完全到位。

红日药业1月30日发布业绩预告,2022年预计实现净利润5.57亿元至6.62亿元,同比下降3.68%至18.96%。报告期内,中药配方颗粒新政策正式实施,行业处于新旧标准转换阶段,中药配方颗粒国家标准及省级标准尚处于逐步落地阶段,医疗终端也因各生产单位在新旧标准转换阶段尚未实现全品种供应导致短期组方受限。

不过,新增48个配方颗粒国标预计将带动行业销售进一步恢复。国联证券医药首席分析师郑薇表示,随着国标数量增加,结合地方省标,全国配方颗粒品种数可达300个以上,将恢复临床大部分组方,叠加2022年低基数业绩,中药配方

颗粒行业2023年有望以高增速增长。

华润三九在机构调研公告中表示,配方颗粒业务预计2023年增速较好。随着备案品种数量逐渐增加,预计2023年的增长具备一定的基础,如果各省备案进度比较快或者国标品种出台速度快,销售进度可能会更好。

龙头企业优势显著

郑薇表示,行业标准提高,龙头企业优势显著。主要原因包括龙头企业参与国标起草,产品质量稳定有保证;规模效应明显,利于上游议价,生产控费突出;品牌价值高、销售渠道广、配套服务完善。预计国标实施后行业进入难度明显提升,后进入者较难实现赶超。

西南证券医药首席分析师杜向阳表示,中药配方颗粒集采短時間內尚不成熟,而龙头企业具有竞争优势,行业集中度将会提升。相比中成药,中药配方颗粒的标准几乎是统一的,因此可能成为集采的优先选项。但国标品种推进进度和进入医保进度是实施全国集采的大前提,当前时机或未完全成熟。从长期竞争格局来看,龙头企业具有全产业链控制的能力,在上游中药材种植基地建设、成本端把控、质量标准控制、下游终端渠道能力上具有竞争优势,即便未来面临集采,行业也会加速集中。

华安证券预计,到2030年,我国配方颗粒市场规模可达1102亿元,年均复合增长率达19.2%;预计到2030年配方颗粒渗透率将提升至25%-35%区间。

凯立新材 拟定增募资加码新材料项目

● 本报记者 张军

2月6日晚,凯立新材发布公告,拟定增募资不超10.75亿元投向多个新材料项目。凯立新材表示,本次募投项目的实施紧紧围绕公司主营业务开展,有利于公司扩大生产规模,提升市场竞争力,巩固行业地位。

催化材料应用广泛

公告显示,公司计划将募资金额分别投向PVC绿色合成用金属基催化材料生产及循环利用项目、高端功能催化材料产业化项目、先进催化材料与技术创新中心及产业化建设项目、稀贵金属催化材料生产再利用产业化项目及补充流动资金。

对于拟投资项目,凯立新材表示,近年来,工业和信息化部、科技部等国家部委制定一系列支持催化材料行业发展的政策。国家出台的一系列推动催化材料行业发展的产业政策,为催化材料行业的长期稳定发展营造了良好的政策环境。

化学工业是国民经济的重要支柱产业,化工产品生产过程中,85%以上的反应是在催化材料的作用下进行的。作为化学工业的“芯片”,催化材料已广泛应用于精细化工、基础化工、环保及新能源等领域。

凯立新材介绍,本次募投项目的实施紧紧围绕公司主营业务开展,是公司紧抓发展机遇,增强和扩大核心技术及优势,实现战略发展目标的重要举措,有利于公司扩大生产规模,提升市场竞争力,巩固行业地位。

公司称,从中长期来看,随着本次募集资金到位及募投项目的

落地实施,公司主营业务将被进一步细化、资本结构将得到进一步增强,核心竞争力将得到增强,有利于公司扩大经营规模、提升盈利能力,为公司未来发展打下坚实的基础。

完善公司业务布局

凯立新材主要从事贵金属催化剂的研发与生产、催化应用技术的研究开发、废旧贵金属催化剂的回收及再加工等业务。

据公告披露,PVC绿色合成用金属基催化材料生产及循环利用项目是公司现有业务的延伸,将贵金属催化剂的应用场景拓展至PVC生产过程,为乙炔法PVC提供高性能、无污染的催化剂,解决行业环保、履约、节能等多方面的诉求。

近十年来,我国PVC产能持续在2000万吨以上。2021年度,我国PVC产量达到2130万吨,产能利用率为78.51%,预计未来PVC产量和产能利用率将继续保持在较高水平。但由于我国能源结构呈现“富煤、贫油、少气”的特点,PVC的生产工艺以汞触媒为催化剂的乙炔法为主。

公司表示,随着国家产业政策的推进和环保要求的趋严,预计乙炔法PVC对无汞催化剂的市场需求将会保持快速增长态势,为公司的金基无汞催化剂项目实施创造良好条件。

凯立新材此前在接受机构调研时表示,PVC无汞催化剂壁垒非常高,没有大量且长时间的科研投入,很难进入这个领域。因此,本项目的实施有助于公司扩大基础化工领域产品覆盖范围,完善公司业务布局,提高产品市场占有率,增强公司的竞争力。

盛美上海 拟收购Ninebell20%股权

● 本报记者 杨洁

2月6日晚,半导体清洗设备供应商盛美上海发布公告,为进一步完善公司在半导体设备领域的产业布局,提升持续发展能力和综合竞争优势,公司拟以自有资金1673.73万美元收购Ninebell的20%股权。Ninebell为专注生产机器人手臂的公司,是盛美上海的上游供应商。

强化上下游整合

公告介绍,Ninebell是盛美上海产品关键零部件机器人手臂的主要供应商,公司拟以自有资金1673.73万美元受让Choi Moon-soo、Kang Young-sook和Choi Ho-yeon分别持有的Ninebell13%、5%及2%股权。受让完成后,公司将持有Ninebell20%的股权。

在此次收购前,盛美上海的控股股东ACM RESEARCH, INC.(简称“ACMR”)于2017年就获得Ninebell20%的股权。ACMR对盛美上海的持股比例为82.50%。

盛美上海表示,公司旨在强化产业链上下游整合,增强公司与上游供应商的合作关系,扩大公司在行业内的影响力,从而提升企业综合竞争力,投资Ninebell将进一步增强公司对关键零部件质量的把控和供应的稳定性。

Ninebell成立于1997年,是一家注册资本5亿韩元的韩国公司,主要从事于设计和供应半导体、显示器、LED、太阳能和生物等关键行业所需的机器人和自动化系统,是盛美上海单片清洗设备传送系统中机器人手臂的主要供应商。其主要销售给盛美上海的产品单价约为人民币100万元,该类别业务收入占Ninebell总收入的55%以上。

Ninebell于2019年、2020年、2021年及2022年1-6月分别实现营业收入6436.74万元、12686.27万元、24570.49万元以及13838.99万元,复合增长率达59.5%。

盛美上海强调,本次收购股权符合国家相关的产业政策以及

未来公司整体战略发展方向,且不会对公司的财务状况和未来的经营成果造成重大不利影响,不存在损害公司及全体股东利益的情况,对公司长远发展具有重要意义。

不过,盛美上海也指出,2021年度,Ninebell向公司及公司全资孙公司ACM Research Korea Co.,Ltd.的销售收入占其总收入的88.78%,存在依赖单一客户风险;同时,本次收购采用了收益法评估,评估增值率为331.15%,增值比例较大,存在长期股权投资减值的风险。

半导体设备市场快速增长

零部件是半导体设备的核心,半导体设备市场的快速增长带动设备零部件需求。据民生证券研究院统计,半导体设备公司材料采购成本占比约在85%-95%,而企业毛利率约在38%-45%,可推导出材料成本约为企业当年营收的50%左右,也即2021年全球半导体设备市场1025亿美元对应约500亿美元的零部件采购额。2022年预期全球半导体零部件市场规模为554亿美元,2030年预计达到680亿美元,年复合增长率为2.6%。

细分行业半导体晶圆传输机器人市场规模稳步增长。根据QY Research的统计及预测,全球半导体晶圆传输机器人市场销售额2021年达到11亿美元,预计2028年将达到16亿美元,年复合增长率为4%。

受益于中国半导体行业设备需求不断增加,销售订单持续增长,近日盛美上海业绩预告实现高速增长。盛美上海预计,2022年度公司实现归属于母公司所有者的净利润6亿元-7.2亿元,同比增长125.35%-170.42%。2022年,公司在新客户拓展、新市场开发等方面均取得一定成效,新产品得到客户认可,订单量稳步增长。