

信心持续回升 房地产交易暖意渐浓

多家机构监测数据显示,春节过后,重点城市房地产市场持续回暖,一季度百强房企销售面积恢复正增长,土地市场交投热度也有所回升。

● 本报记者 王舒媛

百强房企销售增速转正

中指研究院数据显示,2023年一季度,百强房企销售总额达17589.5亿元,同比增长8.2%,这是2022年以来首次实现单季度同比增长。其中,百强房企3月销售额同比增长24.6%,环比增长36.7%,呈现双增长。

克而瑞研究中心统计数据同样显示,3月房企销售业绩显著改善。百强房企实现销售操盘金额6608.6亿元,同比增长29.2%,环比增长42.3%,同比、环比均保持增长且增幅较上月扩大。

“随着经济恢复向好、各地因城施策见效,住房消费需求逐步释放,房企抓住机遇,加快推盘,共同推动3月房地产销售出现较大幅度提升。”中指研究院企业研究总监刘水表示,“预计4月房企销售仍将保持同比增长态势。”

不过,刘水也提示,当前房地产市场仍存在较多不确定性,销售回暖的基础尚不牢固。“支撑2-3月房地产交易回升的最重要因素是前期积压需求释放,到二季度,这一因素带来的支撑作用可能会边际转弱。”刘水说。

业内专家认为,随着一系列综合举措逐步显现效果,不论是房企投资信心还是购房者置业信心都有所修复。若



视觉中国图片

政策端持续发力、宏观经济稳步向好、房地产市场预期持续改善,则二季度全国房地产市场将保持平稳,有望较一季度实现小幅增长。

房企拿地意愿回升

不仅是楼市,近期土地市场形势也有所回暖。

3月17日,南京2023年首轮土拍收官,成交金额达179.521亿元,溢价率约为8%,吸引了近30家房企参与。3月23日,北京2023年首轮集中土拍正式开启,出让昌平区两宗住宅用地,其中一宗地吸引了首开、碧桂园、上海大华等42家房企及联合体参与竞拍。

从一季度整体来看,中指研究院数据显示,1-3月,百强房企拿地总额达1930.0亿元,拿地规模同比下降15.0%,降幅较1-2月收窄1.15个百分点。其中,

3月50家典型房企拿地总额同比增长7.3%,拿地热情出现较明显回升。

此外,自2月起,民营房企拿地积极性也有所上升。据诸葛找房数据研究中心统计,1月拿地金额15强榜单中,尚无民营房企身影,到了2、3月,榜单上的民营房企已占到半数左右。机构预计,随着房地产销售回暖,房企资金压力将进一步缓解,民营房企拿地意愿也有望继续回升。

“宏观经济与房地产调控政策营造了较宽松的外部环境,我们对房地产市场企稳回升有信心。”3月31日,中国海外发展董事局主席颜建国在业绩会上如是说。

政策优化力度不减

房地产调控政策还在持续优化完善。据克而瑞研究中心统计,2023年一季度,共有65个省市83次松绑房地产

政策,虽然政策出台频次较去年四季度略有下降,但力度不减。

“可预见的是,地方调控政策将进一步完善,尤其是需求侧,将以支持刚需和改善性需求释放为切入点,进一步解除购房限制、加大财税激励,以促进房地产市场企稳。”克而瑞研究中心副总经理杨科伟表示,一线及强二线城市调控政策仍有调整空间。

房贷利率方面,据中指研究院监测,截至目前,已有超30城调整首套房贷利率下限至4%以下。二线城市中,沈阳、郑州、太原、厦门等地房贷利率最低达3.8%。三四线城市中,珠海、柳州、南宁等地可低至3.7%。

中指研究院市场研究总监陈文静表示,短期看,预计多地首套房贷利率将延续下行态势,符合条件的城市利率下限有望降至4%以下,此前已下调房贷利率下限的城市也存在进一步下调的空间。

多家机构领投 微特电机“小巨人”鼎智科技

● 本报记者 吴科任

4月3日晚,北交所新股鼎智科技发行结果出炉,网上有效申购数量为1.56亿股,对应有有效申购倍数为14.18倍(启用超额配售选择权后)。多家知名机构参与战略配售。

整体来看,鼎智科技成长性较好,技术行业领先,产品应用空间广阔。公司本次发行市盈率为14.08倍,而北交所医疗器械行业的同类公司平均市盈率(TTM)约30倍,估值性价比凸显。

知名机构领衔战略投资

鼎智科技于3月29日开始申购,发行价为30.6元/股,发行数量为1157.20万股(超额配售选择权行使前),募集资金总额为3.54亿元。发行结果公告显示,3.28万户投资者参与其网上申购,网上中签率为7.05%。以本次网上申购数量1.56亿股计算,网上发行冻结资金约47.68亿元。

公告显示,鼎智科技本次发行战略配售对象按照顶格配置达10家,配售股份合计231.44万股,占本次发行规模的20%(不含超额配售部分股票数量),配售募集资金金额合计7082.06万元。广发基金等头部公募基金、中信证券等2家证券公司、迈瑞医疗和三花集团等多家知名机构均现身战投名单。

其中,深圳迈瑞、三花绿能分别是医疗器械龙头上市公司迈瑞医疗、国内领先的新能源汽车零部件制造商三花集团(三花智控母公司)旗下的投资公司,二者都是鼎智科技主要产品应用领域的头部企业。

鼎智科技是以微特电机为主要构成的定制化精密运动控制解决方案提供商,主营产品包括线性执行器、混合式步进电机、直流电机、音圈电机及其组件。公司于2022年获评国家级专精特新“小巨人”企业称号。

中泰证券研报认为,鼎智科技将受益于国家产业政策支持,推动

行业内企业的技术进步,为行业的持续发展带来了机遇。同时,随着公司募投项目的逐步落地将会带来生产线布局的优化以及生产效率的提升,顺应行业趋势,有利于增强公司的市场竞争力,助力公司长远发展。

营收与净利增速表现亮眼

2022年,鼎智科技实现营业收入3.18亿元,同比增长63.99%。其中,线性执行器为第一大业务,实现营收1.92亿元。公司2022年净利润超过1亿元,同比增长103.39%。公司在2018年-2022年的营业收入、净利润的年复合增长率分别达到44.83%、57.49%,表现出较好的成长性。另外,近年来,公司毛利率水平整体稳定在50%以上。

目前,鼎智科技掌握多项核心技术,产品系列不断丰富,电机控制精度、传动效率及使用寿命等指标不断完善提高,形成了较强的核心技术优势。同时,多项核心技术投入量产,核心产品线性执行器及其关键零部件丝杆、螺母方面的一些指标已经达到行业先进水平。

在加大产品和技术研发的同时,公司不断开拓产品市场,推动产品在医疗器械等领域的推广应用,公司已经与迈瑞医疗、优利特、万孚生物、帝迈生物等知名企业建立了良好的合作关系。

鼎智科技下游市场需求旺盛。随着老龄化社会来临,对于诊断和治疗医疗器械的需求进一步上升,国内医疗器械市场规模有望超万亿元,处于快速发展阶段。鼎智科技新产品呼吸机配套音圈电机打破国外垄断,并与迈瑞医疗达成深度合作,在迈瑞医疗的呼吸机中批量应用。

同时,随着全球制造业工业自动化程度不断加深,带动微特电机需求增长,背后主要为新能源汽车、机器人自动化生产线等细分领域驱动,而鼎智科技近年在新能源电池、半导体、物流自动化设备等领域也有较为明显的业绩增长。

建设银行资产总额突破 34 万亿元 新金融行动有力助推高质量发展

日前,中国建设银行公布了2022年度经营业绩并举行业绩发布会。建设银行行长张金良在业绩发布会上表示,“我们坚持稳中求进的工作总基调,坚持以高质量发展为主题,以新金融行动完整、准确、全面贯彻新发展理念,持续夯实客户基础,着力提升经营质效,稳妥应对风险挑战,取得了良好的经营成效和财务业绩。”

从年报数据来看,截至2022年末,建设银行集团资产总额突破34万亿元,增幅14.37%,其中信贷投放和债券投资均实现较快增长;负债总额31.72万亿元,增幅14.77%,其中存款突破25万亿元,增幅11.81%。全年实现净利润3232亿元,增幅6.33%,净息差2.02%、平均资产回报率(ROA)1%、加权平均净资产收益率(ROE)12.27%,均保持可比同业领先水平。不良贷款率1.38%,较年初下降4个基点;拨备覆盖率241.53%,资本充足率18.40%,资产质量和风险抵御能力稳中有升。自2005年在H股上市以来,建设银行累计向股东派息10357亿元,董事会建议向全体股东派发2022年度现金股息每股人民币0.389元(含税),合计972.54亿元,近年来分红率均达30%。

展望2023年,张金良指出,“尽管今年国际经济金融市场面临巨大的不确定性,但我们对中国经济长期向好的未来信心满满、充满期待。建设银行将积极把握中国式现代化进程中的广阔机遇,完整、准确、全面贯彻新发展理念,乘势而上、奋发有为,不断推动高质量发展取得新突破。”

践行新金融服务 助力新发展格局

张金良表示,在过去一年,建设银行坚持战略引领,将自身发展融入国家发展大局,在发挥传统优势的基础上,持续培育新的业务动能,以新金融实践服务新发展格局。

据了解,建设银行持续探索金融助力房地产发展新模式。积极支持刚性和改善性住房需求,满足房企合理资金需求,全面做好“保交楼”配套金融服务。持续完善住房租赁金融服务新体系,发起设立募资规模300亿元的全国首支住房租赁基金,形成集股权投资、融资支持、管理运营、REITs上市为一体的“投、融、管、退”服务闭环。截至2022年末,公司类住房租赁贷款余额2421.92亿元,较上年增加1087.31亿元,增幅81.47%。支持住房租赁企业超过1000家、保障性租赁住房项目超过600个。建信住房“CCB建融家园”平台企业用户达1.6万户,个人用户超4300万户。管理房源超过16万间,开业运营的“CCB建融家园”长租社区超过200个。

扎实推进普惠金融高质量发展,聚焦普惠金融群体差异化需求,丰富数字化线上化服务供给,成为普惠金融供给总量最大的金融机构。升级打造“建行惠懂你”3.0综合化生态型服务平台,形成涵盖信贷、财富、经营三大板块的功能布局。截至2022年末,监管口径普惠金融贷款余额2.35万亿元,较上年增加4776.76亿元,增幅25.49%;普惠金融贷款客户253万户,较上年增加58.92万户;“建行惠懂你”APP累计访问量2.1亿次,授信客户199万户,授信金额1.64万亿元,创历史新高。加大助业纾困力度,2022年末累计为32.46万客户提供贷款延期服务,为3,188户各类客户办理延期付息。

推动乡村振兴服务深化。满足涉农客户多样化、多层次的金融需求,致力增强乡村金融服务可获得性。实施“村链”工程,打造“裕农通”乡村振兴综合服务平台,在全国设立44万个线下服务点,覆盖全国大部分乡镇及行政村,服务农户5200万户,“裕农通”服务平台注册用户超500万,累计为农户提供近200亿元信贷支持。截至2022年末,涉农贷款实现跨越式增长,余额突破3万亿元,较上年增加5387.08亿元,增幅21.85%。涉农贷款客户数316.95万户,资产质量保持较优水平。

完善绿色金融发展长效机制,打造涵盖绿色信贷、绿色债券、绿色基金、绿色租赁等类型的多元化服务体系。截至2022年末,绿色贷款余额2.75万亿元,较上年增加7869.76亿元,增量创历史新高。持有人民币绿色债券余额较上年增长逾110%,外币绿色债券余额增长逾10%。全年参与承销87笔境内外绿色及可持续发展债券,承销规模1560.67亿元,较上年增长25.79%;发行多笔绿色债券,发行金额折合人民币超170亿元。明晟ESG连续三年获评A级。

探索金融科技自主创新。夯实金融数字基础设施,核心技术自主可控能力不断增强,形成敏捷协同的集团金融科技合力,对内与对外赋能相融并进。打造“建行云”金融云服务体系,算力规模较上年提升超30%,整体规模和服务能力保持同业领先,为超过200家金融同业、政府等客户提供科技服务。完善金融科技体制机制,加大金融科技投入。截至2022年末,金融科技人员15811人,占集团人数的4.20%;金融科技投入232.90亿元,占营业收入的2.83%;累计获取专利授权1,256件,较上年增加525件,发明专利授权数量国内银行业领先。

聚焦主责主业 支持实体经济发展

2022年,建设银行全力支持实体经济发展,持续释放金融服务动能。聚焦主责主业,坚守服务实体经济本源,持续深化金融供给侧结构性改革,努力实现金融与实体经济的良性循环、共生共荣。

具体来看,张金良告诉笔者,一是持续加大资金支持力度。全面落实金融政策充分发力、精准发力和靠前发力的要求,发挥逆周期支持作用,全年贷款新增2.39万亿元,同比多增3700多亿元,债券投资新增9356亿元,政府债券承销量、认购比例均保持市场第一方阵,为经济快速企稳向好提供了有力支持。二是主动优化资源配置结构。通过调整战略布局、优化信贷政策、完善考核机制等方式,精准滴灌实体经济重点领域和薄弱环节。支持区域重大战略和协调发展,京津冀、长三角、大湾区、成渝等重点区域贷款占比提升,中西部、东北地区贷款均实现同比多增。重点领域贷款保持较快增长,基础设施贷款余额5.71万亿元,增幅超过12%;投向制造业的贷款余额2.24万亿元,增幅超过32%;战略性新兴产业贷款余额1.47万亿元。三是不断提升价值创造能力。坚持轻资产轻资本发展方向,发挥集团多牌照优势,提升综合金融服务能力。运用数字化的理念和方法,加大中小客户和长尾客群的拓展和服务力度,提高金融产品覆盖率。根据市场形势及时调整资产配置策略,提升资产综合收益率,努力拓展低成本结算性资金,以精细化管理挖掘收益潜力。

围绕2023年工作安排,建设银行副行长崔勇指出,信贷投放要在总量上,要保持稳定的增长,履行大行责任,继续加大对实体经济的支持力度,维护经济稳中向好的发展态势;在节奏上要适度靠前,在历史投放规律的基础之上,结合现在客户的需求合理安排投放节奏,适度把投放往前赶。

个贷方面,在个体工商户、商户、农户等领域,打造个人经营贷的新赛道,力争在个人贷款上实现明显的提升,进一步巩固零售大行的优势。对公板块方面,要契合高质量发展精准发力,围绕客户需求创新产品,持续在普惠金融上发力。在制造业、绿色金融、科技创新方面,今年在去年增速上继续保持业务的快速提升。

此外,崔勇介绍,“我们增加了幸福产业的投向。结合人民对美好生活的向往和较大的市场需求进行新的产业部署,围绕康养、教育、医疗、文化、体育、旅游等六大主题持续加大信贷投入。”

坚持客户为本 金融为民理念

回顾2022年,建设银行坚持客户为本,个人和资金资管三大业务板块整合优化,以专业专注更好地服务广大客户,努力为客户创造价值,实现互利共赢。

公司金融业务方面稳步推进。年报显示,截至2022年末,该行公司机构客户达935万户;对公非贴贷款新增1.43万亿元。个人金融业务价值贡献持续提升,截至2022年末,境内个人存款13.07万亿元,增幅15.92%,新增金额创近年最高;个人全量客户7.39亿人,管理个人客户金融资产近17万亿元;私人银行客户资产达2.25万亿元,个人金融业务利润总额占比为56.65%。积极开展养老金融布局,全面开办个人养老金业务,依托集团多牌照优势,搭建养老场景生态,提供一体化健康养老综合解决方案,养老理财规模居同业前列。

构建消费金融生态圈助力扩大内需。发挥银行消费金融在扩内需、促消费、保民生等方面的担当作用,截至2022年末,境内个人贷款8.24万亿元,增幅4.37%。支持住房消费,满足居民合理住房需求,个人住房贷款6.48万亿元,增幅1.46%;深耕消费信贷,创新推出汽车、装修、旅游、教育、留学等领域消费信贷服务,信用卡贷款余额9,248.73亿元,增幅3.20%,个人消费贷款2,954.43亿元,增幅26.81%;创新实践手机银行、建行生活“双引擎”战略,形成金融与非金融全覆盖的“双引擎”核心平台新生态,手机银行用户数达到4.4亿,“建行生活”用户数突破1亿,累计为35万家商户门店提供免佣金的线上经营和流量平台,承接发放220多个城市政府消费券超30亿元,拉动社会民生消费近百亿,助力扩大内需和消费复苏。

稳中求进 对未来充满信心

展望2023年,建设银行表示,将以高质量发展为主题,坚持稳中求进,完整、准确、全面贯彻新发展理念,不断增强服务国家建设能力、防范金融风险能力、参与国际竞争能力,在服务国家高质量发展进程中把握战略主动,坚定发展信心,巩固厚积优势,为全面推进中国式现代化贡献建行力量。

张金良指出,新的一年,建设银行将坚定履行使命任务,发挥优势和禀赋,全力服务实体经济。将持续增强服务国家建设能力,持续加大信贷投放力度,支持国家区域重大战略推进,做好“两新一重”配套融资。助力发挥消费的基础作用和投资的关键作用,加快个人消费信贷发展,有效满足合理住房资金需求,加强制造业、科技创新、绿色低碳等领域

域资源倾斜。深化共同富裕金融布局,助力服务乡村振兴,积极探索县域业务拓展模式,完善乡村振兴线上线下综合服务体系,推动“裕农快贷”等产品服务下沉。借助于金融科技力量,将金融服务润物无声地融入城乡居民生产生活场景,让金融服务成为一种人人皆可享有的基本权力,一种社会大众追求美好生活的工具。

建设银行将加快构建客群分级、分层、分类经营体系,深化集团协同联动,全面提升客户营销服务能力。深入推进综合化经营。张金良表示,“商业银行的竞争归根到底是为客户服务能力的竞争。我们将紧跟客户需求和行为模式变化,持续完善集团一体化经营体制机制,强化母子、总分、各业务板块、境内外分行、线上线下的协同联动,全面提升经营合力,满足客户综合化、多元化的金融需求。”例如,深化融资与“融智”协同,强化本外币一体化经营,深化资产负债平衡发展。

新的一年,将增强底线思维,更好地统筹发展和安全,加强市场研判,力争走在市场周期与风险曲线的前面,牢牢守住风险合规底线。持续优化完善全面、主动、智能现代化风险管理体系,完善集团统一信用风险管理体系,确保资产质量核心指标处于合理区间。密切关注金融市场波动和国际形势,防范新型风险和外部冲击。持续强化内控合规与反洗钱能力建设,切实保障金融消费者权益。

“我们将继续坚持稳健审慎的风险偏好,持续完善集团全面风险管理体系,做好风险研判,把好新增人口、存量管控和不良处置“三道关口”,像爱护自己的眼睛一样,坚决守住一张干净、健康的资产负债表。”张金良表示。

坚守金融为民理念 服务百姓美好生活

专业专注服务大众客户

- 持续深化“分层、分群、分级”个人客户经营管理体系
- 纵深推进大财富管理战略
- 巩固夯实金融第一行地位
- 强化消费者权益保护
- 推动个人金融业务高质量发展

