

多地开展住房“以旧换新” 聚焦三种模式

机构数据显示,截至目前,全国已有超50城表态支持住房“以旧换新”,主要包括直接收购用作保障房、通过与中介合作加快旧房出售并购买新房、对相关购房者发放契税补贴三种方式。

业内人士认为,目前挂牌出售二手房的客户,不少有改善性换房需求,而卖房难、周期长、折价多等因素成为换房的障碍。推出“以旧换新”政策,可以减少居民换房障碍,推动房地产行业平稳健康发展。

● 本报记者 董添



视觉中国图片

住房“以旧换新”关注度高

近期,上海、深圳等城市出台住房“以旧换新”相关政策,引发市场高度关注。

上海市房地产业协会、上海市房地产经纪行业协会联合倡议,在上海全市发起商品住房“以旧换新”活动。据了解,首批参加倡议的房地产开发企业20余家,房地产经纪机构近10家。首批参加倡议的项目30余个,主要分布在嘉定、松江、青浦、奉贤、临港等区域。

据了解,上海本次“以旧换新”活动,主要针对计划出售二手住房并购买新房的居民。购房居民先与房地产开发企业达成购买新房意向,再由房地产经纪机构优先推动其旧房交易,旧房成功出售后按约定完成新房交易。参加“以旧换新”活动的房地产开发企业承诺,在一定期限内,旧房未成功出售的,购房居民可以无条件“退房退款”;房地产经纪机构承诺,对购房居民的旧房“全城推、优先卖”。活动期间,上海市房地产业协会倡议房地产开发企业加大优惠力度,为“以旧换新”居民提供相应的优惠;上海市房地产经纪行业协会倡议房地产经纪机构,为“以旧换新”居民提供专属优惠服务。

此前,深圳市房地产业协会同深圳市房地产中介协会联合发布通知,面向市区内所有计划出售二手商品住房(旧房)

并购买新建商品住房(新房)的居民(换房人)开展为期一年的活动。活动流程包括报名与登记、签署相关协议、旧房挂牌出售、新房选购与签约等。

通知提出,房地产开发企业、中介机构与换房人进行面对面沟通,签署协议,明确活动细节和各方权益。房地产开发企业对换房人意向购买的新房设定一定期限的“解约保护期”(建议不少于90天),如旧房未售出的,换房人可无条件解除协议,无需承担违约责任。参与活动的中介机构对换房人旧房进行评估,制定挂牌价格,并在各大房地产网站和中介门店进行推广。换房人在房地产开发企业提供参与活动的住宅项目中挑选新房,并签署认购合同,锁定意向房源。

促进置换需求释放

中指研究院监测数据显示,截至目前,全国已有超50城表态支持住房“以旧换新”。业内人士预计,2024年将有更多城市出台配套政策,进一步促进置换需求释放。

从各地推出的“以旧换新”模式看,主要包括收购、帮卖和补贴三种类型。

其中,“收购”主要指的是开发商或国资平台收购旧房,售房款用于购买指定新房项目。这种方式是今年以来住房“以旧换新”的主流。“帮卖”指的是房企联合

经纪机构对旧房优先推售,若一定期限内旧房售出则按流程购买新房。“补贴”指的是对出售自有住房并购买新建商品住房的个人或家庭给予一定补贴,并成为一些地方政府促进住房“以旧换新”的重要举措。

对于出台“以旧换新”政策的背景,业内人士认为,目前挂牌出售二手房的客户,不少有改善性换房需求,说明改善性住房需求有很大的扩展空间。同时,卖房难、周期长、折价多等因素成为换房的障碍。推出“以旧换新”政策,可以减少居民换房障碍,推动房地产行业平稳健康发展。

三方联动推行交易新模式

不少地区推出的“以旧换新”政策包含“收购”“帮卖”“补贴”中的多种形式。

武汉日前发文推行“卖旧买新”交易新模式。2024年12月31日前,对出售自有住房并在6个月内购买新建商品住房,或购买新建商品住房后12个月内出售原有住房的家庭,由购买新建商品住房所在区财政部门对其出售原有住房已缴纳的增值税按计税价格的1%给予补助。组织金融机构提供长期低息贷款,支持符合条件的企业收购置换购房家庭的自有住房,用于市场化租赁住房、保障性

租赁住房 and 拆迁安置住房等。鼓励房地产开发企业、房地产经纪机构、购房者三方联动,实现旧房“先卖”、新房“优买”。各区可制定“卖旧买新”优惠措施支持置换购房家庭购买本辖区新建商品住房。

此前,郑州市住房保障和房地产管理局等六部门联合印发《郑州市促进房地产市场“卖旧买新、以旧换新”工作方案(试行)》,通过国有保障房运营公司收购和市场化交易两种方式,推进郑州市内八区有改善性住房需求的群众安全、高效、快速达成换房目的。2024年,郑州计划完成二手住房“卖旧买新、以旧换新”10000套。其中,通过郑州城市发展集团有限公司收购,在试点阶段完成“换房”500套,计划全年完成5000套;通过市场化自由交易,计划全年完成5000套。凡是在今年通过“以旧换新”换购新建商品住房的群众,均可享受契税补贴30%的优惠。

对于“卖旧买新”的具体操作和进展,郑州城市发展集团有限公司相关负责人告诉中国证券报记者,目前已经有收购的房源,但还在走流程。收购的房源首先需要比较新,另外对房源位置有一定要求。收购后的房源主要用于人才保障房的出租,目前由郑州城市发展集团有限公司自持。收购旧房和新房预定可以同时进行。收购的房款会直接交给“以旧换新”对应的新房开发商,不会直接给购房者个人。

GLP-1类药物市场火热 多肽产业链受益

● 本报记者 傅苏颖

日前,诺和诺德和礼来相继发布2024年一季度报,两家公司大单品司美格鲁肽和替尔泊肽持续放量。在其带动下,国内多家企业积极布局以GLP-1(胰高血糖素样肽-1)为靶点的药物管线。业内人士认为,GLP-1类药物市场持续扩容,有望推动上游原材料及合同研发生产服务(CDMO)需求提升。具有技术平台优势、合规药品生产质量管理规范(GMP)产能、项目交付经验丰富的相关公司有望受益。

两大单品放量

诺和诺德和礼来作为“降糖减重”双雄,占据全球90%以上的市场份额。诺和诺德一季度显示,司美格鲁肽全球销售额约60.77亿美元,同比增长47.8%。其中,司美格鲁肽片剂Rybelsus(糖尿病适应症)、司美格鲁肽注射液Ozempic(糖尿病适应症)以及司美格鲁肽注射液Wegovy(减肥适应症)分别实现营收7.22亿美元、40.05亿美元、13.50亿美元,同比分别增长15.1%、41.6%、105.5%。同时,诺和诺德已完成1.0mg司美格鲁肽的肾疗效试验;Wegovy被美国食品和药物管理局批准用于降低肥胖患者的心血管风险,大单品适应症领域持续拓展。

礼来一季度报显示,公司明星产品替尔泊肽实现销售额23.24亿美元,同比增长308.8%。其中,替尔泊肽Zepbound(减肥适应症)于2023年11月获批上市,销售额从2023年四季度的1.76亿美元快速增长至2024年一季度5.17亿美元。值得一提的是,礼来将2024年收入指引上调20亿美元,预计2024年销售额增速将达到26%-35%。

产能是限制减肥药放量的重要因素。诺和诺德和礼来都将继续扩产,以应对目前减肥药紧缺的情况。2024年2月,诺和诺德宣布,计划收购原属于Catalent的3家无菌灌装工厂,以增加司美格鲁肽产能。公司预计2024年资本支出将达到450亿丹麦克朗,大部分用于活性药物成分(API)产能建设。2024年4月,礼来宣布计划从Nexus Pharmaceuticals收购一家制药厂,旨在进一步扩大GLP-1药物生产网络。另外,公司正在对几家新工厂进行投资,预计未来几年的资本支出将进一步提升。

诺和诺德全球总裁兼首席执行官周斌德表示,2024年前三个月,公司用于糖尿病和肥胖症治疗的GLP-1类药物需求保持增长。而收购Catalent的3家工厂,让我们在未来能够服务更多糖尿病和肥胖症患者。

市场持续扩容

近年来,以司美格鲁肽、替尔泊肽为代表的GLP-1类药物市场规模持续扩容,备受全球资本市场追捧,市场前景广阔。据Frost&Sullivan预测,2030年我国GLP-1类药物市场规模将达515亿元,呈快速发展态势。

巨大的市场空间吸引国内企业积极布局。开源证券研报显示,截至2024年4月底,国内共有7款GLP-1类新药获批上市,5款新药处于新药上市申请阶段;海外共有7款新药获批上市,5款新药处于III期临床阶段。

信达生物今年2月份宣布,其与礼来合作研发的双重激动剂玛仕度肽的首个新药上市申请已获国家药监局药品审评中心受理,用于成人肥胖或超重患者的长期体重控制。机构预测,作为首个国产双靶点GLP-1类药物,玛仕度肽有望于2025年上半年获批上市。

根据诺和诺德公告,海外除美国外利拉鲁肽制剂专利将于2024年11月到期,国内司美格鲁肽专利将于2026年到期。目前,已有多家海内外企业布局司美格鲁肽生物类似药。今年4月份,国家药监局药品审评中心网站显示,九源基因的司美格鲁肽注射液生物类似药(JY29-2)的上市申请获得受理。此外,丽珠集团、珠海联邦、正大天晴、齐鲁制药、石药集团等公司布局的司美格鲁肽生物类似药已进入III期临床阶段。

业内人士表示,随着入局企业持续增加,GLP-1赛道竞争将越来越激烈,GLP-1类药物的研发正朝着长效、多靶点、口服的方向发展,同时不断开拓更多新适应症。

产业链受益

GLP-1类药物需求激增,带动上游多肽原料药需求增长。

翰宇药业4月25日晚间公告,全资子公司翰宇武汉近日与DS3 RX LLC签订《产品供应协议》,其拟向翰宇武汉采购GLP-1原料药,价值约2240万美元至2400万美元,折合人民币约1.62亿元至1.74亿元,供货期为12个月内。在此之前,公司已拿到多笔GLP-1海外订单。公司分别于2023年9月收到海外客户GLP-1原料药订单,折合人民币2.19亿元,并已陆续发货;2023年11月和2024年2月先后收到来自同一海外客户利拉鲁肽注射液出口美国订单,合计交易金额折合人民币1.75亿元,并享有产品利润分成。

随着越来越多的企业布局GLP-1新药产品,多肽药物研发生产外包服务的需求将持续增长,国内多肽CDMO产业成长潜力将逐渐释放。药明康德相关负责人在公司一季度业绩会上透露,多肽药物需求强劲,公司计划在泰兴扩建新的多肽产能。

凯莱英4月22日晚间发布的投资者关系活动记录表示,公司加快多肽商业化产能建设,以支持持续开拓多肽商业化生产外包业务。截至公司2023年年度报告披露日,固相合成总产能10250L,预计到2024年6月底将达到14250L,以满足客户固相多肽商业化生产需求。

业内人士认为,随着适应症的拓展,多肽药物市场规模有望持续提升,进而带动整个多肽产业链发展。

境内外市场同步发力 迅安科技去年业绩实现“双增”

● 本报记者 孟培嘉

5月7日,北交所上市公司常州迅安科技股份有限公司(简称“迅安科技”)2023年度网上业绩说明会在中国证券报·中证网举行。2023年,迅安科技实现营业收入2.11亿元,同比增长16.69%;归母净利润为5590.5万元,同比增长35.99%。2024年一季度,公司实现营业收入5060.82万元;归母净利润为1162.82万元,同比增长13.38%。

“我们将按照战略发展规划,在做好2023年工作总结基础上,持续拓展客户,加大研发投入,丰富产品应用场景,推动公司稳健发展,努力创造价值回报投资者。”迅安科技董事长、总经理高为人表示。

产品应用领域广泛

公开信息显示,迅安科技专业从事研发、生产和销售系列化智能个人防护装备,主要产品为全系列自动变光电焊防护面罩、多场景电动送风过滤式呼吸器等智能个人防护装备,广泛应用于机械制造、金属加工、汽车、建筑、航空航天、船舶、采矿等领域的个人防护。

“在现代工业化生产中,焊接工艺和设备被誉为工业缝纫机,是不可或缺的基础工艺,但带来的职业损伤并不少见。”高为人介绍,焊接时弧光中含有强可见光以及大量紫外线、红外线等,强可见光可能引起短暂无明和视网膜灼伤,其他光线则可能诱发电弧眼、白内障等。此外,焊接后的打磨过程中会产生飞溅的金属颗粒,同样会对焊接工作人员的眼睛和皮肤造成危害。

针对这些问题,迅安科技采用光学镀膜技术的自动变光电焊防护面罩可以大幅降低电弧光中的有害射线对眼、面部造成的伤害。同时,公司开发了电动送风过滤式呼吸器,可与变光面罩组合使用,隔绝焊接及打



迅安科技自动变光防护面罩产品

公司供图

磨过程中产生的粉尘与有害气体,在相对恶劣的环境中满足焊接工作人员的特殊防护需求。

“随着5G、人工智能、大数据、物联网等新技术的发展和运用,我们的产品将与新技术结合,向智能化发展。”高为人表示,公司产品可与手机、电脑等终端进行蓝牙连接,检测滤光镜性能、面罩使用参数、监测作业时的工作环境、人体生命体征指标等。未来,随着对个人防护装备产品的研发和探索,功能将更加智能化,不断提高产品使用者的体验感与满意度。

积极开拓市场

迅安科技产品销售市场覆盖欧美等多个国家和地区,主要以ODM方式进入欧美

等市场,并同步开发自有品牌。2023年年报显示,公司当年实现境外营业收入1.85亿元,比上年增长14.16%。

据了解,发达国家对自动变光电焊防护面罩和电动送风过滤式呼吸器等较为先进的个人防护装备用品需求较高,境外市场占据公司较多销售份额。

值得关注的是,随着我国《劳动法》《职业病防治法》《安全生产法》等法律法规持续鼓励发展劳动防护用品,以及国内从业人员安全意识逐步提高,迅安科技国内销售额增长显著。根据年报,2023年公司境内营业收入为2661.09万元,比上年增长37.94%。

“公司境内营业收入增长明显,主要原因是增强了销售团队力量,同时布局线上和线下板块,积极开拓市场。公司针对性地分析境内市场消费者的需求,开发合适的产

品。”迅安科技副总经理、董秘李德明介绍。

持续增加研发投入

“2023年,我们实现稳健增长,希望2024年业务能更上一层楼。”谈及2024年发展规划,高为人表示,将积极推动个人智能防护装备产品与新场景、新技术、新应用融合,逐步将产品向智能化的穿戴装备方向发展。

迅安科技重视技术开发和产品创新。公司将持续增加研发投入,巩固现有产品的技术优势,进一步加强技术创新,不断提升产品技术水平以保持市场竞争力。

在品牌建设方面,迅安科技将通过覆盖优质客户、参与国内外有影响的重大项目 and 加强媒介宣传等方式,提升公司品牌形象;同时,积极获得相关认证机构对企业产品服务品质的认可,进而持续提升公司在更多产品领域、更广阔市场的影响力。

在研发方面,迅安科技采取自主创新的研发模式,研发内容包括智能个人防护装备的造型工业设计、材料结构设计、佩戴人机工程设计等;自动变光滤光镜的工作性能指标设定、外观设计、电子电路算法设计、嵌入式软件设计编写、光学组件设计等;多场景电动送风过滤式呼吸器的造型工业设计、材料结构设计等。公司通过智能个人防护装备新项目的研发及时响应客户需求,提前布局未来的产品与技术,参与客户下一代产品的开发与设计,并以此与客户形成长久且稳固的商业合作伙伴关系。

在生产方面,迅安科技投建年产120万只电焊防护面罩及8万套电动送风过滤式呼吸器项目以增加产能,并在新项目中对公司智能制造水平及品质检测管理水平进行整体提升;在内控方面,公司加强内部管理,改善内控环境,提高内部控制水平和效率,同时健全重大决策的制定及履行程序,以提升治理水平,从而适应进一步发展的需要。