

# 北京首批集中供地落幕：10宗尚存悬念



5月11日,北京集中供地正式结束,土拍30宗住宅用地,全部成交。但是与第一天的激烈场面不同,开发商在第二天大多回归“理性”,不过卓越的黑马姿态也引发了市场关注,而中海的零入账则令人遗憾。除此之外,有“悬念”地块也由前一日日的7宗增至10宗。现场竞价的25宗地块,合计成交981亿元,算上前面底价及招标成交的5宗地块,北京首批集中供地合计揽金1109.71亿元。

卓越集团	4宗
首开股份	4宗
金地集团	2宗
融创中国	2宗
中交地产	2宗
保利发展	2宗
中冶置业	2宗
碧桂园	1宗
中国金茂	1宗
石泰地产	1宗
越秀地产	1宗

天恒置业	1宗
中骏集团	1宗
金辉控股	1宗
招商蛇口	1宗
北京城建	1宗
华润置地	1宗
雅居乐	1宗
住总集团	1宗
天开汤山	1宗
新航城控股	1宗

▲ 北京首批集中供地概况 (注:联合拿地以每家各1宗计)



56.3%,更占到北京2021年度商品住宅用地供应计划的28.2%。此外,30宗成交住宅用地规划建筑面积335万平方米,相当于2020年全年成交住宅用地规划建筑面积的51.5%。成交金额达1109.71亿元,相当于2020年全年住宅用地成交金额的61.3%。

潘浩称,从整体土地属性来看,此次北京首批集中供地可谓“优质”。主要成交区域为朝阳区,成交土地规划建筑面积占全市比重较2020年增长21.7%。朝阳区成交楼面价46602元/平方米,较2020年增长7.9%。

另外一个主要成交区域为通州区,本批次成交土地规划建筑面积占全市比重较2020年增长10%。通州区成交楼面价21156元/平方米,较2020年增长1.3%。海淀区因村址地块拉高影响,成交楼面价同比2020年增长52.7%。

北京首批集中供地呈现低溢价“个性化”调控等特点,从成交溢价率来看,30宗宅地整体溢价率为6.4%,较2020年全年成交溢价率降低7.4个百分点,可谓调控十分到位。

北京市住建委市场处处长王争也表示,在本轮供地前,住建部门和规自委合作,对未来的供应进行提前联动,目的就是确保市场稳定。

诸葛找房数据研究中心分析师陈霄表示,本次北京集中拍地数量占据今年供地总量的1/3,一定程度上影响着接下来北京新房市场的新格局。“个性化”调控虽然压缩了房企未来的盈利空间,但房企整体竞拍积极性并未减弱,可见对北京市场长期看好。

陈霄指出,从近期举办集中土拍的城市表现来看,城市间土拍热度分化明显,如杭州、重庆以及北京等城市首场集中土拍热度居高不下,同时也有部分城市如长春等土拍现场表现较为冷淡。这反映出在供地“两集中”新政下,房企拿地的重点和态度,对于城市基本面良好以及住宅地块较为稀缺优质的城市或区域房企持长期看好态度,这时候房企资金能力将起到关键的决定作用,资金雄厚的房企在拿地选择上更加具有优势。

北京商报记者 卢扬 王寅浩

## 30宗地块总成交1109.71亿元

随着大兴旧宫地块成功出让,北京首批集中供地圆满收官。从前期的1宗招标+4宗底价出让,到历时两天的现场竞价,北京首批集中出让的30宗地块共成交1109.71亿元。

“太紧张了,虽然溢价率不高,但配建条件盘下来,有的地块基本都是零利润了,对所有环节都是个考验,特别是对北京市场不了解的。”华东某房企土拓部负责人看完两天的卖地后对北京商报记者惊呼。

中原地产首席分析师张大伟表示,除一宗共有产权房外,北京首批集中供应的29宗地块可分为三大类。一类是特殊属性共有商品房地块,共6宗,分布于海淀树村、朝阳南泉、通州副中心等,这些地块都是区位优势较好的地块;一类是有套内70/90面积限制,但

没有价格限制的商品房,共14宗,分布于朝阳、昌平、大兴等区域。其余全部为不限价格以及面积的商品房,只不过在具体出让过程中竞拍方式不同,有的需要竞报租赁住房,有的则只需要竞报商品住宅建筑设计方案,而个别位置较远的地块,比如密云、怀柔、门头沟等区域地块竞拍中则没有特殊要求。

张大伟称,北京第一次在土地出让中出现这么多宗集中配建租赁住房地块的现象,这一点与今年两会提到的“解决好大城市住房突出问题,切实增加保障性租赁住房和共有产权房供给”的要求不谋而合。租赁住房用地的增加,更像是一个信号,除了稳房价,政策的着力点今年已经开始向“租房市场”倾斜了。

北京商报记者注意到,根据2021年度供地计划,北京在单列租赁住房用地的基础上,按照商品房供应下限等比例安排租赁住房供应指标,将租赁住房占住宅用地比重由2020

年的13%提高到30%。

## 卓越成黑马 中海零入账

随着北京首批集中供地收官,各房企的表现也尽收眼底。或是受到地块区域热度影响,与第一天的激烈场面不同,开发商在第二天大多回归“理性”,不过卓越的黑马姿态也引发关注。

北京商报记者了解到,5月11日上午,卓越+首开经过110轮的竞价,才以62亿元+3.25万平方米公租房面积竞得丰台区辛店镇张郭庄村地块,溢价率5.08%。5月10日上午,卓越更是拿下北京土拍“首杀”,以39.27亿元竞得朝阳区金盏乡小店村3005-02地块,政府持有商品住宅产权份额13%。

两天时间,卓越前后花费187.27亿元(含联合体),成为当之无愧的黑马。

与卓越的意外表现不同,中海在北京土拍前呼声很高。根据前期报名情况,中海参与到18宗地块的竞拍,有消息称其保证金都交了上百亿元,但最终结果却以零入账收场。

对此,贝壳研究院高级分析师潘浩表示,中海以“利润王”著称,近两年盈利能力受地售比影响有所下滑,近期拿地策略中有一定的利润指标要求,而北京地块的利润空间较为一般,此或为中海此次并未出手的主要原因。

除上述两家房企外,中冶重新回归北京市场也值得关注,此次中冶共拿地2宗,成交约85亿元。在本次土拍中收获颇丰的保利拿地后也表示,希望能够做出比较好的产品。

## 成交溢价率同比降低7.4%

北京首批集中供应的30宗宅地,占到北京2021年度商品住宅用地供应计划下限的

# 主营业务下滑 健合一季度业绩大变脸

健合集团一季度业绩难言乐观。5月11日,健合集团发布2021年一季度财务报告显示,健合集团旗下婴幼儿营养及护理用品业务单元BNC和成人营养及护理用品业务单元ANC两大主营业务均出现下滑。除此之外,过去几年快速增长的益生菌业务也在一季度出现下滑。业内人士认为,在调整战略后健合集团关注Swisse和奶粉业务板块,对益生菌的投入相对较少,这在一定程度上导致益生菌业务有所下滑,甚至影响到公司整体收入。

## 两大业务板块营收下滑

从健合集团发布的财报数据来看,2021年一季度,健合集团营收较去年同期下降5.9%至23.38亿元。其中,营收占比超过80%的中国市场也出现了5.1%的下滑。

针对业绩下滑,健合方面解释称:“2020年疫情暴发,婴幼儿营养及护理用品以及成人营养及护理用品类别产品的需求高于正常水平,促使公司2020年一季度高基数,2021年需求回归正常水平,公司营收较上年同期有所下滑。”

从具体业务来看,BNC和ANC均出现不同程度下滑。其中,BNC业务板块营收为16.86亿元,同比下降2.6%,而这主要是因为该板块下益生菌产品营收的下滑。

据了解,BNC业务板块主要由婴幼儿配方粉和益生菌两部分组成,数据显示,2021年一季度健合集团婴幼儿配方奶粉产品实际销售总额实现双位数增长,合生元羊奶粉增幅达96.4%;而合生元益生菌中国国内市场销售总额则下降36.6%。

此外,包含Swisse等成人营养及护理用品的ANC业务板块业绩也呈下滑趋势。根据财报数据,健合集团ANC业务板块营收为6.51亿元,同比下降13.9%。其中,

Swisse斯维诗中国市场营收同比下降10.8%,Swisse斯维诗中国市场贡献占健合集团ANC的53.4%。

作为新布局的第三大业务板块,健合集团此次也披露了对宠物营养品业务的业绩数据。2021年一季度,以宠物食品及营养品牌SolidGold素力高为首的宠物营养及护理用品业务单元(PNC)美国市场营收同比增长5.6%。

健合集团方面表示,SolidGold素力高已正式布局中国市场,随着SolidGold素力高于美国和中国市场线上线下渠道同步拓展,预期PNC销售贡献将于2021年进一步增长。

## 竞速益生菌市场

从健合的财报可以看出,该公司在国内婴幼儿营养及护理用品销售额下降3.8%,主要原因系今年一季度高基数导致益生菌销售额大幅下滑36.6%。

其实,从2020年全年财报来看,健合集团益生菌业务增速已经呈下滑趋势。2020年健合集团益生菌业务实现11.2%的增长,2019年该业务同比增长20.1%。

对于益生菌业务下滑,健合集团相关负责人对北京商报记者表示,在2020年一季度中,由于疫情因素,集团益生菌等免疫

力相关产品需求显著增加,2020年一季度合生元益生菌营收达3.9亿元,同比增长了34.5%。由于2020年一季度基数较高,2021年一季度益生菌需求回归正常,销量同比出现下降。

业内人士认为,健合集团益生菌业务增速下滑的背后是益生菌市场竞争的加剧。

公开数据显示,健合集团旗下益生菌业务在中国占有一定的市场份额。欧睿数据显示,合生元益生菌2018年、2019年连续两年获得全球婴童益生菌第一品牌,在中国所占市场份额超过70%。

但是近几年,蒙牛、光明等企业陆续布局益生菌市场。2020年7月,澳优乳业推出旗下全新益生菌产品——爱益森益生菌,布局益生菌市场。2021年初,光明乳业推出光明健能Jcan益生菌,加码益生菌市场。近日,蒙牛也推出两款益生菌产品,分别是蒙牛M8活性益生菌粉和蒙牛悠瑞益生菌固体饮料。

乳业专家宋亮分析称,随着益生菌市场多品牌的布局,市场竞争加剧,同时产品优劣不一,劣质产品对于优质产品形成劣币驱逐良币效应,从而影响其销售。此外,健合集团在战略方面进行调整,更为聚焦,加注Swisse和奶粉业务板块,对于益生菌业务的投入相对减少,也在一定程度上影响其业绩。

关于益生菌业务未来布局,健合集团相关负责人表示,合生元将继续加大研发,拓展益生菌产品矩阵。同时,合生元益生菌将与蕴含乳桥蛋白LPN的合生元派星奶粉等产品建立起“保护力CP”产品阵容。此外,集团将持续推出高品质新品,大力投入消费者教育,推动益生菌业务可持续发展。

北京商报记者 钱瑜 王晓 张君花

# 鱼跃医疗收购亏损标的背后

北京商报讯(记者 姚倩)5月11日,鱼跃医疗低开29.93元,较前一个交易日下跌1.42%。消息面上,鱼跃医疗拟以3.66亿元受让凯立特50.99%股权。不过,财务数据显示,凯立特目前仍处于亏损状态。

根据公告,鱼跃医疗拟受让凯立特股东凯联医疗等共计七方合计持有的凯立特50.99%股权,公司需向各转让方支付3.66亿元已扣除Ascensia Diabetes Care尚未履行的前述4200万元出资义务)并需承继Ascensia Diabetes Care尚未履行之前轮融资协议项下的4200万元出资义务。

鱼跃医疗以提供家用医疗器械、医用临床产品以及与之相关的医疗服务为主要业务。标的公司凯立特成立于2010年,致力于研发、生产、销售以高端生物传感器为核心技术的医用便携式监测系统,包括动态血糖监测(CGM)、血糖及电解质以及其他POCT即时检验产品。

针对此次收购,鱼跃医疗董事长吴群接受采访时表示,收购凯立特是鱼跃大呼吸、POCT、感染控制三大主赛道新战略布局的第一个举措。凯立特具有多年糖尿病传感器检测技术,未来公司将在南京、上海落地全新的实验室及研发中心。此外,鱼跃凯立特的第一代CGM产品已经获取国家药品监督管理局医疗器械注册证及欧盟CE认证,并将在5月末上市,同时第二代产品已经完成研发工作,准备临床工作,预计将在2023年初推向市场。

医药行业投资人李项在接受北京商报记者采访时表示,鱼跃医疗收购凯立特意在连续血糖监测领域。CGM,也称连续血糖监测,是通过一个刺入皮下的微型电化学传感器,根据葡萄糖氧化酶催化的电化学反应形成的电信号,来检测皮下组织间液的葡萄糖浓度,通过算法将其转化为血糖读数并将数据由发射器发送到无线接收器上,进而提供连续、全面的血糖信息。

根据国际糖尿病联合会发布的相关数据

显示,2019年中国糖尿病患者达到1.16亿人,患病率约为10.9%,居于世界首位。新思界产业研究中心发布的《2020-2025年中国连续血糖监测系统行业市场深度调研及发展前景预测报告》提出,患病率的提升也在进一步扩大对血糖检测仪器的需求量。但就目前来看,连续血糖监测产品在我国市场的渗透率尚不足1%,远低于指血血糖仪25%的渗透率,未来市场发展空间巨大。

值得一提的是,凯立特仍处于亏损状态。财务数据显示,凯立特2020年实现营收52957万元,亏损1531.42万元;2021年一季度营收10804万元,亏损43853万元。在业内人士看来,鱼跃医疗收购亏损公司,完善连续血糖检测产品布局,这背后与原有产品竞争力不足也有一定关系。

鱼跃医疗产品线以中低端为主,其中家用医疗器械占据收入较大比重,竞争激烈。此外产品质量问题时有发生。仅2020年,鱼跃医疗的超声雾化器、电子血压计、防褥疮垫等产品先后被通报存在不合格或不合规等问题。

2021年4月,国家药监局公布关于发布国家医疗器械监督抽检结果的通告(第2号)(2021年第25号)显示,标称江苏鱼跃医疗设备股份有限公司生产的制氧机,氧浓度项目不符合标准规定。

标的仍存亏损状态引发了市场对鱼跃医疗商誉进一步增加的担忧。2015年以来,鱼跃医疗先后收购了上械集团、中优医药,以及德国Metrax医疗等企业,公司营收得到增长。2019年10月,鱼跃医疗发布公告称,公司拟以自有资金3742.23万元收购苏州六六视觉科技股份有限公司95.95%股份,加强在眼科器械细分领域的布局。

不过,2020年财报显示,截至年末,鱼跃医疗的商誉余额为8.06亿元,占公司资产总额比重为8.01%。鱼跃医疗方面称,经测试,鱼跃医疗收购苏州六六视觉科技股份有限公司形成的商誉于2020年度减值金额为2965.87万元。