

# 数据全线下探 楼市仍在筑底

7月17日,国家统计局发布2023年上半年全国房地产市场基本情况,其中,投资、销售和开发商资本金到位同比增速均降至年内新低,房地产开发景气指数(以下简称“国房景气指数”)更是降至一年内最低,经历了2月超短“小阳春”后,房地产市场持续下探。支持政策尽快从保交付向更为立体化的支出改善型需求释放成为行业共识。

## 6月数据拖后腿

从数据指标来看,投资、销售、资金三大数据全线下探,房地产开发投资同比下降7.9%,降幅较上个月继续扩大0.7个百分点;商品房销售额增速大幅下降7.3个百分点,仅为1.1%;房地产开发企业到位资金68797亿元,同比下降9.8%,降幅也较上个月扩大3.2个百分点。

几大数据维度皆为累计数据,突然全线跳水,创年内新低,也代表6月的贡献率很低。在广东省规划院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉看来,6月之所以会出现严重“拖后腿”的情况,其本质上与二季度整体出现明显下滑是密切相关的。“我们都知道今年一季度市场需求释放完毕后,二季度开始就整体出现下行的状况,而且下行的速度非常快。销售下滑超预期,叠加开发商债务到期影响,‘保交楼’进度要求又倒逼开发商缩减拿地、延迟开工等,也就造成了6月呈现的数据全线跳水。”

诸葛数据研究中心首席分析师王小嫔则表示,6月数据呈现较差局面,主要原因在于去年6月房地产市场呈现复苏局面,成交达到上半年的一个小高峰。此外,今年4月以来,销售数据呈现复苏趋势不稳固的迹象,市场信心持续下滑。

受6月低贡献率影响,上半年全国商品房销售面积首次由正转负。2023年1-6月,全国

商品房销售面积同比增速为-2.8%,相比1-5月的2.3%出现了质的恶化。“销售活跃是房地产各指标活跃的最根本基础。当前此类数据恶化,需要高度重视,提振销售数据是下半年政策制定要重点关注的要点。”易居研究院研究总监严跃进表示。

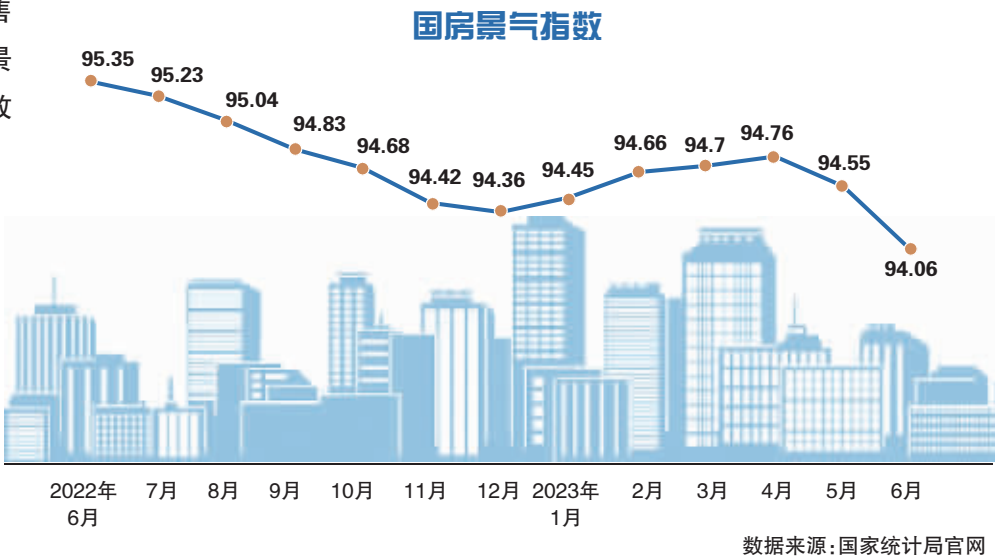
此外,2023年1-6月,全国房企到位资金额同比增速为-9.8%,该指标相比1-5月也有所恶化。其中,包括银行贷款、购房首付款等领域的资金状况都出现了不同程度的下降。严跃进指出,由于房屋销售的节奏开始放缓,所以其对于房企销售房屋回笼资金的状况也产生了压力。

## 国房景气指数不景气

2023年1-6月,全国房地产开发投资额同比增速-7.9%,降幅较上个月继续扩大0.7个百分点,自去年末房地产开发投资增速达到-10%临界点后,年内房地产开发投资有所收窄,但依旧保持负增长。至此,房地产开发投资额已维持14个月的负增长。

王小嫔分析称,房地产开发投资额持续维持负增长,说明房地产投资信心尚未恢复,房地产新开工累计同比降幅持续扩大,房企新开工意愿仍不足,在当前房地产市场恢复态势不明朗下,房企入市节奏维持观望谨慎。

“房地产开发投资指标比较真实反映了当前房企的经营状况,说明房企资金状况非



常差,同时也无意愿进行投资拿地和新开工。同时此类指标过差,其实也拖累了宏观经济尤其是固定资产投资指标。”严跃进直言。

58安居客研究院研究总监陆麒麟同样表示,开发投资增速连续负增长,并且调整幅度扩大的主要原因还是销售低迷促使房企拿地再开发的意愿降低导致。从上半年土地市场的数据来看,三四线城市住宅用地成交幅数同比减少31%,相比一二线城市高6个百分点,开发商战略性收缩主动放弃低能级城市向核心城市聚集,而一二线城市土地供应相对有限、拿地总量减少,从而影响到投资数据回升。

数据涨幅反映当前房地产市场变化趋势,投资、销售、资金三大指标下滑,也影响到国房景气指数持续走低。2023年6月,国房景气指数仅为94.06,降至一年来新低。

国房景气指数选择2012年为基年,将其增长水平定为100。通常情况下,国房景气指数100点是最合适的景气水平,95-105点之

间为适度景气水平,95以下为较低景气水平,105以上为偏高景气水平。

王小嫔称,从当前的情况看,不仅是房地产市场的景气不足,各行各业的景气度均下滑,已经不是房地产拖累经济,是经济拖累房地产。最主要原因在于居民的购买力下降,今年以来虽然疫情全面放开,但就业环境未明显改善,青年人失业率创新高,居民收入预期减弱,储蓄意愿强,消费意愿弱,资金流动性欠佳。

## 改善型需求待释放

国房景气指数发出预警,刺激政策在市场上的效力释放被广泛提及。包括陆麒麟在内的多位业内分析师直言,保障合理购房需求的刺激政策应尽快推出,与保主体政策形成合力,拉动楼市尽快完成筑底。

陆麒麟指出,从房贷利率来看,目前已经处于历史性低位,LPR未来虽然还存在一定

## 高质量发展调研行

## 北京大兴国际氢能示范区：千辆氢能共享单车月底投放

7月10日,“高质量发展调研行”北京主题采访活动一行来到了北京市大兴国际氢能示范区(以下简称“示范区”)。示范区项目负责人、兴创氢之泉公司党支部书记王昆在接受北京商报记者采访时表示,示范区南区三期在今年6月24日正式开工,三期直接引进国家级检测中心,将着力打造成华北地区国家级氢能质检中心,吸引氢能企业入驻,推动华北氢能产业发展。

“当前我国华北地区单独针对于氢能的检测中心,大多是分散在各个汽车制造厂内、公司自己独有的,并不属于国家级。而示范区和北京市市场监管局联合打造的国家级氢能质检中心,是华北区域推动自身氢能产业发展的重大突破,会吸引一大批的氢能企业入驻,对北京市和京津冀的氢能产业促进作用会非常大。”王昆说道。

示范区位于大兴新城东南部,原为一般性制造业,不符合首都战略定位,且厂房老旧,存在一定安全风险。在北京市委市政府的大力支持下,为积极响应国家能源战略实施,大兴区政府全面推进疏解整治促提升和城乡生态环境建设,将土地收回后实施拆违腾退、转型升级。

兴创氢之泉公司是示范区的项目负责企业,据王昆介绍,示范区在2019年底便开始了回收改造,公司则在2020年6月正式接受了这个任务,在和清华工业院合作后确定了氢能的产业方向。目前,示范区的氢能应用主要包括氢能冷链车、大巴车、电动车及氢能火箭燃料、氢能奥运火炬等。关于氢能的优点,兴创氢之泉公司副总经理王晓彤举了个例子,相较于使用锂电池的无人机来说,使用氢能的无人机续航时间会更长,重量也会更轻一些。

从示范区的建设来看,示范区北区5万平方公里已经全部改造完成,为氢能企业提供氢能测试车间等一系列一站式服务。南区二期二期已于今年4月建成投用,建成了全球日

的下调空间,但可下调的空间已明显偏小。后续需要的政策应针对改善需求,尤其是目前还执行“认房又认贷”政策的城市,调整到“认房不认贷”,则会更有利于改善需求的人场。

王小嫔同样指出,就目前市场情况来看,稳楼市政策的出台是迫切的,以往在市场上行期间出台的限制需求的政策应适时放松,管制需求容易误伤真实性住房需求,如放二套以上的首付比例及贷款利率,让更多的改善性需求的换房门槛降低,促进房地产市场的活跃度。

“上半年其实市场更期待的是需求端的支持政策,但很可惜,节点来临时没有出炉,依然停留在了保交付的政策面。”作为广东某国有房企在京的一把手,老陈直言尽管“金融16条”部分政策续期分析端一片叫好,但从市场端看更多是为了金融行业的稳定。

“房地产市场是个极端特殊的市场,商品从销售到交付至少需要两年的时间。”老陈指出,从这一点上来说,保交付延续是必然的,如果不延续,金融机构的风险与开发商的风险是对等的。“现阶段核心是需求的释放,特别是改善型需求的市场。”

在老陈看来,改善型需求的释放,注定会伴随着一买一卖,二手房市场自然会带动。买卖转化刺激的新房销售,开发商的周转也会随之解困。“这种来自市场端的纾困远远好于来自信贷。”老陈直言,特别是民企,在金融机构对产业信心持续走低的情况下,销售回款大过天。

“一旦销售这个链条盘活,企业自然要拿地,自然要投资,这都不需要刺激的。”因而尽管今年在京已多次补仓,包括老陈在内的多位地产一线管理者认为,楼市当下亟须的莫过于保需求,特别是保改善型需求的释放。

北京商报记者 王寅浩

## 股价业绩双受挫 中顺洁柔路在何方

股价业绩“双受挫”,中顺洁柔怎么了?7月17日,中顺洁柔股价下跌,截至收盘跌幅为1.52%,报10.34元,已不及巅峰时的三分之一。股价下跌的背后,是中顺洁柔业绩频繁下滑的窘境——2023年上半年净利润预计下滑55%-65%;2022年营收净利润双下滑……原材料价格上涨、成本难控、行业竞争压力加剧等都成为中顺洁柔近两年无法摆脱的桎梏。

## “难扛”成本压力

股价不及巅峰三分之一的同时,在渐长的成本压力下,中顺洁柔业绩再次下滑。在其近日披露的2023年半年度业绩预告中,中顺洁柔上半年净利预计约为7967.39万-1.02亿元,预计同比下降55%-65%。下滑超五成的净利润,中顺洁柔将其归结于原材料价格上涨带来的成本压力所致。“2023年上半年,受高价浆库存及能源价格上涨影响,公司生产成本大幅上升,叠加市场竞争激烈等因素,毛利率同比有所下降。”中顺洁柔在财报中表示。

事实上,在2022年,中顺洁柔的业绩也处于下滑状态。这一年,中顺洁柔实现营收85.7亿元,同比下滑6.34%;净利润为3.5亿元,同比下滑39.77%。原材料涨价带来的成本压力同样成为困住其业绩的重要因素。

在财报中,中顺洁柔如此表示:“2022年,面对复杂多变的国际国内形势,公司面临巨大经营压力。其中,受国际原材料纸浆、包材及能源价格上涨,生产成本上升影响,使得公司利润受到负面影响。”

原材料价格上涨,成为中顺洁柔无法摆脱的桎梏。据了解,中顺洁柔生产用主要原材料为纸浆,其生产耗用的纸浆成本占该公司生产成本的比重为40%-60%。而作为国际性大宗原材料,生活用纸主要原材料纸浆的价格受世界经济周期的影响明显。自2020年11月以来,纸浆的价格持续上涨。2021年底,纸浆价格在5500-6000

元/吨徘徊;而2022年底,纸浆现货价格报价已飙升到7400-7800元/吨。

与不断抬升的成本压力同步进行的是中顺洁柔股价从巅峰的跌落。

2021年6月初,中顺洁柔股价达到了35元/股,爬至巅峰,一度被业界冠以“纸茅”称号。而在两年后,截至7月17日收盘,中顺洁柔股价报10.34元,市值跌至138亿元,较巅峰时期累计下跌超60%。

在战略定位专家、九德定位咨询公司创始人徐雄俊看来,中顺洁柔业绩下滑,除了原材料上升带来的成本抬升外,还源自于行业竞争的加剧。布局生活用纸行业的企业不在少数,且巨头也不少,像恒安国际、维达国际等,都在市占率上对中顺洁柔形成一定的竞争,在销售端中顺洁柔竞争力不及两大巨头,业绩必然受到影响。

就业绩相关问题,北京商报记者对中顺洁柔进行采访,但截至发稿未收到回复。

## 转型“自救”

中顺洁柔,国内首家A股上市的生活用纸企业,自2010年上市以来,无论业绩还是股价一直不断攀升,到2021年6月,其股价最高攀至35.02元/股,成为妥妥的10倍股,也曾一度被业界冠以“A股纸茅”的称号。

或许当时的中顺洁柔不曾想到会在短短两年时间里从巅峰跌落。

事实上,在业绩股价双双下滑的期间,中顺洁柔也曾多次“自救”。

为应对原材料价格上涨带来的成本抬升,中顺洁柔曾简单地采取涨价策略。根据中顺洁柔此前对外披露的信息,其产品调价从2022年一季度开始,采取分阶段推进,截至2022年三季度,中顺洁柔对旗下大部分产品均进行了提价。

除提价外,中顺洁柔在产能饱和之际不断扩充产能。此前,中顺洁柔对外披露称:“现建的项目为达州30万吨竹浆纸项目

的首期10万吨生活用纸项目,预计2024年初投产,主要以生活用纸产品为主。待达州首期10万吨生活用纸项目建成后,其产能将达到90多万吨。”

与此同时,中顺洁柔也在不断通过转型来缓解自身所处的困境。据悉,中顺洁柔从2021年下半年开始进行渠道整合,形成五大渠道包括非传统销售渠道EC(电商渠道)、RC(新零售渠道)、AFH(商用消费品渠道)、传统销售渠道GT(传统经销商渠道)和KA(大型连锁卖场渠道)的销售模式。同时中顺洁柔还推进渠道下沉和精耕细作策略。与此同时,在2019年,为迎合消费升级趋势,中顺洁柔推出了全新个人护理品牌朵蕾蜜;2021年,中顺洁柔管理层提出产品多元化的战略布局,“洁柔”和“太阳”双品牌并行发展。

不过从结果来看,用以应对原材料价格上涨的提价策略以及扩充产能等策略并没有起到太大的作用。

难以摆脱自身困境的同时,与竞争对手相比,中顺洁柔仍处于劣势。单从营收规模来看,恒安国际、维达国际都在中顺洁柔之上。2022年,恒安国际营收规模226.2亿元,维达国际为194.2亿港元。而2022年,中顺洁柔的营收规模仅为85.7亿元。

从产业结构来看,中顺洁柔主要依赖生活用纸,其营收占比超90%,反观维达国际、恒安国际的生活用纸占比分别为82%和47.3%,这也意味着二者有足以支撑业绩的第二产业。

虽然中顺洁柔也在不断推动多元化业务的发展,但其个人护理业务难挑大梁。中顺洁柔纸巾业务营收占比超90%,这也意味着其个人护理业务不足10%。不过中顺洁柔也多次在投资者互动平台表示了对于朵蕾蜜的重视。中顺洁柔方面表示,公司拥有“朵蕾蜜”女性卫生巾品牌,公司坚定地推动和培育“朵蕾蜜”护理用品品类的发展,希望能够成为公司的第二护城河。

北京商报记者 张君花