

沪楼市现冰火两重天：刚需放量 地王搁浅

本报记者 杨玲玲 上海报道

调控延续高压下，2018年上海楼市刚需放量，平稳起步。据上海易居研究院统计数据显示，1月份上海共15个项目获批入市，均位于郊区。

另据易居房地产研究院报告显示，2018年1月，上海新房成交面积50.1万平方米，环比增加7.7%，同比增加28.3%；新增供给面积44.0万平方米，环比增加94.5%，同比增加18.5%。

《中国经营报》记者走访上海市外郊环多个刚需和刚改项目发现，房企冲量入市，在刚需盘低价入市的同时，不少地王项目却集体患上了“开盘拖延症”。譬如，三湘印象2014年收入囊中的两幅地王项目，时至今日仍未开盘入市；象屿地产2016年上半年高价竞得的两宗奉贤南桥地块，其中一宗晒地皮至今仍未开发。

对于项目开发进度等问题，三湘印象董秘徐玉回复记者称：“由于政府承建的主要进出张江三湘海尚项目的交通干道殷军路以及项目主出入口绿晓路的道路新建工程在2016年8月尚未进行如期施工，造成我司针对该项目在预售合同中对房屋交付时间无法确定，基于合同信用原则，所以撤回了已经领取的预售许可证。目前我司正积极申请项目预售许可证，待取得预售许可证后即开盘销售，公司现金流未受任何影响。”

针对项目的开发进度和入市时间等问题，象屿地产集团品牌管理部相关负责人未给予直接回应。

刚需跑量 沪楼市平稳开局

1月份上海新建商品住宅成交面积50万平方米，环比增加7.1%，同比增加28.5%，其中，以刚需以及刚改类产品为主。

上海中原地产数据显示，1月份上海新建商品住宅成交面积50万平方米，环比增加7.1%，同比增加28.5%。

对此，上海中原地产市场分析师卢文曦表示，1月初，上海楼市周成交量仅6.9万平方米，是2017年2月以来成交量最低的一周。随后，在供应的推动下震荡走高，月末收官一周甚至超过20万平方米的“冷热线”，也是29周以来交易新高。“房企心态在逐步调整，尤其是价格方面不再过多纠结，快速跑量的迹象明显。”他称。

调控“紧箍咒”下 地王患“开盘拖延症”

近几年，房企在土地市场“疯狂抢地”也催生了一波“地王潮”，当前地王项目的入市时间成谜，集体患上了“开盘拖延症”。

在2018年年初的《丁祖昱评楼市》发布会中，易居集团CEO丁祖昱在2018年看好的城市中依然押注上海，因为上海2017年楼市调控，大量项目并未入市，积压的楼盘总市值超过6400亿元。

记者近日走访中亦发现，大量上海未入市的项目“拖延症”仍在。与刚需盘密集入市形成鲜明对比的是张江三湘海尚、金辉海上铭著、龙湖天璞、滨江公园壹号等地王项目仍在与市场进行博弈，未有入市消息。其中，2014年10月三湘印象旗下公司以9.65亿元竞得的浦东新区张江南区配套生活基地A3-04地块，楼板价26057元/平方米，溢价率93%，成为当时张江单价地王。

同年12月，三湘又摘得浦东新区黄浦江南延伸段前滩地区Z000801编制单元36-01宅地，成交价18.61亿元，楼板价66629元/平方米，溢价率114%，刷新上海土地单价纪录。

拿地不久，上市公司三湘印象旋即发布公告称，公司全资子公司

从交易产品来看，入市项目多偏向于刚需以及刚改类产品。日前，记者走访位于上海市奉贤区金海路与广丰路交叉口的桐南美麓（备案名：麓轩）时，销售人员表示，房源将在2018年年初加推，预计售价基本保持不变。近日，记者采访中了解到，该项目已于1月20日取得预售许可证，目前正在热销中。

同时据了解，中粮地产位于奉贤南桥的中粮南桥锦云（备案名：中粮锦云苑）已取得预售许可证，项目均价约36700元/平方米，近日即

将开盘。

2月7日，记者走访位于上海市奉贤区德政路的中粮南桥锦云了解到，项目目前正在认筹中。记者注意到，认筹现场电话声此起彼伏，较为热闹。销售人员表示：“该地块拿地较早，周边同期拿地的项目已经开发、销售告罄，35000元/平方米左右的均价是区域内可以接受的范围，预计周末将迎来签约高峰。”

根据上海中原地产数据，1月成交面积排名前十的项目中有6个项目均价不到4万元/平方米，甚至

上海三湘海农资产管理有限公司（以下简称“海农资产”）、上海三湘祥腾湘麒投资有限公司（以下简称“湘麒投资”）及境外非国有法人康晟发展有限公司（以下简称“康晟发展”）三方共同在上海市浦东新区设立有限责任公司，投资建设海农资产、湘麒投资及康晟发展共同竞得的上海市浦东新区黄浦江南延伸段前滩地区Z000801编制单元36-01地块的国有建设用地使用权项目。

近日，记者实地走访发现，三湘印象位于张江的项目张江三湘海尚（备案名：三湘海尚福邸）主体部分已经建设完成，住宅楼的外立面、窗户、阳台等已建好，小区绿化也基本施工完毕。

“项目正在进行内部细节调整，开盘时差不多就是现房交付。”销售人员介绍，目前仍在蓄客阶段，具体开盘时间可能要等到三四月份。记者查询网上房地产发现，早在2016年5月9日，张江三湘海尚就曾获得预售许可证，不过，截至目前项目

尚未进行销售。对此，销售人员透露称：“2016年项目拿过一次预售证，当时的拿证均价约在72000元/平方米，开发商想借着火爆的楼市行情再等等，就将预售证退了，后来调控收紧，开盘价格受到严格限制，预计这次的开盘均价可能在68000元/平方米左右。”

与此同时，记者2月6日下午走访三湘印象位于前滩的项目看到，地块所在位置被蓝色和白色的铁皮紧紧围挡，绿色的防护网包裹着数栋高层住宅楼，吊塔静立一旁，未见动工迹象，亦未见工人进出，也未看到售楼部。附近保洁人员称：“前几天还在开工，可能已经回家过年了。”

对于前滩项目施工进度缓慢是否存在捂盘惜售，徐玉回复记者称：“根据上海市政府的要求及土地出让合同的规定，前滩项目为装配式建筑。我公司作为国内绿色科技地产领航级企业，欲将本项目打造成为前滩片区内的高端项目。该项目当前正处于热火朝天的施工中，完全符合出让合同中的各项时间节点



象屿地产2016年上半年高价竞得的两宗奉贤南桥地块，其中一宗晒地皮至今未开发。 特约撰稿 毛中楠 / 摄影

有3个项目均价都是“2”字头”。榜单中其余产品价格多在4万~8万元/平方米，且排名多靠后。在刚需以及刚改类产品活跃的背景下，当月均价为43330元/平方米，环比下跌12.7%，同比下跌7.4%。

“一些项目甚至一次性把所有房源全部打开入市销售。以往房企都通过小批量多开盘达到涨价目的。”一位市场观察人士提出，随着限购、限贷、限价等调控措施的持续发力，上海楼市渐趋平稳。

要求，不存在捂盘惜售。”

同时，根据三湘印象近日发布的公告，2017年度归属于上市公司股东的净利润为2.73亿元，上年同期为7.05亿元；基本每股收益0.20元，上年同期0.58元。公司方面表示，本报告期计划销售的三湘海尚福邸（上海张江）项目于2017年9月29日取得了建设工程竣工验收备案证书，因预售申请尚未获得政府许可，至本报告期末未能实现销售并结转收入。

而这，并非地王搁浅的孤例，记者走访中发现，还有项目晒地皮近两年未见动工。2016年6月30日，象屿地产以193%溢价竞得上海奉贤区南桥新城一宅地，总价21.2亿元，楼面地价2.63万元/平方米。2月7日，记者实地走访奉贤区南行路与金碧路交汇处看到，近两年过去，地块内荒草丛生，并无动工迹象。

人手该地块的前一个月，象屿地产还在同一区域以总价21.5亿元、楼面价2.26万元/平方米的价格拿下一块宅地。2016年5月11

日，象屿联合体21.5亿元竞得奉贤区南桥新城16单元36-03区域地块，楼板价22625元，溢价率126%。随后，该项目案名确定为保利象屿公园悦府。近日，记者实地走访奉贤区南行路看到，项目正在施工建设中。记者致电项目围挡上的销售热线，对方表示“售楼部年后开放，目前暂无法参观。”

针对项目的开发进度和入市时间等问题，记者尝试联系象屿地产上海公司，象屿地产集团品牌管理部相关负责人表示，项目具体情况并不清楚，也不方便安排跟项目上对接采访。“目前上海区域象屿有奉贤南桥等三个项目在正常推动当中，当前公司加大了布局环上海板块，常熟、太仓、花桥等也有土地储备。”

近日，记者实地走访奉贤区南行路与金碧路交汇处的象屿南桥新城地块看到，近两年过去，地块内荒草丛生，并无动工迹象。

特约撰稿毛中楠对本文亦有贡献

万亿市场规模显现 好太太加速布局智能家居

文/徐宏

在未来具备万亿规模的智能家居市场上，广东好太太科技股份有限公司（SH.603848，以下简称“好太太”）开始崭露头角，并视其为公司未来发展的

持续发力智能家居

好太太品牌创立于1999年，目前产品主要包括手摇晾衣架、智能晾衣架、落地晾衣架和外飘晾衣架四大系列的晾衣架产品及智能家居产品等家居生活用品。

近年来，在手摇晾衣架产品领域的传统优势基础上，好太太将业务发展目标聚焦于更高附加值的智能晾衣架领域。

受益于晾衣架普及率的逐年提升，智能晾衣架对传统晾衣架的逐步替代效应等有利因素，在2014~2016年，好太太的智能晾衣架产品收入规模复合增长率达39.1%，销售收入占比也在

业绩上扬势头不减

近年来，好太太的业绩表现亮眼。2014~2016年及2017年1~6月，好太太分别实现营业收入5.94亿元、6.79亿元、8.08亿元和4.7亿元，其中2015年和2016年，同比增长了14.22%和19.02%。

净利润方面呈现逐年上升趋势，从2014年的1.12亿元上升至2016年的1.52亿元，而2017年上半年的净利润已达0.71亿元，同比增长幅度为26.61%。

此外，好太太较高的毛利率

重心。

事实上，晾衣架行业整体消费需求已呈现出由传统手摇向智能电动升级的趋势。因此，晾衣架行业也正处于从单纯的金属制品行业向智能家居行业转变、升级的时期。

快速提升。

在2014~2016年及2017年1~6月，好太太的智能晾衣架的销量套数分别为14.32万、15.91万、26.19万、17.66万，呈现逐年大幅增长的趋势。2016年的同比增长幅度达64.67%，也是其他系列里面多年增长较快的晾衣架产品，表明好太太向智能晾衣架领域扩张的发展战略已初见成效。

尤为引人关注的是，好太太依托晾衣架产品业务建立起来的品牌影响力、渠道实力以及生产研发技术积累，制定了智能家居战略规划并着手试水和布局，

水平也为业界瞩目，上述时间段综合毛利率分别为37.47%、39.82%、40.25%、39.32%。

具体来看，作为好太太的拳头产品，晾衣架产品不断提升的销售是公司业绩增长的主力，近年在主营业务收入总额的占比约95%左右。其中，手摇晾衣架和智能晾衣架产品的销售收入合计占主营业务收入总额的比例均保持在80%以上，是主营业务收入的核心组成部分。

值得关注的是，手摇晾衣架和智能晾衣架的毛利率均保持

事实上，好太太的智能家居布局已有显著成效，智能晾衣架产品销量近年来不断攀升，2014~2016年的收入规模复合增长率高达39.1%。而近期成功登陆资本市场后，好太太布局智能家居的步伐无疑将会提速。

该业务有望成为好太太未来的业绩增长点。

据了解，好太太目前正在建设智能家居产品生产基地，项目达产后，其中智能晾衣架的产能可以达到160万套/年，智能家居电器的产能为140万套/年。

国际管理咨询公司科尔尼此前发布报告预计，到2020年全球智能家居的整体规模将由目前的100亿美元增长至500亿美元，并有望在2030年激增至4000亿美元；到2030年，亚洲市场销售额将超过1150亿美元，占据全球市场25%以上的份额，中国或将在2020年前成为

较高水平，两类产品在上述时间段分别的综合毛利率为37.8%、40.29%、41.08%和40.35%。

好太太的业绩增长，离不开持续深化的销售网络布局。截至2017年6月底，好太太拥有直营专卖店8家，经销商410家，经销商专卖店1448家，覆盖了全国绝大多数省份的主要城市。

值得一提的是，好太太近年来顺应互联网时代的发展潮流，分别在多家主流电商平台开设了线上门店，积极探索和挖掘电

研究机构中信建投指出，目前国内晾衣架厂商众多，但大多数仍停留在拼价格、拼成本的低端竞争阶段。好太太是业内具有品牌、设计研发和营销网络优势的领军企业，有着明显的规模优势。

亚洲最大的智能家居市场。

中信建投在研究报告中指出，智能晾衣架功能多样化、智能化，具备更高的产品附加值，已呈现出逐步替代传统晾衣架的趋势，将开辟晾衣架行业新的成长空间。据中国电商业协会数据显示，2013年中国的智能家电产值已达1000亿元，到2020年预计将达1万亿元。

“目前国内晾衣架厂商众多，但大多数仍停留在拼价格、拼成本的低端竞争阶段。”中信建投分析称，好太太是业内具有品牌、设计研发和营销网络优势的领军企业。

商渠道的增长潜力，获得了明显的业绩提升效果，收入占比由2014年的4.96%，提升至2017年上半年的16.36%。而且，对比经销商渠道、直营渠道，电商渠道的毛利率水平较高。

好太太此前预计，2017年的营业收入区间为10.91亿元至11.31亿元，较2016年的增长幅度区间为35%至40%；预计2017年归属于母公司所有者的净利润区间为1.98亿元至2.05亿元，较2016年的增长幅度区间为30%至35%。



财务稳健优势凸显

稳定的财务状况，为好太太近年来快速发展打下了良好资金基础。

2014~2016年及2017年1~6月，好太太经营活动产生的现金流量净额分别为1.56亿元、1.64亿元、1.42亿元和1.13亿元；2014~2016年，与净利润之比分别为1.40、1.23和0.93；总体来看，好太太经营活动获取现金的能力较强。

这与好太太的经营方式有着较大关系。一方面，好太太对经销商等主要客户通常采取先款后货的销售结算政策，即客户预先支付全部货款后公司再进行发货，销售收款情况较好。另一方面，基于公司良好的商业信用及与供应商长期稳定的合作关系，好太太得以从供应商处获取一定的商业信用期。

资产负债率方面，则分别为31.38%、27.02%、25.36%和26.90%，

负债水平较低，同时流动比率分别为2.88、3.26、3.73和3.48，总体偿债能力较高，财务风险较小。

值得一提的是，好太太在投资方面也有布局，且取得了一定收益。2014~2016年及2017年1~6月，好太太在银行理财产品投资的收益分别为684.37万元、1066.7万元、1076.46万元和869.1万元，合计为3696.63万元。

在2017年底，好太太加大理财产品方面的投资力度。其发布公告称，计划使用累计不超过8.5亿元的闲置自有资金购买理财产品，在授权的额度和有效期内资金可以滚动使用。

好太太在公告当中表示，根据公司自有资金情况，在不影响正常经营及风险可控的前提下，使用闲置自有资金购买理财产品，可提高公司的资金使用效率，增加公司投资收益。