

成都楼市“银十”开局慢热

中经记者 陈雪波 卢志坤 成都报道

10月15日,成都市发布《成都商业性个人住房贷款转住房公积金个人住房贷款管理办法(修订)》,提出取消“本市缴存”限制,符合条件的异地缴存人

一套房子同时被8人相中

在置业顾问向记者展示的截图中,有的房源同时被8位购房者标记为首选房源。

“买我们房子的话,要早点排号,等到开售时间准时开抢,一秒都不能慢。”在龙泉驿区东城金茂晓棠项目销售现场,一置业顾问向记者介绍,由于该项目购房者众多,项目特地开发了排号系统。购房者需要提前在支付宝冻结10万元,才能获得排号资格,并在系统里提前选定中意房源和备选房源。

项目开售后,购房者需第一时间抢房,“慢一点都有可能被别人抢走”。为了确保自己的客户能抢到喜欢的房子,置业顾问会专门向购房者传授“抢房秘诀”:开售前两秒就要不断点击按钮。

记者在这个项目售楼处现场的沙盘、洽谈处、缴费处,都能看

到不少购房者。

记者在该项目的“冻资操作指引”教程中注意到,冻资需要填写购房人姓名、置业顾问姓名、意向户型等信息,并“锁定”10万元。在置业顾问向记者展示的截图中,有的房源同时被8位购房者标记为首选房源。

据置业顾问介绍,东城金茂晓棠项目目前能够享受龙泉驿区购房补贴,同时项目公司也会给予每套房源3万元补贴。从其数据来看,该项目首期开盘已经售罄。

然而,并非所有项目都如此火爆。距离东城金茂晓棠项目3公里的人居九林语境云阁案场,则要清静得多。与走访东城金茂晓棠项目接近的时间段,记者来到人居

持着快速去化的节奏,但也有项目销售现场冷清。

中指研究院数据显示,今年第三季度,成都市商品住宅供应面积为253.3万平方米,同比下降8.8%。成交面积为258.2万平方米,同比下降2.7%。

九林语境云阁项目现场,发现里面只有工作人员,现场没有看到购房者。置业顾问告诉记者,项目剩余房源不多,但依然有很多楼层可以选择。项目也给出了国庆中秋假期优惠,以一套备案价383.71万元的房源为例,多种优惠叠加后的售价为341.50万元。

克而瑞数据显示,今年国庆中秋假期成都楼盘加大促销拉动成交,呈现“节日性小涨”态势,但整体市场热度未达预期,未出现明显的“黄金周热销”行情。其间,二手房客户看房热度小幅下降,新增客户量和带看量降幅在9%以内,但置业态度谨慎,转化率低于平常,主流中介二手房日均成交184套,较平常减少34%。

东城金茂晓棠的开发公司相关负责人告诉记者,今年国庆中秋假期期间,该项目在市场热度表现相对突出,客户来访量突破2000组,意向客户冻资量达600组。人居九林语境云阁开发公司方面则表示,近期公司事务较多,不便接受采访,云境项目非新开盘项目,不是公司近期销售重点。

买二手房来出租的“生意经”

二手房市场存在一些“投资者”,但不是以往通过炒房投资,而是依靠房屋出租来获得回报。

东城金茂晓棠的开发公司相关负责人告诉记者,今年国庆中秋假期期间,该项目在市场热度表现相对突出,客户来访量突破2000组,意向客户冻资量达600组。人居九林语境云阁开发公司方面则表示,近期公司事务较多,不便接受采访,云境项目非新开盘项目,不是公司近期销售重点。

今年在备受关注的国庆中秋8天长假里,多个新房项目推出了促销措施,如推出限时优惠以及限量特价房、成交送家电、老带新业主最高可得10万元佣金、冻资即

土拍金额位列全国第四

近段时间,成都推出的房地产优化政策持续不断。

10月16日,成都迎来4宗宅地出让,分别位于武侯区、温江区、双流区和新津区,总规划建面约23.90万平方米。最终3宗地块底价成交,1宗溢价成交,共收金19.95亿元。

回顾今年前三季度,成都土拍市场依然有很多亮点。中指研究院数据显示,前三季度市本级涉宅用地出让金位列全国第四,总金额534亿元。

整体来看,热门地块集中在主城区,三季度成交宅地最高溢价接近30%。比如,7月25日的土拍中,成华区建材路3号地块起始楼面价14800元/平方米,最终成交价为19100元/平方米,溢价率达29.05%,被中旅投资拿下。

从拿地公司来看,品牌开发商依然积极。9月25日,成都起拍楼面价最高的地块——锦江区一心桥18亩地块,以25100元/平方米被国贸拿下,溢价率19.5%。这一地块不

可享3%特惠等。但市场反响平平。贝壳数据显示,该平台国庆中秋8天假期成交房屋为1083套,而去年国庆7天假期的成交量为2540套,今年只有去年长假的41%。

今年,成都新房市场依然处在调整通道中。同时,二手房市场与新房市场的差距被逐渐拉大。中指研究院数据显示,今年9月,新建住宅成交套数为6403套,二手住宅成交套数为19399套,后者已经是前者的3倍之多。

在采访过程中,一位从业多年的房产中介告诉记者,成都刚

需购房者更多会选择门槛较低的二手房,目前成都新房项目多偏向改善市场。二手房市场还存在一些“投资者”,但不是以往通过炒房投资,而是依靠房屋出租来获得回报。

“比如50万元买一套‘老破小’来出租,每个月可以有1500元的租金。但如果这个钱放在银行,收到的利息不一定能有这么高。”上述房产中介举例说。与此同时,成都主城区很多老房子的标的价只有几十万元,价格浮动不大,也都能在购房者的承受范围内。

现出更强的韧性。这主要得益于其强大的人口吸附能力、坚实的产业基础以及活跃的市场交易。成都市政府持续出台政策以促进房地产市场的平稳健康发展。今年7月,政府通过分批取消住房限售、直补购房首付、推行“房票”安置等一系列措施,旨在更好地满足合理住房需求,提振市场信心。预计未来整体市场还是稳中向好,我们充满信心。

10月10日,《成都市城市规划管理技术规定(2024)》的补充规定正式实施。中指研究院分析指出,本次新规对先前市场赠送方式不规范的做法进行约束,旨在保障住宅项目的整体品质,同时,放宽部分限制,以精准施策满足当前改善性市场的合理需求,支撑高品质住宅产品的供给。随着成都市政府政策的进一步完善,补充规定下的新产品并不会对存量项目去化造成冲击,将有利于成都市住房需求的有序释放。



国庆中秋假期过后,购房者在成都某售楼处看房。

陈雪波/摄影

拉美地区扩产三倍以上 耐普矿机拟投5.71亿元秘鲁建厂

中经记者 庄灵辉 卢志坤

北京报道

耐普矿机(300818.SZ)“出海”仍在提速。

日前,在回复可转债募资第二轮审核问询函时,耐普矿机透露了矿用橡胶复合耐磨备件(以下简称“橡胶备件”)产品扩产情况。根据回复信息,此次可转债募投项目“秘鲁境外生产基地投资项目”(以下简称“秘鲁基地项目”)建成后,耐普矿机整体产能较2024年末将提升61.07%,拉美地区将较2024年末扩产341.20%。

《中国经营报》记者注意到,包括此次秘鲁基地项目在内,耐普矿机多个海外项目多涉及其橡胶备件产品。耐普矿机方面坦承,目前国际巨头企业在拉美市场具备先入优势,相关企业在拉美地区主要推广传统金属耐磨备件(以下简称“金属备件”)产品,金属备件占据了拉美地区市场主流。

面对相应情形,耐普矿机方面仍有信心提升拉美地区市占率,预计募投项目达产后其在拉美地区市占率有望从1.5%增至4%,且仍存较大增长空间。

有业内人士告诉记者,相较于传统金属备件,包括橡胶、陶瓷在内的多种复合材质备件更具性价比,逐渐对传统备件形成一定替代,研发推广这类复合材质备件正成为业内新趋势。不过,该人士也提醒,复合材质备件虽有较大推广空间,但也颇为考验企业推广及风险应对等能力。

拉美地区预将扩产341.20%

根据募资计划,耐普矿机此次可转债计划募资4.5亿元,其中1.25亿元补充流动资金,3.25亿元投向生产项目秘鲁基地项目。

包括3.25亿元拟使用募资在内,耐普矿机秘鲁基地项目预计总投资额约5.71亿元,均将用于资本性支出。

根据计划,耐普矿机拟在秘鲁利马大区卡涅特省自建厂房,打造覆盖公司全品类新材料选矿耐磨备件的生产基地。秘鲁基地项目建设周期为2.5年,预计将于2027年中建设完成。

秘鲁基地项目建成后,耐普矿机将新增1.2万吨矿用橡胶耐磨备件产品产能,形成较大比例扩产。

值得注意的是,耐普矿机上述智利项目的目标市场同样为拉美地区,以智利地区为主。相比之下,此次募投项目秘鲁基地项目

地项目建成后,耐普矿机整体产能将提升61.07%,拉美地区产能将提升341.20%。

此外,2024年10月,耐普矿机智利生产项目建成投产,预计新增产能4000吨。除秘鲁基地项目外,目前耐普矿机还在推进智利子公司年产4000吨矿用耐磨备件项目(以下简称“智利项目”),该项目预计于2025年年末建设完成。

据此测算,上述三个项目全部建成后,耐普矿机每年将新增矿用橡胶复合耐磨备件产能2万吨,将有明显扩产。

值得注意的是,耐普矿机上述智利项目的目标市场同样为拉美地区,以智利地区为主。相比之下,此次募投项目秘鲁基地项目

推广新产品

在产能大幅提升背景下,耐普矿机承认将面临一定产能消化压力。不过,耐普矿机也表示,新增产能规模系公司综合考虑了目标市场情况、产品竞争力和公司经营情况后合理确定,不存在较大的消化风险。

耐普矿机此次募投项目主要意在推广其橡胶备件产品。但目前,拉美地区主流产品仍为金属备件。同时,在矿山客户的采购占比

中,目前矿用橡胶备件产品市场渗透率仍较低,仅在10%左右,金属备件则占据主要份额。

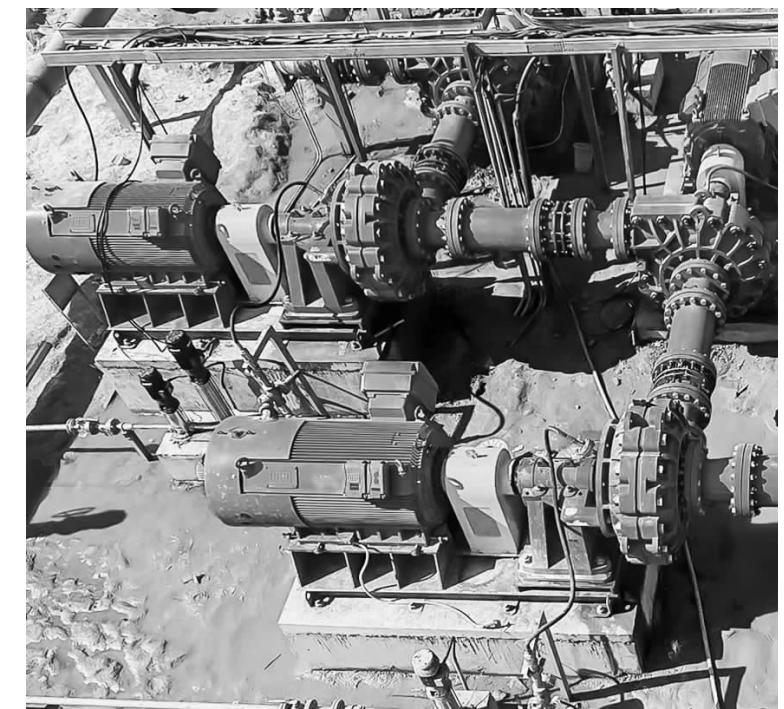
国际巨头具备先入优势,且拥有金属备件产能、专利和人才储备等诸多护城河,当前占据拉美地区主要市场份额。在此背景下,耐普矿机仍对自身推广橡胶备件产品具备一定信心。

“经测算,拉美地区磨机衬板及渣浆泵备件市场规模约为128亿

元人民币。”耐普矿机方面表示,公司2024年度拉美地区选矿备件销售收入为1.63亿元,市场占比约为1.5%,本次募投项目完全达产后预计可实现年销售收入约5.06亿元,预计对应市场占有率为4%,市场占有率为4%。

对于此次秘鲁项目,耐普矿机表示已充分汲取过往项目经验教训,审慎制定了项目进度规划。不过,耐普矿机也提示称,项目在实际执行中仍存在一些不可控因素,若后续项目审批办理过程中因当地政策变动或其他不可控因素导致审批进度放缓、受阻等不及预期情形,则可能存在募投项目延期的风险。

耐普矿机方面认为,拉美地区矿山备件市场以及橡胶耐磨备件替代金属备件市场空间均较大,公司橡胶复合耐磨备件已得到国内



图为耐普矿机五级串联泵组。

公司官网/图

外矿山客户认可,具备市场推广基础,对传统金属备件形成一定的替代效应。

耐普矿机方面也表示,公司为拉美地区市场份额增长准备了充分的措施,具体包括本次募投项目贴近客户建厂、已组建拉美地区销售团队、产品已在部分大型矿山使用等。耐普矿机还通过选矿设备业务导流,转化设备客户为备件客户。

不久前,耐普矿机曾表示,未

来公司总产能有望达30亿元。

“增长动力来自产能释放和新产品突破。”耐普矿机方面表示,公司新研发的二代锻造衬板产品,在寿命、能耗、矿石处理效率等方面表现远超预期,实际寿命较纯金属衬板提升1倍以上,同时还能降低电耗、球耗,因此大幅提升矿山整体效益。正是依靠相应产品以及海外基地的全球化布局,公司对未来的增长充满信心。

海外收入连增

早在2022年,耐普矿机就已提出“出海”战略。彼时,耐普矿机曾表示,国外矿产资源相对于国内具有储量大、品位高的特点,国外矿山及选厂处理量规模普遍较大,与公司产品大型化、高端化战略相契合。因此,大力开拓国际市场是近年来公司的重要发展战略。

此外,随着2022年包括铜在内

的有色金属价格上涨,耐普矿机国际业务订单增速超过国内订单增速,该公司认为海外基地建设更具紧迫性。在此背景下,耐普矿机变更前次部分募资用途投向上述智利项目。

在国际市场拓展方面,近年来耐普矿机多次提及以南美、澳大利亚、非洲等有色金属和黑色金属矿产资源丰富的国家或地区为主要

开拓市场。根据披露信息,耐普矿机已在海外布局五个生产基地,包括蒙古、智利、秘鲁三大基地,以及正在推进的塞拉维亚基地。

近年来,耐普矿机海外收入也呈现增长态势。Wind数据显示,2022—2024年度,耐普矿机海外收入分别为4.21亿元、5.19亿元、7.58亿元。不过,相较2021年度的8.52亿元,耐普矿机近年的海外营收规模仍未超过历史高点。

耐普矿机海外订单增速也高于国内订单增速。根据耐普矿机目前发布的2025年三季度业绩预告,2025年前三季度,耐普矿机合同签订总额较去年同比增加32.21%,其中国内同比增长

11.72%,国外同比增长51.44%。

不过,在大力拓展海外市场情况下,耐普矿机资本开支增加,对其业绩也产生一定影响。2025年上半年度,耐普矿机产生固定资产折旧4604.63万元,较去年同期增加1561.27万元;2025年前三季度,该公司产生固定资产折旧7170.82万元,较去年同期增加1473.45万元。