

8月50城二手房价仅3城同比上涨

青岛市二手房成交5463套环比下降1.4%

近日,多家研究机构发布了月度二手房研究报告,整体来看,8月二手房市场活跃度较上月有所减弱,成交量环比下降但同比连续第二个月增长。

价格方面,贝壳50城中七成城市价格环比下跌,从同比看,50城二手房价格指数同比下跌7.5%,跌幅较上月扩大,47个城市价格均同比下跌。

据青岛网上房地产不完全统计,8月青岛市二手房全部房屋成交5463套,环比下降1.4%。8月份除市北、崂山、胶州、莱西、平度外,其他区域成交量较前一个月环比下降。其中,西海岸新区二手房成交量最多,以1306套的成绩位列各区域之首;市北区二手房成交958套;城阳区二手房成交758套;李沧区二手房成交545套;即墨区二手房成交510套;市南区二手房成交370套;崂山区二手房成交278套;胶州二手房成交276套;莱西二手房成交254套;平度二手房成交208套。

值得注意的是,也有一线城市二手房市场较为活跃,量价实现同步上升。中指研究院数据显示,8月北京二手住宅成交量超1.3万套,环比增长超10%。价格方面,8月北京二手住宅价格环比上涨0.28%。



整体看市场活跃度减弱

贝壳研究院昨日发布的数据显示,8月二手房市场活跃度较上月有所减弱,成交量环比下降但同比连续第二个月增长。

具体来看,8月贝壳50城二手房成交量指数为37,较上月回落3。50城中超七成城市二手房成交量环比下降,杭州、南京、宁波、芜湖等长三角城市,成都、重庆、西安等中西部重点城市成交量指数均下降。

与去年同期相比,8月贝壳50城二手房成交量指数较去年同期的35有所提高,同比为连续第二个月增长,其中上海、深圳、长沙等超七成城市本月成交量指数超过去年同期。

克而瑞数据也显示,8月主要城市二手房成

交规模环比回落,同比正增。13个城市共计成交971万平方米,环比降6%,同比由负转正,增幅1%,与去年同期基本持平,二手房市场表现略好于新房市场。分能级来看,一线热度与上月基本持平,环比微降1%,二线热度回落,但同比正增10%,已显著好于去年同期,重庆、南京、苏州、青岛等同比涨幅显著。

从价格方面看,8月二手房价格环比下跌。8月贝壳50城二手房价格指数环比下跌0.6%,跌幅与上月相近,50城中七成城市价格环比下跌,杭州、宁波、苏州、绍兴、嘉兴等长三角城市,惠州、珠海等粤港澳大湾区城市及武汉、西安、重庆等中西部重点城市价格均环比下跌。

从同比看,8月贝壳50城二手房价格指数同比下跌7.5%,跌幅较上月扩大,其中除北京、上海、泉

州房价同比小幅上涨外,其他47个城市价格均同比下跌。

贝壳研究院分析师认为,8月下半月以来局部地区新一轮疫情反复、极端天气等外部环境为市场带来更多不确定性。这种背景下后期市场修复面临较大压力,市场信心的修复需要政策的进一步支持。

热点城市有望企稳

虽然8月二手房市场活跃度较上月有所减弱,但有一些热点城市实现量价同升。

中指研究院7日发布的8月十大城市二手房房价地图显示,8月,北京二手房市场量价环比均上升。8月北京二手住宅成交量超1.3万套,环比增长

超10%。

价格方面,8月北京二手住宅价格环比上涨0.28%,涨幅较7月有所收窄。8月,受年内第三次降息利好及疫情防控向好等因素影响,北京二手房市场表现较为活跃,保持稳步恢复态势。进入9月,随着楼市传统销售旺季的来临,北京二手住宅成交规模或将进一步增加。

而上海方面二手住宅价格环比涨幅居十城首位。

数据显示,8月上海二手住宅价格环比上涨0.51%,涨幅居十大城市首位,且环比涨幅较7月小幅扩大。8月虽为楼市传统销售淡季,但受央行降息、前期积压购房需求持续释放等因素影响,上海二手房市场整体表现较为稳定。当前,上海二手房市场整体稳中向好,居民购房信心逐步回归,预计未来市场量价也将保持稳步回升态势。

也有一线热点城市二手房市场持续降温。比如深圳二手房价环比跌幅扩大。数据显示,当前,受二手房参考价政策持续影响,深圳二手住宅市场观望情绪依旧浓厚。成交方面,8月深圳楼市仍呈低温态势,二手住宅成交套数约2000套,成交规模与7月基本持平。价格方面,8月深圳二手住宅价格环比继续下跌,跌幅扩大至0.42%,已连续17个月环比出现下跌。

从政策方面看,近期稳楼市积极信号持续释放。8月24日,国常会指出,“允许地方‘一城一策’灵活运用信贷等政策,合理支持刚性和改善性住房需求”,这被业内视为地方政府将拥有相对更灵活的信贷政策优化空间。另一方面,全国住房信贷环境进一步改善,五年期以上LPR迎来今年第三次下调。

在此背景下,信贷宽松或成各地楼市政策优化方向,未来热点城市市场有望企稳成为业内共识。

展望未来,中指研究院分析师认为,各地政府预计将继续“用足用好政策工具箱”,因城施策稳楼市。短期来看,各地楼市政策宽松方向或聚焦信贷方面,通过优化二套房认定标准、下调房贷首付比例及利率等方式,降低居民购房门槛和成本,支持合理住房需求。随着楼市政策环境的持续改善及传统销售旺季的来临,预计部分热点城市房地产市场或逐渐企稳。

据《证券时报》

拆解新能源车产业利润链：

锂盐利润傲视群雄 电池整车成本承压

随着比亚迪、广汽埃安等主流车型的快速放量,2022年上半年,新能源汽车的渗透率正在快速提升。

在近日举行的第四届全球新能源与智能汽车供应链创新大会上,全国政协经济委员会副主任、工信部原部长苗圩表示,新能源汽车渗透率达到25%的目标大概率可提前3

年,即在今年实现。

相关数据显示,上半年,新能源汽车销量260万辆,同比增长115%,市场渗透率达21.6%,这也带动了需求端总量的明显增长,并对锂电产业链带来有力支撑。

仅以纳入Wind锂电池板块的81家样本企业为例,上半年超过86%的公司实现收入

增长,另有75%的公司净利润同比提升。

只是,由于产业链内部的成本构成、产能释放,以及供需关系等存在一定差异,上半年不同环节间的利润率、业绩弹性也相差明显。

比如表现最突出的盐湖提锂企业毛利率可达90%以上,而电池制造环节的毛利率则在15%以下,甚至部分公司低于10%。

锂盐仍是“最强之矛”

上半年锂盐大涨,碳酸锂由年初的每吨28万元左右最高涨至接近52万元。

这引起了下游电池企业的强烈不满,一季度宁德时代利润也因此环比大幅下滑。此后,每当下游召开行业会议时,锂价反而成为了讨论的焦点,甚至业内亦有人戏称为“吐槽大会”。

实际数据表现上,确实没有哪一个环节的利润率可以超越锂矿、锂盐行业。

据记者统计,公布相关数据的13家锂盐企业,上半年相关产品平均毛利率达71.03%,同比平均增长了3563个百分点。

隔膜环节“闷声发财”

锂、镍、钴主要用于三元电池的正极材料,而磷酸铁锂的正极则是锂、铁为主,所以二者成本、售价存在显著差异。

百川盈孚数据也显示,今年一、二季度全国磷酸铁锂均价分别为145万元/吨和156万元/吨,同期三元材料均价则达到了327万元/吨和35万元/吨。

表现在半年报上,磷酸铁锂企业的利润率也要高于三元材料。

以特斯拉供应商中伟股份为例,该公司是全球三元前驱体的行业龙头。上半年,该公司锂电正极前驱体材料毛利率为11.1%,同比下降

电池制造环节成本压力巨增

今年一季度,大宗商品系统性上涨,3月初碳酸锂突破50万元/吨,镍、钴等基础原料和负极材料类同步上行,成本上涨对电池制造环节的压力达到极致。

虽然财务报表对成本上涨反应滞后,但是宁德时代一季报披露后仍然引起市场哗然,当期近500亿元的收入,净利润不足15亿元。

二季度,虽然部分原料价格有所回落,并且采取产品调价,将成本向终端传导等措施,使得当期单季度利润恢复到668亿元,但是资本市场仍然心存忧虑。

宁德时代8月23日发布的半年报显示,主营产品毛利率全线下滑,动力电池系统毛利率下降近8个百分点,储能系统毛利率更是锐减

从中报数据来看,此前部分车企创始人“碳酸锂的成本可能就3-5万元”的说法,并不严谨,是在拿个别企业的成本水平来代表整个行业。

表现在半年报上,能够实现达到上述成本水平的企业,只有盐湖股份等三家盐湖提锂企业,其毛利率均超过了90%。

“盐湖产能和产量毕竟是少数,国内大多数锂盐产能还是矿石提锂,其中实现完全自供的公司比例很小,绝大多数原料来自于进口矿。”华东一位锂电行研人士表示。

若从该角度来看,上半年国内锂盐的平均

1.37个百分点,其中三元前驱体毛利率为11.89%,下降0.56个百分点。

四大主材中,电极液环节上半年变动最大,二季度六氟磷酸锂、电解液价格腰斩,但是由于前期积累的涨幅和均价高于2021年上半年,多数企业利润率保持增长,只有天际股份因产品结构成利润率有所下降。

中报显示,天际股份六氟磷酸锂成本增长167.09%,收入增长142.84%,当期毛利率小幅降低8.1个百分点至50.73%。

“横向对比,利润率较高且能够保持稳定的隔膜,一个是其原料成本占比非常小,另一个

30.17个百分点至6.43%。

这种情况并非宁德时代一家,其他电池企业上半年利润率也受到冲击。

其中,比亚迪的“汽车、相关产品及其他产品”毛利率16.3%,同比下降1.73%;国轩高科“动力电池”毛利率12.49%,同比下降35.17%;欣旺达“电动汽车类电池”毛利率8.76%,增2.37%,“储能类电池”毛利率18.57%,降5.86%。

宁德时代披露半年报次月开始,公司股价连续下跌,半个月时间跌至100元,直至9月7日方才出现较为有力的反弹。

抛开二级市场资金、情绪等因素不说,仅就基本面因素来看,至少现阶段动力电池环节的成本风险并未解除。

成本远不止5万元/吨,尤其是部分外采原料型锂盐厂,半年报中的锂盐毛利率50%出头,与盐湖提锂企业相差极大。

相比之下,另外两种核心原料钴、镍价格虽然也有一定表现,但是受到成本端上涨的影响,相关公司的盈利带动并不十分明显。

实际上,最上游原材料上半年的走势都差不多,除了锂价表现坚挺外,钴、镍和其他基本金属均呈现先涨后跌的走势。

整体上看,上半年基础原材料仍处相对高位,下游材料和电池制造成本依然高企。

就是产品价格很稳定,就没涨过价。”上述锂电行研人士指出,隔膜可以卖到每平方米1元以上,涂覆隔膜则超过2元,部分海外出口价格接近3元,而其原料成本只有几毛钱。各家隔膜企业上半年毛利率也可以达到50%左右,其中恩捷股份膜类产品毛利率为52.03%,星源材质锂离子电池隔膜毛利率也达到47.01%。

在上述人士看来,隔膜虽然关注度不如锂盐,但是胜在价格稳定、进入门槛较高,可能会成为四大主材中盈利最好的环节,“没涨过价,就不会刺激外部资本进入和新增产能,而且隔膜环节要把量做起来才能赚钱。”

按照上述行研人士测算,2020年锂盐占电芯成本比例在10%左右,但是随着近两年碳酸锂、氢氧化锂价格的上涨,9月初时锂盐成本占比已经接近50%，“电池大部分成本是正极,正极的大部分成本是锂盐。”

这也是为何宁德时代董事长曾毓群先后多次“声讨”碳酸锂的主要原因。只要锂盐价格不回落,宁德时代等电池企业利润率就无法明显恢复,除非在二季度调价的基础上继续涨价,而这个方式又会引起整车企业的不满。

还需要注意的是,碳酸锂经过二季度的“季节性回落”后,8月下旬已经开始新一轮上涨。若供应增量低于预期,电池、整车企业又何谈成本压力的缓解? 据《21世纪经济报道》

上市白酒公司 营收增速放缓

目前20家上市白酒公司已经全部披露完半年报,和2021年同期相比,今年上半年营收增速普遍放缓。2021年上半年20家上市白酒公司营收增长率中位数为33%,今年上半年则降为21%。

低端下滑严重

在经济下行及疫情管控双重影响下,作为可选消费品的白酒受到较大冲击,白酒公司的分化进一步加深。

分价格带来看,高端白酒由于自身的送礼及收藏属性,相对来说抗风险能力更强,上半年仍保持了稳定增长。次高端出现较大分化,主要原因是其消费场景——婚宴及商务宴请受到抑制,部分次高端白酒公司仍保持快速增长,部分公司增长则显著放缓。低端白酒营收已经开始出现大幅下滑,低端白酒龙头顺鑫农业是上半年唯一营收同比下滑的白酒公司,甚至连头部白酒公司的中低端品牌收入也出现下滑。

高端白酒内部也在暗流涌动,贵州茅台推出1935,抢占千元价格带。作为白酒老二的五粮液上半年营收增速降到了12%,低于茅台、泸州老窖,与此同时其合同负债也在大幅减少。

从估值来看,白酒公司的估值中枢今年以来在显著下移,2021年底上市白酒公司市盈率(TTM)中位数约为54倍,而截至9月5日,已经下降到38倍。贵州茅台的市盈率从此前的51倍下降到41倍,口子窖、今世缘、五粮液三家酒企市盈率已经降到了25倍以下。

白酒指数2021年2月中旬见顶,到目前为止指数跌幅约为31%。个股则更惨烈,顺鑫农业在这期间跌去近70%的市值,五粮液也跌去了50%。

酒鬼酒增幅达48%

上半年,上市白酒公司营收规模前五名依然保持不变,分别是贵州茅台、五粮液、洋河股份、山西汾酒、泸州老窖。这五家公司半年营收规模均在100亿以上,合计达到1465.72亿元,占上市白酒公司总营收的近80%。

自从2021年山西汾酒营收超越泸州老窖之后,山西汾酒就占据了第四名的位置,泸州老窖则掉到了第五名。山西汾酒相对泸州老窖,一直保持着30%左右的营收差距。

另一个重要变化是古井贡酒取代顺鑫农业成为第六名。顺鑫农业上半年营收大幅下滑了29%,与此同时,古井贡酒则增长了28%,营收达到90亿元,距离100亿门槛仅一步之遥。

从营收增速来看,剔除掉皇台酒业和岩石股份后,营收增速最高的是酒鬼酒,增幅达到48%,其次是古井贡酒、山西汾酒、舍得酒业、金徽酒、泸州老窖,增速分别为28.46%、26.53%、26.51%、26.13%、25.19%。增速最低的是顺鑫农业、口子窖、天佑德酒、伊力特、金种子酒,分别增长-29%、2.42%、2.81%、9.96%、10.39%。 综合