

50强房企拿地月均花费1900亿元 多数房企拿地不输去年

■本报记者 王丽新

规模目标考核之下，今年前8个月，整体来看，房企投资拿地步伐仍未减退。头部房企继续保持稳健投资风格，第二阵营房企投资更积极，中小房企拿地销售比低于平均值。

据中指研究院监测数据显示，50家标杆房企前8个月月均拿地均值为1906.4亿元，明显高于2019年月度均值。其中，33家房企月均拿地金额超过2019年月度均值，融创中国等房企前8个月月均拿地金额较去年增加一倍以上。

“疫情带来销售压力但也带来低价拿地的窗口期，尤其在非招拍挂市场，一般房企的投拓部门都会关注‘产业勾地’、城市更新和收并购等多种渠道去扩充土地储备。”某TOP20房企区域负责人向《证券日报》记者表示，在当下的房地产市场，全国化的房企基本完成全国范围内的城市布局，进入新城市不再是其业绩考核焦点，管理层开始考虑的是如何提升单个城市或区域效能问题，因此高能级城市土地市场竞争很激烈。

百强房企拿地规模攀升

据中指研究院监测数据显示，TOP100房企拿地总额21162亿元(含招拍挂权益土地及收并购土地)，拿地规模同比增长7.2%。TOP100房企拿地投资门槛值升至54亿元，环比增长10.2%，TOP100企业招拍挂权益拿地总额占全国300城土地出让金的比例为55.2%。

“多数房企拿地不输去年，拿地强度同比增强，合作拿地权益金额占比增长，部分房企通过收并购增加土地储

备。”中指研究院企业研究总监李建桥向《证券日报》记者表示，分阵营来看，TOP11-20房企投资最积极。

具体来看，TOP10房企规模持续领先，土地储备充足，发展更趋稳健，拿地强度最保守，拿地销售比同比下降6.6个百分点至31.9%；TOP11-20和TOP21-30阵营企业对规模的适度增长仍存在需求，部分房企拿地意愿较为积极，其中，TOP11-20房企拿地销售比同比增长3.1个百分点至51.2%，为各阵营最高；TOP21-30房企拿地销售比涨幅最高，同比增长9.3个百分点至46.9%；TOP31-50房企拿地销售比显著低于平均值，同比下降1个百分点至36%。

“上半年房企融资环境较为宽松，不少企业储备了大量资金，想在疫情后楼市恢复较快的城市拿地，短期拿地数量增加。”中原地产首席分析师张大伟向《证券日报》记者表示，5月份之后，土地市场转热，尤其是长三角和珠三角区域市场，房企均在积极重仓式布局。

另据贝壳研究院统计数据显示，今年前8个月，杭州、上海、北京、苏州、宁波、武汉和广州等7个城市土地市场成交金额超过1000亿元，另有重庆、温州、佛山、福州和无锡等城市土地出让金额均超过700亿元，可见这些城市是房企投资拿地的重点深耕城市。

收并购成重要拿地渠道

深耕重点城市，这是今年多数房企的布局新战略，背后的原因多是已经完成全国化布局版图，没有必要花费大量资源和资金新进入一个城市，同时，新进入城市若不是高能级、经济活力较好城市，贸然进入也有风险。

但从另一个角度来理解，这意味着



多数房企要在一个城市或者一个区域竞争拿地，且要拿到成本较低的土地，才会保证毛利率，否则将会对上市房企的利润空间造成很大挤压。

“拿华南市场来说，本地房企本身资源就较为集中，想在这个市场发力，其实前端拿地竞争压力很大。不过，在‘三线四档’(按照‘剔除预收款的资产负债率不得大于70%、净负债率不得大于100%及现金短债比不得小于1倍’的触线标准，将房企分为‘红、橙、黄、绿’四档)限制下，房企融资受到限制，预计接下来土地市场将会冷静一下，资金链相对充裕的房企四季度将有机会获得更多土地储备。”上述TOP20房企区域负责人向《证券日报》记者表示，尤其在融资收紧局势下，一些中小房企有可能承受不住资金压力而断臂求生，市场的收并购机会将会越来越多，这种拿地方式也将成为房企拿地的重要渠道之一。

众所周知，在公开市场竞拍拿地，往往会让房企付出巨大代价，尤其在限价政策限制下，企业毛利率平均水平呈现出下滑趋势。在这个背景下，不少房企都在利用多种资源拓展拿地渠道，比如参与城市更新或者产业勾地等，但这两种方式往往需要跟踪多年，尤其在城市更新领域，项目转化周期长，会沉淀资金。但收并购项目一般可以较快回笼资金，符合房企快周转策略，毛利率水平一般也不错，是优化投资结构的重要手段。

“招拍挂市场和收并购的市场，我们都在关注，公司对新拿土地有标准，一般IRR都要在20%以上，因此要从全市场中寻求机会。”有业内人士向《证券日报》记者表示，不过，就当前来说，“促销售、稳现金流”仍是第一要务，尤其是在上半年疫情修复期经历一轮补库存后，整体投资仍需要保持审慎的态度。

洞悉市场风向

17家百亿级私募二季度新进55只个股 9只遭减持

■本报记者 王宁

随着上市公司二季报披露完毕，百亿级私募整体持股情况全面揭晓。日前，《证券日报》记者根据Wind资讯和私募排排网数据整理发现，二季度私募合计有17家百亿级私募对个股持股市值超过了270亿元；其中，高毅资产在持股数量和市值上均位居首位，合计在32只个股中持有不同股数，持股市值超过了192亿元，不仅在紫金矿业持有的市值就超过了28亿元。

多位私募人士告诉《证券日报》记者，从百亿级私募整体持仓来看，几乎涵盖了所有板块，但对科技、医药和消费等板块的配置相对较高，这三个板块在年内的表现也比较突出。“虽然近期市场风格有所切换，但都属于短期投资的行为，长期投资的核心仍然是科技、医药、消费。”某私募人士向记者表示。

二季度持股97只

上述提及的17家百亿级私募，包括重阳投资、高毅资产、盘京投资、淡水泉、于翼资产、盈峰资本和东方港湾等。二季度，17家百亿级私募对97只个股持有不同程度的持股。

从百亿级私募持股市值来看，高毅资产对紫金矿业最为青睐，持有6.46亿股市值为28.42亿元。在其他

个股中，被持有市值超过10亿元的还有7只，分别是蓝帆医疗、顺丰控股、万东医疗、中航机电、大华股份、人福医药、紫光股份，紫光股份被持有的市值也接近20亿元，仅次于紫金矿业。

从持有的97只个股整体情况来看，17家百亿级私募对不同板块有不同程度的青睐，具体来看，有55只个股为新进，33只个股为增持，有9只个股为减持。其中，新进最多的也是高毅资产，二季度新进18只个股；其次是明汭投资，新进了9只个股；东方港湾也新进了7只个股。同时，宽远资产、淡水泉和重阳投资二季度未有新进入股，但持有的个股中均有不同程度的增持行为。

从所属板块来看，17家百亿级私募持股所属板块几乎覆盖了医疗、基建、互联网、消费、科技、航空航天、贵金属、畜牧业、环保、房地产等。但其中医药、消费和科技资产配置最高，例如高毅资产持有的蓝帆医疗市值高达13.85亿元，在人福医药的持有市值也超过了17亿元。

私募持仓一直是投资者风格切换的风向标。虽然与此前相比，百亿级私募二季度对医药、消费和科技的持仓强度整体未变，但最新数据显示，私募持仓风格已有所变化。

私募排排网组合大师数据显示，上周股票私募整体仓位微降，不同规模私募操作出现分歧，仓位指数为

77.01%，环比前一周下降了0.25个百分点，结束了连续6周的上涨，但依旧维持高位，且这已经是该指数连续25周仓位指数超过70%。其中，55.36%的股票私募仓位超过了八成，30.67%的股票私募仓位超过五成，9.60%的股票私募仓位介于两成至五成之间，有5.18%的股票私募仓位低于两成。

分规模来看，10亿元至50亿元规模的私募仓位环比上升，百亿级私募仓位则环比下降，且减仓幅度最大，最新仓位指数为80.61%，环比前一周大幅下降了1.31个百分点，但仍处于高位，这也是该指数连续第18周维持在80%以上。其中，63.36%的百亿级私募仓位超过八成，7.50%的百亿级私募仓位低于五成。

科技和医药等仍是核心资产

私募短期投资风格切换，且仓位有所调整，但多位受访私募从业者表示，从长期方向来看，医药、科技和消费仍是核心配置资产。

“A股9月份行情是先抑后扬走势，且结构性行情比较突出。”浩坤投资总经理张门告诉《证券日报》记者，近期资金对创业板的低价低估值股青睐，主要是对制度改革红利的追逐，创业板注册制营造了短期赚钱效应，从而对市场资金形成虹吸效应。不过，长期来看，市场还是会以价

值投资为主要方向，具体操作应逢低布局绩优周期股，以及调整到位的核心科技股。

壁虎投资总经理张继向《证券日报》记者表示，科技、医药和消费板块年内业绩排名居前。从近期市场行情来看，虽然市场风格转变已经发生，但其只是投资者一种短期行为，长期的投资核心仍是科技、医药、消费。

在张继看来，在国产替代及5G通讯产业新增需求推动下，科技行业景气预期上行，市场风险偏好提升，科技板块长期有望延续良好表现。而随着国内疫情得到有效控制，稳增长、保就业成为接下来着力方向，大力发展国内市场消费将成为拉动经济引擎的重要手段。此外，本轮行情医药股直接受益于疫情影响。他认为，中长期来看，市场整体估值仍具有一定吸引力，国内已经有一批优秀公司具备了较强的中长期竞争力，投资价值显现。

华辉创富投资总经理袁华明也表示，从上市公司公告看，科技、医药和消费大体会维持基本面向好态势，因为从政策导向和资金偏好看，这三个板块也是市场焦点。当前股票市场流动性充足，情绪积极，建议投资者适当关注三季报预增，以及相关板块，个股近期受到产业、宏观政策的影响。同时，投资者对前期涨幅较大、估值较高、缺乏业绩支撑的题材股，应该保持警惕，避免追高。

创业板下跌显多空分歧 买卖对决考验价值投资理念

■本报记者 赵子强

9月7日，创业板指分时线中的黄白线出现分化，领先指标的黄线涨势明显，这说明小盘创业板股活跃。创业板成交额则再创历史新高，达到3547.79亿元，同时创业板指全天下跌3.33%，收在2641.20点。

黄白线的背离和放量下跌是投资者买卖分歧的直接体现，而专家们此时也出现不同看法，市场中既有关于对创业板“买买买”的呼声，也有创业板估值已过高，应持币观望的提醒。

提醒的声音建议理性投资，短期应该规避那些亏损的高位创业板股票。接受《证券日报》记者采访的飞旋兄弟投资总经理陈旋表示，周一创业板指数放量下跌，短期博弈获利盘集中出逃，以天山生物为龙头的创业板股票，连续上涨，创业板估值明显过高。

此外，也有对创业板股票操作方式进行提醒的声音。有分析人士表示，创业板在T+1的环境下，不要盘中追热点，要买也是收盘前找机会，次日

不管如何都有离场可能，早盘买入，盘中一旦出现变数，一个天地板就有40%的波动。同时，价低盘小的创业板股被推高，将来获利盘面临着兑现的任务，所以不能追高。

正如陈旋所说，部分创业板个股近期涨幅较大。自8月24日，创业板第一批注册制新股上市以来，创业板指并未出现明显上涨，但个股的分化十分显著。据《证券日报》研究部记者通过同花顺iFinD数据整理，8月24日以来，截至9月7日，849只创业板个股中，有655只上涨，占比77.15%，其中，区间涨幅超过20%的个股达到189家。上涨股中，天山生物区间涨幅最高，达272.16%，此外，方集集团、银邦股份等5只个股区间涨幅均超100%。

与上涨股相对应的下跌股数量较少，仅193只，不过，区间跌幅超20%的个股也达到了17只，其中，卡倍亿区间跌幅达54.05%，盛德鑫泰、大叶股份、迎南智能等个股的区间跌幅均超40%。

对创业板积极的声量则认为，创

业板指数目前在2600点-2900点这个平台震荡。创业板注册制20%的涨跌幅，导致资金更多去了创业板。近期创业板也放出巨量，只要制度上主板不进一步跟进，未来一个月内，大部分资金还是会青睐创业板，所以注意创业板+题材股仍然是机会。

中泰证券首席经济学家李迅雷也认为，当前应该是布局创业板个股的好时机。李迅雷表示，科创板和创业板都代表着中国经济，同时也是新动能所在。今后中国经济面临新旧动能转换，新的部分比重不断上升，传统行业在资本市场中占比逐步下行，所以如果要投资资本市场，科创板和创业板是值得参与的两大板块。

分析人士认为目前创业板是交易重点，对于普通投资者而言，处于低位低价、有题材支撑的创业板个股，是需要重点跟踪的品种，提前潜伏等待拉升，比疯狂追涨更适合大众。

创业板的强势的确吸引了众多投资者的参与，以致创业板中低价股出现减仓迹象。截至9月7日收盘，除千

山退外，创业板已无股价在4元以下股票。9月7日创业板最低价股票为坚瑞沃能报4.10元，近5日涨幅已高达53.56%。

对于以上两种市场声音，接受《证券日报》记者采访的私募排排网未来基金经理胡泊认为，两种观点都有一定的道理，要区别来看。

胡泊表示，估值不是静态的数据，历史估值只能代表过去的水平，对于一个成长性的公司，需要一个预期估值，这个估值对于预期公司未来价值是重要的参考指标，所以用历史估值区间来评判具体公司并不准确。不过，若评判一个板块或行业，整体估值水平确实是一个非常非常重要的参考指标，目前创业板的估值已经非常高了，整体溢价明显，性价比并不高。

胡泊进一步表示，对于具体公司而言，哪怕整体创业板估值再高，也还是有值得投资的公司，这就需要我们通过动态去考虑其历史估值、当前估值和未来估值，然后来综合评估其是否具备投资价值。

5G用户年内或可突破1亿 vivo、华为等增加5G终端比重

■本报记者 贾丽

当下，全球正在进入5G商用部署的关键期，我国的5G产业在发令枪响之后，已建立竞争优势。近日，中国工业和信息化部部长肖亚庆表示，当前中国5G用户已超过6000万，今年将推动5G大规模商用。

在5G商用助推之下，产业链逐渐繁荣，5G应用的新时代已经开启。与此同时，行业基础设施建设受限、运营商投资回报低、资费高、5G接受度不高等问题待解。显然，5G商用是一场持久的马拉松，尚待开发的价值和潜力还有很多。

三大运营商提速建网

据运营商公布的投资计划显示：三大运营商2020年将建50万个基站。其中，中国移动将新建25万个5G基站，另外，中国电信将与中国联通共建约25万个5G基站，覆盖全国所有地市级(含)以上城市。

而《证券日报》记者了解到，截至目前运营商已经建设了48万个基站，预计今年年底建设75万个-80万个基站。

“5G商用的推进比原本预期的提前了很多，本来按照计划今年发放5G牌照，提前到了去年6月份发放，预计今年年底或将突破80万个，基站今年5G用户可突破1亿人。目前深圳已实现了全球首个5G独立组网的全城覆盖。无论从网络建设还是用户渗透看，5G商用都比我们原先预计得要快。”飞象网创始人、通信业专家项立刚接受《证券日报》记者采访时表示。

不过，据移动、联通方面透露，各自计划5G年底基站数量约为30万个，而目前移动的4G基站数量已超过240万，显然5G基站覆盖还远远不够，5G大规模商用的高峰期尚未真正来临。

项立刚表示：“目前，5G商用已经上升到国家战略。从我在各地走访来看，地方政府对5G商用的支持度非常高。在深圳，运营商每建设一个基站将可获得1万元奖励，河南运营商每建设一个基站将可获得5000元奖励，各地政府多方式调动运营商建网积极性。运营商建网速度远远比想象得快，但是目前遇到的难题就是资金问题，前期网络建设需要大量投入。同时，用户对5G的接受度还有待加强。”

5G覆盖是否满足大规模商用的诉求，5G资费是否有足够的吸引力，以及是否有5G“独特”的应用来驱动5G的商用，都是目前5G商用实际运行中遇到的问题。

通信高级工程师杨波对《证券日报》记者表示：“5G覆盖是5G商用的前提，现在5G手机终端的销售和5G入网的数量实际上是不匹配的。很多消费者所在的城市5G覆盖并不完全，

诉求，5G资费是否有足够的吸引力，以及是否有5G“独特”的应用来驱动5G的商用，都是目前5G商用实际运行中遇到的问题。

通信高级工程师杨波对《证券日报》记者表示：“5G覆盖是5G商用的前提，现在5G手机终端的销售和5G入网的数量实际上是不匹配的。很多消费者所在的城市5G覆盖并不完全，

诉求，5G资费是否有足够的吸引力，以及是否有5G“独特”的应用来驱动5G的商用，都是目前5G商用实际运行中遇到的问题。

诉求，5G资费是否有足够的吸引力，以及是否有5G“独特”的应用来驱动5G的商用，都是目前5G商用实际运行中遇到的问题。

诉求，5G资费是否有足够的吸引力，以及是否有5G“独特”的应用来驱动5G的商用，都是目前5G商用实际运行中遇到的问题。

诉求，5G资费是否有足够的吸引力，以及是否有5G“独特”的应用来驱动5G的商用，都是目前5G商用实际运行中遇到的问题。

诉求，5G资费是否有足够的吸引力，以及是否有5G“独特”的应用来驱动5G的商用，都是目前5G商用实际运行中遇到的问题。

诉求，5G资费是否有足够的吸引力，以及是否有5G“独特”的应用来驱动5G的商用，都是目前5G商用实际运行中遇到的问题。

诉求，5G资费是否有足够的吸引力，以及是否有5G“独特”的应用来驱动5G的商用，都是目前5G商用实际运行中遇到的问题。

诉求，5G资费是否有足够的吸引力，以及是否有5G“独特”的应用来驱动5G的商用，都是目前5G商用实际运行中遇到的问题。

这直接决定了很多消费者买的是5G手机，实际上当4G来使用。同时，5G的资费也是比4G要贵很多，短期很难降下来，因此今年5G的用户可能依然聚焦于中高端用户。”

他认为，5G特有的业务也还在初期。“目前尚未有必须使用5G具有颠覆性的价值应用出现。同时5G在to C真正大规模商用，还需要等待5G的VR、AR、云游戏等应用大规模成熟才行。”

在创造投资咨询合伙人步日欣看来，在5G商用to C端，其发展速度对比4G仍有较大空间，5G用户自去年6月6日发放5G牌照以来发展到6000万户，而4G在发放牌照后的1年里用户数量已超1亿户。“5G商用在用户端进展缓慢的原因，和疫情、资产投入过大等客观因素有关，但也反映出了市场前期对于5G发展速度的预期过高。”

“5G的基站分布密度要远大于4G，所以其成本投入比4G高几倍，对于运营商而言，5G投资尚处于烧钱阶段。但5G技术走在了应用技术的前列，其还需像4G一样形成一个完整的应用场景体系。”看懂研究院高级研究员程宇对《证券日报》记者采访时表示。

三大运营商提速建网

据运营商公布的投资计划显示：三大运营商2020年将建50万个基站。其中，中国移动将新建25万个5G基站，另外，中国电信将与中国联通共建约25万个5G基站，覆盖全国所有地市级(含)以上城市。

而《证券日报》记者了解到，截至目前运营商已经建设了48万个基站，预计今年年底建设75万个-80万个基站。

“5G商用的推进比原本预期的提前了很多，本来按照计划今年发放5G牌照，提前到了去年6月份发放，预计今年年底或将突破80万个，基站今年5G用户可突破1亿人。目前深圳已实现了全球首个5G独立组网的全城覆盖。无论从网络建设还是用户渗透看，5G商用都比我们原先预计得要快。”飞象网创始人、通信业专家项立刚接受《证券日报》记者采访时表示。

不过，据移动、联通方面透露，各自计划5G年底基站数量约为30万个，而目前移动的4G基站数量已超过240万，显然5G基站覆盖还远远不够，5G大规模商用的高峰期尚未真正来临。

项立刚表示：“目前，5G商用已经上升到国家战略。从我在各地走访来看，地方政府对5G商用的支持度非常高。在深圳，运营商每建设一个基站将可获得1万元奖励，河南运营商每建设一个基站将可获得5000元奖励，各地政府多方式调动运营商建网积极性。运营商建网速度远远比想象得快，但是目前遇到的难题就是资金问题，前期网络建设需要大量投入。同时，用户对5G的接受度还有待加强。”

5G覆盖是否满足大规模商用的诉求，5G资费是否有足够的吸引力，以及是否有5G“独特”的应用来驱动5G的商用，都是目前5G商用实际运行中遇到的问题。

通信高级工程师杨波对《证券日报》记者表示：“5G覆盖是5G商用的前提，现在5G手机终端的销售和5G入网的数量实际上是不匹配的。很多消费者所在的城市5G覆盖并不完全，

诉求，5G资费是否有足够的吸引力，以及是否有5G“独特”的应用来驱动5G的商用，都是目前5G商用实际运行中遇到的问题。

诉求，5G资费是否有足够的吸引力，以及是否有5G“独特”的应用来驱动5G的商用，都是目前5G商用实际运行中遇到的问题。

诉求，5G资费是否有足够的吸引力，以及是否有5G“独特”的应用来驱动5G的商用，都是目前5G商用实际运行中遇到的问题。

诉求，5G资费是否有足够的吸引力，以及是否有5G“独特”的应用来驱动5G的商用，都是目前5G商用实际运行中遇到的问题。

诉求，5G资费是否有足够的吸引力，以及是否有5G“独特”的应用来驱动5G的商用，都是目前5G商用实际运行中遇到的问题。

诉求，5G资费是否有足够的吸引力，以及是否有5G“独特”的应用来驱动5G的商用，都是目前5G商用实际运行中遇到的问题。

诉求，5G资费是否有足够的吸引力，以及是否有5G“独特”的应用来驱动5G的商用，都是目前5G商用实际运行中遇到的问题。

诉求，5G资费是否有足够的吸引力，以及是否有5G“独特”的应用来驱动5G的商用，都是目前5G商用实际运行中遇到的问题。