

基础设施REITs盘活不动产存量资产 地产下半场“运营服务”是关键词？

■本报记者 王丽新 陈潇

“这边铺出租率很高，近几个月都没有放货的。”11月初，《证券日报》记者来到位于北京市二环附近的物美玉蜓桥，一位地产经纪人如是称。

地处北京市地铁5号线和14号线交汇处，物美玉蜓桥交通十分便利，一下地铁便能走进商场内部，吸引周围多个社区居民来此消费，商圈人气较旺。“已经有不少客户来问过，想在附近开个店，但是确实没有放盘。”走访当日，多家置业中介均表示，优质地段的商业物业在市面上仍然稀缺。

基础设施REITs（不动产投资信托基金）市场底层资产自开放试点以来，正在持续扩容。近日，证监会网站显示，嘉实基金、华夏基金等上报了4单消费基础设施公募REITs“尝鲜”项目获受理。上述物美玉蜓桥项目，正是此次首批申报消费基础设施公募REITs的底层资产之一。

“目前国内基础设施REITs市场规模发展迅速，从发行数量、发行规模、资产类型、发行主体、覆盖地域各方面，都不断取得突破。”戴德梁行北京公司负责人胡峰向《证券日报》记者表示，更重要的是，基础设施REITs的加速推进，有利于构建消费基础设施资本循环的“轻资产”模式，推动开发商向房地产业经营商转变，鼓励运营服务商提升资管能力，实现资产和业绩增值。

商业不动产REITs开闸

境内公募REITs诞生已超两年，首次将底层资产向商业地产开放，始于今年3月份。彼时，相关部门明确表态，支持购物中心、社区商业等项目发行基础设施REITs。而其底层资产正式扩容至商业地产领域，则始于此次首批申报的中金印力消费REIT、华

夏茂购物中心REIT、华夏华润商业REIT、嘉实物美消费REIT这四单项目获受理，这意味着万科、金茂、华润、物美商业饮得“头啖汤”。

多位受访者向记者表达了这样一个共识：在成熟REITs市场中，纯消费零售类REITs的数量占比均超过20%。租金稳定、回报率有上升空间，底层资产干净的项目多是REITs市场的“宠儿”。而我国商业不动产体量庞大，据共研网的数据，国内仅购物中心这一业态的存量面积就高达5亿平方米，资产总估值达10万亿元量级。

当然，这些存量资产估值、质地良莠不齐，但若能得到合理且有效的运作，疏通盘活这些存量不动产资产，减少对传统债务融资方式的依赖，增强滚动投资能力及可持续运营，打通“投融资退”闭环，将推动房地产行业向新发展模式转型。

打通“投融资退”闭环

“以商业不动产为底层资产发行REITs，不仅需要商业项目运营成熟，发起人具备较强的扩募能力，其实还难以在‘投退机制’如何设置。”易居研究院研究总监严跃进向《证券日报》记者表示，传统商业领域的退出方式就是大宗交易，但是由于交易金额较大，门槛高，市场交易活跃度较低。

有公开数据显示，2023年上半年，零售不动产大宗交易有回暖，成交额近90亿元，占整体交易额比例回升至10%。

“在当前存量商业地产资产规模较大的情况下，有成熟经营经验的运营方可作为存量项目提供优质的运营服务，提升资产回报率，助力存量项目发行公募REITs，多方共享收益。”中指研究院研究副总监徐跃进向《证券日报》记者表示，这相当于为不动产投融资开辟了一个新路径。

“从普通投资者的角度来讲，原来

投资商办领域的方式就是买资产，这样购置成本高，且缺乏优质的运营内容，而消费基础设施公募REITs的推出，也为普通投资者打开了新的投资渠道。”同策研究院研究总监宋红卫向《证券日报》记者表示，从企业角度来看，开发商有了资金退出的通道，尤其是现金流较为紧张的房企，通过盘活存量资产，可以有效避免债务风险，为自身经营安全“上保险”。

“公募REITs是商业地产循环关键的一环，让企业真正打通投、募、管、退的商业环节，消费类基础设施REITs的推出，市场空间以及发展潜力巨大。”11月2日，印力集团董事长丁力在2023年观点商业年会上表示，“这对公司来说是历史性机遇，给我们注入了极大信心。”

“对于民营房企来讲，现阶段如果企业有购物中心、农贸市场、物流园区等基础设施的优质资产，可以通过REITs的通道退出，补充公司的现金流，对营造企业当前稳定的发展环境显得更加重要。”镜鉴咨询创始人张宏伟向《证券日报》记者如是称。

“运营服务”成发展关键词

从10月26日首批申报项目各消费类基础设施公募REIT的招股说明书来看，此次参与公募REITs试点的底层资产包括青岛万象城、杭州西溪印象城、长沙览秀城、物美大成项目/玉蜓桥项目/华天项目/德胜门项目，涉及的消费基础设施评估价值合计约143亿元。

在多数招股说明书中，基金经理人均表示，基金持有项目公司全部股权及对项目公司的债权，投资集中度、收益水平很大程度上依赖于底层资产的运营情况。

从青岛万象城来看，

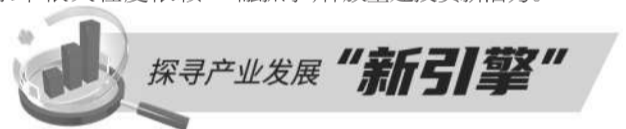
作为购物中心，其主要通过商铺出租产生租金收入、物业管理费收入及固定推广费收入，占比超过95%以上。由此可见，在资产运营上，开发商旗下的经营管理机构对REITs收益情况负有主要责任。

但当下，拥有出色运营能力的不动产运营服务商并不多见，万科、华润置地等头部房企旗下的运营机构由于布局早，运营模式相对更成熟，所以才能拔得头筹。

更为重要的是，在开发业务增速不断放缓，房地产市场由增量开发时代转入存量运营时代的大经营环境下，优秀开发商均在开拓第二增长曲线，商业地产、物流地产、产业地产、物业管理、代建等运营服务领域的涉房多元业务，被视为房地产下半场增厚利润池的关键突破点，亦是房企从重资产模式的开发商，向以轻资产结合模式经营转型的有力抓手。

换句话说，“运营服务”有望成为房地产新发展模式的关键词，且这一路径正愈发清晰。正如万科董事会主席郁亮在近期的媒体交流会上表示，REITs对于不动产经营业务的重要性，类似于按揭贷款之于住宅开发的重要性，能够实现商业模式闭环。

一旦完成REITs的环节打通，万科有望真正从开发商转变为不动产商。至于基础设施公募REITs未来的市场空间如何，徐跃进向记者表示，以海外成熟市场规模推算，我国公募REITs的市值规模或可达5万亿元的体量，其中消费基础设施公募REITs市值规模或可超7000亿元，潜在空间庞大。在这其中，对房地产市场中的存量不动产投资运营管理领域而言，未来发展大有可为，公募REITs有望成为新的金融抓手，释放基建投资新活力。



华海药业用于实体瘤新药 获美国FDA临床试验许可

■本报记者 吴文婧

11月5日晚间，华海药业公告称，下属子公司上海华奥泰生物药业股份有限公司（下称“华奥泰”）收到美国食品药品监督管理局（美国FDA）批准注射用HB0052用于晚期实体瘤的新药临床试验（IND）申请。

据悉，HB0052是基于华奥泰抗体偶联药物平台研发的首款以拓扑异构酶抑制剂为载荷，靶向CD73抗原的抗体偶联药物。目前，国内外以CD73为靶点的药物均未上市，最早处于临床III期研究阶段，开发的适应症有实体瘤、非小细胞肺癌、乳腺癌、胰腺癌、前列腺癌等。

华海药业方面表示，HB0052具有成为新一代肿瘤治疗药物的巨大潜力。临床前动物模型研究表明HB0052的抗肿瘤效果优异；非人灵长类动物中开展的临床前药代动力学结果显示HB0052呈线性药代特征，血浆稳定性良好，非特异性脱水平低，具有较长的半衰期和令人满意的药代动力学特性；毒理研究显示HB0052安全性和耐受性良好。

海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东对《证券日报》记者表示，药物临床试验申请获批准，说明该药在前期的临床前研究中显示出了安全性和有效性，且具有良好的应用潜力和临床价值。该药物主要用于实体瘤的治疗，属于一类创新药，目前全球尚无CD73靶点药物上市，该药具有庞大的患者群体和市场需求。

中国金融智库特邀研究员余丰慧向《证券日报》记者表示，抗肿瘤新药是目前全球医药研发领域的热点之一，而华奥泰能够获准开展临床试验，印证了公司在该领域拥有的技术和研发能力。该新药未来如获批上市也将为华海药业带来经济效益和市场竞争优势。

截至目前，华海药业在HB0052项目上已累计投入研发费用约3875万

元。公司表示，将严格按照批件要求开展临床试验，并于临床试验结束后向美国FDA递交临床试验报告及相关文件，申报生产注册批件。

余丰慧表示，我国药企走向创新药研发所面临的巨大挑战是技术壁垒和资金压力。创新药研发需要具备先进的技术和研发能力，而这需要大量的资金投入和长期的技术积累，在这过程中还需要面对严格的审批和监管，这也增加了研发成本和风险。

华海药业也提到，医药产品的研发，包括临床试验以及从注册申报到产业化生产的周期较长，环节较多，存在着技术、审核等多种不确定因素的影响，未来产品的竞争形势也将发生变化。公司将密切关注药品注册申请的实际进展情况予以披露。

据了解，在药物研发方面，华海药业聚焦多元化研发管线布局，旗下华奥泰深耕自身免疫和肿瘤领域的大分子生物创新药自主研发，除了上述项目外，其进入临床阶段的研发项目还有11个，其中包括自主研发的国内首个原研靶向IL-36R的单抗HB0034项目；全球领先靶向PD-L1/VEGF的双特异性融合蛋白项目HB0025等。同时，华奥泰积极布局联合用药、ADC（抗体偶联药物）等具有差异化和创新性的早期项目，聚焦未被满足的临床需求。

华海药业表示，公司拥有与国际接轨的创新研发体系，具备固体缓释、复杂注射剂、难溶药物增溶、首仿和专利产品等高端仿制药以及生物药、创新药的研发能力，有效实现了信息、人才、技术等研发资源的互动与整合。

今年以来，华海药业在药物研发方面陆续取得重要进展。就以第四季度来说，除了上述HB0052获准进入临床试验外，在10月17日，华海药业公告称，华奥泰产品HB0034注射液（抗IL-36R单抗）获得美国FDA孤儿药认定用于治疗泛发性脂膜炎银屑病。孤儿药又称罕见病药，是指用于预防、治疗、诊断罕见病的药品。

充电基础设施再获政策红利 多家上市公司抢跑“超充”赛道

■本报记者 丁蓉

喝一杯咖啡的时间，就可以实现新能源车充电续航200多公里。今年，深圳提出打造“超充之城”，超级充电站建设进入加速发展阶段。

多名接受采访的业内人士表示：“超级充电桩可以提供更快的充电速度，未来在高速公路、城市中心有望成为主流。随着超级充电站成本的降低，充电费用也将更加亲民。”

各地纷纷加快超充站建设

11月5日，《证券日报》记者来到深圳市福田区莲花山公园西门停车场新能源充电区域，相关工作人员告诉记者：“这个停车场设置了超20个新能源充电桩，其中2个为新建设的超级充电桩。这2个桩已经投入使用一段时间，非常方便快捷。不过，目前使用的车主还不多，因为一些车型还没有与之匹配。”

在莲花山公园西门停车场新能源车充电区域，正在使用超级充电桩的市民郑先生表示：“5分钟就可以为我的车充电60%，充电效率很高，出游时非常方便。不过，目前各城市超级充电站还比较少，费用比普通桩高，而且一些平台的充值和优惠在其他平台不能使用。”

截至日前，在深圳市福田区、南山区、宝安区、光明区等已建成40余座公用超级充电站。而这离不开政策的支持。今年6月份，国务院办公厅印发《关于进一步构建高质量充电基础设施体系的指导意见》，要求以科学布局、适度超前、创新融合、安全便捷为基本原则，构建高质量充电基础设施体系。深圳迅速贯彻落实，提出全面推进“超充之城”建设。

近日，《深圳市新能源汽车超充设施专项规划（2023—2025年）》发布，提出力争到2023年底要建成不少于150座公用超充站，2024年3月底前建成不少于300座公用超充站。

今年以来，还有多个省市提出加快超级充电站建设。广州目标是到2024年基本建成“超充之都”，超级快充站约1000座、换电站约200座。海南提出建设“超充之岛”，到2023年建成超100座超级快充站，2025年建成超400座超级快充站。

“充电桩作为新能源汽车的配套基

础设施，分为慢充、快充和超充三种类型，超级充电桩有望成为主流。不过，超充产业发展目前尚处于起步阶段，一是超级充电桩的建设成本高，一个超充桩成本在30多万元，相比普通慢充桩的几千元建设成本、直流快速充电桩几万元成本，要高出许多；二是目前配备相应超充电池和接口的新能源车保有量还比较少。”江西新能源汽车技术研究院院长张翔在接受《证券日报》记者采访时表示。

多家上市公司布局超充

超充的实现，车、桩两端缺一不可。不仅需要搭载支持高压快充电池的新能源车，还要数量充足、科学分布的超级充电桩，其中任何一个环节的缺失，都会让“超充”效果大打折扣。A股上市公司中，上汽集团等车企、宁德时代等电池供应商、盛弘股份、金冠股份等充电桩企业都在超充领域积极布局。上汽集团近日上市的智己LS6，搭载准900伏双碳化硅平台，充电5分钟可增加续航200公里，充电10分钟可增加续航350公里，充电15分钟可增加续航500公里。智己LS6之后，还将有多家车企的高压车型密集上市。

充电桩头部企业盛弘股份表示：“公司的液冷超充技术主要应用在800千瓦柔性共享充电桩产品上，产品兼容快充终端和液冷超充终端。核心部件技术为自研且可自产，采用自研40千瓦SIC高效模块和自研液冷散热系统。”

金冠股份表示：“公司现有600千瓦液冷超级充电桩配置四个充电终端，其中两个快充终端，两个液冷超充终端。该产品具备协同控制多充电端口按多种充电策略充电的能力；具备充电速度快、占地面积小、动态调配功率等特点。以电动汽车百公里耗电14千瓦时计算，充电1.5分钟左右即可续航百公里。”

深度科技研究院院长张孝荣向《证券日报》记者表示：“多地加速建设‘超充之城’，推动超级充电桩的普及和发展。产业链各方的共同努力下，有望推动超级充电桩建设成本下降。当下新能源汽车发展的核心痛点是‘里程焦虑’，超级充电桩的建设发展，不仅能缓解长假期间新能源车排队等桩的现象，而且将助力新能源汽车产业的蓬勃发展。”

“玻璃大王”蓝思科技：不断挖掘消费电子利润增长极

■本报记者 何文英

从一块薄脆易碎的玻璃毛坯，到消费者手中抗摔耐磨、花色款式各异的高端手机的水滴屏、刘海屏、曲面屏是出自哪家工厂的匠心巧手？目前正在热销的品牌手机关键组件，又在何处加班加点赶工生产？

近日，《证券日报》记者走进蓝思科技，探究这家崛起于消费电子时代，业务从手机玻璃到智能穿戴、新能源汽车等玻璃保护屏全覆盖的“玻璃大王”的生财经。

垂直整合能力强

蓝思科技榔梨工业园区，坐落于湖南省长沙市往东约20多公里长沙县经济开发区，蓝思科技主要生产高端手机玻璃前后盖板的数字化智能工厂，便身处这座园区中。

在蓝思科技玻璃盖板数字化智造工厂二楼的入口处，一个透明的玻璃展柜内，不同花色、工艺、材质的手机前后盖板整齐地摆放陈列，其中不乏目前市面上正热销的高端手机及热门颜色的手机后盖板。

蓝思科技玻璃盖板数字化智造工厂厂长杨海军指着展柜内的一个零部件向《证券日报》记者表示：“这款手机摄像头组件我们每天出货数十万片仍然供不应求，目前我们所处的工厂产能也是满负荷运行。”

记者看到，在整栋工厂的生产线上，只有为数不多的几个人操作数控屏。杨海军表示：“视窗防护玻璃的生产过程需要经过上百道加工及检测程序，包括开料、研磨、丝印、清洗、抛光、镀膜等，在导入自动化设备以前，各道工序主要由工人手动操作完成。公司自2010年开启了‘机器换人’进程，2014年开始大规模导入自动化设备，2016年自主研发生产工业机器人和智能制造装备，产线自动化程度不断提高，目前我们所在的工厂就集合了上百个自研专利。”

随后，杨海军又拿出一个初具雏形的手机玻璃前盖向记者介绍：“用于制造这个曲面玻璃前盖的热弯模具就是我们的自研专利之一，实际上



图为蓝思科技智能组装机

公司供图

加工手机曲面的弧度对工艺要求非常高，公司通过自主研发开发了这套模具，在全面契合客户需求的同时也进一步降低了生产成本。”

事实上，像这样的自研专利在蓝思科技玻璃盖板数字化智造工厂里不胜枚举。例如，切割玻璃用的冷凝水通过中水回收系统实现环保节能双重功效；自研砂轮棒替代外采直接降低了40%左右的生产成本；公司开创的移印技术实现了在不规则产品上印刷各种精细文字和图纹等。

据了解，从精密组件、机器人、专用装备到复杂非标系统集成任务，到打造高效、智能、柔性、定制化的自动化解决方案，玻璃盖板数字化智造工厂已经成为体现蓝思科技卓越垂直整合能力的样板。也正是得益于突出的垂直整合能力，蓝思科技得以不断拓宽业务领域，横向打造出消费电子行业多个利润增长点。

丰富产品线

近年来，蓝思科技逆势布局，不断在垂直整合能力上加码。以视窗防护玻璃为基点，公司首先将目光投向了新型外观材料，从3D玻璃到蓝

宝石，再到精密陶瓷、精密金属等消费电子产品外观新材料的加工生产和应用，使得产品线不断丰富。

2020年8月份，蓝思科技成功收购可成科技旗下可胜泰州和可利泰州两家厂商，由此切入大客户金属结构件供应链，进入更大的金属结构件市场。2021年上半年，蓝思科技子公司湘潭蓝思新增组装机产能，切入智能手机、智能穿戴等智能终端组装机市场。

“作为蓝思科技整机组装的战略投资，湘潭蓝思具有物联网、智能仓储、产线全线自动化、单片流、在线检测等领先技术。”蓝思科技副总经理倪志刚对《证券日报》记者表示，目前该基地已有多款高端旗舰手机在量产，也正在紧锣密鼓地开展第四季度订单生产。

为了进一步巩固和升级公司垂直整合能力，2023年10月份，蓝思科技成立蓝思工业研究院，投资12亿元用于重点攻克脆性材料、新能源应用、光学应用、人工智能等十大领域的技术难关。

倪志刚表示：“目前，蓝思科技已经形成

