

环京楼市：“免费送房”多为噱头，基本无人接盘

专家称，多数购房者不会冒着“信用破产”风险去断供，但个人“负资产”情况需警惕

价格持续下降，销量低位徘徊，有的房源出现“资不抵债”情况。有自媒体宣称环京楼市的房子“免费送”。专家称这多是一种噱头，如果房价跌幅超30%，对于所谓的接手者来说，购置新房的成本会更低

较为冷清的房地产市场和相对严格的限购政策打消了地方政府依靠土地财政“吃饭”的念头，地方应更加珍惜自身区位优势发展相关产业

本报记者赵鸿宇

近来，互联网平台上出现了不少环京区域“免费送房”的内容，新华每日电讯记者在环京的河北省三河市、涿州市、固安县等地走访发现，这些环京楼市热点区域价格近4年来持续下降，销量低位徘徊，有的房源出现“资不抵债”情况，购房者宁愿把房子亏本“送人”也不愿继续还贷，于是发布相关信息，称接手人只需要承担剩余贷款即可将房产免费赠送。

相关专家建议，近年来全国多地房价都出现下滑，各地要珍惜来之不易的调控成果，依托产业促进房地产市场长远健康发展。

环京楼市近4年价格持续下降，部分自媒体炒作“送房”

近日，记者在有环京楼市“风向标”之称的河北燕郊走访，发现不少房产中介的门店已经换成了其他商店，另有房产中介门前贴有“转租”标识。

全国一知名地产中介在燕郊的置业顾问夏洁说，2020年初突如其来的新冠肺炎疫情，让燕郊在当年上半年几乎没有从北京来的看房客。前段时间河北廊坊与北京的通勤需要7天内核酸检测阴性证明，来自北京的客源也很少。

“自严格限购政策以来，北京的客源是主要目标人群，生意不好让不少房产中介选择了离开。”夏洁说。



3月24日，河北固安一处正在建设的楼盘。受访者供图

石家庄市民杜先生2016年9月看到环京楼市“火热”，曾到多地看房，最终他选择了距离北京更远一些的香河县购置了一套房产。“房子在2017年初短暂升值，但之后平均每半年每平方米就降价1000多元。当时190多万元买的房子，现在市值不到140万元，首付基本跌没了。”

河北涿州紧邻北京房山，在涿州从事6年房产中介的郑丘说，目前涿州不少楼盘已经从2017年3月时的每平方米2万多元，下降到了1万元左右，但市场比较冷清，去年他经手成交的房源不超过20套，还多是本地人置换。乘坐高铁25分钟左右可达北京西站的河北高碑店，高铁附近的房价由2017年每平方米超过1万元下降到目前的6500元。

房价持续下降让不少购房者感到焦虑。环京某地的房管部门表示，近2年他们受理的投

诉比之前要增加不少，有的地产项目因降价较多，购房者经常联合起来以房屋质量为由要求退房，甚至出现闹事的情况。

不仅如此，近期在互联网平台，一些自媒体宣称环京楼市的房子“免费送”，接手者只需要继续帮他们偿还贷款。

在北京一家互联网公司工作的马策在2017年初于紧邻北京的河北大厂县购入一套房产。他看到互联网上类似内容不少，也跟风发了一下“免费送房”的内容，“房子目前已经住着了，主要是想宣泄一下情绪。”

个人“负资产”情况需警惕，有的房企现金流出现困难

河北大学经济学院教授张玉梅说，互

联网上的“免费送房”多是一种噱头，接手者需要继续承担贷款和贷款利息，如果房价跌幅超过了30%，对于所谓的接手者来说，购置新房的成本会更低，没有任何实惠，基本没有人“接盘”。

张玉梅分析，2016年9月至2017年3月是环京楼市价格的高点，在这个时间段购房的大部分投资者或刚需者，拿出的首付都不是小数字，多数有其他资产或稳定收入来源，不会冒着信用“破产”的风险去断供，即使是资金出现问题的，也会有一部分人选择降价出售房产。

张玉梅认为，单从区域角度看，出现系统性金融风险的概率不高，但目前全国多地房地产市场稳中有降，高位购房者“负资产”情况需警惕。

部分房企现金流出现困难。记者采访某大型房企在环京区域项目进展情况时，一位负责人表示，单就环京区域项目资金会存在一定困难，好在集团现金流较充裕，能帮助环京区域的项目渡过难关。记者走访发现，环京区域部分“五证齐全”的房企，因近年来销量惨淡导致资金链出现问题，项目成了烂尾楼。若楼市持续低迷，可能还会有房企在资金方面压力增大甚至破产。

环京多地相关部门称，对于区域内已经建成的一些项目，引导房企与新入驻企业通过“协议购房”“内部购房”等形式，适度降价帮助房企尽快实现资金回笼。对于一些资金链断裂的企业，积极引导企业通过股权转让等形式与其他房企进行合作，共同完成项目开发建设。

依托产业促进房地产市场长远健康发展

张玉梅分析，除唐山外，河北各地楼市2020年价格都有所下调，北京的住房市场也在回归理性，非热门地段楼市价格在下降，环京楼市受周边区域影响较大，由于之前价格上涨过快，出现价格下降实属正常。

中国区域经济协会一位负责人表示，环京地区不宜过度发展房地产行业，应巩固来之不易的调控成果，更加主动承接京津冀地区的产业转移，增加就业岗位，用产业的发展带动楼市的发展。在发展产业过程中，应依据其区位优势、资源禀赋等，合理确定城市功能定位，并依据其功能定位确定土地利用格局乃至供地主导方向，防止无序竞争所引起的重复建设。

有当地受访干部认为，较为冷清的房地产市场和相对严格的限购政策，打消了地方政府依靠土地财政“吃饭”的念头，更加珍惜自身区位优势发展相关产业。

一些区域已经做出了探索。与北京中心城区直线距离仅45公里的香河县，在招商引资中更注重“招商选资”和“务实招商”理念，紧盯高端制造业和现代服务业两大主攻方向，通过建立机器人小镇，全产业链招商引资，目前正在加速形成有影响力的机器人产业集群。

距离北京西站高铁25分钟左右车程的高碑店，也通过承接北京疏解的新发地批发市场、京开五金批发市场等，形成了当地新的经济增长点。（部分受访者为化名）

疫苗耗材产能盲目扩张露苗头，警惕重蹈“口罩悲剧”

国内外新冠疫苗接种正逐步推开，与此同时，疫苗注射器、玻璃瓶等耗材市场需求量剧增，相关企业紧急增资扩产，同时也有不少行业外公司进军疫苗耗材生产领域

短期急速扩张，供需形势可能急转直下，专家呼吁相关部门有序引导，遴选真正有实力的企业聚焦“卡脖子”技术攻坚，扭转部分原材料、装备长期受限的现状

本报记者黄薇、陈灏、闵尊涛

国内外新冠疫苗接种正逐步推开，据国家卫健委3月24日发布的数据，截至3月23日，全国累计报告接种疫苗8284.6万剂次。与此同时，疫苗注射器、玻璃瓶等耗材市场需求量剧增，相关企业紧急增资扩产，同时也有不少行业外公司进军疫苗耗材生产领域。

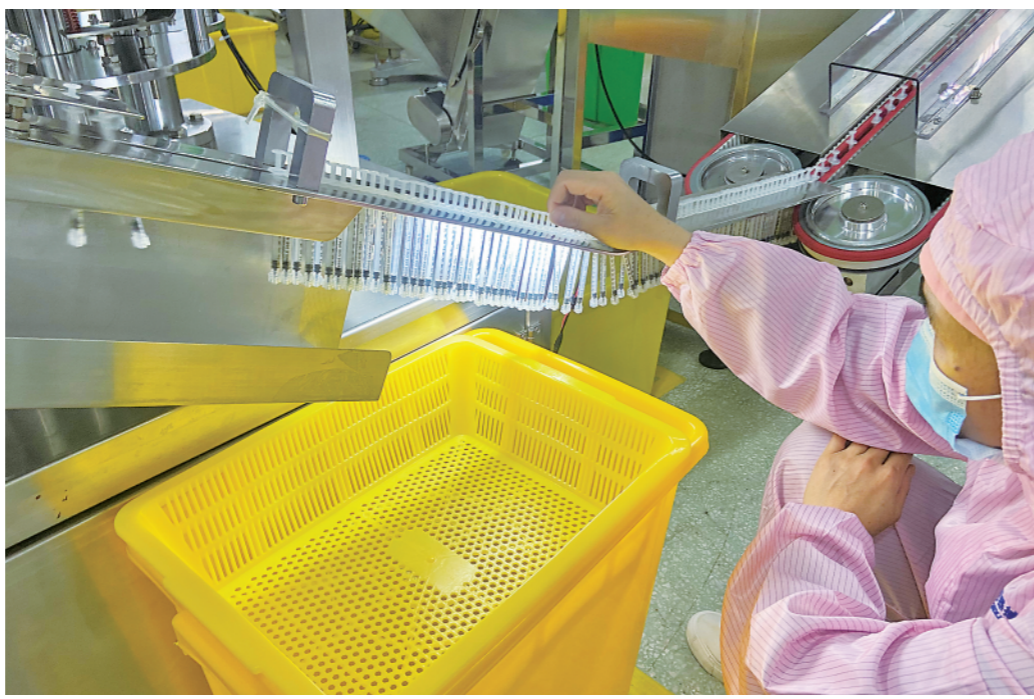
新华每日电讯记者调查发现，尽管目前部分疫苗耗材及原材料供应紧张，但短期急速扩张，一哄而上极易出现产能过剩，市场供需形势可能急转直下。

业内专家呼吁相关部门有序引导，遴选真正有技术实力的企业聚焦“卡脖子”技术攻坚，扭转部分原材料、装备长期受限的现状。

新冠疫苗引爆商机，相关耗材企业抓紧增资扩产

位于江西省进贤县的江西洪达医疗器械集团有限公司，其普通疫苗用注射器组装车间正抓紧生产，记者看到注射器的半成品外套、芯杆、胶塞、注射针经过几道工序后，一包成品注射器就组装好了。

据公司生产部经理王小珍介绍，目前公司实行24小时倒班生产，全厂1毫升规格的普通注射器产量每天超过120万支，主要用于新冠



3月8日，康康医疗器械股份有限公司洁净车间内，员工排查注射器瑕疵。本报记者黄薇摄

疫苗的接种注射。

作为一家长期从事注射器生产的厂家，目前洪达公司市场份额位居全国前列，现有8条注射器生产线。“面对不断增长的国内外市场需求，从去年8月开始，我们就在积极扩产。今年以来我们普通注射器产量增长了20%。”洪达公司总经理王海银说。

“国内一般规模的企业每天生产20多万支1毫升注射器，去年我们的产能是每天100多万支，在满足市场供应方面调整得很快。”王海银说。

据了解，疫情暴发前，全国每年注射器产量约260亿支，其中1毫升注射器产量不足15%。随着国内外新冠疫苗接种相继铺开，1毫升疫苗用普通注射器等规格产品需求量持续放大。

浙江省玉环市是国内注射器生产技术、模具和自动化装备最为集中的地区。记者在浙江康康医疗器械股份有限公司调研时看到，出库区共2500箱、200万支1毫升注射器

正在装车。

“这是一家美国企业委托我们代工的注射器。”公司总经理郭春介绍，由于全球疫苗接种计划的推进，公司从去年12月份至今获得多份2000万至3000万支注射器的出口订单，小容量注射器产能已处于满产状态，而疫情之前500万支的订购量则是大半。

为确保常用的1毫升疫苗注射器最大程度节省稀缺疫苗，该公司快速通过技术调整，将带可拆卸针的1毫升注射器的残留量有效控制控制在0.035毫升以下，既方便医护人员操作，又达到了节省疫苗的目的。

康康医疗器械所属的万邦德制药集团股份有限公司董事长赵守明表示，为满足市场需求，已加快集团新产业园的注射器生产线建设，在2021年6月前普通注射器产能将从每月2000万支扩大到9500万支左右。“从整个行业来看，目前国内注射器生产企业国内供给没有问题。”赵守明说。

除了普通注射器，管制注射剂瓶以及预灌封注射器市场需求也快速上升，某疫苗玻璃瓶龙头企业负责人表示，产能备受关注，目前企业全力拉动产能，所有预灌封注射器全部用于国内疫苗生产企业。

原材料、装备供不应求，盲目扩张恐现“劣币驱逐良币”

多位疫苗相关耗材企业负责人表示，目前大量企业都在新增生产线、提高产能，也有一些看好未来前景的新企业涌入该行业，但已有诸多问题矛盾凸显亟须引起重视。

一是原材料及装备依赖进口，掣肘企业扩产步伐。山东一大型注射器生产企业相关负责人介绍，公司所生产的预灌封注射器所需的生产装备、中硼硅玻璃管、注射针、护帽、胶塞以及粘胶剂均依赖向德、美、法、爱尔兰等国进口，“目前原材料和设备供应全球都紧张，国外企业也是优先供应本国，导致给我们供货周期加长，风险增加。”该负责人说。

二是盲目扩张露苗头，重复建设多、技术攻坚少。疫情期间由于市场需求量增加，企业都在扩产。业内人士提到，目前许多企业都是重复建设，例如西林瓶国内的产能完全足够应对当下的市场需求，但仍有企业继续扩产。

硼硅玻璃管原料供应企业德国肖特、康宁都在国内建生产线，一定程度上解决了原料供应不足的现象，国内有多家企业也建成或刚投入，业内人士表示希望这些原料企业能以高质量高标准的投入，对进口原料质量，沉下心来研究攻坚玻璃原料的核心技术夯实自己，切忌在质量基础不稳固时快速扩张增产。

三是警惕产能过剩“劣币驱逐良币”。受访业内人士表示，全球疫情得到控制以后，市场需求将回归正常，盲目新增产能或将成为过剩产能。王海银提到，由于一般规模的企业很难获得国外许可，想出也出不去，接不了国外订单，导致更多企业涌向国内市场，加剧了国内相关产业的竞争。

郭春表示，药品器械的集中采购是大势所

趋，在这种背景下产能过剩最直接的后果就是企业开始打“价格战”，以低价进入集采目录，产品质量好、研发投入高的企业产品反而可能被排除在外，形成“劣币驱逐良币”的现象。

“卡脖子”技术攻坚迫在眉睫，警惕一哄而上重蹈“口罩悲剧”

新冠疫苗大范围推广接种对相关耗材企业而言既是机遇也是挑战。面对不断增长的市场需求，企业不计成本投入大量资源扩产，但市场稳定后过剩产能则会影响行业健康发展，可能重蹈2020年上半年口罩价格断崖式下跌、企业损失惨重的“悲剧”。多位受访人士表示应引导企业各有侧重、有序竞争。

业内人士介绍，由于新冠疫苗对安全性、稳定性有很高的要求，疫苗企业都倾向选用预灌封注射器。疫情之前，预灌封注射器在国内市场的需求并不大，但疫情后全球主要预灌封注射器生产企业之一美国BD公司停止向中国供货，这才导致中国市场供应紧张。

多位受访专家建议，国家相关部门应遴选研发能力强的企业攻坚“卡脖子”技术。国外企业在各自领域大多是有数十年或上百年的发展历史，国产化替代并不可能一蹴而就，因此国家更应该精准化匹配，把有限的资源集中到更有机会突破的企业或者机构。

据了解，短期内国内预灌封注射器无法满足需求。目前山东威高、宁波正力等龙头企业已布局扩产，但扩产需要一定周期。相比较而言，管制西林瓶供应充足。在此期间，可优先使用管制西林瓶，等待预灌封注射器供应能力跟上时再进行替换。同时，对相关企业审批、融资等方面出台惠企政策。为减轻疫苗企业的生产和分包包装负担，也可以考虑多人份包装形式。

赵守明表示，疫情对疫苗耗材行业将是一次重新洗牌的机会，企业应改变单纯依靠低层次的价格竞争来获得市场的发展方式，应通过提质增效，降低生产成本、管理成本方式实现规模经营，同时树立品牌意识，把自身做大做强才能在国际市场上赢得话语权。