

# 团队融合实现“1+1>2” 深铁万科携手并肩攻坚克难



图为万科2024年度股东大会现场。 张一帆/供图

证券时报记者 张一帆

6月27日，深圳大梅沙万科中心，万科(000002)2024年度股东大会和往年一样在这里召开。

和往年不一样的是，万科今年的年度股东大会吸引了超过150名股东赴现场参会，参会人数较前几年增加不少。“我专门从上海飞过来，就是想看看新团队有没有新气象。”一位股东对证券时报记者说。

“我们携手并肩攻坚克难，面对改革。我们的团队会越来越团结，越来越紧密，我们将实现1+1>2，共同应对风险和挑战。”万科董事会主席辛杰在股东大会上表态，赢得了股东的掌声。

股东大会上，万科高管介绍，公司在2024年完成了约197亿元境内外公开债券的兑付，2025年以来已顺利完成165亿元公开债务偿还，年内已无境外公开债，“公司有信心、有能力应对挑战，将全力以赴争取妥善化解到期债务”。

## 团队融合实现“1+1>2”

和往年一样，辛杰在股东大会上仍然强调深铁支持万科的决心：“深铁作为高度负责的大股东，坚决维护全体股东的利益，在资金、资源、技术、产品等方面继续支持万科，促进深铁和万科更紧密的融合，发挥好双方的资源禀赋。”

现任万科董事、执行副总裁郁亮的发声，也与往年一样仍然聚焦于鼓舞行业信心。“在政策引导和支持下，相信房地产市场将回到稳定健康的发展轨道上来。”他认为，目前需求回升已经有比较好的基础，同时土地和商品房盘活力度加大，速度加快，行业造血、回血能力将显著增强。

以充实经营管理团队力量为目标，今年1月万科管理团队出现调整，在召开的股东大会上也有体现。在会议中，辛杰坐在董监高席位首排正中，他的右手边是郁亮，左手边是监事会主席解冻，辛杰与郁亮不时低声交谈。对比去年，首排的座位数量由8席减少为7席。

万科总裁职位目前仍然空缺。其余首排四个位置就坐的是：非执行董事黄力平、雷江松，独立非执行董事廖子彬，执行副总裁李锋。除廖子彬外的三人均具有深圳国资背景。

更多的变化将在本次股东大会审议通过后生效，除了一系列根据现行法律法规、交易所规则进行的《公司章程》内容修订之外，也有万科结合公司内部运营实际情况的调整，比如：将部分职位名称进行调整，“董事会主席”调整为“董事长”，“总裁”调整为“经理”。

# 秦安股份拟购买触摸屏厂商99%股权

证券时报记者 严翠

重庆汽车零部件生产企业秦安股份(603758)拟拿下安徽触摸屏厂商安徽亦高光电科技有限责任公司(简称“亦高光电”)99%股权，公司股票6月30日起停牌。

6月27日晚，秦安股份公告，公司正在筹划以发行股份及支付现金的方式购买亦高光电99%股权，同时公司拟发行股份募集配套资金。

企查查APP显示，亦高光电成立于2020年8月25日，注册资本约6862万元，法定代表人为饶亦然，经营范围包括触摸屏、镀膜导电玻璃、真空镀膜产品的研发、生产与销售；玻璃产品的深加工及销售；镀膜技术开发、技术咨询、技术服务等。

秦安股份成立于1995年，是从事汽车发动机动力系统核心零部件和变速器关键零部件生产配套的专业厂家，是集铸造和机加一体化的汽车零部件制造企业。公司主要产品为汽车发动机气缸盖、气缸体(铸铁/铸铝)、曲轴、变速器箱体/壳体、电机壳体等，并且已经开始涉足复杂结构件。长安福特、长安汽车、中国一汽、江铃汽车、吉利汽车、北汽福田、东安三菱、上汽通用五菱、新晨动力、广汽集团、理想等均为该公司主要客户。

2024年度，秦安股份营收16亿元，同比下滑8.04%，净利润1.73亿元，同比下滑33.7%。2025年第一季度，秦安股份营收2.97亿元，同比下滑

辛杰介绍，1~5月万科按期保质完成了86个项目，2.64万套房子的交付；当期实现销售金额570.6亿元，回款率100%。记者根据中指研究院提供的数据查询，1~5月万科以上销售额在全行业排名第六，销售面积仅次于保利发展排名全行业第二。

在经营服务业务方面，万科管理层着重强调了在部分赛道如物业、公寓、物流、商业等的行业领先优势。该业务板块2025年前5月实现收入287亿元，同比增长7.8%。后续将重点通过商业REIT扩募、推动公寓与物流REITs上市、设立Pre-REITs基金等路径，建立高质量的资产退出渠道。

融资方面，财务负责人韩慧华称，“未来在各方支持和自身努力下，公司有信心、有能力应对挑战，将全力以赴争取妥善化解到期债务。”据悉，今年1~5月，万科新增融资和再融资341亿元，融资成本保持在低位，目前已顺利完成165亿元公开债务偿还，年内已无境外公开债。

对于后续债务，万科称将通过多种方式安排。一方面，将继续通过加速销售回款、动态管控开发节奏、合理平衡收支，力争经营性现金流为正，并发挥好经营服务业务的造血功能；另一方面，根据市场条件灵活采用市场化转让、资产证券化等策略，适时补充流动性；此外，将继续积极争取与金融机构的合作与支持，稳定银行存量融资规模，继续争取增量流动性机会。

记者留意到，前4个月的沉寂之后，近两个月土地市场上出现了万科的身影。就在前日，万科以4.8亿元协议拿下佛山南海洲表村旧改回迁房地块，此前万科还以合作形式在武汉经济技术开发区核心区域、郑州中原区一宗城中村改造项目中获得项目资源。

补充现金流方面，万科在6月完成了所有A股库存的出售，出售所得资金总额为4.79亿元。万科方面预期，本次出售A股库存股将有利于补充公司的流动资金。

“每一位股东都希望万科健康、稳定、可持续发展，利益一致、目标一致、方向一致。”辛杰总结，“万科将动员各方力量，充分调配资源，竭尽所能、全力以赴，共同推动公司重归健康发展的轨道，成为新时代房地产转型发展的



## 深振业A联合前海天健等 近20亿拿下深圳光明一地块

证券时报记者 严翠

6月27日晚，深振业A(000006)公告，2025年6月27日，公司联合深圳市前海天健房地产开发有限公司(以下简称“前海天健”)及深圳市建辰投资发展有限公司(以下简称“建辰发展”)参加深圳市规划和自然资源局委托深圳交易集团有限公司举办的土地使用权公开挂牌竞拍，并以人民币19.94亿元的成交价格公开竞得深圳市光明区A509-0074地块的国有土地使用权。

公告显示，该地块位于深圳市光明区周家大道与华夏路交汇处西南侧，土地面积34995.97平方米，建筑面积108487平方米，用地性质为二类居住用地，土地使用年限70年，容积率≤3.1。

经与联合体其他方商定，本次拿地各方份额为深振业A40%，前海天健30%，建辰发展30%。

具体来看，深振业A实际控制人为深圳国有资产监督管理委员会，截至2025年3

月31日，其直接持股比例为21.93%，前海天健则是深圳市天健地产集团有限公司全资子公司，实际控制人也为深圳国资委。

另外，建辰发展则为深圳市光明区建设发展集团有限公司全资子公司，实际控制人为深圳市光明区国有资产监督管理局。

业绩方面，2024年及2025年第一季度，深振业A营收分别同比增长115.79%、540.28%至60.65亿元、16.18亿元，其间分别亏损15.68亿元、2594万元。

深振业A在2024年年报中表示，2024年，国内房地产市场加速转型，政策构建“市场+保障”双轨体系，市场逐步转向存量运营，整体呈现“以价换量、结构优化”特征。在此背景下，公司转变思路、调整策略，全年实现营业收入60.65亿元，创历史新高。

展望新的一年，深振业A提到，公司将以改革创新为动力，聚焦粤港澳大湾区，不断优化投资布局，加快项目去化速度，保证公司现金流的安全稳定。

## 杭州土拍一日揽金151亿元 多宗地块溢价超过50%

证券时报记者 李小平

6月27日，杭州土拍市场火热，6宗地块合计成交价151亿元。值得一提的是，这场上半年的土拍收官战，3宗地块溢价超过50%成交。

根据出让信息，此次土拍共涉及杭州钱江世纪城、未来科技城、运河新城等6宗宅地，总出让面积267亩，总起价115.9亿元。最终，6宗土地全部溢价成交，且3宗地块溢价超过50%，最低溢价为21.05%。合计成交金额达到151亿元。

此次土拍，钱江世纪城核心地块(XS010104-05地块)尤为受人关注，该地块是杭州钱塘湾未来总部基地核心区的一宗一线江景宅地，出让土地面积3.66万平方米，容积率2.8，起始价46.08亿元。

上述地块的挂牌，吸引了超过20家房企报名。最终，经过98轮竞价，被本土房企浙江金帝房地产集团以总价55.78亿元、折合楼面价5.45万元/平方米、溢价率21.05%竞得。上述地块也成功超越保利发展今年4月28日竞得的奥体印象城南宅地(楼面价5.16万元/平方米)，创下钱江世纪城新的楼面价纪录。

此次土拍，溢价最高的是蜀山单元XS150201-42地块，该地块位于湘湖三期东

岸，出让面积3.13万平方米，容积率1.2，起始价6.58亿元。最终，经过80轮报价，该地块由杭州本土房企滨江集团以11.03亿元的总价竞得，折合楼面价2.93万元/平方米，溢价率67.6%。

除了上述蜀山单元地块，滨江集团还以32.65亿元总价，竞得四堡七堡单元JG1404-28地块。折合楼面价3.86万元/平方米，溢价率25.34%。

此次拍卖的未来科技城单元YH090206-03地块，也是杭州城西的热门地块。该地块南靠阿里公园，北临字节跳动，西侧是在建的vivo全球研发中心，东侧则是钉钉总部。最终经过82轮报价，由竞买人杭州兆欣房地产有限公司以33.29亿元总价竞得，楼面价3.01万元/平方米，溢价率32.14%。

另外，在27日的杭州土拍市场，拱墅区原运河新城单元地块起始价7.42亿元，由苏州腾茂置业有限公司以11.57亿元竞得，成交楼面价4.12万元/平方米，溢价率55.91%。上城区丁桥单元地块由天阳地产有限公司以6.82亿元竞得，成交楼面价2.71万元/平方米，溢价率50.89%。

国家统计局数据显示，今年5月，杭州新房价格环比和同比双双实现上涨，其中环比涨幅0.8%，位居全国第一，超过前几个月高居榜首的上海。

## 华海清科不超5亿 投建晶圆再生扩产项目

证券时报记者 赵黎均

6月27日晚间，华海清科(688120)公告，为有效抢抓晶圆厂加速扩产的窗口期，扩大先发优势和规模效应，进一步扩大晶圆再生服务的市场份额，公司拟在江苏省昆山市建设晶圆再生扩产项目，规划扩建总产能为40万片/月，其中首期建设产能为20万片/月，首期投资预计不超过5亿元。

据披露，该项目资金来源于华海清科的自有及自筹资金，项目建设周期预计不超过18个月，最终以实际开展情况为准。

作为一家拥有核心自主知识产权的高端半导体装备供应商，华海清科2024年营业收入同比增长35.82%达34.06亿元，归母净利润同比增长41.4%达10.23亿元，扣非净利润同比增长40.79%达8.56亿元。

对于本次投资扩产的必要性，华海清科分析，集成电路产业作为信息产业的基础和核心，是国民经济和社会发展的战略性新兴产业，近年来国家出台了一系列鼓励政策以推动我国集成电路的发展，增强信息产业创新能力和国际竞争力，为行业发展提供了政策支持，营造了良好的政策环境，有效保障项目的落地实施。

华海清科以自有化学机械抛光(CMP)装备和清洗装备为依托，针对下游客户生产线控片、挡片的晶圆再生需求，积极拓展晶圆再生业务，目前已成为具备Fab装备及工艺技术服务的晶圆再生专业代工厂，现有晶圆再生产能约20万片/月，近年来获得

多家大生产线批量订单并长期稳定供货。随着国内12英寸晶圆厂加速扩产，对新建产线的工艺要求越来越高，相应对挡控片、测试片的需求激增，公司需进一步提高晶圆再生加工能力以便更好地响应客户需求。

同时，华海清科先进的技术优势CMP和清洗是晶圆再生工艺流程的核心，通过采用先进的CMP研磨方式，大幅提升再生晶圆的循环使用次数，获得客户的高度认可，在先进制程晶圆再生服务方面具有更强竞争力，已取得多家大型重点客户的订单。

华海清科称，晶圆再生工艺流程主要是对挡控片进行去膜、粗抛、精抛、清洗、检测等工序处理，使其表面平整化、无残留颗粒。晶圆再生的工艺流程中，粗抛、精抛、清洗是通过公司CMP装备及清洗装备完成的，CMP和清洗技术是晶圆再生工艺流程的核心；CMP装备及清洗装备也是晶圆再生工艺产线中资金投入最大的装备，公司可以通过定制化装备降低资本投入。

此外，晶圆再生客户主要是集成电路制造厂，与公司现有装备业务的客户群高度重合，公司已经与国内集成电路制造厂建立良好的合作关系，客户对公司装备产品的工艺认可为晶圆再生业务奠定了良好的市场拓展基础。因此，基于公司多年积累的CMP及清洗工艺技术优势，自产装备成本优势及同客户群的市场拓展优势，晶圆再生业务与公司现有装备业务在市场和技術方面都具有很高的协同性。