



人家在热火朝天地捉小精灵,A股股民则在拼命捕捉“恒大概念股”。昨天,被恒大三度举牌的廊坊发展涨停;恒大控股52.78%的嘉凯城涨停,股价录得年内新高;恒大突袭入股的万科A收涨4.39%;恒大旗下恒大人寿重仓的个股也普遍大涨。而最新公告显示,恒大已增持万科A至5%的举牌线,还准备再出不少于5000万元增持廊坊发展,其扫货之凶猛,令人叹为观止。

综合澎湃、财新、中国证券网

三度举牌廊坊发展,增持万科至举牌线

“恒大概念”横空出世 围猎A股意欲何为

开启刷屏模式 恒大举牌万科

8月以来,恒大地产不断“杀入”上市公司股东榜,使其成为市场的热门话题。

8月7日晚间,廊坊发展公告,恒大地产集团有限公司于8月4日在二级市场合计增持公司股票1900.76万股,占公司总股本的5%,成交金额3.99亿元。这已是恒大第三次举牌廊坊发展,此次举牌后恒大地产持有廊坊发展15%股份,已成为廊坊发展第一大股东。不仅如此,廊坊发展昨日晚间公告称,恒大地产12个月内还打算在二级市场择机增持公司股份不少于5000万元。公告称,恒大地产增持的目的为充分把握京津冀

一体化的政策契机,对公司未来发展前景看好。

恒大在公告中还表示,不排除未来对廊坊发展进行资产整合,包括对上市公司主营业务进行调整、对上市公司或其子公司的资产和业务进行出售、合并或购买、置换资产等。

而继8月4日91亿元突袭万科A,拿下4.68%股权后,昨日晚间,万科A公告称,恒大地产集团通过其控制的7家公司,于7月25日至8月8日期间,通过集中竞价交易系统增持公司A股股份5.52亿股,占公司总股本的5%,成交金额合计约99.68亿元。

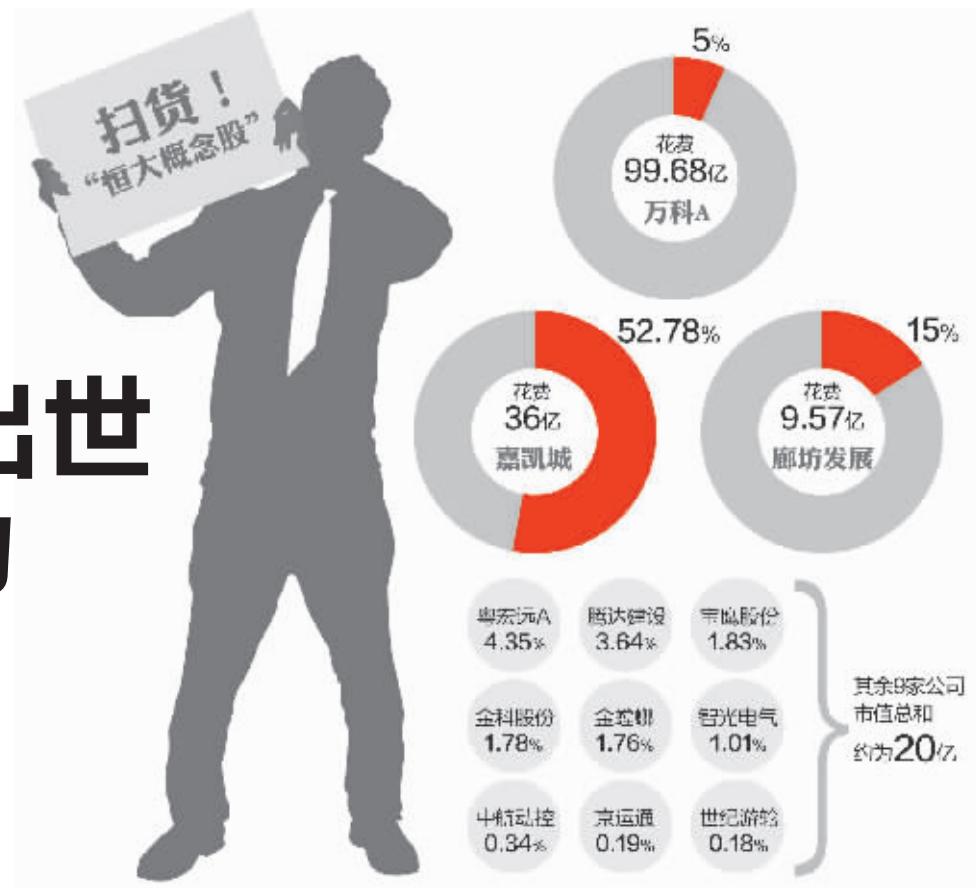
资金疯狂追捧 概念股集体爆发

恒大不断出手“买买买”,在A股组成了“恒大概念股”。随着热点不断发酵,恒大继续“扫货”预期的增强,“恒大概念股”火了。

统计显示,“恒大概念股”已有12家公司。8月8日,“恒大概念股”集体上涨,被恒大三度举牌的廊坊发展涨停;恒大控股52.78%的嘉凯城涨停,股价录得年内新高;恒大突袭入股的万科A收涨4.39%。此外,根据一季报和中报数据显示,中国恒大旗下的恒大人寿重仓的个股也普遍大涨,如智光电气收涨5.62%,粤宏远A涨停,腾达建设

涨停。廊坊发展8月1日至今已收获4个涨停,六个交易日累计涨幅高达55.75%,成为8月第一牛股,嘉凯城近五个交易日涨幅高达48.55%。

香颂资本执行董事沈萌表示,恒大概念股的集体大涨是在近期国内缺乏其他热点概念时期的一种短期资金行为,加之恒大积极介入宝万之争,为市场带来足够的悬念和话题,引发资金追人。“同时恒大集团本身除房地产业外,也在积极介入多个热门行业,让市场产生恒大系资产并购重组证券化的想象空间,因此引发资金追捧。”



恒大系持有的A股公司 — 制图 李荣荣

揭秘

短期牟利、长期投资、控制权 恒大在下一盘怎样的棋?

从嘉凯城到廊坊发展,再到万科A,恒大系频频布局A股的举动,也引发了市场诸多猜测。恒大究竟想干什么?

一般来说,获得股权的目的无非是财务投资以及业务布局。在扫货万科股权时,恒大相关负责人曾表示,恒大增持万科主要基于财务投资的目的。

有分析指出,恒大在A股的布局有财务投资的意味:一方面,其投资的A股公司以其所熟悉的地产业务或相关业务为主,“不熟不投”。另一方面,接连强势增持A股公司,引发股权争夺猜想,极易引起二级市场资金关注与跟风,恒大概念股估值的提升,已是最好的证明。

不管怎么说,这场炒作风暴的始作俑者恒大是绝对的受益者。结合目前已披露的“扫

货”成本初略计算,针对嘉凯城,恒大浮盈已高达156%;廊坊发展浮盈36%;万科A浮盈也超过20%。

就业务布局而言,同为地产公司,恒大不仅熟悉其内在价值,也清楚自身与其他公司之间的优势与短板,因此,在现金流充沛的情况下,选择性地

收购A股地产公司,应是“进可攻、退可守”的买卖。业界分析,不论是嘉凯城还是廊坊发展,恒大所看重的都是填补短板的积极意义。

对于获得嘉凯城控股权之举,业内曾猜测,恒大对于嘉凯城的操作或意在对于H股恒大地产私有化,也或有意在未来构建“A+H”双平台,而嘉凯城正是恒大为回归A股买的“壳”。

恒大举牌廊坊发展则更令

人浮想联翩。此前业内曾猜测,恒大此举或意在通过股权并购的形式曲线获得土地储备资源,在拿地成本越来越高的背景下,有这样的意图并不难以理解。在“京津冀一体化”背景下环京楼市受到追捧也被认为是恒大地产频频举牌廊坊发展的一大原因。

从行业上来看,恒大布局的上市公司多与房地产产业链相关。例如,粤宏远A、金科股份均属房地产行业;腾达建设、宝鹰股份、金螳螂属于建筑装饰;智光电气、京运通属于电气设备。

由此,业内分析,无论是买壳、举牌、增持还是参与定增,恒大系看中的标的均为房地产公司及上下游配套商,其显然有意在房地产全产业链做深入布局。

苏宁812再放大招

苏宁易购服务站推出第二件半价

布局易购服务站,让江苏离你更近

江苏作为经济大省,农村网购存在较大空间,而苏宁易购建立服务站、直营店,完善最后一公里问题,精准定位农村网民,让买和卖都不再困难。

目前,苏宁在江苏已建成220家服务站,并在苏宁易购网上商城的江苏特色馆帮助当地特色农产品上行,南京盐水鸭、无锡酱排骨、盐城大米、徐州牛蒡酱、苏州洞庭湖的碧螺春等

等,依托苏宁易购都可以在线销售。此次南京苏宁发起的“812全江苏看苏宁”的超强大促,苏宁易购服务站也将全线参与,并推出“第二件半价”活动。互联网搭建的高速公路,一方面解决了村镇居民的“买难”问题,另一方面缓解了农副产品的“卖难”困局。

全江苏看苏宁,南京苏宁推第二件半价

此次南京苏宁推出的“812全江苏看苏宁的活动”,通过大量的易购服务站,特惠商品不仅

仅提供给城市居民,也惠及三四级市场用户。此次苏宁第二件商品半价非常给力,美的1.5匹变频空调,首件价5999元,第二件2999元;格力一款1.5P一级能效变频空调首件售价近7000元,第二件半价后跌破3500元,能率16升燃气热水器,第二件半价跌破3100元;美菱568升对开门冰箱,首件价6299元,第二件半价3099元;还有小天鹅9公斤变频滚筒洗衣机,第二件半价后同样跌破3500元,国产品牌一款32英寸电视机第二件半价后仅售599元,飞利浦电动剃须刀,首件799元,

第二件半价399元;还有一款电饼铛第二件半价后仅售89元……

据苏宁相关人士介绍,本次第二件半价的商品,苏宁准备了近200款商品,近3万台产品,总共补贴近5000万元资源,就是想要彻彻底底让利给消费者,让消费者能够更好地享受品质生活,活动细则需要消费者去门店及苏宁易购服务站了解。同时,苏宁还推出农村电商星火计划,通过开展在线学习、集中授课、实操带教、参观培训、跨区域咨询交流等方式,培养乡镇电商人才,带动村镇居民共同创富。