

闽系房企千亿目标下狂奔 融侨快速扩张背后资金承压

本报记者 许永红 童海华 广州报道

作为闽系房企的一员,融侨集团股份有限公司(以下简称“融侨集团”)近年凭借大幅增长的销售业绩吸引了众多目光。

销售规模高速增长

“针对这样的形势,融侨集团也要迈入千亿销售规模,公司这方面的战略目标是明确,也是坚决的。”

成立将近30年之际,融侨集团开始在房地产市场崭露头角,销售规模不断大幅攀升。

据官方信息,融侨集团在2016年的销售额为362亿元,同比大幅增长76%。而在2017年,融侨集团的年度销售额已升至562亿元,同比增长64.8%。

记者从统计机构克而瑞发布的《2017年度中国房地产企业销售流量榜单TOP200》了解到,融侨集团的排名已由2015年的第

经营现金流连续三年为负

截至2017年底,融侨集团的资产负债率已达79.74%。2015年至2017年,融侨集团经营活动产生的现金流净额分别为-43.24亿元、-70.97亿元、-60.77亿元。

随着市场扩张不断大步迈进,融侨集团的资金压力也开始凸显。

日前,融侨集团宣布成功发行12.49亿元购房尾款资产支持专项计划,其中优先A级证券(债项评级为AAA)规模为8.35亿元,利率为6.8%。这已是融侨集团成功发行的第二单购房尾款类资产证券化产品。

此外,记者从相关报告中了解到,在2016年7月,融侨集团相继发行了两笔公司债券,金额均为20亿元,利率分别为5.8%、5.6%。而融侨集团这两笔近40亿元的融资大部分主要用于偿债。相关报告显示,截至2017年底,两笔募集资金已全部使用完毕,扣除承销费用后,共计33亿元的资金用于偿还借款,而剩余不到7亿元的资金用于补充公司

2018年前4个月,融侨集团以186亿元的销售额度居全国房企销售榜第37位。而在过去的两年,融侨集团的销售额分别为362亿元、562亿元,分别同比大幅增长76%和65%。

尽管如此,成立29载的融侨集

48位跃升至第36位,力压金辉集团、福晟集团、禹州地产等中小闽系房企。在2018年前4个月,融侨集团的销售表现依然可圈可点,以186亿元的销售额排在第37位。

值得关注的是,与大多数中小房企一样,融侨集团近期也提出了千亿元销售规模的目标。据相关报道,在2018年年初的一场公开活动中,融侨集团首次向外界披露了千亿元销售规模的计划。

彼时,融侨集团首席投资官郑

伟指出,千亿元规模是房企近两到三年的发展门槛,这已是业内普遍共识。郑伟认为,未来2-3年内,一家房企若没有达到千亿元销售规模,存在着出局的可能性,或在行业没有太大话语权。

“针对这样的形势,融侨集团也要迈入千亿元销售规模,公司这方面的战略目标是明确,也是坚决的。”郑伟表示,按照集团目前的布局,每个区域实现100亿~200亿元销售目标,中心城市实现50亿~100亿元销

或质押融资所致。

截至2017年底,融侨集团的资产负债率已达79.74%,现金及现金等价物余额则仅为44.52亿元。需要注意的是,2015年至2017年,融侨集团经营活动产生的现金流净额分别为-43.24亿元、-70.97亿元、-60.77亿元。

谈及负债率高企与经营现金流长期为负的问题,新城控股高级副总裁欧阳捷向记者分析,房企即使负债水平较高,但经营现金流若能覆盖债务成本,同时保证正常运营开支,那就没什么问题。不过,欧阳捷也指出,通常情况下,房企经营现金流长期为负值,经营风险会累加起来。“经营现金流短期内为负值,问题并不是很大,不过长期持续为负值,那么迟早有一天会出现问题。”

持续多年为负值,且金额较大。

受访人士指出,房企经营现金流长期为负值,经营风险累加。针对上述问题,《中国经营报》记者致函融侨集团方面,但截至发稿时未获相关回复。

售目标,将基本完成千亿元销售规模。

对于房企竞速规模的现象,亿翰智库上市房企研究中心主任张化东对记者表示:“当下,房企销售规模不大,融资成本相对较高,也没有太多金融机构愿意发放贷款。而且,房企现在拿地也需要一定的销售规模要求。房企若销售规模较小,吸引不了人才,现在人才都在往发展快速的房企聚集。”



2018年前4个月,融侨集团以186亿元的销售额度居全国房企销售榜第37位。 本报资料室/图

新管理层“变道”提速转型

高频重金拿地 华远地产极速扩张

本报记者 李瑞娜 北京报道

有着国企血统的房企“老炮”华远地产股份有限公司(600743.SH,以下简称“华远地产”)正一改往日安全稳健的发展传统,步入高频拿地拼规模的房企行列。梳理华远地产近两月公告可知,华远地产已经耗资83亿元7度拿地,投资规模远

两月内耗资83亿元拿地

近期,华远地产这家老牌房企在土储市场上的活跃表现吸引了行业内多数投资者的目光。

5月8日,华远地产发布关于购得土地使用权的公告称,5月4日,公司全资子公司北京市华远置业有限公司(以下简称华远置业)通过网上挂牌出让方式竞得长沙市两宗地块,共耗资19.3亿元。这是华远地产2008年进驻长沙以来的又一次扩张,据悉,此番拿地是为了巩固其在长沙中部区域根据地的市场地位。

5月2日,华远地产发布的另一份公告显示,公司全资子公司华远置业同样通过公开挂牌出让方式,斥资11.9亿元竞得河北省涿州市两宗土地,总面积约7.95万平米。这是华远地产进入河北省的首

2018年一季度净利润亏损

业内人士指出,10年前华远地产名声较大,而如今,在多家房企冲刺千亿元规模时,华远地产仍在百亿范畴徘徊。华远地产换帅后追求规模扩张的更深层次原因,或是由于对发展危机的觉醒。

作为中国创立最早的地产企业之一,华远地产从上世纪八十年代起进入地产行业,前身是北京市西城区华远建设开发公司。2000年,华远地产总资产一度高达80亿元,净资产达30亿元,是当时全国最大的房地产公司之一。2001年,华远地产与华润置地正式分家,彼时华润置地实现营业额663亿元,是华远营业额的14倍。2008年,华远地产完成对湖北幸福实业的重组而借壳上市。

上市后,华远地产在掌门人任志强时代崇尚安全、稳健,并不追求规模,错过了当时的拿地机遇,因此也始终保持着中小房企的销售额。记者梳理近年来华远地产的年度销售额发现,2014年至2017年公司

全国化布局推进缓慢

根据官网信息,融侨集团项目主要集中在福建省,进入省外其他城市屈指可数。

资金相对紧张的情况,并未阻止融侨集团开疆拓土的步伐。

据克而瑞发布的《2017年1~12月全国房地产企业拿地排行榜》显示,融侨集团以226亿元、227万平方米分别位列第47位和第63位,在中小房企中拿地表现不俗。另外,中国指数研究院统计数据显示,在2018年前两个月,融侨集团拿地更为强劲,拿地金额为67亿元,位列第34位,拿地面积为104万平方米。

从官方信息来看,融侨集团2016年在南京、厦门、合肥、无锡等城市拿下了多幅优质地块,投

资金额超百亿元。

进入2018年,融侨集团拿地动作依然接连不断。截至5月9日,仅在大本营福建省,融侨集团已拿下5宗地块,土地总价共计约38亿元;3月融侨集团以14.88亿元、溢价率95.99%的代价斩获合肥地块,成功落下合肥第七子;此外,重庆一宗地块被融侨集团近日以3.48亿元收入囊中。

值得关注的是,抱团拿地或合作开发,已是融侨集团获取项目的重要手段。4月底,融侨集团与郑州中晟集团达成合作,从而取得郑州常西湖新区两宗土地的开发权,总建筑面积超40万平方米。早前的3月9日,融侨集团、新城控股联合竞得环南京一宗地块,成交均价5.21亿元。另外,融侨集团与建发国际联手开发两宗地块,其中一宗为融侨集团上述福建省所拿5宗地块之一,另一地块则原是建发国际的项目,融侨集团后来拥有该项目合营企业的35%股权。

发展近30年,融侨集团目前全国化布局效果并不明显。根据官网信息,融侨集团项目主要集中在福建省,进入省外其他城市屈指可数,如南京、武汉、合肥、天津、无锡、苏州、郑州等。近期有相关报道指出,融侨集团在2018年有望进入西南区域和华南区域,目前区域公司已组建完成。

中天金融完成业务整合 助力西部地区脱贫攻坚

5月7日晚间,中天金融(000540.SZ)发布公告称,公司持有的中天城投集团100%的股权已经过户至贵阳金世旗产业投资有限公司(以下简称“金世旗产投”)。这意味着备受资本市场关注的中天金融集团非金融类业务资产过户划上了圆满句号。

置出非金融类业务

据悉,金世旗产投已向中天金融累积支付了前两期交易对价125.46亿元,中天城投集团的工商变更登记手续也已办理完结。今年7月底之前,金世旗产投预计支付第三期交易价款120.54亿元。中天金融将用这246亿元现金全部用以支付购买华夏人寿的股权受让款。

笔者注意到,交易对手金世旗产投此番悄然引入世界500强企业碧桂园(02007.HK)作为战略投资者,持股比例为24.3%,位列金世旗产投第三大股东。

“中天城投集团牵手碧桂园,可以借助碧桂园成熟完善的全国化营销拓展渠道及品牌优势,实现客户与产品的高效对接,快速提高销售速度。也可以借此融入碧桂园在房地产开发全产业链成本控制及标准化输出的优势基因,全面提升系统化运营能力,从而提升资金周转效率,提高抗风险能力和经营收益。”业内资深人士表示。

此次置出非金融类业务之后,中天金融资产负债结构将进一步优化。同时,中天金融狼抓公司治理防控金融风险,进一步健全完善公司法人治理结构,建立健全各项风险管理制度,稳步提升规范运作水平。

聚焦普惠金融

作为贵州省第一家上市公司,为了化解西部地区金融事业

发展不平衡、不充分的现实之难,2014年以来,中天金融实施战略升级,以“引人入胜”助力脱贫攻坚,以普惠金融强化民生保障,助推实体经济。中天金融定位于“绿色实业金融服务”,通过补齐贵州金融短板,拓宽贵州中小企业融资渠道,降低其社会融资成本,促进金融生态健康发展。

从2017年年报披露信息来看,中天金融旗下金融类业务稳健发展,期间实现金融类业务营业收入约15亿元,同比增长98.2%,占公司营业收入比例大幅提升。

“交易完成后,公司会继续向金融领域深化发展,为金融赋能实业做出更大贡献。”中天金融相关负责人表示。

组建内部风控体系

国家提出把“强化监管,提高防范化解金融风险能力”作为做好金融工作要把握的重要原则之一,守住不发生系统性金融风险的底线。

中天金融聘请普华永道等国际专业咨询团队在集团层面及分子子公司开展风险管理体系和内部控制体系建设,推动各分子子公司合规经营,回归金融本源为实体经济发展保驾护航。

据了解,中天金融已经形成了完善的审计管理架构,构筑了一线业务部门、风控合规以及内部审计三道防线的风险管控闭环。中天金融在对标优秀同业的基础上,结合自身特点形成了集团风险管控模式的初步设计,并规划了集团风控建设的路线图,形成了可支撑公司未来金融业务发展、规范运作、风险可控的多层次人才梯队。

管理偏好和容忍度,完善了“三会一层”的治理架构。

因地制宜 推进金融精准脱贫

“中天的每一步,都与贵州同步”。置出非金融类业务轻装上阵,中天金融将持续推进普惠金融助力西部地区脱贫攻坚。

按照贵州省“十三五”规划提出的“引人入胜”总体要求,针对贵州金融资源匮乏、保险业务滞后、金融机构不足的现状,2014年以来中天金融积极补足贵州金融短板,以保险、证券公司为核心进行战略布局。中天金融旗下中天国富证券与贵州安顺市合作,推动发行农业产业融合专项债50亿元;友山基金为贫困地区量身定做扶贫基金计划,预计管理规模将超过80亿元;旗下中融人寿为遵义市播州区平正仡佬族乡团结村村民赠送总保额近2亿元的意外保险。

结对帮扶遵义播州区平正仡佬族乡团结村,中天金融积极探索可持续发展的金融扶贫、产业扶贫路径,创造性地提出了以三变融合三产振兴三农的“三三三”的金融精准扶贫新模式。“三变”即“资源变资产、资金变股金、农民变股东”。

2017年8月中天金融与团结村村集体成立贵州大发农业发展有限公司和贵州大发旅游发展有限公司,实现“公司+农户”合作模式,加快形成一二三产业融合发展的现代产业体系。

同时,在团结村建立双创中心,大力发展、精心培育新型职业农民,先后成立生态猪养殖合作社,中华蜂养殖专业合作社,旅游专业合作社,吸引外出打工者百余人返乡就业、创业。2018年团结村农业产业预计将带动400余农户增收2000万元,户均增收50000元。