

浙系房企“二哥”地位难保？

# 失守杭州出走“一线城市”受挫 滨江集团“进退维谷”

特约撰稿 毛中楠  
本报记者 张玉 石英婧 上海报道

被公认为“浙系房企二哥”的杭州滨江房地产集团股份有限公司(002244.SZ,以下简称“滨江集团”)日前受到关注。据相关媒体报道,有网友爆料称

滨江集团被寄予厚望的上海首个豪宅项目——滨江公园壹号因违规“偷面积”而被要求对砸掉样板间部分地方进行复原,导致房型遭到大幅修改,得房率降低。

“房型是有调整的,赠送不能做了,所以房型调整幅度也是

比较大的。”对此,滨江集团上海公司相关负责人在接受《中国经营报》记者采访时明确表示。

日前,记者实地走访了位于上海市宝山区华秋路666号的滨江公园壹号项目了解到,上述项目存在多个被无端敲掉的镂空部分,同时项目交付标准存在严重

减配现象。

事实上,近年来,在出走一线城市并不顺利,大本营杭州又面临内外房企激烈厮杀的形势下,“浙系房企二哥”滨江集团进退维谷。而当前政策环境下,资金难题也是摆在滨江集团面前的新考验。

## 一季度经营现金流同比减少 519.49%

2018年以来,滨江集团先后斥资20亿和40亿元,分别购得杭州位于大江东和萧山湘湖两幅地块。

在出走一线城市失利的背后,记者注意到,近年来,滨江集团的资金状况不容乐观。

滨江集团日前发布的2018年一季度报告显示,报告期内公司实现营业收入为33.36亿元,比上年同期增长了174.08%;归属于上市公司股东的净利润为3.44亿元,比上年同期减少了20.01%。公司经营产生的现金流净额为亏损103.21亿元,比上年同期减少了519.49%。这主要系报告期内购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加所致。

据滨江集团官网显示,2018年以来,滨江集团先后斥资20亿和40亿元,分别购得杭州位于大江东和萧山湘湖两幅地块。

滨江集团2017年的资金状况同样不容乐观。数据显示,2017年滨江集团实现营业收入137.74亿元,比上年同期减少了29.19%。其中,经营活动产生的现金流量净额为34.3亿元,比上年同期减少了73.88%。截至2017年报告期末,滨江集团负债合计为438.84亿元,较2017年报告期初的338.12亿元增加了100.72亿元。

“短期来看,滨江集团可能会面临一定的资金压力,但如果后续能够实现库存的快速去化以及不断拓展融资渠道,此类问题是能够得到较好化解的。”卢文曦称。

在资金状况堪忧的情况下,5月29日,滨江集团发布关于控股子公司减资的公告。

2013年9月,滨江集团与浙江中国小商品城集团股份有限公司(以下简称“小商品城”)就共同开发杭政储出(2013)59号地块,出资组

建了杭州滨江商博房地产开发有限公司(以下简称“滨江商博”),注册资本人民币5亿元,其中滨江集团出资人民币2.55亿元,持股51%。

据了解,滨江集团与小商品城协商决定拟对滨江商博注册资本进行减资,滨江商博注册资本由5亿元减至5000万元,双方股东同比例减资。减资完成后,滨江集团出资人民币2550万元,持股51%;小商品城出资人民币2450万元,持股49%。

“本次减资有利于避免资金闲置,股东双方同比例减资,提前收回股东投入,提高资金使用效率。本次减资未改变滨江商博股权结构和原股东持股比例,不会对公司的生产经营、财务状况及偿债能力产生影响。”滨江集团方面表示。

除了通过对控股子公司减持获取资金,6月5日,滨江集团发布公告表示,公司控股股东杭州滨江投资控股有限公司(以下简称“滨江控股”)已于2018年6月1日将此前质押给中信证券股份有限公司的股份提前购回,并办理了相关解押手续。

公告显示,2017年1月3日,滨江控股将其持有的公司无限售条件流通股8800万股质押给中信证券股份有限公司用于办理股票质押式回购业务,质押开始日期为2017年1月3日,质押到期日2019年1月3日。

截至公告日,滨江控股共持有滨江集团股份13.36亿股,占公司股份总数的42.95%,累计质押其持有的公司股份5.88亿股,占公司股份总数的18.90%。

在易居研究院智库中心研究总监严跃进看来,资金方面相关问题一方面跟企业规模扩大有很大的关系,另一方面也跟其急于融资有关。

## 减配入市 沪豪宅项目首秀遇尴尬

“偷面积”等违规行为受到市场的重点监管,一旦查到就无法销售,肯定要对其之前的设计进行更改。

时间倒回到2015年9月,滨江集团与平安不动产组成的联合体,以34.65亿元竞得上海市宝山区大场镇祁连社区121601单元B3-03住宅地块,楼板价2.88万元/平方米,溢价率91.7%,刷新区域楼面价纪录。

时隔近三年,这个被滨江集团寄予厚望的豪宅项目仍未开盘。近日,记者实地走访上述项目了解到,项目最快预计在6月中旬开盘。据介绍,此次项目开盘预计会在5万元/平方米左右。另据相关媒体报道:该项目在2016年曾有入市的机会,当时的价位约在5.7万元/平方米。

值得注意的是,记者在样板间发现实际项目有一些“怪象”存在。以117平方米户型为例,在户型图上,阳台两侧无端被做成了镂空的样子,而镂空部分分别与主卧和另一个次卧相邻。据相关销售人员透露,之前镂空部分是直接赠送给客户的,但由于政策的规定,该部分现阶段只能做成镂空。后期交房之后能不能私自将镂空部分填上?上述销售人员表示:从工程角度讲,难度不大。

“这属于销售的误导,镂空部分肯定不能被填上的”,李然坚定地表示。不过,镂空部分后续会如何处理,如何看待项目镂空处存在

的安全隐患?记者并未得到明确的答复。

上海中原地产市场分析师卢文曦分析指出,“偷面积”作为一种违规行为,最早是为了提高房屋的销售而作为一个卖点。在当下对违章建筑监察比较严格的环境下,“偷面积”等违规行为受到市场的重点监管,一旦查到就无法销售,肯定要对其之前的设计进行更改。

除了项目镂空怪象,记者在采访中注意到,历经三年打磨的豪宅项目已经出现了严重的减配现象。在记者的追问下,上述销售人员表示,项目原本计划装新风系统,但由于压缩成本,只能换成中央空

调,现阶段,每平方米的装修成本约在3000元。与此同时,以物业出名的滨江物业也配合做了“减法”,原计划每平方米12元左右的物业费,现阶段也被压缩到了6元左右,对此,销售人员给出的解释是:为了降低购房者的生活成本。

对于项目减配方面的问题,李然给出了明确的回应,她直言,减配的原因在于售价的原因。

“现在很客观的一个事实就是,限价关系下,项目开发成本会跟之前有很大差别,成本太高又没有利润加上去,开发商肯定会是亏本的,所以,很多开发商会通过减配来压低成本。”卢文曦表示。

## 进击一线城市受挫 杭州大本营失守

2017年度大浙江房企权益金额排行榜中,滨江集团以217.31亿元的权益金额位列第8,跌出排行榜前5名。

除了上海开山之作的迟迟难以开盘,滨江集团在一线城市深圳的首秀也并不顺利。

4月20日,滨江集团发布诉讼事项公告称,因公司与深圳市安远控股集团有限公司(以下简称“安远控股”)之间深圳龙华区安丰工业区地块城市更新改造项目未能推进,公司已经决定退出该项目合作并要求安远控股归还本金总额为11.6亿元的融资款。因安远控股未能提供令人信服的还款计

划。公司已于近日向浙江省高级人民法院提起诉讼。公司已经收到浙江省高级人民法院的受理案件通知书并已于2018年4月19日预交了全部案件受理费。

“由于本案尚未开庭审理,该事项暂时未对公司生产经营产生影响。”滨江集团方面表示。

一线城市拓展不顺利使得滨江集团重新聚焦杭州市场。在其2017年度报告中,滨江集团将自己2018年以及未来的战略目标定义

为区域布局战略:聚焦杭州,深耕浙江,辐射华东,关注珠三角、京津冀、中西部重点城市三个“游击区”。滨江未来5~10年的产业布局战略是长租公寓+房地产+金融。

数据显示,2015年和2016年,滨江集团签约销售额分别位列杭州房企第二而被称为“浙系房企二哥”,而如今,一线城市出走并不顺利的滨江集团在大本营杭州也似乎正陷入“进退维谷”的尴尬境地。

据克而瑞江浙区域于日前发

布的《2017年度大浙江房企排行榜》,2017年度大浙江房企权益金额排行榜中排行前5名分别为祥生、上海中梁、绿城、万科、华鸿,滨江集团以217.31亿元的权益金额位列第8,跌出排行榜前5名。2017年度大浙江房企流量金额排行榜中,滨江集团以359.12亿元的流量金额位列第5;2017年度拿地金额排行榜中,滨江集团以234.81亿元位于保利、绿城、万科之后排名第4位。

运河畔上的世界恒贵资产

副中心·新湾区·世界商务

通州富力中心C座

VIP | 010-6955 7777

项目地址 | 通州运河核心区6号线北运河西站(京杭运河西岸)