

卷入社保造假 东莞销售项目涉违规

极速扩张 保利地产面临“资金劫”

本报记者 颜世龙 陈靖斌 东莞报道

6月27日及7月2日,《中国经营报》官方微博及报纸相继刊发《仅需两三万元十余天!东莞中介、开发商“里应外合”置办购房社保》《东莞楼市暗流涌动:现一条龙式社保造假 官方已介入调查》等报道引发外界广泛关注,由此揭开了广东东莞开发商与地产中介联合通过社保造假规避限购政策的秘密。为此,东

卷入社保造假

在地产中介的带领下,保利生态城·保利领秀山项目的工作人员向记者表示,“社保问题可以解决,只要钱没问题,具体细节都可谈。”

据本报于7月2日刊发题为《东莞楼市暗流涌动:现一条龙式社保造假 官方已介入调查》的报道显示,东莞当地多家地产中介与开发商携手通过一条龙式的社保造假方式,为不具备购房资质的外地人购置房产,规避当地房地产限购政策,报道刊发后引发广泛的舆论关注,东莞市政府也随即部署和出台相关政策予以打击,将对全市限购后社保情况进行排查。

记者调查发现,在东莞当地,类似业界公开的秘密已经屡见不鲜。在地产中介的带领下,保利生态城·保利领秀山项目的工作人员向记者表示,“社保问题可以解决,只要钱没问题,具体细节都可谈。”

据保利领秀山工作人员表示,领秀山项目为保利生态城三期,主要为高层洋房,整个项目从开始到现在已经有6年有余,总占地为33万平方米,其中三期领秀山占地为2.8万平方米,目前仅剩几十套房源,价格在2.1万~2.2万元/平方米,首付将达到4成左右,如全款可享受99折。

扩张隐忧

在急速扩张之下,保利地产负债率一路攀升。据年报数据显示,2017年保利地产负债率和净负债率分别为77.28%和86.45%。

事实上,受到限制的并非东莞一地,对于重仓一二线城市的保利地产来说,房地产调控政策一直如影随形。

记者梳理保利地产项目数据发现,保利地产2017年拟建或在建的项目高达521项,其中339项位于限购城市范围,占总拟建或在建项目的65.06%。据保利地产2017年年报数据显示,2017年保利地产销售业绩核心贡献来源仍聚焦一二线城市,占比为82%,三四线城市销售占比提升10个百分点至18%。三四线贡献占比提升主要得益于珠三角城市群全覆盖所带来的业绩贡献。

但限购并未阻挡保利扩张步伐。据了解,2017年,保利地产累计签约面积2242万平方米,同比增长40.3%;2018年第一季度,保利地产实现签约面积592.76万平方米,同比增长41.7%。而据最新统计数据显示,2018年上半年房

举债不停

截至今年2月末,保利地产借款余额为2353.79亿元,相较2017年年末借款余额2031.22亿元增加322.57亿元,2018年1~2月累计新增借款占去年末净资产1551.39亿元的20.79%。

急速扩张之下,资金来源于何处?记者注意到,为了一睹“前三”,保利地产几乎动用了各种融资手段,而在房地产企业融资环境收紧的情况下,如何“解渴”成为保利地产的重要考验。

据悉,仅在今年,保利地产共发行两期中期票据,共计融资25亿元。其中今年4月20日,保利地产发行的2018年第一期中期票据(18保利房产MTN001)期限为三年,发行金额为5亿元,发行利率为4.59%;2018年中期票据(18保利房产MTN002)期限同为3年,发行总额为20亿元,利

莞市政府也紧急部署和出台《关于严厉打击伪造社保证明规避我市住房限购政策违法行为的通知》,将对伪造社保证明购房行为加码处理。

而在记者调查发现,类似通过社保造假行为,为外地不具备购房资格的消费者置办社保以规避限购的操作中,不乏知名房企的身影,其中保利地产(集团)股份有限公司(600048.SH,以下简称“保利地产”)因其央企身份格外引人



“社保问题可以解决,只要钱没问题,具体细节都可谈。”保利生态城·保利领秀山项目的工作人员介绍。

本报资料室/图

为此,保利地产相关负责人在接受记者采访时表示,“涉事项目确实与相关地产经纪公司合作,行业内都是如此,算作一种销售渠道,保利地产作为央企,公司不可能允许这种事情发生,也不会违背政府相关政策。社保造假一事可能是外部中介或销售个人行为,并非公司层面行为,一旦发现我们也将对此进行处罚。”

根据东莞市政府此前出台的一系列房地产调控措施要求,自2017年4月11日起,非东莞本

市户籍居民家庭,购买首套房需提供购房之日前2年内东莞连续缴纳1年以上个人所得税或社会保险证明。由此也标志着东莞市正式进入“五限”时代,而外地人到东莞炒房投机现象被有效杜绝。

事实上,东莞整体楼市成交量下滑已经是不争的事实。相关统计数据,东莞市2016年新建商品房网上签约销售面积1061.88万平方米,下降1.4%,其中商品住宅销售面积887.71万平方米,下

降9.2%。而到2017年新建商品房网上签约销售面积811.54万平方米,下降23.6%,其中商品住宅销售面积556.62万平方米,下降37.3%。

而据公司2017年年报显示,保利地产目前在东莞共计14个项目,总投资约230亿元,可售容积率面积约为270.94万平方米,截至目前累计签约面积为188.27万平方米。也就是说,保利地产在莞项目也全部笼罩在限购调控阴影之下。

保利地产规模扩张虽然保持“高速增长”,却仍未让保利地产行业排名“如愿以偿”。据最新统计数据,2018年上半年房地产销售前十名中,保利地产以1997.5亿元的销售额位居碧桂园、恒大、万科之后,屈居第四,相比第一名的碧桂园更是差距两千多亿元。而据克而瑞统计,其销售面积为1378.2万平方米,位居第五,距离第一名碧桂园相差2974.2万平方米。

在急速扩张之下,保利地产负债率一路攀升。据年报数据显示,2017年保利地产负债率和净负债率分别为77.28%和86.45%。

此外,保利地产规模化扩张的背后,却承受着现金流大幅净流出的压力。年报数据显示,由于拓展支出增加,合作项目往来款投入增加,2017年保利地产经营活动产生的现金流净额为-292.95亿元,

与去年同期340.53亿元相比,骤减186.03%。

2018年第一季度现金流再度净流出。数据显示,2018年保利地产经营活动产生的净现金流量净额达-262.72亿元,同比减少91.05%。

此外,由于收购支出现金的增加,投资活动产生的现金流量净额也同样出现减少。数据显示,2017年投资活动产生的现金流量净额为-169.5亿元,同比减少29.08%。2018年第一季度,保利地产投资活动产生的现金流量净额为-25.21亿元,同比下降62.53%。

而就在2017年年度股东大会上,保利地产董事长宋广菊就曾许下豪言,公司除常规拓展之外,还将通过收购、兼并、整合等方式,让公司总规模回前三。但据最新统计数据显示,2018年上半年房地产销售前十名中,保利地产位居碧桂园、恒大、万科之后,屈居第四,其1997.5亿元的销售额相比第三名的万科差距千亿元,相比第一名的碧桂园更是差距两千多亿元。

值得一提的是,虽然保利地产相关负责人在接受记者采访时表示,社保造假并非公司组织,可能属于工作人员个人行为,但据记者了解,重仓一二线城市的保利地产,近年来一路高歌猛进,“买买买”模式让其迅速步入规模化扩张之路,而在外部筹资环境偏紧,及重仓区域限购频频加码的情况下,遵循快周转战略的保利地产实际压力也不小。

发力多元化

日前,合景泰富公布了拟更名事宜,表示将由“合景泰富地产控股有限公司”更改为“合景泰富集团控股有限公司”。对于这一变动,合景泰富称,新名称将不仅为公司提供全新企业标识,也将更好反映该集团的业务扩张策略。

此外,记者从官网了解到,6月27日,合景泰富旗下文旅产业公司——广东合景致远文旅产业投资有限公司(下称“合景致远”)先后与四川美联文化教育投资有限责任公司(下称“美联文化教育”)、海航璞蔚旅游有限公司(下称“海航璞蔚”)达成战略合作。

资料显示,合景致远主要致力于文化旅游产业开发、大型旅游综合体建设、精品酒店开发等领域。记者查阅工商信息发现,合景致远成立时间并不长,注册时间为2018年6月12日,注册资金1亿元。

在接受记者采访时,中国综合开发研究院旅游与地产研究中心主任宋丁表示,房企进入文旅产业的现象十分普遍,此前多是通过文旅产业迂回开发房地产项目,所以做得相对粗糙和表面。“现在不少房企虽然意识到该模式并不可行,开始花费精力积极开拓文旅产业,不过绝大部分依然处于初级阶段,想要成功并不容易。”

宋丁认为,房企初涉文旅产业,首先方向要紧跟行业的政策形势,同时把文旅产业作为公司重要部分。与传统房地产开发快进快出的节奏不一样,文旅产业是慢功夫,房企要做好定位,组织专业的队伍,按照产业规律稳步推进。“如果这些前面的铺垫没做好,以后就会越走越偏。”

竞逐销售规模

谋求多元化发展的同时,此前保守谨慎的合景泰富对住宅开发业务也有了更高追求,将向千亿销售规模发起冲刺。

在过去的2017年,合景泰富实现合约销售额380亿元,同比增长33.2%;权益销售额为287亿元,较2017年同期增长28.7%。对于2018年,合景泰富把合约销售额目标定为650亿元,71%的目标销售增幅要远高于近年增长水平。

对于近年中小房企追逐销售规模的现象,资深地产专家刘忠岭对记者分析称,目前房地产行业已经出现行业集中度加速提升的趋势,大房企所占市场份额提升,所以一些中小房企需要提高销售规模,来应对行业的发展趋势。

“对于房企而言,拥有一定销售规模至关重要,这样才能实现规模经营,降低成本,才能在行业集中度提升的市场上占据有利地位,不被淘汰。”刘忠岭表示。

进入2018年,合景泰富销售业绩逐步攀升。7月3日,合景泰富公布6月销售数据,当月合约销售额为68.08亿元,同比上升106.9%。在2018年上半年,合景泰富合约销售额已实现324亿元,同比增长82%,完成全年销售目标的50%。

销售高歌猛进,与合景泰富大批的采取非公开发行股票的方式募资的约90亿元人民币(实际募资净额为89.08亿元)目前也已部分调整募投项目投资金额。记者注意到,此次募资已经多次用于临时补充流动资金,其中在去年6月公司已将35亿元归还募资账户,而经2017年第四次临时股东大会审议通过,公司还可使用不超过18.5亿元的限制募集资金用于临时补充流动资金。据悉,截至去年底,公司用于补充流动资金的募资约为13.97亿元。

不过,合景泰富的周转率依然

合景泰富去地产化背后: 大举扩张 多元化转型不易

本报记者 许永红 童海华 广州报道

近年来,不少房企名称弱化“地产”字眼,同时发力多元化布局。在这股去地产化浪潮中,也出现了合景泰富地产控股有限公司(01813.HK,下称“合景泰富”)的身影。

在销售规模快速增长之际,合景泰富日前宣布拟更名为“合景泰富集团控股有限公司”。同时,《中国经营报》记者注意到,其旗下文旅产业公司近期设立,合景泰富随后也接连与多家公司达成

发力多元化

战略合作,推进文旅、教育等产业。而在早前,合景泰富计划在未来聚焦写字楼、长租公寓、商场等投资性物业。

受访业内人士指出,房企涉足文旅产业现象较为普遍,不过绝大部分依然处于初级阶段,想要成功并不容易。此外,目前长租公寓的投资回报也难以覆盖资金成本,盈利相对较难。

近日,记者就上述问题致函采访合景泰富方面,截至发稿时未获相关回复。

竞逐销售规模

势,同时把文旅产业作为公司重要部分。与传统房地产开发快进快出的节奏不一样,文旅产业是慢功夫,房企要做好定位,组织专业的队伍,按照产业规律稳步推进。“如果这些前面的铺垫没做好,以后就会越走越偏。”

按照规划,合景泰富到2020年将拥有17座写字楼、16家酒店、11家商场和11家长租公寓,合计投资性物业面积将超过270万平方米。在2017年财报中,合景泰富坦言,未来公司专注住宅开发的同时,也会致力于投放资源打造多元化物业开发组合,扩大如写字楼、酒店及高级购物中心等长期持有型商业地产的持有比例,以平衡盈利组合,分散投资风险,确保未来恒稳发展。

长租公寓方面,合景泰富计划推出誉舍、听舍、芯舍三个系列产品,将率先在上海项目中落地,最快将在2018年正式对外招租。而根据相关报道,合景泰富主要以自持物业方式布局长租公寓。

新城控股高级副总裁欧阳捷曾对记者分析,房企争相布局长租公寓主要是基于提前布局市场出发,此时面临的亏损在可承受范围。“目前来看,长租公寓的投资回报率算不过来账,难以覆盖资金成本。”欧阳捷指出,房企以自持物业方式开发运营长租公寓,将会面临更大的盈利困难。

竞逐销售规模

相对较慢。据亿翰智库数据显示,2017年,合景泰富的总资产周转率和存货周转率分别为0.09、0.18,在房企周转率百强之中排名队尾,远低于平均水平。亿翰智库表示,房地产行业周转让资金更容易向规模房企汇聚,同时规模房企补充存货的增加让房企的周转逐步变慢。

此外,申万宏源相关研报指出,合景泰富2017年末净负债率维持在68%左右,但公司有息负债的规模从一年前的430亿元升至600亿元,此外账上还有280亿元应付合营企业的款项,显示公司大幅买地后上行的财务压力。

“目前在公司的整体债务中,接近300亿元的公司债集中到到期位于2020~2023年间,超过20亿美元的高息票据到付期分别为2019年、2022年和2024年。”申万宏源表示,在融资环境尤其是房地产行业融资持续收紧的大环境下,合景泰富的融资压力和资金成本面临的压力仍不容忽视。

不过,东北证券相关研报显示,在保持快速增长的同时,合景泰富财务整体稳健,2017年平均借贷利率为5.8%,较2016年下降0.2个百分点,在同规模民营企业中处于低位,而且净负债率仍处于行业较低位置。

“去年是抢地,今年是选地。”在2017年业绩会上,合景泰富地产业务首席执行官蔡凤佳曾对外透露,公司目前拿地策略是收并购为主、招拍挂为辅,而区域聚焦于华东区、长三角和大湾区,以及有一些城市,拿地预算则希望维持高速增长。

不过,从公开信息来看,2018年以来,合景泰富一改2017年激进姿态,拿地信息甚少。记者查阅克而瑞的《2018年上半年中国房地产企业新增货值TOP100》以及中国指数研究院的《2018年上半年全国房地产企业拿地排行榜》,合景泰富均未出现在榜单上。