

招商蛇口“招婿”开发太子湾项目 昔日龙头陷转型困境

本报记者 翁裕涛 童海华 深圳报道

曾为房企第一梯队的招商局蛇口工业区控股股份有限公司(001979.SZ,以下简称“招商蛇口”),为加快开发拥有的“金山”,通过公开挂牌的方式引入了中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司(000039.SZ,以下简称“中集集团”)旗下子公司作为股权增资的合作方。

11月24日,招商蛇口发布公告表示,中集集团四家子公司将以总价63.20亿元成为商融置业49%股权增资项目、商泰置业49%股权增资项目、乐艺置业51%股权增资项目、商启置业51%股权增资项目的最终投资方。

招商蛇口表示,通过增资扩股的方式引入合作方,是为加快深圳蛇口太子湾片区的开发速度,招商蛇口上述四家子公司分别持有的地块为DY02-01、DY02-03、DY01-04、DY03-02的土地。

《中国经营报》记者实地走访深圳南山区蛇口太子湾片区时发现,现场有多个工地在施工,土地已基本平整,部分工地已建起主体工程,现场一位招商物业的工作人员告诉记者,目前在建的主要为住宅和办公楼。

本报记者就太子湾整体项目开发进度以及上述地块如何加快开发等问题致函招商蛇口进行采访,截至发稿时未获回复。



蛇口太子湾片区现场土地已基本平整。

本报记者翁裕涛/摄影

“招婿”加快项目开发

商融置业等拥有的四宗地块由招商蛇口于2011年竞得,历史取得成本低,而深圳商业用地价格涨幅大,因此取得较高的评估增值率。

坐拥炙手可热的深圳蛇口太子湾片区土地,招商蛇口此次引入合作方被视为“招婿”。

据公告显示,中集集团四家子公司集星发展、集盛发展、集宇发展及集达发展分别以约15.49亿元、约16.20亿元、约6亿元、约25.51亿元成为商融置业49%股权增资项目、商泰置业49%股权增资项目、乐艺置业51%股权增资项目、商启置业51%股权增资项目的最终投资方,上述股权增资项目的挂牌底价合计为63.20亿元。

深圳房地产研究中心研究员李宇嘉认为,此次交易与招商蛇口再造蛇口有关,因为蛇口工业区和码头现在到了更新升级的时候,而这

规模扩张压力倒逼

在今年第三季度,招商蛇口在拿地和销售增速上均有所放缓。

曾经作为“招保万金”四大龙头房企之一的招商地产,如今逐渐掉队。据公开数据,2018年前10月保利销售额3348亿元,万科销售额达4856亿元,而招商蛇口仅有1329亿元,在行业规模化竞争中掉队的招商蛇口正加快追赶。

申万宏源近期研报指出,三季度龙头房企销售增速保持稳定,整体销售远超行业。在高周转策略下,以价换量取得良好效果。行业集中度上升是长期逻辑,大者恒大弱市下会更明显。

中原地产首席分析师张大伟认为,从当下销售数据看,2018年

次合作开发的地块涉及商业住宅、办公等业态,是由于工业区和码头的基础设施需要投入,如果没有房地产可能难以覆盖项目开发成本。

北交所出让公告要求,商融置业等四家企业的意向投资方或其母公司2017年度期末企业净资产不少于人民币100亿元。2017年报显示,中集集团2017年末的净资产达432亿元。由于招商局集团持有中集集团24.58%股份,某种程度上,中集集团及招商蛇口两家企业是兄弟公司,此次增资将构成关联交易。

值得注意的是,商融置业等拥有的四宗地块曾由招商蛇口于2011年竞得,历史取得成本低,而深圳商业用地价格涨幅大,因此取

得较高的评估增值率。其中商融置业评估增值率5272.87%、商泰置业评估增值率为5521.54%、乐艺置业评估增值率为1821.31%、商启置业评估增值率为8070.45%。

以深圳乐艺置业为例,该公司目前资产账面价值7933万元,净资产账面价值3000万元,评估后资产为6.26亿元,净资产5.76亿元,总资产评估增值增值率达到了6.9倍。其中存货评估增值率超过了11倍。

据悉,商融置业等四家公司拥有的四宗地块编号分别为DY02-01、DY02-03、DY03-02及DY01-04,总占地面积3.99万平方米及总可建楼面约24.6万平方米,涉及商业、办公及商务公寓等业态,公告

计作债务则从66%升至83%,主要归因于公司积极购地和漳州项目并表。据了解,招商蛇口今年上半年维持较大的土地投资力度,销售金额仅为751亿元,却以总地价604亿元获取了40个项目,扩充项目资源751.33万平方米。

张宏伟指出,在当前的市场环境下,仅以规模大小来看企业发展是有待商榷的。一年时间内,如果房企持续规模扩张可能会带来经营风险,尤其是杠杆用得比较足,资金压力会比较大。

据悉,在今年第三季度,招商蛇口在拿地和销售增速上均有所

放缓。其中在第三季度中,招商蛇口共计新增土地16宗,其中7月份8宗,8月份6宗,而到了9月份仅为2宗,拿地额降至11.1亿元,创下年内单月拿地新低。

据申万宏源数据显示,招商蛇口在第三季度销售增速有所下滑,但仍高于行业均值。2018年1~9月公司实现销售额1163亿元,完成销售计划1500亿元的78%。截至第三季度,公司有息负债率29.2%,有息负债规模约1223亿元,短期偿债金额434亿元,环比增加80亿元,在手货币资金511亿元,环比减少109亿元。

据招商蛇口2018年半年报显示,资产负债率达到77.12%,较2017年末增长7.4%。若将永续债

计入作债务则从66%升至83%,主要归因于公司积极购地和漳州项目并表。据了解,招商蛇口今年上半年维持较大的土地投资力度,销售金额仅为751亿元,却以总地价604亿元获取了40个项目,扩充项目资源751.33万平方米。

张宏伟指出,在当前的市场环境下,仅以规模大小来看企业发展是有待商榷的。一年时间内,如果房企持续规模扩张可能会带来经营风险,尤其是杠杆用得比较足,资金压力会比较大。

据悉,在今年第三季度,招商蛇口在拿地和销售增速上均有所

放缓。其中在第三季度中,招商蛇口共计新增土地16宗,其中7月份8宗,8月份6宗,而到了9月份仅为2宗,拿地额降至11.1亿元,创下年内单月拿地新低。

据申万宏源数据显示,招商蛇口在第三季度销售增速有所下滑,但仍高于行业均值。2018年1~9月公司实现销售额1163亿元,完成销售计划1500亿元的78%。截至第三季度,公司有息负债率29.2%,有息负债规模约1223亿元,短期偿债金额434亿元,环比增加80亿元,在手货币资金511亿元,环比减少109亿元。

据招商蛇口2018年半年报显示,资产负债率达到77.12%,较2017年末增长7.4%。若将永续债

计入作债务则从66%升至83%,主要归因于公司积极购地和漳州项目并表。据了解,招商蛇口今年上半年维持较大的土地投资力度,销售金额仅为751亿元,却以总地价604亿元获取了40个项目,扩充项目资源751.33万平方米。

张宏伟指出,在当前的市场环境下,仅以规模大小来看企业发展是有待商榷的。一年时间内,如果房企持续规模扩张可能会带来经营风险,尤其是杠杆用得比较足,资金压力会比较大。

据悉,在今年第三季度,招商蛇口在拿地和销售增速上均有所

8年落子24城

解码新力地产:走向全国的城市深耕者

文/李司

官方统计数据 displays,“截至2018年10月,新力地产有限公司(以下简称“新力地产”)全年销售额已经超过600亿元,随着总部迁至上海,一年多的时间里,新力品牌价值更是由52亿元,上升至65亿元。”

要知道,这家10个月销售额已超600亿元的房地产企业只成立了仅仅8年。

新力为何能在短短8年内便实现如此高的销售规模?多位业内分析人士指出,这与新力地产全国化的战略密切相关。据了解,截至目前,新力地产已经进驻了全国24座城市,完成了“以南昌为中心的中部区域”“以上海为中心的长三角区域”“以深圳为中心的珠三角区域”以及

24城背后的战略布局

2010年成立于江西南昌的新力地产已经走过第8个年头。根据如今的发展轨迹,业内观点指出,8年筹谋,已经可以看出新力地产在发展快车道中隐藏的大布局。

公开信息显示,今年10月,经过多轮竞拍,新力地产旗下江西赣越房地产开发有限公司斥资9.38亿元拿下高新区艾溪湖旁面积约94.8855亩的居住用地,成交楼面价6743元/平方米。而这已经不是新力地产第一次高调拿地。

根据新力地产提供的官方信息,截至目前,新力地产已经进驻了南昌、九江、丰城、上饶、赣州、吉安、武汉、鄂州、长沙、成都、绵阳、自贡、广州、清远、中



“以成都为中心的西部区域”的全国四大区域布局。

不过,对于新力地产而言,服务与品质伴随国内房地产行业从

高速发展向高质量发展深入,形成差异化品质服务竞争优势,是地产企业实现品牌突围的一道曙光。没有品质和服务的地产,不会

带来幸福人居。11月29日,在“不一样的新力”品牌发布会上,新力以“不一样的姿态”向全国表达了做不一样的品质与服务的决心。

高品质生活。与此同时,新力地产业绩敲开了中国地产行业TOP50的大门。亿翰智库监测数据显示,2017年新力地产销售额超400亿元,同比大幅上涨180%;销售面积为304.2万平方米,同比上涨86.2%,成功进入房地产销售排行榜TOP50。2018年上半年新力地产销售额为330亿元,同比大幅上涨157.8%,居房地产销售排行榜第39位;销售面积为228.9万平方米,同比上涨100.3%,在销售面积排行榜中排名第37位。

而最新数据显示,截至2018年10月,新力地产全年销售额已经超过600亿元,随着总部迁至上海,一年多的时间里,新力品

牌价值更是由52亿元,上升至65亿元,呈现出黄金发展态势,不断刷新品牌业界影响。

行业分析人士表示,新力地产的业绩上涨其实得益于对二三线城市的深耕,纵观目前其排兵布阵的24城,二三线城市占据多数,在未来楼市的白银时代,二三线城市将逐渐成为房企逐鹿的战场。

对此,易居研究院智库中心研究总监严跃进坦言,“新力地产此类企业的快速崛起,也说明了一个行业竞争的特点,即不进则退,未来对于此类地产企业来说,其实还是有很多新的投资机会的,类似投资机会利好其成长,建议积极并购相关项目,并且要在资本市场方面进行发力。”

品质与服务“为王”的发展“底线”

随着多番出台的调控政策,楼市也面临着成交量下行的市场压力,即便一度引人注目的“金九银十”也难免成色不足。相关数据统计,10月份,20个热点城市合计成交1448万平方米,环比下降11%。

不过,在楼市燥热有所消退的情况下,楼盘的品质却得到了真正的显现,成为购房者理性购房的重要参考标准。

2016年9月份入住江西丰城·新力帝泊湾龚先生对于自己的购房体验便十分满意。龚先生表示,入住期间,让他至今难以忘怀的是新力物业一次特别的服务——一场幸福溢满社区的婚礼迎亲。当时,龚先生慕名来到物业中心商量婚礼布置,在婚礼前一天新力物业全体员工为龚先生布置婚礼现场直至晚上10点多,不管是用心程度还是最终会场效果,都让龚先生颇为感动。

事实上,免费迎亲服务、乔迁“开门红”、节日装点等服务已经是新力地产为业主提供的标配服务。

从江西第一个项目“帝泊湾”问世以来,新力地产就持续以高品质为品牌DNA,在工程品质方面,对材料、工艺、品牌造假以及管理履职坚决做到四个“零容忍”;在产品建造上,严控统一化、精细化管理,保证在快速复制统一性产品同时,又不失去区域特色;在服务上则设身处地地营造业主体验氛围。

与此同时,为保证品质与服务提升,新力地产早于2011年就成立了自己的物业公司新力物

业。截至2018年5月,新力物业已布局江西、江苏、浙江、湖北、湖南、广东、四川等7省21座城市141个项目,合同管理面积超5000万平方米。

2018年8月,在亿翰智库主办的“2018中国房地产业战略峰会”上,新力地产凭借领先的综合实力、优质的服务体系和良好的客户口碑,荣获2018中国房企品牌价值、2018中国房企综合实力、2018中国社区服务商三个维度诸多奖项。

新力地产相关负责人表示,新力地产主张践行“不一样”的服务,公司坚持关怀于标准之上,自持新力物业居中国物业百强之列,以初心营造服务,以“360悦服务”体系为核心,为用户提供从“购房、交房、居住”全方位解决方案。

“一万小时定律”指出,要成为某个领域的专家,需要10000小时,按比例计算就是:如果每天工作八个小时,一周工作五天,那么成为一个领域的专家至少需要五年。“新力物业用超一万小时的时间,成为物业领域的专家,还会用更多的一万小时成为真正属于业主自己的物业公司。”新力地产方表示。

行业分析人士认为,在房企越来越注重将品质与服务作为差异化竞争优势占领市场的过程中,自持物业往往是企业更合适的选择,因为地产品牌和物业品牌可以相辅相成,新力地产之所以能在8年的时间内从一个后起之秀成长为行业先锋,正是源于先大力拿地进驻市场,然后靠品质与服务提升守住市场。