

# 扎根大湾区 房企“谋”与“变”

本报记者 郑炳骥 童海华 广州报道

2019年是新中国成立70周年,同时也是粤港澳大湾区具体规划出台元年。在国家发展大背景下,作为大湾区核心城市的深圳市,今年又迎来一大利好消息:8月,国家提出将深圳建设成为特色社会主义先行示范区。

近期,在深圳举行的中共深圳市委六届十二次全会上,关于深圳先行示范区建设一事得到推进,深圳从经济、法治、城市文明、民生、生态等方面提出“五个率先”的重点任务。

深圳进一步成为外界关注焦点,深耕深圳的众多企业也因此获得发展机遇。

## 充分发挥主场优势

预计到2025年粤九城总常住人口将达7190万人,城镇化率为91.7%,未来区域楼市成交有望持续保持较高水平。

根据平安证券援引的统计数据,粤港澳大湾区人数在2005年超过5000万,2017年常住人口已达6957万。而从2015年开始,大湾区区域净流入人口重回100万以上,2017年增至157万。

“保守按照每年提高0.8个百分点、130万的年净流入规模,到2025年粤九城总常住人口将达7190万人,城镇化率为91.7%。”平安证券指出,“叠加存量更新需求释放,预计未来区域楼市成交有望持续保持较高水平。”

而在今年8月,关于将深圳建设成为中国特色社会主义先行示范区的意见出台,使得本身作为大湾区核心城市的深圳,更加成为外界关注焦点。

“深圳是龙光地产的大本营,公司在深圳已经深耕17年,熟悉深圳土地规划、城市更新政策及区域价值判断,拥有信息、品牌、渠道、资源等多种先发优势和主场优势。”龙光地产相关人员近日向《中国经营报》记者表示。

据了解,在区域布局和土储资源方面,目前龙光地产已经实

点,深耕深圳的众多企业也因此获得发展机遇。

其中,凭靠深圳发展起来的多家本土房企,包括深圳华侨城股份有限公司(000069.SZ,下称“华侨城”)、花样年控股集团有限公司(1777.HK,下称“花样年”)、龙光地产控股有限公司(3380.HK,下称“龙光地产”)、金地集团股份有限公司(600383.SH,下称“金地集团”)等。

同时,面对来自全国各地其他房企对深圳与大湾区的“分食”压力,深圳房企在深耕当地市场的同时,也坚持“走出去”的发展战略。

现对深圳10区的全面布局和覆盖,在深圳土储货值超过1800亿元,地铁物业项目增加至13个。

同样作为本土房企的花样年方面透露,“花样年已先行在深圳布局22个项目,货值达1600亿元以上,其中大部分为城市更新项目。未来3年,将有20个城市更新项目可转化为开发用地,预计供地总货值约1334亿元,预计毛利率将达到50%以上,为未来几年提升利润空间提供了保障。”

作为一家诞生于深圳的品牌企业,华侨城则将大湾区作为最重要的投资、市场、资金布局区域之一,并将区位优势转化为区位优势,积极参与大湾区建设发展,深耕湾区,扩大自身在国家重点规划区域和国际中的影响力。

华侨城相关人员表示,“开创了‘旅游+地产’先河的华侨城,从深圳起步,逐步将这一商业模式复制到北京、上海、成都、武汉等地,以主题公园及周边配套、生态资源保护等带动房地产销售,地产项目所创造的收益反哺文旅主业,奠定了主题公园领域世界第四、亚洲第一的地位。”

## 大湾区与示范区效应叠加

从确定发展大湾区到深圳先行示范区规划出台,再到近期对示范区的工作推进,反映了将深圳打造为大湾区核心角色的决心。

值得注意的是,今年9月17日举行的中共深圳市委六届十二次全会上,强调要把建设先行示范区作为深圳一切工作的总牵引、总要求,围绕实现2025年第一阶段发展目标,奋力跑好先行示范区建设“第一程”。

关于深圳先行示范区建设一事,由此得到了推进,深圳从经济、

法治、城市文明、民生、生态等方面提出“五个率先”的重点任务。

大湾区与先行示范区二者叠加,将会对深圳本地房企带来什么效应?

“改革开放40年了,深圳依然是一片热土。这一点对于在大湾区有着超过50%土储的花样年来说,也是重大的机遇。”花样年相关

人员表示。

龙光地产方面则透露,“公司已经实现大湾区内地九大城市全覆盖。”

据了解,截至2019年6月30日,龙光地产土储总货值增加至7520亿元,其中粤港澳大湾区土储货值6111亿元,占总货值比重81%。而深圳及临深区域拥有土储货值达3370亿元,占总货值比重45%。

“深圳是粤港澳大湾区核心引擎城市,先行示范区规划的出台,使深耕型房企成为直接受益者,龙光坚定看好深圳和大湾区的发展前景。”龙光地产相关人员表示。

在布局方面,华侨城除了深耕深圳以外,也活跃在大湾区的广州、珠海、惠州、中山、肇庆、江门、佛山、东莞等城市。

华侨城相关人员介绍,“其中,在广州和珠海,华侨城践行央地合作模式,开展香雪项目、文化基地项目、长洲岛项目等项目合作。在佛山顺德,粤港澳大湾区大型的都



深圳进一步成为外界关注焦点,深耕深圳的众多企业也因此获得发展机遇。 本报资料室/图

## “坚守拓深”与“走出去”

选择在深圳居住生活的人群已经逐渐接受双城生活的概念,那么深圳的卫星城,就具有优先被考虑的优势。

随着更多的房企将目光瞄准大湾区与深圳,深圳本地房企也面临着更大的竞争压力,“全国前10的房企中有6家总部是在这个区域,在这样的区域,我们本身就面临着最激烈的竞争和挑战。”花样年相关人员表示。

那么,深圳房企接下来是应该“坚守拓深”本地市场,还是实行“走出去”战略?

对此,花样年方面认为,“二者其实并不矛盾,花样年1998年成立,2001年就进军成都,开始了全国化的布局。作为一家规模型企业,全国化是其必要的路径。但是在后续的规划中,我们会注重大湾区的发展。”

龙光地产方面则指出,“我们

将继续坚持深耕粤港澳大湾区核心战略,不断巩固区域领先地位,提升市场份额。”

“同时,我们也会适当在非大湾区进行项目投资,主要是平衡布局和分散风险。我们会在广西南宁及粤东持续深耕,保持当地龙头开发商的地位。同时加大环上海一小时都市圈布局,自2018年进入至今,龙光已获取6个项目,未来希望环上海区域能贡献10%~20%的销售额。”

而在投资拿地方面,金地集团告诉记者,“在深耕广拓战略的指引下,2019年上半年,公司利用多元化投资方式、通过广泛参与获取土地46宗。为进一步扩大投资布局,新进入贵阳、廊坊、鄂州、台州

四个新城市。”

据其介绍,金地集团上半年土地总投资额约554亿元,在深耕一线城市及核心二线城市时,一线城市的总投资额占比14%,二线城市的总投资额占比63%,三四线城市的总投资额占比23%。

深圳市房地产研究中心研究员李宇嘉指出,若着眼于大湾区,值得深圳本地房企优先布局的城市还有惠州、珠海、中山。

他解释道,“深圳搞先行示范区域,标杆城市,未来发展需要疏解人的住房需求,惠州将是一个主要方向。而目前珠江口西岸发展相对弱势一些,但是粤港澳大湾区在互联互通的过程中,能够把它带动起来。在这过程中,中山和珠海

市文化旅游综合体‘欢乐海岸PLUS’正式落地。在肇庆,将与新区合作建设肇庆华侨城文化旅游科技产业小镇。在江门,将推进鹤山古劳水乡、谷埠新区及滨江休闲区等项目。在深汕特别合作区,推进小漠文化旅游创意小镇项目,打造粤港澳大湾区首座滨海文化旅游特色小镇。”

中国综合开发研究院旅游与地产研究中心主任宋丁指出,“从确定发展大湾区到深圳先行示范区规划出台,再到近期对示范区的工作推进,反映了将深圳打造为大湾区核心角色的决心。客观上,在国家大布局背景下,深圳将是下一步发展机会最充分的城市。”

宋丁进一步指出,“那么,深圳如果要以龙头的角色面世,这里原有的产业布局、发展模式,就要按照大湾区互动发展的方向进行转变,城市发展规划将做出新的调整。这样一来,对包括房地产企业在内的企业,都会起到一个新的引领作用。”

将承接来自深圳的产业转移。”

58安居客房产研究院房产分析师吴寅认为,“选择在深圳居住生活的人群已经逐渐接受双城生活的概念,那么深圳的卫星城,就具有优先被考虑的优势,本地房企往外布局时,可以将重点放在这些地方。”

广东省房地产研究会执行会长韩世同指出,“深圳可开发土地在一线城市当中是最少的,很多区域都已经形成建成区,未来想把土地盘活,通过三旧改造达成的可能性比较大。那么企业选择坚守与外拓并举,肯定是比较好的策略,但在全国布局,也要看天时地利人和,就目前的时局来看,保守一些会更好。”

# 大悦城资本扩张术:盈利承诺下左手买地右手“卖子”

本报记者 翁裕涛 赵毅 广州报道

在今年上半年完成147亿元重大资产重组后,大悦城控股集团股份有限公司(000031.SZ,下称“大悦城控股”)正通过资本腾挪实现快速扩张。

9月30日,大悦城控股发布公告称,该公司的间接非全资附属公司济南大悦城产业发展有限公司以底价31.44亿元竞得济南

## 31.44亿元“重仓”济南

大悦城控股的前身是央企中粮地产,近年来在规模发展上逐渐“掉队”,始终停留在百亿元阵营。在市场竞争激烈的环境下,大悦城系进行重组的原因之一,则是将同属于中粮集团旗下两大地产平台合并,实现规模扩张。

完成重组仅半年后的大悦城雄心勃勃,在今年中期业绩会上明确了“3年内跨入千亿目标”的时间表。

大悦城控股相关负责人此前在接受记者采访时表示,“公司重大资产重组为公司主营业务注入商业地产元素,商品房开发业务仍为公司最主要业务,但公司资产、业务结构在重组后发生了重要变化,形成了住宅销售、商业地产、酒店业务、物业管理及其他地产服务业等多业务板块。”

合并重组后的A股和港股上市平台理清了各自的主业结构,其中A股大悦城控股涵盖住宅地产和商业地产一体化的全业态房地产业务,港股大悦城地产则以商业地产为主,发展综合体平台。

七宗商住地块。

在大手笔买地的同时,此前极少出售旗下公司产权的大悦城控股在近期接连挂牌转让两起项目,但在二度挂牌甚至进行降价后仍无人问津。

大悦城加速扩张的背后是业绩上的盈利承诺。去年11月,在推进重组的过程中,大悦城控股与交易对方明毅公司签署的业绩对赌协议显示,承诺资产

悦城的主营业务仍是地产开发,而且更加有品牌辨识度,特别是在布局了大悦城的城市里有一定知名度,在整合后能消除同业竞争,在内部资源分配或者城市布局上能更好地进行协调。”

据2019年中期财报数据显示,上半年大悦城拿地成本为5800元/平方米,较去年同期的8000元/平方米拿地均价,下降了33%,两个上市平台协同拿地融资效应明显。

然而,大悦城距离实现千亿规模仍有不小的距离。财报显示大悦城控股上半年实现营业收入182.71亿元,净利润29.88亿元,归属上市公司股东的净利润为19.32亿元;大悦城地产上半年实现营业收入67.32亿元,集团溢利为16.90亿元,本公司拥有人应占期内溢利为8.77亿元。

为加快规模扩张,大悦城自今年以来明显加快了拿地节奏。

在土地储备方面,上半年大悦城控股在重庆、苏州、宁波、三亚等城市新增9幅地块,总计容面积103.38万平方米;在7月~8月间,大悦城在昆明、台州、江门和沈阳新增4个项目,总计容面积138.62万平方米。与之相对应的是,2018年全年中粮地产通过

(0207.HK,即大悦城地产有限公司)在2018年至2020年的承诺净利润累计为18.91亿元。

9月16日,大悦城地产发布中期业绩报告,显示上半年营收67.32亿元,同比增长67.2%;本公司拥有人应占期内溢利为8.77亿元,较上年同期下降48%。《中国经营报》记者就为何增收不增利等问题致函采访大悦城控股相关负责人,截至发稿时未获回复。

公开市场招拍挂方式仅获得8宗地块,总用地面积仅约为56万平方米。

大悦城控股总会计师许汉平在中期业绩会上表示,未来港股平台也会加大销售比例,一方面重视写字楼、购物中心、酒店的运营;另一方面会加大开发力度,未来会看到量的变化。

值得注意的是,大悦城今年的重点布局区域主要是二线及强三线城市,并在首次进入济南就重仓布局。

在9月底,大悦城地产以31.44亿元价格拍下济南7宗地块,一宗为商务金融用地,另外六宗为城镇住宅用地,总规划建筑面积为76.76万平方米。对于收购地块的理由,大悦城地产表示,该地块位于济南市历城区黄金地段,适合综合商务及住宅物业开发。

张宏伟指出,现在就商业地产总量而言,在二三线及以下城市都存在过剩的情况,但是从区域结构性或某些板块来讲,还存在着市场空白。好的商业项目并不多,多数项目缺乏有特色的购物体验内容,而拥有低成本融资能力和专业运营管理能力开发商更为稀少。

## 转让资产回笼现金流

此前极少出售旗下公司产权的大悦城控股在近期接连挂牌转让两起项目,但在二度挂牌甚至进行降价后仍无人问津。

9月24日,北京产权交易所披露“北京名都房地产开发有限公司100%股权”转让信息,报价1.19亿元,实际转让方为大悦城控股子公司鹏源发展(越秀)有限公司,相比首次挂牌时降价1325万元。

同样被二度挂牌的还有北京中粮万科房地产开发有限公司。9月18日,大悦城控股披露“转让北京中粮万科50%的股权”转让信息,定价7.96亿元,要求一次性支付全部款项。其中,北京名都公司注册地位于北京市顺义区,为名都小区的物业管理方,主要资产为名都园小区配套会所,名都园1、2、

## 商业资产注入并购基金

以北京西单大悦城作为起点,此后的10年间大悦城仅开出8个购物中心,“慢”扩张是业内对大悦城形成的印象,如何“快”起来成为大悦城亟须解决的问题。

与住宅业务相比,大悦城的商业地产业务扩张速度近年来较为明显,仅2018年实现西安大悦城、杭州大悦城、上海长风大悦城和昆明大悦城四个项目的开业。截至今年6月份,开业运营的项目增至12个(包括管理输出项目),运营面积超过200万平方米,同时拥有在建及拟建大悦城、大悦城春风里项目共计9个。

对于商业地产项目,传统重资产模式的扩张速度比较慢,通过收购再改造、转化轻资产的方式,会比企业自建速度更快。

8月31日,大悦城公告称,大悦城地产近日签订相关协议,将其持有的上海长风大悦城及西安大悦城

3期共282户,地下车位总计346个,剩余未赠送车位总计64个。

值得注意的是,北京名都公司的净利润由盈转亏,2018年净利润为636.37万元,2019年上半年的净利润为-83.46万元。

北京中粮万科成立于2009年,由中粮地产(北京)和北京万科分别持有50%股份,主营业务包括房地产开发、专业承包室内装饰工程设计、出租商业用房等。

相比亏损资产而言,北京中粮万科公司的财务指标较为可观。数据显示,北京中粮万科公司2018年的营业收入为4.07亿元,净利润为2.36亿元,而2019年上半年的营业收入为1.79亿元,净利润为1.13亿元。

为何要出售盈利可观的优质资产?中国财政科学研究院应用

经济学博士盘和林向记者分析,“主要原因是为了去同业竞争。虽然北京中粮万科净利润为正,但是其增长也乏力且为万科和中粮共同拥有,反而在某种程度上与自身形成竞争,导致拉锯,这对刚刚进行合并的大悦城资产重组与资源组合并不有利。”

此外,就大悦城极速扩张的现状下,对资金的需求也逐渐增大。财报显示,今年上半年大悦城控股的财务费用从4.25亿元上升至8.19亿元,同比增长了92.60%,财报解释为主要是本期金融机构借款增加,对应利息支出增加所致。

传统的重资产模式并不能满足大悦城控股的扩张诉求,通过核心基金撬动资本赋能,成为大悦城规模扩张新的重要砝码。

动和风险。”

大悦城控股董事长周政曾表示,未来大悦城将通过三种模式进行扩张:一是对于新建项目,尤其是综合体,将引入合作方共同开发;二是对于社会存量的并购项目,将以基金的模式展开;三是对于输出管理的项目,大悦城也将拥有未来以较低成本收购部分股权的权利。

从房地产金融的发展趋势看,基金化运营是未来商业地产发展的重要方向。与此同时,国内商业地产还面临着起步晚、规模小、种类不齐全、发展粗化、流程不健全等问题。盘和林认为,商业地产的购置以及建设是否经过了完善的调研、规划、招商、运营各个程序,急于求成是不行的,金融属性的附加使得轻资产成为主流,也更使得商业地产资产门槛更低,由此导致的风险还需要注意防范。