

2000万出售上市公司控制权 中迪投资易主

本报记者 庄灵辉 卢志坤 北京报道

今年因资金状况频遭曝光的“中迪系”，如今其上市主体控制权“易主”。

近日，北京中迪投资股份有限公司(000609.SZ，以下简称“中迪投资”)公告披露，公司实际控制人李勤与自然人刘军臣签订《股权转让协议》，将李勤持有的西藏中迪实业有限公司(以下简称“西藏中迪”)100%股权(出资额5亿元)转让给刘军臣。转让完成后，中迪投资控股股东未变，但公司实际控制人由李勤变更为刘军臣。

《中国经营报》记者注意到，此次交易对价仅为2000万元，亦即刘军臣仅以2000万元的代价收购了上市公司23.77%的控股权。而李勤自2017年开始通过成都中迪产融投资集团有限公司(以下简称“中迪产融”)获取的这部分股份账面价值达12.38亿元。巨大的价格差引发深交所问询。

对此价格差，中迪投资称是由于西藏中迪负债金额较大，导致其净资产仅1855.48万元。交易双方在考虑了上市公司控制权价值的同时，最终以西藏中迪账面净资产为定价依据，确定了此次交易价格。

知名财税审专家、资深注册会计师刘志耕则认为，股权交易中，债务多并不构成影响交易定价的关键因素。“债务再多，只要有相应资产做保障，能及时归还就行。负债金额再大，不会也不应该导致净资产变少，更不会影响到交易定价。企业的不良资产多、有潜在亏损、未来盈利能力的大小等因素才会影响交易定价。”刘志耕称。

早显端倪

2019年4月，刘军臣即作为中迪系集团董事长联席主席，参与了攀枝花市一行领导的会晤，并代表新成立的中迪铭仕实业发展有限公司，与攀枝花市东区签署了阿署达国家级旅游度假区项目投资合作协议，协议投资金额150亿元。

此次上市公司控制权转让交易最早于去年即显端倪。

天眼查信息显示，2019年3月，中迪投资关联方中迪禾邦集团有限公司(以下简称“中迪禾邦”)发生投资人(股权)变更，自然人股东郭上勇退出，新增刘军臣、宋俞江和余长江等三位自然人股东。这三位投资人同时还新增为中迪禾邦董监高人员，其中，刘军臣新增为中迪禾邦董事。工商信息显示，当时中迪禾邦董事长仍为李勤。

记者了解到，李勤和刘军臣均

为成都达州商会常务副会长。该商会官网一则商会新闻显示，2019年4月，刘军臣即作为中迪禾邦董事局联席主席，参与了攀枝花市一行领导的会晤，并代表新成立的中迪铭仕实业发展有限公司，与攀枝花市东区签署了阿署达国家级旅游度假区项目投资合作协议，协议投资金额150亿元。当时，李勤的职务是中迪禾邦执行董事长。

不过，天眼查信息显示，2019年12月，包括刘军臣在内的上述三位新增投资人即宣告退出。关于退出原因，中迪投资在回

深交所问询时表示，是由于合作方较多、各方难以达成一致，最终包括刘军臣在内的各方退出中迪禾邦。

但中迪投资也承认，刘军臣与李勤以中迪禾邦为平台进行的合作商谈并未终止。今年4月，经过多次商谈，刘军臣受让了李勤持有的中迪禾邦全部股权。天眼查信息显示，今年4月13日，中迪禾邦主要成员、法定代表人及出资情况发生变更，李勤退出中迪禾邦，刘军臣接手其97%股份并任公司经理兼执行董事，中迪禾邦法定代表

人由李勤变更为刘军臣。

关于中迪禾邦控制权转让，李勤或是出于避免与上市公司同业竞争目的。今年4月28日，中迪投资披露的2019年年报信息显示，李勤已通过转让中迪禾邦股权的方式解决与上市公司同业竞争问题。

在回复深交所问询时，中迪投资透露，收购中迪禾邦的商谈过程中，刘军臣就表达了希望同步收购上市公司控制权的意向。但由于李勤取得上市公司控制权已将近三年，期间上市公司持续经营能

力、资产规模及营收规模均得以大幅提升，因此李勤当时并无意出让上市公司控制权。

按照中迪投资的说法，促使李勤转让上市公司控制权的原因是西藏中迪对中迪禾邦的大额债务。中迪投资称，因前期经营需要，西藏中迪对中迪禾邦形成较大金额的债务。截至今年5月底，李勤虽多方协调，仍未就这些债务问题找到解决方案。在此情况下，今年6月，李勤与刘军臣就收购上市公司控制权进行了首次正式商谈。

2000万元取得上市公司控制权

对刘军臣以2000万元取得账面价值达12.38亿元的上市公司股份以及上市公司控制权的原因，中迪投资解释称是承债收购。

事实上，除同为成都达州商会常务副会长外，在李勤创立的房企中迪禾邦中，李勤与刘军臣两者也有颇深的渊源。

天眼查信息显示，最早于2015年，刘军臣即曾在中迪禾邦担任董事。而当年入股中迪禾邦的郫县贵智实业有限公司，投资人还是自然人李世界和邓博文。

当年，李世界及邓博文这两位自然人还是浩均发展集团有限公司股东，刘军臣则是该公司较早的法定代表人及股东，去年与刘军臣同期受让中迪禾邦部分股权的宋俞江也曾在该公司法定代表人、高级管理人员以及投资人中“几进几出”。该公司曾入股甘肃中迪禾邦房地产开发有限公司(已注销)。

这期间，李勤一直是中迪禾邦股东和高级管理人员。

但在回复深交所对此次上市公司控制权交易问询时，中迪投资

否认李勤与刘军臣存在关联关系，也否认此次上市公司控制权交易存在潜在协议或安排以及股份代持的情况。

对刘军臣以2000万元取得账面价值达12.38亿元的上市公司股份以及上市公司控制权的原因，中迪投资解释称是承债收购。中迪投资称，交易双方认可此次交易的上市公司股份价值仍为12.38亿元，作为西藏中迪长期股权投资的一部分已计算在西藏中迪资产之中，计算资产负债后，此次交易定价按照西藏中迪净资产确定。

据中迪投资披露的财务数据，截至今年3月底，西藏中迪总资产约34.02亿元、负债合计约33.83亿元、净资产为1855.48万元。西藏中迪的资产主要为长期股权投资31.4亿元，其中主要为其持有的中迪产融99%股权。中迪产融总资产约32.4亿元，其中上市公司股

份账面价值为12.38亿元。

中迪投资据此认为，此次交易对价事实上已经包含了上市公司股份对应市值以及前次交易形成的控制权溢价。

刘志耕认为，股权转让价格确定时，确有按照公司净资产额作为转让价格的方式。如确如中迪投资回复深交所所言，此次交易价格应该是公允、可信的。而今年以来中迪投资及关联公司一系列风波很大程度上说明中迪投资已陷入多重困境，从而影响了李勤对中迪投资未来的预期和股权转让价格的向好，最终才以近乎净资产的价格转让了自己的股权。

“上述情形、理由似乎很充分。但需要说明的是，2000万元获得了如此多的股权，转让价格已远低于社会公众的预期，也很可能远低于中迪投资股权的公允价值。”刘志耕分析称，由于此次股权转让双方均为自然人，双

方共同的目标是确保双方在本次转让交易中的利益最大化。而一般对于转让方来说，只要公开的股权转让价格超过了其原始成本，价格越高，其需要缴纳的个人所得税就越多。所以双方也很有可能为避税故意降低转让价格。“但在这种情况下，双方一定还有潜在协议或其他补偿安排，不然转让方的利益将很可能受到严重损害。”

根据披露信息，此次刘军臣入主中迪投资的目的是通过优化公司管理及资源配置等方式，全面推进上市公司的战略性发展。

而由于刘军臣所控制的中迪禾邦和四川省中臣祺实业发展有限公司均从事房地产业务，与上市公司存在同业竞争。刘军臣为此做出了规避同业竞争的承诺，表示将合理规划中迪投资的业务发展方向，寻找新的产业方向，若三年内未形成新的产业方向及完

整产业，不排除继续经营房地产业务，以维持上市公司的持续经营能力。若形成新的完整产业后，将主导中迪投资在既有房地产项目开发完成后，不再新增房地产开发项目。

实际上，去年一度入主中迪禾邦的刘军臣，似乎就曾探索中迪禾邦新的业务发展方向。去年刘军臣入股中迪禾邦时，中迪禾邦经营范围新增了农业开发、教育咨询、健康养生咨询、体育、会展及旅游资源开发等。上述与攀枝花市东区签署的阿署达项目，被表述为开启了中迪禾邦向文旅小镇、特色小镇类项目领域的转型新旅程。

同期，中迪禾邦还入股重庆一家教育科技公司，该教育科技公司另一股东公司则与近期新当选中迪投资董事的陈林相关。

就上述情况，记者致电并致函中迪投资证券部采访，但截至记者发稿，未获有效回复。

2000亿规模后全线提升品质 阳光城的“赛道逻辑”

本报记者 张玉 上海报道

四季如春、气候宜人、繁花盛开、空气清新……昆明一直以“春城”的称号享誉世界，更是名副其实的洗肺天堂。这里年均16摄氏度，无霜期278天，是全国第一避暑城市，第三避寒城市。

品质工程博弈

中指研究院指出，中国房地产市场正在发生显著变化，这个变化不是“黄金时代”到“白银时代”的转变，而是“增量时代”向“存量时代”的转换，是主赛道的切换，是一种更根本、更深刻的改变。

存量化趋势带来的产业价值链重塑，使得房地产开发商面临新的市场环境。对于规模房企来说，品质的竞争成为新的博弈点。这也是阳光城正在考虑的问题。

日前，《中国经营报》记者在采访中了解到，阳光城坐落于滇池北岸组团草海西北岸的滇池半山项目，仅仅是美术馆和售楼处的方案，就是推翻了几十个方案以后才选出来的。

推翻了的既有方案，阳光城团队又找了5家企业公开招标。再度毙掉20多个方案后，最后选定了一个设计师的方案。“他之所以能出这个方案，我觉得他尊重这个地方。”朱荣斌说。

方案确定以后接下来就是施工。由于施工难度太大，朱荣斌把建筑师出身的同事调任为项目总经理，现场指挥。十几个同事甚至因为疫情原因，春节都没有回家，一直待在工地。

在阳光城看来，品质是阳光城正在努力实现的品质标签，这是一个全线的概念，没有

春江春暖鸭先知。嗅觉敏锐的房地产开发商们早已捕捉到这里的商机。从克而瑞房地产销售业绩排行榜来看，2019年度排名前10的房地产龙头企业有7家均在昆明有所布局且销售业绩排名位列昆明榜前10位。

激烈的竞争之下，品质成为各大房企比拼的重要实力。在这其中，又以“网红打卡盘”频出的阳光城为代表。

“目前房地产市场，是一个缩量市场，项目不好不是多赚少赚的问题，可能面临的是卖不出去的问题。设计我主抓一年多

时间，效果立竿见影，已经可以保证设计方案是先进的；接下来我们要把工程品质做好，把服务品质做好，而这两方面的品质没有捷径，需要我们精益求精、持之以恒。”日前，在昆明滇池半山项目，阳光城执行董事长兼总裁朱荣斌如是说。

规模利润平衡

如果说产品系搭建是骨架，那骨架背后的灵魂就是阳光城绿色智慧家战略。日前，阳光城集团绿色智慧家联合清华大学共同发表三篇论文，刊载于国家核心期刊《建筑技艺》2020年3月，第三期(月刊)，总第294期中。

“绿色智慧家”是阳光城3年前就开始的产品战略，包括了健康的硬体(社区环境、建筑物、室内环境)和软体(社区服务)，为老百姓提供更舒适、节能、环保的居家体验。阳光城基于“绿色智慧家”体系的产品力打造给予大力投入，不惜加大成本，不仅体现在产品层面，更给予组织架构、研发经费上的支持，进而促进产品不断进阶、升级。

据了解，阳光城专门成立绿色智慧家研究院，包含高校顶级专家、合作供应商的高级研发人员，研究院对市场化产品理解透彻，把握市场导向，并推动研发在项目上具体的实施。项目研发之后，牵扯到工程实施、集采(合约部门)、营销、物业服务、客服、IT部门(手机APP控制家用电器、物业服务对接)，绿色智慧家研究院确保研发出来的产品能够在公司整个运营实施过程当中实施得好，建设得好。

阳光城的“产品力组合拳”不止于此。中指研究院分析指出，在引入合作方面，一方面，阳光城会寻找最优秀、最适合自身产品特点和要求的设计公司；另一方面，内部参股网络科技有限公司“星网锐捷”，帮助智能化研发，母公司旗下有“龙净环保”，对健康住宅提供研发如水处理、土壤处理、新风处理；其三，阳光城与清华大学合作研究绿色智慧家课题，如光、机器人、室内污染源材料等领域，也接触了麻省理工高校，希望在智慧城市方面开

展研究，最后，专门成立了“绿色智慧家”专家组，包含高校顶级专家，和合作供应商企业里面的高级研发人员，对市场化产品理解更加透彻，科学把握市场导向。

在日前进行的线上2019年度业绩发布会上，阳光城方面透露，其“绿色智慧家”产品主张不断深化，已落地授牌项目44个，总建筑面积530万平方米，为15万阳光城业主提供全面服务。

匠心打造标杆项目的同时，如何把握品质和利润之间的平衡点成为行业内颇为关注的问题。

“好的公司就是要慢慢地做，千万不要快。只要你认可地产是个好的赛道，坚持做好的事情，就会越来越幸福。”朱荣斌对于这一观点非常赞同。

年报显示，2019年阳光城实现合约销售金额2110.31亿元，同比增长29.58%，正式跨入2000亿阵营；营业收入610.49亿元，比上年同期增长了8.11%；归属于上市公司股东的净利润40.2亿元，比上年同期增长了33.21%。

甚至在行业普遍比较艰难的2020年，阳光城依然交出了一份令人满意的答卷。根据公司方面日前发布的2020年一季度报，报告期内公司实现营业收入67.15亿元，比上年同期增长了11.76%；归属于上市公司股东的净利润4.33亿元，比上年同期增长了40.74%。公司经营活动产生的现金流12.72亿元，比上年同期增长了116.07%。

阳光城的业绩表现也得到了资本市场的认可。7月2日，证券研究机构中金公司在分析中指出：“考虑到公司中期盈利增长稳健，销售端有韧性，杠杆端持续改善和市场风险偏好提升，我们上调目标价8%至9.31元，维持跑赢行业评级。”



阳光城·昆明滇池半山项目实景图。

受访者/供图

捷径可走。品质工程设计先行，但只是把设计做好还不够。

“展示区很漂亮，但真正的品质体现在业主入住后的舒适度。除了装修、绿化看得见之外，结构工程、机电等普通业主都关心不到，但它们是会真正影响到房屋品质和业主舒适度的。”

阳光城所讲的品质是设计品质、工程品质、服务品质的全方位提升，而要把工程品质和服务品质做好，这是一个任重道远的事

情，不能投机取巧，没有捷径。事实上，规模上台阶之后，阳光城品质标杆正逐步落到实处。

除了滇池半山项目，在贵州龙里望乡，由水石设计、天青建筑、山水比德等国内外一线大师团队执笔规划、打造的人文教育团队执笔规划、打造的人文教育团队执笔规划、打造的人文教育团队执笔规划，最终呈现的效果也让人眼前一亮。

“做楼盘，就是要给这小区有跑的地方，有跳的地方，有玩的地

方。”朱荣斌诙谐地表示，“有业主说买房的理由，是觉得孩子在这样的环境下长大，个头都能多长三公分。”

滇池半山、龙里望乡、上海滨江悦、南京天澜府、杭州檀悦、京兆府、溪山悦、佛山绿岛湖……阳光城正凭借一个个的项目打造属于自己的标杆。以“规模上台阶，品质树标杆”为战略发展目标，25年来，阳光城共在全国100余座城市筑就了300多个精品项目。