

三道红线下高成本融资存忧 华鸿嘉信千亿目标“梦碎”

盛兰 本报记者 张玉 上海报道

从目前的业绩表现来看,浙系房企华鸿嘉信房地产集团有限公司(以下简称“华鸿嘉信”)2018年提出的2020年实现千亿元的销售目标似乎依然难以企及。

中指研究院发布的数据显示

重金接盘烂尾项目

在该平台上已经成功的杭州资产的拍卖活动中,华鸿嘉信7.84亿元的成交价排在第五名。

10月27日,在阿里拍卖平台上,一场围观数达到37765次,起拍价为7亿元的拍卖活动,最终以7.84亿元的成交价结束,被竞拍的项目是杭州的万禹大厦。此前该项目的开发商卷款逃跑,该项目也因此成了烂尾楼。

有消息称,竞拍成功的是华鸿嘉信。该公司相关负责人向本报记者表示该消息属实:“负责此次竞拍的是集团的全资子公司,且以后不排除会根据杭州当地政府的要求建立全资子公司进行承接和开发。拍卖所用的资金,是集团的自有资金。”

记者观察到,在该平台上已经成功的杭州资产的拍卖活动中,华鸿嘉信7.84亿元的成交价排在第五名。为什么华鸿嘉信会花重金拍下这样一个烂尾楼项目?中国指数研究院企业事业部常务

信托高成本融资存忧

李金桓曾在采访中透露,目前华鸿嘉信的融资成本为10个百分点左右,银行融资成本为5点多。

记者注意到,积极拿地的背后,对于土地投资等需要的资金,除了使用自有资金以及银行贷款,华鸿嘉信还通过质押股权和委托发行信托产品的方式进行融资。

记者发现,在华鸿嘉信对外出质的股权事项中,目前仍处于存续状态的共有3项。在今年8月,华鸿嘉信将其持有的丽水鸿顺9%股权质押给了杭州悦清,出质股权数额90万元,在今年4月份,向杭州承招企业管理合伙企业(有限合伙)出质股权,出质股权数额为10万元。

更早一点是在2019年9月,华鸿嘉信向上海爱建信托有限责任公司(以下简称“上海爱建信托”)

示,截至今年10月末,华鸿嘉信的拿地金额共有136亿元,销售额为293.4亿元。

对此,华鸿嘉信董事长李金桓此前在接受媒体记者采访时坦言,2020年销售目标和去年差距不会太大,有一些增长最好,如果没增长就先保住去年的成绩。而2019年,副总理、浙江分院研究总监高院生向《中国经营报》记者表示:“因为杭州是华鸿嘉信的总部,需重点布局,而杭州土拍市场热度高,竞争激烈,拿地困难。”

与此同时,就在成功拍下万禹大厦后的第三天,华鸿嘉信以8.6亿元的价格竞得江苏宿迁宿城地块。对于今年的拿地安排,华鸿嘉信相关负责人向记者表示:“由于疫情,土地投资方面相应受到一定影响,但是集团仍旧根据全年的投资拓展计划推进,对于未来房地产市场的发展持积极态度。”

记者根据公开资料梳理观察到,从今年1月1日截止到10月31日,华鸿嘉信通过自投或者合作方式共新增19宗土地储备。浙江省外的地块只有一处,在数量和投资金额上,丽水市、温州市、台州市、杭州市是布局重点,其中成交价最

高出股权1000万元。

记者查询到,上海爱建信托在2020年8月,申请登记了爱建共赢-华鸿天阳丽水2号集合资金信托计划,且早在2019年,上海爱建信托就已经发行过针对天阳华鸿项目的信托产品,年收益率为6.8%~8.3%,在2019年11月,还申请登记了爱建长盈精英-华鸿珑樾府集合资金信托计划,年收益率范围为7.3%~8.6%。相关数据显示,在2019年10月上旬,市场上地产信托产品的平均年收益率为8.28%。

华鸿嘉信方面也向记者确认,在上述产品中涉及到的天阳华鸿和华鸿珑樾府皆属于集团的地产项目,即融资方就是华鸿嘉

信或者华鸿嘉信旗下的公司。

此外,华鸿嘉信还和万向信托进行了合作。万向信托在2019年下半年,发行了地产533号华鸿嘉信东城雅郡项目贷款集合资金信托计划,以及地产631号华鸿嘉信丽水庆元府项目贷款集合资金信托计划。

对于华鸿嘉信而言,通过信托融资的成本除了需要支付给产品受益者的年利率之外,还包括需要支付给信托公司等的费用。李金桓曾在采访中透露,目前华鸿嘉信的融资成本为10个百分点左右,银行融资成本为5点多。

值得一提的是,今年住建部提出“三道红线”,并根据企业触线情况不同,来控制企业有息负债的增长规模。中国银保监会副主席梁涛在2020金融论坛上表示,前三季度,新增房地产贷款占全部新增贷款的比重较去年同期下降3.7个百分点。另据媒体报道,10月28日有多位银行人士对外透露,四季度房地产开发贷款呈收紧趋势,多家银行明确“限额管理”“好中选优”等原则。

此外,诺亚财富的一位理财师向记者透露:“因为我们给这些公司的前期成本很高,所以房企开始找银行去融资。”

高院生向记者说明,虽然华鸿嘉信也会通过信托融资的方式筹集资金,但融资渠道主要还是通过银行贷款。

高院生向记者说明,虽然华鸿嘉信也会通过信托融资的方式筹集资金,但融资渠道主要还是通过银行贷款。

高院生向记者说明,虽然华鸿嘉信也会通过信托融资的方式筹集资金,但融资渠道主要还是通过银行贷款。

高院生向记者说明,虽然华鸿嘉信也会通过信托融资的方式筹集资金,但融资渠道主要还是通过银行贷款。

高院生向记者说明,虽然华鸿嘉信也会通过信托融资的方式筹集资金,但融资渠道主要还是通过银行贷款。

高院生向记者说明,虽然华鸿嘉信也会通过信托融资的方式筹集资金,但融资渠道主要还是通过银行贷款。

阳光大地“千亿”路漫漫 多个项目疑似停工

本报记者 陈雪波 卢志坤 南充报道

“阳光大地,与太阳地球同在。”阳光大地置业集团有限公司(以下简称“阳光大地”)公众号近期更新的董事长寄语中,以这样一句口号开头。

2020年,阳光大地喊出了用8

停工疑云

“阳光公园学府已停工大半年,一点复工迹象也没有。”今年10月1日,在人民网领导留言板上,有网友这样投诉位于南充市营山县的阳光学府公园楼盘停工多时。

10月27日,营山县房管局对该留言回复称,此前该项目承建商发现劳务分包单位施工进度缓慢、违规操作、不服从项目部管理,为消除后续问题,故对劳务公司进行了清退。

让人费解的是,在以“施工慢”为由解除劳动合同后,该项目没有马上进驻新的施工单位加速施工,而是索性让工程停了下来。记者先后联系到营山县房管局、住建局、行政审批局,均未能获得该项目停工的进一步原因和开工信息。

有学府公园的业主告诉记者,这个项目停工很久了,只知道好像和劳务公司有关系,其他方面没有消息。后有业主称,二期项目已经在施工中,但一期项目仍未复工。该项目之前的劳务分包单位四川富永健建筑劳务有限公司向记者否认停工是因为劳务公司施工慢。“原因你去问阳光大地吧。而且他们很多项目都停工了。”

上述劳务公司所说确有其

事。在南充市高坪区,记者看到了另外一个无施工迹象的项目。在飞龙路旁的望江榭项目建设现场可以看到,两栋高层已经封顶,但尚处于水泥墙面状态,也没有安装窗户。在项目院内看不到任何施工人员,也听不到机器作业的声音,钢筋加工棚内仍堆放有施工材料。东侧两层商铺外墙已经贴了墙砖并安装了玻璃,但仍有部分墙砖缺失,地面荒草丛生。

工地围挡印有“望江榭”标识,却看不到项目公示牌,工地出入口大门上也没有标记工程名称。门卫人员向记者证实这个项目确实是望江榭,但已经有两三个月没有施工了,并确认目前工地没有工人。关于停工原因,他解释为“给工人结算工资去了”。



阳光望江榭项目尚未完工,但目前工地内看不到任何施工人员。

陈雪波/摄影

距离望江榭800米远的浣溪台项目,同样一片沉寂。该项目也已经封顶,有两个楼栋顶部绿网尚未拆除。站在旁边公园高处,看不到工地内的施工人员,下午下班时间也没有人员出门,更没有施工车辆。与周边工地不同,该项目围挡喷淋装置没有开启。夜幕降临后,周边工地纷纷打开施工灯,浣溪台工地却陷入一片黑暗。

阳光大地一位工作人员在接受记者采访时,否认了上述项目停工。楼栋里面有施工你看不到,封顶以后在做内部的一些东西。”

有业界人士分析认为,一些项目通过约定较长的交房时间,约定较长的办证时间,可以使资金的使用价值最大化。

《中国经营报》记者在10月30日采访了华鸿嘉信相关负责人,该负责人向记者表示,一季度受疫情影响,但二季度和三季度,销售指标完成情况良好。在土地投资上,集团仍旧根据全年的拓展计划推进,对于未来房地产市场的发展持积极态度。

的影响,值得注意的是,今年以来,华鸿嘉信的销售业绩相较于前几年而言,却存在较大差距。

即使二、三季度销售额的确处于回升状态,然而从年初到现在,华鸿嘉信的累计销售排名一直处于缓慢下降的状态。此外,今年前10个月华鸿嘉信的累计销售额为293.4亿元,去年前10个月累计销售额为360.1亿元,同比下降了18.52%。

截至10月31日,华鸿嘉信今年的土地投资已经占到销售营收的46.35%,去年同期的占比是30.82%。对于华鸿嘉信在今年前10个月发力拿地的原因,高院生向记者表示:“因为这家企业是高周转的,所以它的土地储备量不多,而且它这几年的销售额增长很快,所以必须要扩大土储以保证现有的规模。”

高院生向记者说明,虽然华鸿嘉信也会通过信托融资的方式筹集资金,但融资渠道主要还是通过银行贷款。

高院生向记者说明,虽然华鸿嘉信也会通过信托融资的方式筹集资金,但融资渠道主要还是通过银行贷款。

高院生向记者说明,虽然华鸿嘉信也会通过信托融资的方式筹集资金,但融资渠道主要还是通过银行贷款。

高周转策略

阳光大地副总裁兼三区总经理王鹏铭此前在介绍该公司运营策略的时候称:“保持极低负债的同时通过快速销售实现资金回笼,用快周转的形式保证企业健康平稳发展。我认为高周转的核心并不在于房子建得快,本质其实是资金的高周转,核心是在销售端,产品要卖得快这才叫高周转。”

为了做到“卖得快”,阳光大地在房屋销售单价方面做出了让步。南充当地业内人士告诉记者,阳光大地的不少项目都是在配套尚未成熟的城市边缘地带,价格确实便宜,但位置也确实偏。

“南充向北,顺庆向上。”这是南充当地流传的一句总结,意为南充市区整体发展方向为向北发展。今年7月,四川省批复成立临建新区,该新区包含区域也是顺庆区、高坪区等向北方向的区域,但未包含嘉陵区。

阳光大地在嘉陵区布局了多个项目。记者来到位于嘉陵区文峰大道的白鹭洲项目现场看到,周边行人较少,偶有车辆经过。该项目单价约为5300元/平方米,在房产中介看来,“这已经是南充主城区三区最低价了”。

当地人认为,相比于嘉陵区,顺庆区是成熟老城市的象征。阳光西山云湖项目,将自身项目的位置陈述为“顺庆南西南路南段”,但该项目实则位于嘉陵区,且在当地行政规划中并没有“西南路南段”这样的表述。

执着“千亿”梦

“百强阳光,奋进千亿。”在高坪区江东北路上,随处可见这样的宣传广告语。

在2020年阳光大地企业年会上,该公司再次提出了“奔向千亿”的销售目标。其实在2019年的春节团拜会上,阳光大地就已经喊出了“稳中求快,奋斗千亿”的口号。回顾2019年,阳光大地的销售额为198.5亿元。虽然2020年市场环境有很大波动,但阳光大地的“千亿”热情似乎没有削减。

据中指院数据,今年1~10月,阳光大地在四川省内拿地金额排名第一,达到129.10亿元,拿地规模619.31万亩,两项数据都是川内第一。其中,拿地规模比第二、三名之和还要多。但这段时间内阳光大地的销售业绩甚至没有能进入川内前20名。也因此,阳光大地的千亿目标,也普遍遭到业界质疑。

即使销售方面采取了低价策

高周转操盘之感

对于周转速度,李金桓曾表示,华鸿嘉信内部的口号是“456”,2019年华鸿嘉信项目的平均开盘周期为5.5个月。

在经营管理上,此前有消息称华鸿嘉信或将推行“阿米巴模式”,对此,华鸿嘉信相关负责人表示:“集团这些年一直采取制定目标、目标分解、责任分担,这在行业内也是常规做法。”

虽然该负责人称并不存在是否推行“阿米巴模式”,但从2019年开始,华鸿嘉信就引进了部分碧桂园的前高级管理者,担任财务、运营等各条线的副总裁,今年9月末,碧桂园贵州区域原总裁黄士冯正式成为华鸿嘉信新任总裁。而碧桂园经营模式的特点是高杠杆、高周转、高激励。

在前述万向信托发行的两款产品的介绍中,披露了华鸿嘉信2018年及2019年的部分财务数据:2018年合并总资产391亿元,净资产40亿元,资产负债率(不含预收款项)15%;营业收入173亿元,净利润16亿元;华鸿嘉信整体金融负债不超过30亿元。另外,截至2019年6月份,华鸿嘉信总资产450亿元,剔除预收账款后的资产负债率为50%。

中指研究院此前发布的一份报告显示,在销售额为300亿~500亿元的上市企业中,剔除预收账款的资产负债率为73.14%,净负债率为98.90%,且300亿元以上的企业净负债率均值在100%附近徘徊,300亿元以下的两档企业净负债率在191.05%和268.25%。与这些企业相比,华鸿嘉信确实在金融负债上处于较低水平。

月份	2020年累计销售额(亿元)	当月销售额(亿元)	累计销售额排名	下降/上升名次
2月	44		55	
3月	66	22	60	↓5
4月	98.1	32.1	63	↓3
5月	123.3	25.2	66	↓3
6月	163.6	40.3	69	↓3
7月	198.6	35	70	↓1
8月	226.1	27.5	70	↑10
9月	263.2	37.1	76	↓6
10月	293.4	30.2	78	↓2

数据来源:中指研究院(1月份处于疫情期间,没有统计数据)

位于高坪区的中心城二期与其一期项目仅隔了一条马路,价格便下调了1000元/平方米,为5300元/平方米。同样,在中介看来,这样的价格也算是“南充主城区最低价”了。

“高周转”战略下,一些问题也伴随而来。天眼查显示,阳光大地位于南充的子公司南充市阳光置业有限公司在2018年曾因违规售房被处罚3万元,其在眉山、泸州的子公司也曾因无证预售、违反广告法等原因被罚款、移送司法机关。

今年6月,本报记者曾报道阳光大地在乐山的青江壹号项目未取得预售证便进行收费排号。此外,在网络投诉平台也能看到近期网民对阳光大地位于南部县、泸州市住宅项目以及嘉陵区商铺的多起投诉。

对过进入城市不断的试错、试验,在总结好经验之后从而在全国进行规模化发展。“因此目前谈全国化布局尚早。”

地产分析师严跃进表示,高周转的模式,是需要注意资金状况的,如果盲目拿地和开工,但是房屋销售其实没有跟上来,那么就会影响资金的回笼。所以实际上也是要防范高周转或过激的投资。另外高周转的时候往往也会影响房屋的质量等内容。

停工等方式,其实主要是为了降低成本。业内普遍都是以这种方式来压缩成本的。或者是到了资金非常困难的时候,确实会有停工现象。严跃进提醒:“要有千亿目标,那么关键还是要有循序渐进的模式。对于此类房企来说,后续需要在省会城市周边或都市圈中进行拿地,这样才能真正形成投资机会,真正做大规模。”

而阳光大地集团总裁兼第八区区域总张朝伟近期在接受媒体采访时表示,新进入城市提供给企业的价值并非销售价值,而是一个不断试错、试验、试错的过程。通