

华府天地别墅疑囤地5年重出江湖

上置集团与创始人施建家族的品牌之争与“恩怨情仇”

本报记者 郭阳琛 张家振
上海报道

“容积率为1.0,已经是目前市面上硕果仅存的低密度地块”,“系出名门,豪宅基因一脉相承”。在有“上海三大国际别墅区之一”的闵行旗忠国际别墅区,一个名为“上海·华府天地”的别墅项目在囤地5年后正计划在今年下半年冲刺入市。

不过,“上海·华府天地”虽号称拥有“豪宅基因”,但并非上置集团有限公司(01207.HK,以下简称“上置集团”)旗下的知名豪宅品牌“华府天地”,自2014年位于上海黄浦的华府天地·睿园开盘后,上置集团旗下华府天地产品便已绝迹上海滩。而此番上市的上海·华府天地开发商系上海海展实业(集团)有限公司(以下简称“海展集团”),公司称曾打造新天地·华府天地、黄浦华府天地·睿园等。

近日,《中国经营报》记者多方调查发现,海展集团不仅与上置集团旗下公司存在股权关联,其法定代表人施建东、股东施力舟也曾在上置集团担任高管,并与上置集团创始人施建存在亲属关系。

“上海·华府天地和上置集团没有任何联系,是施建自己打擦边球用了‘华府天地’品牌。”上置集团相关负责人在接受记者采访时表示,这件事情也比较难以界定,所以公司没有追究,“至于施建家族与上置集团旗下公司有关联,则是历史遗留问题。”

低密别墅疑囤地5年

记者调查发现,公开渠道并没有该项目的土地出让信息。

公开资料显示,上海·华府天地项目位于旗忠网球中心正对面,其所处的闵行旗忠生态别墅区是上海三大国际别墅区之一,综合容积率低于0.18。资料显示,目前上海仅存的18块容积率0.2以下的低密度居住用地有17块位于旗忠。

“项目容积率仅为1.0,这在上海‘限墅令’政策下是十分稀缺的。”置业顾问张丽(化名)告诉记者,上海·华府天地在2016年拿地,产权70年,预计房源总数超过800套,分为3~4期推出。此次首开将推出房源200余套,产品主要为建面约125~160平方米的叠墅以及建面约175~200平方米的联排别墅。

记者现场走访发现,项目营销中心目前尚未施工完毕,只能临时

被指借用华府天地招牌

上海·华府天地开发商并非上置集团,而是海展集团。

上置集团创建于1993年,于1999年在香港联合交易所主板市场独立上市,中国新城(01278.HK)原来是上置集团子公司。中国新城镇分拆上市后,上置集团主要从事高端商品房开发,中国新城镇则主要负责旧改。

施建是沪上第一代地产人,也是上海地产圈的元老级人物。但从2013年开始,其创办的中国新城镇、上置集团和上海上置物业等

施建家族成员相继被“踢出”上置集团董事会

施建擅自以公司名义为关联的公司提供贷款担保,决定暂停所有职务。

属于施建的房地产舞台已然几近落下帷幕,但其家族与上置集团的“恩怨情仇”还在暗中上演。

施建、施建东和施力舟等人都存在亲属关系,并与上置集团关系密切,分别曾任上置集团主席、副主席和执行董事。特别是在一个名为“上海房地产2010年度风云人物”的评选活动,将施建东描述成“上置集团的核心人物之一,其励精图治使上置集团稳定发展,

安置在一公里之外的华府天地·愉园项目内。而施工现场,目前仅有邻近元江路的部分楼栋已经或将近封顶,后排则仍处于打地基状态,而靠近旗忠网球中心一侧仍有大片土地空置。

张丽表示,项目原定于今年6月份就会开放营销中心和样板房,但由于种种原因搁置到现在,大约近期就会搬过去。“一期项目已经去申报排号了,最快下个月就能入市,均价大约5.7万元/平方米,2023年交付。”

值得注意的是,记者沿路绕行上海·华府天地工地一周,却未能发现本应公示的施工铭牌和相关证件。对此,张丽仅表示,该问题已向工程部询问,但未收到回复,如果后面验看样板房将详细解答。

房地产企业控制权先后拱手让于国开金融、中国民生投资集团(以下简称“中民投”)和蓝光嘉宝。

如今,频频“卖子求生”的上置集团仍陷于亏损泥沼,中民投曾计划抛售但未能成行;中国新城镇股价已跌破0.1港元/股,彻底沦为仙股;“吞下”上海上置物业的蓝光嘉宝也已“易主”碧桂园服务。

“华府天地”是上海知名的豪宅品牌,隶属于上置集团。2006年

去化周期也是摆在上海·华府天地面前的一大难题。据了解,华府天地·愉园项目早在2012年便拿地,上海网上房地产显示,该项目在2016~2019年之间曾先后5次开盘,尚有一套住宅未售,同时今年以来还有96次签约记录。

而事实上,早在2010年12月份,上海市为贯彻国土资源部文件精神,叫停了朱家角镇张家圩路南侧A3-1、A3-2地块等六幅地块的预申请活动,“限墅令”正式登陆上海。

在“限墅令”颁布6年后,上海·华府天地容积率1.0的土地是从何而来的呢?记者调查发现,公开渠道并没有该项目的土地出让信息。闵行区自然规划局和马桥镇人民政府工作人员也均表示,对项目的土地出让详情并不了解。

就已开发的华府天地项目,位于新天地正对面,该项目得益于在上海的知名度和口碑至今位于上置集团官网“境内重点项目”介绍的首位。

然而,上海·华府天地开发商并非上置集团,而是海展集团。天眼查显示,海展集团成立于2016年,由上海海展投资有限公司全资控股,自然人潘家新与施力舟分别持股90%和10%,法定代表人均为施建东。

张丽发给记者的宣传材料也

显示,海展集团最先于新天地马当路打造的华府天地,为十余年上海豪宅市场打下坚实基础。此后,还打造了华府天地·睿园和华府天地·愉园等一系列经典项目。

上置集团相关负责人表示,上海·华府天地和上置集团没有任何联系,而应该属于集团创始人施建,但其现在只是集团的一个小股东。华府天地·愉园虽然拿地是在中民投入主前,但也是施建自己操盘的项目。



拿地5年后,位于上海闵行旗忠生态别墅区的上海·华府天地才启动入市销售工作,同时被指借用上置集团产品品牌。郭阳琛/摄影

地产评论员严跃进指出,一般来说,在实际测绘土地时,容积率很难精准到1.0,多半项目都会按“不低于1.0”的要求以保证合规。“类似营销的手法主要出现在产品推广环节。当然,如果是严格意义上容积率1.0的项目,按理说在2016年是不可能批的。”

可供对比的是,在过去两年,碧桂园和德信曾先后于2019年5月和2020年7月在闵行旗忠板块拿地,容积率均为1.2。此后,在拿地不到一年后,碧桂园便打造了红盘玖玺项目,目前已经售罄,而德信交投·隐秀云庐项目也在今年4月份首开。

“是施建自己打了擦边球,拿着‘华府天地’品牌,借了以前的名头。我们没有真正去追究这件事情,因此也比较难以界定。”上述负责人表示。

严跃进告诉记者,类似产品标签的侵权现象是不规范的操作,房企应该主动说明,否则借此做产品推广,即便原来的品牌或房企不追究,也会埋下产品品质和口碑等诸多隐患。

调查。当年9月24日,上置集团公告称,内部调查发现董事会主席施建擅自以公司名义为关联公司提供贷款担保,决定暂停施建的所有职务。

施建最后一次出现在公众视野则是在2020年11月30日。当时,蓝光嘉宝公告以1.6亿元从ALD (HK) Limited手中收购物企上海上置物业60%的股权,而这家香港公司此前由施建100%控股。

儿子辞职“单飞” 女儿辞去总经理职务

八旬创始人临危受命 浙江美大夏氏家族遇接班人难题

本报实习记者 杨让晨 记者 张家振
上海报道

浙江美大股份有限公司(以下简称“浙江美大”,002677.SZ)在激烈的集成灶行业市场竞争中或许正充满变数。

根据浙江美大日前发布的半年度报告显示,2021年上半年公司业绩实现了快速上涨,主营业务收入和净利润等均增长40%以上。其中,共实现营业收入约9.1亿元,较上年同期增长约40%;归属上市公司股东的净利润约为2.54亿元,较上年同期增长近50%;实现扣非净利润约2.49亿

线上线下渠道两极分化

尽管浙江美大的市场份额有所下跌,但依然拥有17.19%的市场占有率。不过,在线上 and 线下两个渠道的市占率情况却是“冰火两重天”。

据半年报数据显示,其线下渠道一片火热。目前,浙江美大在全国范围内拥有1800家一级经销商和3400余个销售终端。同时,公司也在积极拓展KA渠道,加速推进同国美、苏宁等连锁家电卖场和连锁建材市场渠道的进驻布点,KA渠道业务快速提升同比增长达85%。

浙江美大方面在接受记者采访时表示:“在经销商队伍管理上,公司与其签订合同,由合同约定经销商的经营行为。同时建有完善的管理机制和管理制度,并派驻市场经理对经销商网络队伍进行检

查和督导,每年对经销商进行评估和考核,如出现不符合公司要求和违规的情况,公司会立即采取相应措施。”

相比线下渠道的火热,浙江美大的线上渠道发展则并不理想。据奥维云网数据显示,截至2021年8月底,公司线上渠道市场占有率较上年同期下降了2.31%,排名位居国内线上市场第4,而其2020年线上渠道的销售收入占比仅为5.17%。

在业内人士看来,浙江美大线上渠道销售收入占比不断下降或与公司一直以来采取较为保守的经营策略有关。相关资料显示,浙江美大2020年开始重点布局线上渠道,并为此投入颇多。例如,将京东、苏宁和天猫平台的官方旗舰店等委托专业的第三方电商代运

营机构进行运营,对经销商也开放网络经销权限等。

但相较于浙江美大,同处集成灶赛道的多家公司早已深度布局线上赛道,例如,火星人的电商业已已连续6年蝉联线上集成灶销量第一。

大,以实现电商业务的高速增长和线上线下的融合发展。”

值得注意的是,今年已经80岁高龄的浙江美大和集成灶行业创始人夏志生几经波折,仍未完成顺利交班、颐养天年的愿望,其儿子夏鼎和女儿夏兰分别在仅担任两年半和半年的董事长、总经理职务后相继递交了书面辞职报告。

2020年4月16日,浙江美大发布公告称,夏兰辞去公司总经理职务,但仍担任公司董事长,时年79岁的夏志生在退居二线近3年后再度挂帅出征。夏氏家族面临的接班人问题也再度引发外界关注。

此外,集成灶行业内的激烈竞争或许也是导致浙江美大线上线下渠道两极分化严重的原因之一。据东莞证券此前发布的研究报告显示,集成灶行业新进入品牌较多,2020年净增品牌16个、年末存续品牌193个;净增机型301个、年末存续机型1537个。

“净新增品牌和净新增机型都呈现增长趋势,可见市场竞争激烈程度日渐提升,且更替情况较为严峻。”东莞证券在研究报告中表示。

工程渠道项目或受影响

浙江美大已将工程渠道列为加速渠道变革,拓展多元化营销渠道的四个重点发展渠道之一。今年上半年,公司已同国瑞置业等多个房地产公司签订了合作合同并实施工程安装。

实际上,随着房地产行业“三道红线”等政策的落地实施,行业监管也开始逐步收紧。近期,受房企商票、债务逾期等影响,多家和房企有合作的家电类和建材类企业也开始频繁“踩雷”。

相关研报分析指出,浙江美大所处的厨电行业为地产后周期行业,房地产和家装市场的景气度将影响集成灶公司的销售和经营业绩。而近年来,受房地产市场的调控和政策影响,传统的厨电市场需求呈下降趋势,虽然集成灶仍然保持正增长,但各企业在综合能力竞争的加剧,将会对公司经营产生一定的影响。

总经理接班人选悬而未决

此外,浙江美大还正受困于接班人选问题。据了解,目前浙江美大总经理夏志生已年近八旬。

2017年,夏志生之子夏鼎曾担任公司董事长和总经理,但2019年底其因个人原因辞职,同时由夏志生之女夏兰接棒董事长和总经理;2020年,夏兰同样因个人原因辞去总经理一职,并由夏志生担任公司总经理。

资料显示,早在2017年,夏志生随着年龄增长,选择逐步退出浙江美大管理层。据浙江美大2017年11月发布的公告显示,夏志生因身体原因辞去浙江美大董事长一职。

浙江美大就此陷入了未来接班人选的疑问之中。作为典型的

对此,浙江美大方面表示:“目前,公司的主要客户群体来自于新房装修和存量市场的厨房装修和更新,市场消费群体非常庞大,所以房地产政策的调控和市场的波动,对公司影响不大。”

浙江美大也仍看好同各房企合作的前景。“房地产市场对集成灶产品的认可度和接受度越来越高,他们迫切需要引入这种具有环保健康理念的新型厨电产品,所以该渠道发展前景非常好。”浙江美大方面表示,公司将持续加大开发力度,加强与房地产头部企业的联系和合作,积极拓展前20大房地产商,以实现工程销量的快速增长。

据介绍,浙江美大今年加强了工程销售的力量,组织了有经验的销售团队,专门针对大型的地产公司,包括碧桂园、万科等前50强公司的联系和洽谈,进入集采系统。

值得注意的是,2017年浙江美大曾投入3930万元自有资金新建110万台集成灶。成灶及高端厨电产品项目。2020年,该项目已全部建设完成,并且一期项目的约30万台产能已进入生产试运行状态。而面对市场占有率逐步下滑问题,产能如何消化也成为浙江美大面临的困扰之一。

“该新建产能项目是为了提前储备产能,满足行业高速增长所带来的市场需求。由于公司产销率处于较高水平,所以目前产能和销量相匹配。”浙江美大方面告诉记者:“集成灶行业处于高速增长期,公司紧抓市场机遇,在技术、产品、渠道、品牌等多方位积极布局,全力推进销售助力消化新增产能,因此后续随着行业的快速发展和公司销量的大幅提升,完全可保证新增产能的充分利用。”

而在上述公司中,注册资本超过1亿元的就有3家,包括爱心人士保险和浙江健盛集团等大型企业。值得注意的是,夏氏家族所掌控的美大集团有限公司是爱心人士保险的控股股东之一。

今年5月份,又有投资者询问公司接班人,并询问公司在接班人问题上是否有做准备,是否考虑职业经理人或引入地产巨头作为战略投资,同时也对总经理的更迭进行了提问。

而浙江美大方面表示:“公司现任董事长为夏兰,公司靠团队运作,目前团队人员勤勉尽职,工作高效,具有很强的凝聚力和向心力,暂时不考虑引进职业经理人。”