

# 国资金隅集团22亿元入股居然之家 1+1能否大于2?

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

继今年年初建发收购红星美凯龙之后,家居行业又一龙头企业迎来国资入股。

近日,北京市属大型国有控股集团——金隅集团(601992.SH)与家居卖场龙头居然之家(000785.SZ)相继发布公告,前者以22.32亿元对价收购后者10%股权。股权转让之后,金隅集团将成为居然之家第三大股东并进入居然之家董事会。

## 国资成第三大股东

据此计算,通过此次转让股份,创始人汪林朋个人将套现约20.98亿元。

11月17日晚,居然之家发布其控股股东——北京居然之家投资控股集团(以下简称“居然控股”)及其一致行动人汪林朋、慧鑫达建材与金隅集团签署的《股份转让协议》。

根据协议,居然控股拟将其持有居然之家的6.29亿股无限售条件流通股转让给金隅集团,转让股数占公司总股本的10%,转让价格为3.55元/股,转让总价为22亿元。

双方在公告中表示,本次股份转让价格是以二级市场交易价格为参考。据了解,居然之家在公告之日的股价为3.56元/股。

转让完成后,居然控股对居然之家的持股比例从原来的36.22%下降至26.22%,与其一致行动人慧鑫

达建材和汪林朋合计持股43.51%。

天眼查信息显示,汪林朋在居然控股最终受益股份达94.014%,据此计算,通过此次转让股份,创始人汪林朋个人将套现约20.98亿元。

据了解,居然之家第二大股东为阿里系资本,合计持股14.22%,其中包括阿里巴巴直接持股9.18%,以及其一致行动人杭州瀚云新领股权投资基金合伙企业(有限合伙)和阿里巴巴(成都)软件技术有限公司分别持股4.59%和0.45%。此次入股之后,金隅集团将成为居然之家第三大股东。

金隅集团为北京市属大型国有控股产业集团和A+H整体上市公司,主业为新型绿色环保建材制造、贸易与服务及房地产业。

就在宣布入股当天,双方还发布了战略合作协议,涉及卖场业务、房地产开发业务、资产盘活利用、整装业务与物业管理、数字化转型、物流与检测业务、资源综合利用7个方面。

对于双方的深度合作,华泰证券指出,双方此前业务均涉及装饰建材,具有较强的互补性。

据了解,金隅集团的节能墙体、成套家具、装修水泥等装饰建材在京津冀地区有较强的影响力,不过,随着国内新建住宅规模增长放缓,在当前业绩承压的情况下,积极开拓零售端对于金隅集团而言具有战略意义。

基于过去多年卖场经营和资源积累,居然之家在零售端则有着更广泛的布局和品牌影响力。截至今年上半年,居然之家在国

## 双方业绩均承压

近两年,地产行业持续下行,使得家居家装、建材等上下游企业均面临较大的业绩下滑压力。

据了解,此次金隅集团入股居然之家,成为年内又一家头部家居企业引入国资的案例。

早在今年1月份,厦门国资建发股份和家居龙头红星美凯龙共同发布公告,建发股份计划以不超过62.86亿元,收购红星美凯龙13.04亿股A股股份,占红星美凯龙总股本的29.95%。该交易于6月份完成,建发股份成为红星美凯龙第一大股东。

对于该项收购,当时建发股份表示,红星美凯龙与公司主营业务有明显的协同效应,此收购后有助于为公司提供新的利润增长点。

而在更早之前,去年10月底,保利资本宣布收购皮阿诺20%股权。据了解,后者完善了前者在定制家居产业链上的布局。

## 探索深度合作

华泰证券指出,双方此前业务均涉及装饰建材,具有较强的互补性。

内29个省市区经营418个家居卖场,3家购物中心、6家现代百货店及162家各类超市,线下零售网络覆盖全国。与此同时,旗下“洞窝”平台累计注册用户达到1756.4万人,月活用户341.3万人。

根据双方合作协议,在卖场业务方面,金隅集团系统内的建材商厦门店将积极入驻居然之家卖场。同时,双方还会就金隅集团自有家居卖场、购物中心的经营管理进行深度合作,开展同业融合发展,提升卖场的经营效益。

此外,在房地产开发业务方面,金隅集团在房地产开发方面将优先考虑从居然之家家居卖场租户中选用房屋精装修材料,同时,其涉及到商业地产时也将优先考虑与居然之家合作,以优化居然之家的业务布局。

仍未好转,今年前三季度公司营收约725.95亿元,同比减少8.77%;归母净利润约1061万元,同比减少99.54%。此外,公司前三季度应收账款、应收票据均增长超过35%。

此外,家居行业近两年也普遍面临增收不增利甚至收入利润均下滑的困境。居然之家虽然今年上半年业绩首次超过红星美凯龙,成为国内家居卖场龙头,但其增长情况也不容乐观。

2023年前三季度,居然之家实现总营收97.44亿元,同比增长3.33%;归母净利润11.51亿元,同比下滑24.99%;经营活动产生的现金流量净额29.47亿元,同比下降17.45%。

三季度,居然之家实现营收约

33.4亿元,同比增长6.15%;实现净利润约2.84亿元,同比下降41.3%。

卖场出租率承压是其营收和净利润下滑的重要原因。据了解,过去几年,随着房地产行业快速发展,国内家居卖场进行了一系列扩张。如今地产供求关系逆转,家居卖场也因有效需求减少而陷入困境,出租率明显下降。

此前,居然之家卖场出租率长期在95%以上,但自去年以来,以居然之家、红星美凯龙为代表的家居龙头纷纷缩减门店布局,今年上半年,居然之家卖场门店数量不增反减,新开加盟店4家,关闭直营店5家(其中3家转加盟,1家划分至购物中心),关闭加盟卖场12家。至三季度末,卖场出租率仅为90%。

中信证券亦指出,对于居然之家而言,后续也可依托金隅集团的产业资源和国资背景,推动卖场出租率企稳回升,同时助力实体商业数字化转型升级。

在整装业务合作方面,据了解,近几年消费者对整装、定制化需求的增长促使家装家居企业积极探索提供标准化、一体化服务,通过上下游资源的整合提高企业的竞争力。具体表现为,传统上游硬装企业向中下游扩张,家具销售企业由下游向中上游扩张,定制类企业也探索向上下游扩张。整装已成为家装家居行业的发展趋势。

此次合作之前,双方均发展有整装业务。金隅集团旗下天坛整装业务相关负责人告诉记者,从2021年在北京安贞开出品牌首店到今年3月底通州区第四家门

店开业,两年多时间公司整装业务营业额已突破12亿元。

双方在合作协议中约定,将推动各自整装业务融合发展,共同壮大整装业务总体规模,强化内在联系,合力提升整装业务,同步完善“建材—建筑—装饰—装修”一体化产业链。

同时,在资产盘活方面,双方约定,居然之家在家居商场及购物中心、仓储物流等业务布局扩张过程中,将优先考虑利用金隅集团在全国各地的土地、房产等资产,提高金隅集团土地、房产的使用效率。

据了解,截至2023年年中,金隅集团土地储备面积约660.4万平方米,较多为闲置工业用地,当前多项大型商业综合体项目有闲置资产可满足居然之家业务扩张。



金隅集团斥资超22亿元入股居然之家,持股10%,为第三大股东。

视觉中国/图

# 18城土拍重回“价高者得” 房企谨慎投资下市场分化加剧

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

随着房地产市场供求关系发

生重大转变,土地出让政策亦随之调整。

自10月以来,多数城市已着

手取消地价限制。截至目前,22个城市已全部发布涉宅用地公告,

其中18城恢复“价高者得”。

在取消地价限制后,部分重点城市核心区地块溢价率有所提

升,一定程度上提升了当地土地市场信心。不过,不同城市和区域之间的分化进一步加剧,在住

宅销售端尚未全面回暖之际,房企投资仍趋于谨慎,抗风险能力强、去化有保证的项目更受青睐。

## 多城取消地价限制

据《中国经营报》记者了解,土地限价这一规则可追溯至2016年,当时全国多数重点城市土地市场火热,“地王”频出,当年30多个重点城市刷出约340宗单价、总价地王。

以郑州为例,当年土地市场诞生16个“地王”。为防止“地王”不断出现引起房价上涨恐慌,郑州市于当年9月14日出台“郑九条”,9月19日开始实施,对市内五区及高新区、经开区、郑东新区三个开发区的住宅用地出让引入熔断机制。随后,10月31日,熔断实施细则出台。

除了郑州以外,当年苏州、南京、北京、杭州、天津等热点城市也相继对土拍价格进行限制。随后,全国主要重点城市均对土地价格设置合理上限。

2021年,自然资源部宣布在全国22个重点城市对住宅用地实施“集中挂牌、集中出让”的“两集中”供地方式。同年8月,自然资源部对实行“两集中”供地的城市进一步提出,单宗地溢价率不得超过15%。

随着“房住不炒”“租售并举”“四限(限购、限售、限价、限贷)”多管齐下,集中供地政策在稳地价、稳房价、稳预期方面发挥了重要作用。根据市场机构克而瑞统计,集中供地之后,各城市“抢地”情况大幅减少,2022年全国300城土地成交溢价率超过10%的土地占比仅为14%,为近7年低点,甚至回到2016年之前水平。

至去年四季度时,在市场不断遇冷的情况下,土地供应政策发生转折,各地纷纷加大“因城施策”力度,对集中供地模式作出局部调整。多个城市将集中供地批次增加

到了四批次甚至更多,向“少量多次”转变。

今年年初,自然资源部办公厅正式发布《关于进一步规范住宅用地供应信息公开工作的通知》,对集中供地政策进行优化,提出各市、县自然资源主管部门要根据年度供地计划,分批次公开未来一定时间段内拟出让地块的详细清单;每次公开详细清单对应的拟出让时间段原则上不少于3个月;对住宅用地出让公告不再要求“全年不超过3次”。

随后,在优质地块供应增多、供应采取少量、多频之下,今年以来,核心城市热度率先回暖。不过,与此同时,三四线城市土拍市场行情则进一步下滑。

今年9月底,土拍政策进一步调整。据媒体报道,今年9月底时,自然资源部给各省市自然资源主管部门下发文件,内容包括:建议取消土地拍卖中的地价限制、建议取消远郊区容积率1.0限制等。

自10月以来,包括成都、合肥、济南、重庆、厦门、长沙、南京、福州、武汉、苏州、青岛、无锡、天津、长春、杭州、沈阳、郑州和广州18个此前实行“两集中”供地的城市已取消地价限制。其中未官宣但新地块未明确限价的城市有14个,明确取消的城市有3个,部分取消的城市有1个。

截至目前,北京、上海、深圳及宁波尚未取消地价限制。不过,深圳11月16日挂牌的一宗宅地已取消商品房销售价格限制;宁波在11月20日挂牌的2宗涉宅地块中作出了调整,地块不再设置毛坯限价,封顶溢价率从此前的15%提高至30%。

## 市场热度如何

在重回“价高者得”模式后,部分城市土拍市场信心有所提振。

10月30日,济南市迎来取消土地限价后的首场土拍。除终止出让的2宗涉宅地块外,所出让的10宗宅地全部成交,其中4宗溢价成交,6宗底价成交,成交总价约41.5亿元。

在这场土拍中,竞争最为激烈的为凤凰路以西、商贸城路以南组团地块,吸引了中海、华润、保利置业、瑞马、建发、中电建、海信、保盛共8家企业报名,最终以总价6.95亿元收入囊中,溢价率53.1%。

除该组团地块外,位于旅游路以北、蟠龙路以西的彩石地块经5家房企236轮竞价,最终由保盛以总价7.0642亿元摘得,溢价

## 分化进一步加剧

尽管部分城市在取消限价后热门地块出现较高溢价率,但从整体来看,当前土地市场仍处低位。

根据市场机构中指研究院的统计,今年前10月,300城推出规约建筑面积同比降31%,成交规划建筑面积同比降34%,推出楼面均价同比涨4.4%,成交楼面均价同比涨14.4%,土地出让金同比降25%。

10月份,全国主要城市土地市场热度延续低温,流拍率有所回落但仍处历史高位,溢价率再

度下探创年内新低。

从参拍房企类型来看,重点城市拿地企业几乎清一色为财力雄厚的央企国企,以及部分财务健康的民企,中小房企逐渐退场。分区域来看,一线、二线、三四线城市热度分化明显。在销售端尚未有明显起色之前,房企依然对投资拿地持谨慎态度,投资继续向核心优势城市聚集。

根据克而瑞的统计,自2021年以来,全国300城土地溢价率大于10%的地块成交占比逐年下滑,近三年比例不足两成。而今

三年来,一二线城市土拍热度略有好转,溢价地块比例创三年新高,为19%,溢价拿地占比恢复到2021年水平。与此同时,三四线城市地块则几乎无人问津,溢价地块金额占比比较2021年下降20个百分点。

克而瑞一位研究员表示,当前房企所参拍的溢价地块,基本都是抗风险能力强、去化有保证的项目。除了总价低、位置好、地块干净等属性能够激发企业参拍的积极性,还需要考虑板块内的去化情况。

三年的“限房价、限地价”政策彻底终结,重新回到“价高者得”。

从土拍结果来看,有3宗地块溢价成交,其中,青羊区蔡桥街道万家湾地块,成华区槐树店地块溢价率均超15%。青羊区蔡桥街道万家湾地块竞争尤为激烈,在经过多达46轮的竞拍后,最终由华润以18.4亿元竞得,溢价率甚至高达30%,楼面价高达2.08万元/平方米,成为成都楼面价最高的地块之一。由于该地块溢价率较高,从而使得本次土拍整体溢价率高达11.1%,较三季度各轮次集中土拍溢价率有明显提升。

11月29日,苏州第八轮集中供地收官,当天所出让的6宗地块中,最受关注的园区奥体04地块明确要求精装标准不低于5000元/平方米,经过两个半小时120轮的拼杀,最终由北京国企金隅

集团以总价28.97亿元竞得,溢价率30.09%,刷新了园区最高成交楼面价纪录。

也有部分城市在取消地价限制后未引起土拍市场波澜。比如11月中旬,青岛年内第三批次预告中首宗地块成功出让,由当地平台企业青岛高实置业联合体底价竞得。自2021年至今,青岛高新区共出让3宗涉宅用地,受让方均为青岛高实置业。

据了解,在房企布局倾向城市核心区背景下,像这类位置偏远、周边配套相对欠缺的地块已少有人问津。该地块曾于2021年2月上市,因无人出价而流拍;今年2月,青岛市对该宗地块规划进行调整,用地性质由商住综合用地调整为纯住宅用地,建筑密度由25%调整为20%,建筑限高由100米调整为54米。

此前,一位房企人士告诉记者,地块自身素质和周边配套情况已成为当前房企参与竞拍的主要考量因素。比如今年北京所出让的多宗地块中,规模小、利润空间充足、所需资金少、周转快、难度低的地块成为众多房企争夺的热门。

据了解,今年以来,各地纷纷增加优质地块供给,比如成都在11月15日出让的7宗地块,均位于主城区,且五个老主城区均有供地。另外,从单宗地块规模来看,都具有“小而精”的特点。