

# 华南城出售西安资产自救

本报记者 黄永旭 西安报道

近日,华南城控股有限公司(01668.HK,以下简称“华南城”)披露截至2023年12月31日止九个月的业绩公告,期间净亏损约43亿港元,流动资金日趋紧张,“集团面临着巨大的还本付息压力”。

在业绩下滑的同时,债务危机尚待化解。前不久,华南城曾披露,两笔总金额约2467万美元的

## 交叉违约

截至3月28日,华南城的借款违约或交叉违约的总额约308.25亿港元。

本期华南城综合业绩报告明确,华南城于2023年年底将财政年度年结日由3月31日更改为12月31日。因此,本财政期涵盖截至2023年12月31日止的九个月,而上个财政期则涵盖截至2023年3月31日止的十二个月。

公告数据显示,2023年九个月的财政期内,华南城综合收入约35.08亿港元,相较于上一财年减少13.4%;来自持续经营业务的亏损约43.17亿港元,相较于上一财年增加177.6%;毛利约8.08亿港元,母公司拥有者应占净亏损约43.17亿港元,每股亏损37.73港仙,现金及现金等价物约2.3亿港元,受限制现金约9.13亿港元,流动负债总额约388.36亿港元。

根据公告,截至2023年12月31日,华南城的计息负债即期部分总额约162.95亿港元,现金及银行存款为11.43亿港元。在2023年12月31日之后,华南城未偿还于2024年2月到期的若干优先票据的1200万美元本金及1300万美元利息。截至3月28日,华南城的借款违约或交叉违约的总额约308.25亿港元。

事实上,上述2024年2月到期的票据违约,华南城曾于2月9日发布公告称,预计不会就2024年10月票据于2024年2月9日到期的强制赎回款项进行支付,这将导致2024年10月票据发生违约事件。

票据未能如期支付,触发交叉违约。截至3月28日,华南城的借款违约或交叉违约的总额约308.25亿港元。

《中国经营报》记者了解到,华南城债务问题爆发以来,已有多笔票据违约、展期,经营亏损仍在持续。为了补充现金流,华南城更是公告出售西安华南城约30.65%股权(可予调整至38.6988%),这也是两年内,西安华南城第二

次被摆上货架。不过到目前为止,华南城仍没有刊发相关后续进展公告。

就华南城业绩表现、交易进展和西安华南城开发建设、经营状况等多个方面的相关问题,记者多次联系华南城及西安华南城有限公司,但电话始终无人接听。此外,记者还向华南城发送了采访邮件,但截至发稿,也未曾收到华南城任何形式的回复。



西安华南城五金机电交易市场。

黄永旭/摄影

3月11日,华南城补充更新了有关2024年4月票据及2024年10月票据的最新情况。根据补充公告内容,该票据的强制赎回款项和利息支付分别在2024年2月9日和2024年2月12日到期,涉及金额分别为1167.19万美元和1299.78万美元,总计约2467万美元。

但由于强制赎回款项未能如期支付,截至2024年2月29日,公司借款总额中本金总额已达253.29亿港元,并已发生违约或交叉违约的情况。

本期华南城财报显示,报告期内,销售不及预期,现金流只能保证日常经营所需,集团面临着巨大的还本付息压力。近年来采取了各种积极措施,成功将境外美元

债进行了几次展期。但公司经营以及资金状况未能及时改善,导致票据发生违约或交叉违约。

鉴于业绩亏损和票据违约等问题,华南城表示,公司已采取多项计划和措施改善本集团的流动资金及财务状况,包括集团正在物色财务顾问,协助其重组优先票据和国内金融机构贷款,以在实际可行情况下尽快与所有利益相关者达成一致的解决方案;集团正在物色潜在买家,就出售集团若干物业项目的权益以提高流动资金水准;集团继续采取措施,加快在建物业及已竣工物业的预售及销售,并加速收回未收回的销售款及其他应收款;集团继续采取积极行动收紧针对多项经营开支以及成本控制。

## 缓解财务危机

两年后华南城再次公告出售西安资产,挂牌西安华南城30.65%股权。

虽然有股东注资和资源支持,但是受到现金流紧张和销售业绩不佳等因素影响,华南城债务问题仍然严峻。面对债务压力,华南城转向资产出售以缓解财务危机,其中西安项目股权也再一次摆上货架。

2月1日,华南城公告称,正考虑通过公开招标方式出售西安华南城约30.65%的股权(可调整至38.6988%)。此次潜在出售事项尚未确定具体价格,也未签订任何买卖协议。

2月5日,华南城再发公告称,计划通过公开招标方式出

## 实探西安华南城

大部分商户表示将继续在华南城交易市场经营,而且希望华南城尽快交付周边项目。

据华南城公告介绍,西安华南城位于西安国际港务区,现已投入运营,商品交易中心所涵盖的经营业态包括五金机电、窗帘布艺、纺织服装、皮革皮草、汽配、家居建材、1668新时代广场、奥特莱斯、跨境电商、中亚与东盟产品展示中心等,其中1668新时代广场项目被列入陕西省2019年及2020年重点项目。

日前,记者实地走访西安华南城项目,看到该项目占地面积广阔,目前已有A区、B区、D区、E区和E2区五个交易市场投入运营,1668新时代广场项目有四栋公寓交付,其余仍在建设和装修,而华盛奥特莱斯商城则是生意冷清,人流稀少,其余地块尚未开工建设。

华南城公告披露,截至2023年3月31日,西安华南城已购得总体规划建筑面积约417万平方米土地,已完成约241万平方米建设,包括商品交易中心、物流园及其他配套设施等,而且已经投入运营。

在华南城交易市场,记者看

到A区、B区是五金机电交易为主,人员、车流量、市场活跃度都明显高于D、E区,而且两区商铺全部入驻营业,生意火爆,甚至一铺难求。

B区一家五金店铺老板张先生表示,B区是最早的项目,也是现在最饱和的区域,这里的商铺不愁租,到B区咨询租商铺的人不少。“位置好的一间商铺,一年租金得10万元。”

然而,就在B区外围的1668新时代广场却未能赶上B区商铺的进度。实际上,1668新时代广场公寓延期问题,早有业主反馈,时至今日,依然未能全部完工交付,部分地块还是基坑模样。

B区一家管材店老板陈先生告诉记者:“现在就最前面那四栋公寓交付了,旁边这里停工都一两年了,最近也复工了,听说还有两栋楼也快交付了。”

记者电话联系了西安华南城一位物业人员,他介绍称:“地铁站边上A1、A2、A3、A4这四栋交付了,总共接近3000户,马上公

将拥有西安华南城约69.35%股权,华南城集团持股比例从100%降至30.65%。

而两年后华南城再次公告出售西安资产,挂牌西安华南城30.65%股权。如若此次出售顺利,意味着华南城将实现完全退出西安项目。

此外,公告提到,这笔交易挂牌起止时间为2月1日17点至2月6日17点,如果没有合格投标者,可能考虑延长招标程序的届满日期。关于后续进展,到目前为止,华南城仍没有刊发相关公告。

“C区和D区也要交付了。”

自西向东穿过欧亚大道,这里还布局着西安华南城五金机电交易市场A、D、E区和奥特莱斯商业体。在D、E1、E2区交易市场走访时,记者发现,这里仍是以五金机电店铺为主流,经营业态相较于A、B区而言更为丰富,涵盖一些布艺、皮草类商铺。

E1区一家雨棚店铺老板何先生表示,E1区开业晚,人流量少很多,但是“想在B区再找个门面可不容易”,B区的生意肯定更好些。

西安华南城置业顾问介绍,目前开放的五金机电交易市场,A区入驻商家约400户,B区入驻商家约1800户,D区入驻商家约1500户,E1区和E2区总共入驻商家约2700户,整体在售商铺剩余约300间。

在走访中,大部分商户表示将继续在华南城交易市场经营,而且希望华南城尽快交付周边项目,并且要为华南城的商家和住户提供更好的配套和服务。

# 物企翻越地产山丘：“长坡薄雪”中的现金流考验

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

“公司与关联方完全隔离,自身保持上市公司独立性,高度市场化运作。”面对已经出险的关联地产公司,碧桂园服务(6098.HK)管理层曾如此公开表态。

近期,物业服务上市公司2023年业绩披露暂告一段落。作为行业龙头之一,碧桂园服务用“第三方收入占比约达97%”的数据将上述说法进一步落到实处。事实上,降低关联方依赖并非碧桂园服务一家物企的选择,而该举措也与整体行业形势相关。

“物业行业整体续签率高于85%,因此可将其看作一门‘永续’的生意,是鲜少可见的真正的‘长坡’生意。坡很长,但雪很薄,据统计,全国超过七成的住宅项目净利率仅在5%—8%之间。在‘长坡薄雪’的属性下,现金流的管控至关重要。”万物云(2602.HK)董事长朱保全公开表示。

2023年,珠江股份(600684.SH)完成重大资产重组,置出房地产开发业务,公司主要利润来源也从房地产销售转变为城市服务、文体运营以及多元业态服务。不过,转型之后的珠江股份仍有较长一段路要走,发展业务需要继续投入资金、人力,但公司在2023年持续亏损。对于珠江股份后续如何开展业务以及满足营运资金需求,《中国经营报》记者致函珠江股份方面,但截至发稿,未获得相关回应。

## “此岸已近尾声”

“2023—2025这几年会是行业的水分岭,此岸是房地产开发的末游,彼岸是基于不动产持有的消费,而此岸已近尾声。”业绩会上,朱保全对投资者及媒体如此说道。

物企发展深受地产行业影响。但近年来,房地产市场持续深度调整,“大股东开发商不可能再回到大开发时代,由此带来的问题是原来高毛利的开发商增值服务快速回落。”朱保全表示。

公告显示,万物云过去一年在

## 降低关联方依赖

“此岸已近尾声”带来的关联房企在管面积增量下降,也促使物企摆脱路径依赖,走向独立自主。

碧桂园服务总裁徐彬淮在业绩会上表示,2023年,公司以住宅为核心,追求全业态的高质量发展,市场拓展的体量保持在高位。碧桂园服务2023年总收入同比增长3%至426.12亿元,其中,来自第三方的收入约412.83亿元,同比增长6%,占比达到约97%,物业管理服务持续发挥基石作用。

## 盈利能力遭拷问

尽管降低关联方依赖有助于物企独立、多元化发展,但就如同朱保全所说,要实现从“此岸”到“彼岸”的跨越,需要行业中的优秀公司用时间去解决收入结构转换、规模增长带来的一系列问题。

以碧桂园服务为例,虽然公司的市场化水平进一步提升,但其细分业务毛利率在2023年出现下滑。

公告显示,碧桂园服务报告期内的毛利率同比减少4.3个百分点至20.5%,主要是各项业务毛利率下

降所致。其中,物业管理服务、社区增值服务、非业主增值服务、“三供一业”业务、城市服务、商业运营服务的毛利率分别同比下降3.4%、14.1%、12.6%、1.4%、2%、4.6%。

碧桂园服务2023年产生成本约338.8亿元,同比增长8.9%,主要是物业管理服务、“三供一业”、城市服务的增长以及社区增值服务创新业务初期投入所带来的相关成本增长所致。同期,公司销售及营销开支同比下降21.8%至3.42亿

元,行政开支同比下降9.5%至38.66亿元。报告期内,碧桂园服务净利润约5.2亿元,同比下降77.2%,股东应占利润约2.92亿元。

碧桂园服务管理层在业绩会上表示,公司未来发展的保障在于稳健的财务模型以及更多的运营投入,将在成本端努力夯实,稳定保持现有基本盘。“公司未来最主要的目标在于高质量发展、以能力为依托的增长引擎的建设。现金流健康是目标之一,公司未来几年会把‘现金

流与净利润的倍数大于1’(即净现值大于1)作为所持续追求的目标。”

而看到原有房地产开发与销售业务面临亏损,未来发展前景不确定的境况,珠江股份“壮士断腕”,2023年将该业务整体置出,同时注入在其看来盈利较为稳定、具有广阔行业发展前景的物业管理与文体运营业务,实现转型升级。

不过,珠江股份在年报中表示,物业企业作为劳动密集型企业,人力成本为主要成本。物业服务费定

元,在管数量为2264个。

万物云管理层在业绩会上表示,多元客户战略帮助万物云在保持规模增长的同时,公司与万科集团的持续关联交易继续下降,收入占比下降至13.5%,整体非开发商业务的收入占比提升到82.5%。“万物云与万科集团的应收账款余额是24.87亿元,均是万物云向万科集团提供经营性物业服务而产生的应收账款,账龄较短。2023年,万科集团年内累计付款44亿元。”

活动、整合演出行业产业链上下游资源开拓增值业务等。2023年,公司物业服务、文体运营业务收入分别为10.6亿元、3.2亿元,同比分别增长8.01%、36.35%,是仅有的两项营收获得增长的业务。

珠江股份在年报中表示:“从行业发展来看,近几年,房企土储扩张速度放缓,销售面积不断下降,房地产增量规模收缩,物企发展也深受地产环境的影响。”

年报显示,珠江股份公司未来

司2023年全年经营获得所得现金流量净额为25.86亿元,盈余保障倍数为1.3倍;核心净利润为23.4亿元,同比增长29.8%。

截至2023年年末,万物云来自万科集团(包括其合营企业及联营公司)的住宅物业在管项目年化饱和收入为121.3亿元,财务收入为90.28亿元,在管数量为1546个;来自独立第三方房地产开发商的住宅物业在管项目年化饱和收入为122.75亿元,财务收入为79.74亿

元,在管数量为2264个。

万物云管理层在业绩会上表示,多元客户战略帮助万物云在保持规模增长的同时,公司与万科集团的持续关联交易继续下降,收入占比下降至13.5%,整体非开发商业务的收入占比提升到82.5%。“万物云与万科集团的应收账款余额是24.87亿元,均是万物云向万科集团提供经营性物业服务而产生的应收账款,账龄较短。2023年,万科集团年内累计付款44亿元。”

年报显示,置出房地产公司2023年第一季度亏损以及母公司的费用支出的影响,珠江股份在2023年仍为亏损状态,但亏损幅度有所收窄。