

# 山东路桥购置办公楼6年仍未过户 交易方早成“老赖”

本报记者 庄灵辉 卢志坤  
北京报道

在交易对方已成“老赖”的背景下，山东高速路桥集团股份有限公司(000498.SZ,以下简称

“山东路桥”)6年前仍同意子公司斥资超5.7亿元购置整栋办公楼,至今该楼仍未过户。

日前,山东路桥发布公告称,公司于2018年7月底召开董事会会议,同意子公司山东

省路桥集团有限公司(以下简称“路桥集团”)向润阳置业购买其开发的晶石中心A栋房产(以下简称“标的房产”)作为公司办公场所。截至目前,标的房产已交付尚未过户,公司已

就标的房产办证及违约责任提起诉讼。

《中国经营报》记者注意到,提出购买之初,山东路桥已发现标的房产存在查封、抵押、已出售等问题,且当时润阳置业已被

列为失信被执行人两年有余。

因此情况,山东路桥在交易之初设置了较重的违约责任及分期付款等保障措施,但该栋房产仍在竣工、交付及办证等关键环节多次延期,其中31套房产

还因卖方债务问题被判至标的房产建设单位名下。翻看过往披露信息,记者至今未发现山东路桥披露过该栋房产交易付款进度及前述31套房产对价处置情况等细节。



路桥集团承建的云南红河交通枢纽。

路桥集团官网/图

## 6年前提出购置

根据评估,该房产资产评估价值约为5.85亿元,山东路桥子公司整栋购置总价为5.7亿元,约为评估价的9.8折。

此次办公楼购置事项还要追溯至2018年。彼时,山东路桥发布公告称,为公司经营发展需要,公司子公司拟购买标的房产作为新的办公场所。

根据当时的公告信息,标的房产备案名称为润阳科技技术大楼A栋,由润阳置业投资开发,位于济南市经十路东首北侧,地上27层,地下3层,地上建筑面积约3.3万平方米,车位320个。

当时,标的房产主体建筑已封顶,内外装修正在进行中。根据评估,该房产资产评估价值约为5.85亿元,山东路桥子公司整栋购置总价为5.7亿元,约为评估价的9.8折。

不过,当时标的房产及交易对方均存在不少问题。

标的房产当时存在查封、已出售、抵押等权利限制问题。其中,标的房产所在土地被查封,查封面积9810平方米,查封期限3

年,地下共计51个产权车位也已被查封;同时,标的房产11—27层共计56套房产已设置在在建工程抵押,该部分房产共约1.36万平方米,且标的房产地上1—14层房产及地下1—3层产权车位已销售并办理网签备案手续。

山东路桥在当时公告中提到,润阳置业已取得三家买受人同意解除已签署《商品房买卖合同》的书面文件。

相应情形也引发监管关注。深交所当时就此向山东路桥下发关注函,要求山东路桥说明标的房产权利限制情形是否可能构成本次交易的障碍,标的房产部分房产和车位已销售并办理网签备案手续后拟予以解除的主要原因,公司是否会因该交易承担额外的成本、债务及担保事项等。

“标的房产权利限制情形构成本次交易的实质障碍。”山东路桥在回复关注函时表示,路桥集团整

体购买标的房产的前提条件是,润阳置业需清理解除标的房产已存在的查封、部分房产已出售的交易。截至目前,标的房产被查封及抵押等限制情形尚未解除,如标的房产权利限制未能及时解除,路桥集团有权取消此次交易,并追究润阳置业的违约责任。

不仅是标的房产,交易对方润阳置业当时也存在问题,其当时已被列为失信被执行人两年有余。

根据彼时披露的信息,润阳置业已分别于2016年4月及8月、2018年6月被列为失信被执行人。其中,2016年4月是因日照遮挡补偿款支付问题,相应款项为17.2万元,且需支付损失利息及案件受理费;2016年8月则是因工程款支付问题,相应款项约为5350.11万元,并需支付逾期付款违约金及案件受理费等;2018年6月则是因违反财产报告制度,需支付14.9万元及违约金等。

## 分期付款

根据交易进度,购房款支付共分六期进行,其中首期购房款通过监管账户支付。

山东路桥坦陈上述问题增加了交易风险,但仍同意子公司购置标的房产,仅是通过分期付款、设置较重违约责任等加强交易保障。但对已成“老赖”的交易对方设置较重违约责任能否发挥作用,购房款监管及交易担保等措施是否到位,相应问题才是此次交易关键。

“润阳置业被列入失信被执行人情况,增加了本次交易对方不能依约全面履行风险。”对此,山东路桥在交易之初表示,公司采取了分期付款、首期购房款通过监管账户支付、要求交易对方的关联方山东润嘉实业有限公司(以下简称“润嘉实业”)、韩红军及润阳置业法定代表人于国荣、总经理吕宏冰提供履约担保等措施。

根据协议安排,此次购置标的

房产分为两个阶段进行:第一阶段所购房产为地上1—14层全部可预售房产及地下1—3层、地面全部可使用车位;第二阶段所购房产为11—14层其余房产及15—27层全部房产。

同时,根据交易进度,购房款支付共分六期进行,其中首期购房款通过监管账户支付,第一阶段标的房产出售予路桥集团并办理完毕网签备案与预告登记后放款,该笔购房款约为2.89亿元,为第一阶段所购房产价款的80%。

但此后五期购房款均未通过监管账户支付,且路桥集团取得标的房产全部产权证书后所需支付购房款金额仅余5700万元,为总购房款的10%。

“首期购房款监管账户运行机制的核心是标的房产解

除查封、抵押并办理完成路桥集团作为买受人的商品房买卖合同网签备案、预告登记手续后,方予放款,能够有效保障上市公司利益不受损害。”山东路桥曾表示,除首期购房款以外的其他五期购房款的支付不涉及第三方利益,故无须采用监管账户,对路桥集团不存在风险。

除分期付款外,上述担保措施中,润嘉实业截至2017年年底净资产为1.87亿元,其余担保三方均为自然人。对比5.7亿元的交易对价,相应担保措施是否到位仍难判断。

根据当时披露的信息,润阳置业注册资本5000万元,法定代表人为于国荣,由于国荣持股14%,吕宏冰持股16%,济南尚轩经贸有限公司持股70%。

## 4年前已交付

2023年10月,山东路桥才披露称,公司已就标的房产办证及违约责任提起诉讼,诉请判令润阳置业协助路桥集团完成标的房产过户并承担相应违约责任。

尽管设置了上述保障措施,但相应交易进展并不顺利。自2019年7月以来,山东路桥已发布60余条公告,对标的房产竣工验收、产权初始登记及过户等进展进行披露。截至目前,标的房产不仅未能向路桥集团完整出售,且迟迟未完成过户。

根据约定,标的房产产权初始登记,向路桥集团开具购买房产的全额增值税发票,将标的房产实际交付路桥集团后,路桥集团向润阳置业支付购房款进度将达90%。山东路桥并未披露前述增值税发票开具进展,至少在2021年另外两项条件已满足。

根据公告信息,标的房产于2020年5月交付,且至少在2021年2月就已完成产权初始登记。

同时,相应交易纠纷在2023年才被诉至司法机关。

2023年10月,山东路桥才披露称,公司已就标的房产办证及违约责任提起诉讼,诉请判令润阳置业协助路桥集团完成标的房产过户并承担相应违约责任。

2023年11月,山东路桥披露称,因润阳置业债务执行,标的房产18—25层共计31套不动产判归济南四建(集团)有限责任公司所有,该公司正是标的房产建筑工程的总承包单位。

根据约定,若标的房产未能完整出售,路桥集团有权选择是否解除全部交易,如继续履行交易,卖方需向路桥集团支付7000万元违约金。但根据披露信息,上述31套房产判至标的房产建设单位名下,在路桥集团提起诉讼之后,相应违约责任是否在诉讼中追加,这31套房产价格多少及是否在购房款中扣除等细节,山东路桥在后续公告中均未披露。

就相应问题,记者致电致函山东路桥董秘办采访,对方表示已反馈至领导,稍后会进行回复。但截至发稿,未获回复。

# 受海运费高企因素影响 致欧科技上半年增收不增利

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

今年上半年,在红海事件影响下,海运费上涨,对跨境电商企业利润造成一定程度的侵蚀。

8月21日晚,“线上宜家”致欧科技(301376.SZ)发布中期业绩报告,上半年公司营收同比增

## 新渠道发力

财报显示,今年上半年致欧科技营收同比增长40.74%至37.2亿元。这主要得益于新品的投放力度增强、北美市场运营效率的提升以及履约网络的优化。新兴平台如OTTO、Temu、Shein等渠道的拓展。

据了解,致欧科技主要从事自有品牌家具系列、家居系列、运动户外、宠物系列等家居产品的研发、设计和销售,并主要通过亚马逊、OTTO、独立站等海外电商平台将产品销往欧洲、美国、日本等多个国家和地区。公司自身不涉及产品生产,生产环节全部委托给外协厂商进行。

分区域来看,上半年欧洲仍为主要市场,收入占比达62.06%,主要得益于公司传统竞争优势以及OTTO、Shein等平台的拓展,上半年营收同比增长41.22%。

北美市场作为公司战略重心,上半年营收同比增长41.12%,在总营收中占比为36.53%。据致欧科技介绍,上半年公司在北美市场投

入40.74%,但归母净利润同比下降7.73%。

《中国经营报》记者了解到,除了亚马逊这样的传统电商渠道外,致欧科技上半年加大了对新渠道的开拓力度,成为营收新的增长点。但与此同时,受新品推广费用增加、海运及仓储费用增长、汇兑

损失拖累等因素影响,盈利表现弱于收入。

放了大量新品,在美东、美中、美南新增3个三方合作仓,形成覆盖美东、美西、美南、美北、美中的5仓布局,并通过优化尾程运输策略,包括提升自发比例和优化承运组合,进一步提高了产品的市场竞争力。

此外,除了传统的亚马逊渠道外,公司还开发了Temu、Target、TikTok Shop等新平台,为北美地区的业绩增长贡献了新的增长点。从渠道端来看,亚马逊依然是公司最主要的平台,收入占比达69.1%,较去年同期增长42.68%。此外,OTTO平台保持2023年的强劲增长趋势,今年上半年同比增速高达97.11%,占比显著提升至5.04%。

据了解,近年来,受跨境电商行业快速发展影响,以Temu、Shein、TikTok Shop、AliExpress为代表的中国跨境电商平台,快速席卷全球电商市场,将国内电商成熟打法复制到海外,快速拿下市场份额,降低卖家出海门槛。

平台扩张期也为不少头部卖

家提供了流量便利。比如Temu在2024年3月开放半托管后,致欧科技作为第一批半托管卖家在美国站开店,公司凭借自营海外货盘、尾程履约能力、产品竞争力抓住了平台初期的流量红利,为下半年欧洲站点发力打下基础。

分品类看,上半年致欧科技家居、家具、宠物、户外运动系列收入分别同比增长50.2%、39.4%、37.3%、3.4%,其中,户外运动品类增速较弱,主要系海运延期以及欧洲旺季天气条件不佳等因素扰动。

记者就北美市场各渠道表现及接下来的新品投放节奏联系致欧科技方面,截至发稿未获回复。

家提供了流量便利。比如Temu在2024年3月开放半托管后,致欧科技作为第一批半托管卖家在美国站开店,公司凭借自营海外货盘、尾程履约能力、产品竞争力抓住了平台初期的流量红利,为下半年欧洲站点发力打下基础。

分品类看,上半年致欧科技家居、家具、宠物、户外运动系列收入分别同比增长50.2%、39.4%、37.3%、3.4%,其中,户外运动品类增速较弱,主要系海运延期以及欧洲旺季天气条件不佳等因素扰动。

记者就北美市场各渠道表现及接下来的新品投放节奏联系致欧科技方面,截至发稿未获回复。

## 盈利承压

营收大幅增长的同时,致欧科技净利润却出现下滑。财报显示,上半年公司归母净利润1.72亿元,同比下降7.73%;扣非净利润

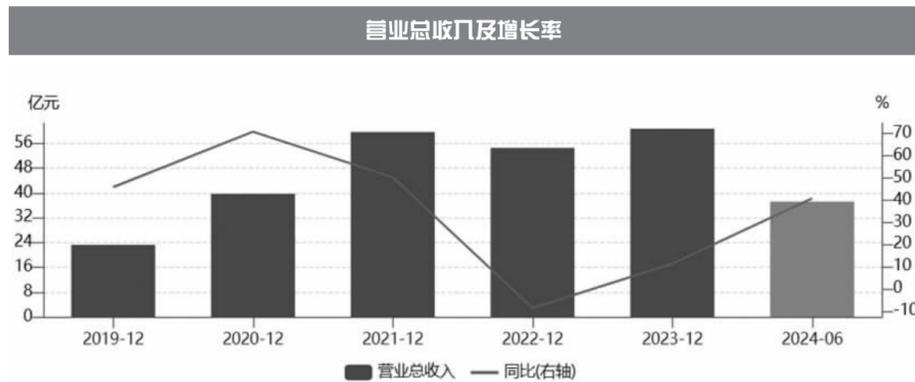
链紊乱使部分港口出现拥堵情况,运力持续收紧导致海运费居高不下。根据上海航运交易所发布的数据,2024年上半年,

需要而扩大自营及三方海外仓服务,致上半年仓储费用增加。据了解,自营仓方面,截至2024年6月末,致欧科技国外自营仓面积已达35万余平方米。其中,美国区域完成5仓布局的搭建,全面提升美国海外仓布局的密度和覆盖面,并通过结合自有仓与三方仓合作的方式优化本土仓网布局,报告期内美国市场的自发订单比例从1月的8.5%提升至6月的15.7%。

此外,公司经套期保值工具对冲后的汇兑损益由去年同期的1772.6万元收益转为本报告期659.68万元损失,以及报告期内新增2024年股权激励股份支付费用724.77万元,也对当期净利润造成影响。

除上述因素外,国际贸易市场摩擦不断抑或对公司业绩产生影响。据了解,作为主要销售市场之一,2018年以来,美国政府采取了多项贸易保护主义政策,导致中美之间的贸易摩擦和争端不断升级,而致欧科技部分产品在美国加征关税的清单内。

对此,致欧科技从今年开始已在做东南亚供应链迁移工作,对原材料、生产地、销售地统一规划调配,在保障质量的基础上将产品成本降到最低。报告期内,公司已实现东南亚对美出货。公司将持续提高东南亚对美国市场出货比例,进一步降低美国加征关税对公司产品价格优势的影响。



受新品推广费用增加、海运及仓储费用增长、汇兑损益拖累等因素影响,致欧科技上半年盈利表现弱于收入。

数据来源:Wind

1.60亿元,同比下降24.97%。

对于净利润同比下滑,致欧科技解释称,一方面公司提升市占策略,产品销售平均单价同比有所下降,以及新品推广营销费用的增加。财报显示,上半年公司加大了新品投入,尤其是家居产品,致使广告费用占营收比例同比增长0.9个百分点至4.0%。

另一方面,受红海事件影响,公司上半年海运费同比上涨。据了解,今年上半年,红海袭击事件频发,航运公司避险绕行好望角,同时美国、欧盟等地关税预期,商家争夺集装箱提前出货导致需求增大,供应

上海港口至欧洲基本港、墨西哥基本港平均运价较2023年平均运价上浮224.61%和188.58%。

对于海运费上涨,致欧科技表示,公司已采用长期协议的方式平抑海运费价格提升短期侵蚀利润的风险。据其介绍,公司家居、家具产品体积较大,使用的货柜出货量较多具有规模优势,同时公司与船司代理具有较好的合作基础,故较市场即期价格相比,公司以量换价通过长协方式获取相对低位的海运价格,降低了短期内海运费高涨对公司利润的影响程度。

与此同时,因业务发展规模