

# 盈利情况多不乐观 评估值大幅溢价 逾40亿元房地产项目扎堆挂牌

□本报记者 李香才

随着房地产行业由黄金时代进入到白银时代,兼并重组成为房地产企业增强核心竞争力、优化产业结构和资源配置的重要手段,产权机构房地产项目转让也在增多。中国证券报记者从北京产权交易所、上海联合产权交易所、天津产权交易中心等了解到,多个房地产项目正在挂牌转让,合计挂牌价格超过40亿元。整体来看,这些公司目前盈利情况均不理想,但由于有房地产项目或是土地在手,资产评估价值大幅溢价。

## 业绩多不理想

在北京产权交易所挂牌的房地产公司项目包括港中旅太湖(苏州)置业有限公司100%股权、武汉鑫瑞隆祥置业有限公司100%股权、太原金郡同达房地产开发有限公司20%股权及19471.87万元债权、太原金郡同达房地产开发有限公司10%股权及9735.94万元债权等,挂牌价格分别为36625.62万元、16861.48万元、19695.19万元和9735.94万元。

上海联合产权交易所目前正在挂牌的房地产公司项目有武汉蓝天房地产开发有限公司100%股权及63163.84万元债权、上海地产星弘房地产开发有限公司80%股权及80047.19万元债权,挂牌价格分别为51163万元和15.1亿元。

天津产权交易中心目前正在挂牌的项目有天津星华府置业有限公司100%股权、天津星华商置业有限公司100%股权等,挂牌价格分别为10.7亿元和2.623亿元。

经过计算,上述8个项目涉及7家房地产公司,合计挂牌价格达到41.8亿元。此外,这三家产权机构还有一些金额较小的项目,其他产权机构也有房地产项目在挂牌转让。

梳理这些项目的共同点发现,这些公司目前的盈利情况多不乐观。根据挂牌公告,鑫瑞隆祥2014年实现营业收入41528.06万元,净利润100972.6万元;今年前8月实现营



新华社图片

业收入1765.78万元,净利润6952万元。鑫瑞隆祥是上述7家公司中唯一一家近两年实现盈利的公司,其余6家公司业绩均不乐观。以武汉蓝天为例,该公司2011年亏损1200.34万元,2012年亏损1721.7万元,2013年上半年亏损488.66万元。

## 评估值大幅溢价

根据上海联合产权交易所挂牌公告,星弘房地产成立于2014年4月,目前上海地产(集团)有限公司持有该公司100%股权。财务数据方面,星弘房地产2014年净利润为亏损,今年前10月也为亏损,不过亏损额不大。以2015年10月31日为评估基准日,星弘房地产资产总计账面值为10.02亿元,评估值为18.87亿元;净资产账面值为99.65万元,评估值为8.87亿元,净资产评估值大幅溢价。

根据挂牌公告,星弘房地产项目基地位于浦东洋泾社区,东临近杨浦大桥,位于内环线以内,靠近浦东主要金融办公和商住区,西距陆家嘴金融核心区约2公里,北面临接浦东新区北部滨江段,距黄浦江0.5公里。洋泾社区主要是较为成熟的居住社区,规划保留了部分科研用地,沿浦东大道规划部分商业办公楼宇。根据上海“十二五”规划,随着陆家嘴金融核心区的逐步成熟,其范围将向东线、南线的滨江区域扩张。其中东线滨江区域即为北部滨江段,其规划定位是集生态办公、亲水休闲、滨水豪宅为一体的综合化区域。

根据北京产权交易所挂牌公告,以2015年2月28日为评估基准日,鑫瑞隆祥资产总计账面值为62482.14万元,评估值为73684.66万元;净资产账面值为5288.07万元,评估值为16490.59万元,溢价超过两倍。不过,鑫瑞隆祥所属航天兴隆国际项目存在总建筑面积超规划建设问题,受让方后续需对航天兴隆国际项目二期规划进行重新调整报批。此外,鑫瑞隆祥已通过招投标程序,确定了航天兴隆国际项目二期(一标段)桩基工程、深基坑工程及总承包

工程的中标单位。目前,二期项目处于暂停状态,受让方再次启动航天兴隆国际项目二期时,施工单位可能会提出增加二次进场费用、原合同价款涨价等要求,受让方需承担相关的风险、费用。

## 并购整合将继续

受宏观经济放缓影响,房地产企业面临去库存压力,行业优胜劣汰机制愈加明显,部分房地产企业不得不采取出让企业或项目股权的方式来保持企业生存发展。

中国指数研究院分析认为,随着房地产行业发展进入新常态,越来越多的房企开始寻求多元化发展。多元化的战略调整有利于企业增加资产组合种类,减轻经营风险。针对一些需要进行业务转型的企业来说,通过行业间的兼并重组利于寻求新的业务增长点。而从一体化的角度来看,企业通过战略合作、行业整合可以充分利用行业资源,实现优势互补,进而延长企业价值链并扩大企业价值。

总体来看,2015年房地产企业进入全面整合阶段,企业并购呈现以下特点:股权转让和项目收购是房企并购的主要模式。一方面,企业通过参股目标企业或与其他机构合作开发的方式控股目标企业,进而获得较高利润。另一方面,通过对目标项目的收购可以帮助企业获得开发资源,扩大布局范围。企业并购的实质是获得土地资源和战略转型。

进入白银时代的房地产行业未来行业集中度将不断提高,楼市的调整导致更多中小房企退出房地产或被收购,房地产行业呈现规模化聚集与并购频发的局面。未来,随着行业整合以及企业转型趋势的不断加深,房地产并购市场将持续升温。

中国指数研究院指出,房地产企业在并购过程中面临融资、管理、法律和政策等风险,企业应选择有利的并购时间和标的,减轻并购成本。并购完成后,对资源、财务和管理的高效整合能够实现双方资源互补,最大化公司价值。

# 天地科技进军煤炭清洁利用领域

天地科技11月14日公告,拟出资17亿元收购集团的清洁能源资产,进军煤炭转化与清洁利用领域。

天地科技本次拟以现金收购中国煤炭科工集团有限公司所持中煤科工集团上海有限公司100%股权,股权转让价款为4.8亿元;同时,拟以现金出资收购中国煤炭科工集团所持煤炭科学技术研究院有限公司29%股权,股权转让价款为4.9亿元,并向煤炭科学技术研究院有限公司以现金增资7.5亿元,增资完成后持有煤科院51%股权。

## 煤粉锅炉业务值得期待

公司公告称,上海煤科主要从事胶带运输机、煤科电液控制、矿用产品检验检测等业务。上海煤科2015年1—9月实现营业收入2.54亿元,净利润1612万元。

煤科院公司主要从事煤炭转化与清洁利用、矿山安全与节能工程、矿用产品检验检测、煤科自动化与信息化等技术研发及相关服务。煤科院公司2015年1—9月实现营业收入56万元,净利润5817万元。

对于市场高度关注的煤科院公司拥有的高效煤粉锅炉业务,中国煤炭科工集团及天地科技拟设立专业化运营公司。对于新组建的公司,煤科院公司拟持股80.3%,以节能研究分院2015年4月30日为评估基准日的净资产评估值1.87亿元出资,煤科院公司及节能研究分院科研管理骨干员工拟持股19.7%,均以现金出资,出资额为4600万元。

## 拟设立金融租赁公司

此外,为拓展公司金融租赁业务,天地科技将联合中国煤炭科工集团、天风证券股份有限公司、信业股权投资管理有限公司以及天津东疆投资控股有限公司共同发起设立天地金融租赁股份有限公司。

金融租赁公司注册资本为10亿元,各家股东均一次性以现金出资,其中天地科技出资3.6亿元,占该公司注册资本的36%。

天地科技表示,本次联合其他股东共同出资在天津自贸区设立金融租赁公司,积极开展煤机装备、煤炭节能环保及清洁能源装备等领域的租赁业务,参与京津冀一体化建设中城市基础设施的租赁业务,符合国家构建“一带一路”的战略。

据悉,中国煤炭科工集团向天地科技转让其下属企业股权,是其履行在2006年天地科技进行股权分置改革以及2014年进行重大资产重组的承诺,即向天地科技注入其优质资产,支持天地科技做强做大。

天地科技表示,通过此次收购,可以完善公司业务链条,积极应对当前不利的煤炭经济形势,加快转型升级步伐,进军煤炭转化与清洁利用、矿山安全环保业务以及矿用产品检验检测等领域;同时实现公司煤炭胶带运输业务的整合发展,增强公司的市场竞争力和盈利能力。

2014年12月,天地科技向中国煤炭科工集团非公开发行6.8亿股股份,购买其所持中煤科工集团西安研究院有限公司、中煤科工集团重庆研究院有限公司以及中煤科工集团北京华宇工程有限公司各100%股权,交易对价58.73亿元。(戴小河)

## 拟定增募资17.8亿元

# 康恩贝加码医药主业

康恩贝11月15日晚间发布定增预案,拟以不低于10.59元/股非公开发行不超过16819万股,募集资金总额不超过17.812亿元,拟用于国际化先进制药基地项目、现代医药物流仓储建设项目和偿还贷款。公司股票11月16日复牌。

公告显示,制药基地项目方面,康恩贝将以金华康恩贝为实施主体,按照美国FDA认证和欧盟cGMP规范标准,建设达到国际出口标准的原料药和制剂产品生产基地,项目建设期为五年。项目建成后将形成原料药生产能力258.88吨/年(其中出口155.33吨/年)、冻干粉针10000万瓶/年(其中出1000万瓶/年)、胶囊15亿粒/年(其中出口6亿粒/年)、片剂15亿片/年(其中出口6亿片/年)。募投金额为10.93亿元。

此外,基于互联网医药电商业务发展需要,拟投资1.96亿元由珍诚物流公司建设现代医药物流仓储建设项目,该项目按新版GSP规范标准规划建设。物流配送基地建成后,年药品吞吐量最大可达到420万件。剩余的4.92亿元将用于偿还并购贷款。

康恩贝同时宣布,拟出资5亿元成立全资子公司浙江康恩贝医疗投资管理有限公司,首期投资及注册资本为两亿元,作为康恩贝产业体系建设与发展战略的投资运营管理平台。

康恩贝表示,未来将以现代中药、植物药业务为核心,通过“互联网+”,向药业产业链上游(药材种植加工)和下游(医疗与健康服务)拓展延伸,构建全产业链的大健康业务生态体系,重点以中医药诊疗服务为主线,采取并购控股、新建等方式建设中医药诊疗服务网络。(戴小河)

# 雷柏科技拟定增募资11.95亿元

## 投资无人机和机器人项目

□本报记者 张玉洁

雷柏科技11月15日晚间公告,拟发行不超过4500万股,募集不超过11.95亿元,扣除其他费用后将用于投资工业机器人和无人机项目。公司股票11月16日复牌。

## 丰富产品线

公告显示,本次募集资金将投入机器人集成系统设备产业化项目、机器人技术研发中心项目、无人机产业化项目和无人机技术中心项目,前述四个项目拟投资总额达11.96亿元,其中11.95亿元将来自于此次定增募集资金。

具体来看,机器人集成系统设备产业化项目拟投资26027.5万元,项目建设周期12个月,达产后异形件插件机器人和老化及测试机器人等机器人集成系统设备年产能达到600台。正常达产后,该项目预计税后净利润达到5741.49万元,税后内部收益率为22.72%,税后投资回收期为5.55年。无人机产业化项目总投资总额为70594.91万元,用于建设Xplorer、Xplorer V、Xplorer G、Xplorer+、小型无人机、超小型无人机、高端无人机七类无人机系列产品生产线。该项目建设周期为12个月,达产后这七类无人机年产能达到103万台,有望实现年税后净利润17373.52万元,税后内部收益率为24.94%,

税后投资回收期(含建设期)5.27年。此外,机器人技术研发中心项目拟投资8014.04万元,无人机技术中心项目总投资总额为15002.96万元。

雷柏科技表示,本次募集资金投资项目与公司现有主营业务密切相关,是现有业务的进一步拓展及深入,公司产品线和市场服务将更加丰富,进一步提升公司核心竞争力和抗市场风险能力。

## 发展空间广阔

中国工业自动化市场发展迅速,规模逐年扩大,2014年自动化设备市场规模超过千亿元。目前全球制造业机器人密度为55,而中国工业机器人的使用密度仅为

21,远低于日、韩、德、美等机器人发达国家。随着工业自动化进程的推进,未来工业机器人市场还有很大的增长空间。

根据IFR统计,2012年、2013年全球工业机器人销量分别为16万台、17.9万台,2014年首次超过20万台,近三年来复合增长率超过18%。从行业看,对工业机器人需求最强劲的是汽车行业。

此外,雷柏科技本次无人机项目专注于消费级民用无人机领域。公司预测,随着飞行相机对传统数码相机的逐渐渗透,假设2020年飞行相机对数码相机的渗透率10%左右,预计仅作为航拍器的消费级无人机顶峰销售规模有望接近500亿元,市场发展空间广阔。

## 恒瑞医药

# 吸入用七氟烷获美FDA认证

恒瑞医药11月15日晚间公告称,公司产品“吸入用七氟烷”通过美国FDA认证。这是公司麻醉类药品走向国际化的第一例,有望成为公司制剂出口新的增长点,促进国际化战略稳步推进。

吸入用七氟烷是恒瑞医药八年来首个获准美国上市的仿制药。吸入用七氟烷由雅培公司原研,1995年6月在美国上市,专利已经过期很多年,百特和印度PIRAMAL公司七氟烷仿制药分别在2002年7月和2007年5月获准美国上市。

吸入用七氟烷在制剂技术上具备相当难度,是恒瑞医药继环磷酰胺之后推出的又一具备巨大技术难度的制剂品种。

数据显示,2014年七氟烷美国市场规模约3.1亿美元,雅培占据约50%市场份额,美国百特100ml七氟烷单价在70~80美元。

2015年,恒瑞医药国际化战略全面推进,引进美国Tessero公司新型止吐药Ropiprant,向美国Incyte公司授权PD-1单抗。随着吸入用七氟烷获准美国上市,公司创新与国际化将实现更多突破。(戴小河)

# 酒仙网欲五年冲刺千亿营收

□本报记者 戴小河

历经7年耕耘,酒类垂直电商酒仙网终于新三板挂牌。登陆新三板,公司可开拓融资新渠道,这对于时常需要补血的电商来讲极为重要;同时将规范公司治理结构,为将来转战主板练好基本功。

“公司将借力资本市场进行大规模扩张。”酒仙网董事长郝鸿峰告诉中国证券报记者,通过B2C、B2B、O2O三大平台,未来五年公司目标销售额超过1000亿元,占中国酒类市场份额的15%。

## 屡获资本青睐

酒仙网主要有四大业务板块,分别是酒类商品的线上零售B2C(酒仙网)、线上特卖B2B(中酿酒团购)、即时服务O2O(酒快到)以及品牌运营综合服务。2013年,酒仙网销售收入为8.64亿元,2014年销售收入近16亿元,较2013年增长82.5%;2015年一季度实现销售收入5.46亿元,较去年同期也有明显涨幅。

经过5年的快速发展,酒仙网已成为中国最大的酒类电子商务综合服务公司,赢得众多专业投资机构青睐。从2011年以来,酒仙网相继获得国开金融、广东粤强、红杉资本、东方富海、沃衍资本、单仁资讯、民享财富等机构和部分个人投资者七轮融资14.3亿元投资。

根据公开转让说明书,2011年上半年,酒仙网获得粤强集团的第一轮投资,估值8000余万元;时隔半年,红杉资本、东方

预计到2017年,酒类电商的销售收入将占到整个酒行业销售收入的5.6%,市场份额接近600亿元。

酒仙网一直致力于为消费者提供保真保质、性价比高的酒类产品,经过6年的发展,吸引和培育了众多消费者。今年“双十一”,酒仙网在天猫酒类板块的访客数量和买家数量均位居同业第一。

酒仙网是为数不多致力于自身仓储体系建设的酒类电商,并通过和全国43家快递公司深度战略合作,在全国53个核心城市做到次日送达,实现了基本覆盖全国的配送网络。

相比普通产品,酒类产品具有其特殊性,对保存温度、湿度、光照情况都有一定要求,运输配送要求也更加苛刻。对此,酒仙网下重金在天津、上海、广州、武汉、成都建立了5个仓储中心,用以满足各地区的配送需求。酒仙网在天津武清扩建的占地面积为15万平方米的仓储中心正在积极建设中,作为辐射整个华北地区的物流基地,进一步提升配送速率,完成后,酒仙网的全国仓储面积将达到35万平方米。

业内人士表示,京东当年投入巨资自建的仓储物流,现在创造了远高于当时投入的价值,让其从3C垂直电商跃升为电商巨头。

## B2B业务抢先机

郝鸿峰表示,公司未来发力点在B2B与O2O两大业务板块。“酒快到”在发展一年多后,近期与酒立方深度合作,大力拓展线下市场,B2B业务也在迅猛发展中。酒仙网B2B业务以“中酿酒团购”为

依托,酒仙网副总裁李书凯介绍,“中酿酒团购”定位为中国最大的酒类线上批发平台。中国有将近2000个县市,每个县市有100到200个连锁店,加起来就是20多万家零售终端。数量庞大的零售终端的进货需求集合起来,其体量甚至超过B2C业务。但在传统的商业模式里,任何一个厂家、任何一个酒类批发商都没有办法通过一个点来辐射全国20万家酒类零售终端。“酒仙网”的网络和营销具备了这样的特质。我们背后有将近500家中国酒类生产商,这个平台连接起来不可限量。”

一年多来,“中酿酒团购”主要精力在于拓展会员,目前已布局近1000个县区级市场,会员范围覆盖除西藏、贵州等少数地区以外的全国各地区。“中酿酒团购”总经理王文明介绍,公司的目标是在未来三年内覆盖全国市场,服务全国范围内100万个会员。“中酿酒团购”在2015年7月份完成1000万元交易额,8月份完成3000万元,而9月份达到6000万元的销售业绩,如此增长速度足可见酒类B2B领域的发展前景。

这中间确实有巨大的价格空间可以做文章。中国酒类商业模式通常是“厂家—多级经销商—零售店”,而“酒团购”的模式是“厂家—酒仙网—零售店”,中间有30%—50%的差价空间可以留给消费者。

谈到未来发展,王文明表示,除了酒品,未来还将把酒类生产的上游企业,如粮食、酒瓶、包材等优质企业都吸引到这个平台上,实现大量资源对接,提升流通效率,并在三年拓展100万会员,占整个酒业流通10%份额。

## \*ST蒙发

# 拟竞购天治基金38%股权

\*ST蒙发11月15日晚间公告,吉林森林工业集团有限责任公司拟通过吉林长春产权交易中心采用公开征集受让方的方式转让其持有的天治基金6200万元的股权(占注册资本38.75%),该等股权挂牌价格为14260万元。公司全资子公司北京凯信腾龙投资管理有限公司拟作为意向受让方。

资料显示