

多家房企通过股权收购拿地

□本报记者 江钰玲 董添

1月21日,融创中国公告,拟以股权收购方式,拿下泛海控股旗下位于北京和上海的两宗土地,总建筑面积合计约为130万平方米。中国证券报记者统计发现,近期大型房企通过股权收购方式拿地的情况明显增多。中原地产首席分析师张大伟表示,从一线城市看,房企拿地难度越来越大,拿到优质地段的土地有助于提升房企利润率。房企通过股权收购方式拿地只是一种补充,竞标拿地仍是主流。

行业加快整合

根据融创中国发布的公告,集团全资附属公司融创房地产与武汉中央商务区签订收购协议,拟以125.53亿元收购其持有的上海泛海建设公司100%股权。被收购公司拥有北京泛海国际项目1号地块与上海董家渡项目的100%权益。其中,北京项目总建筑面积约为66.85万平方米,上海项目约为62.80万平方米。交易标的净资产约89.59亿元(截至2018年11月30日)。此次交易融创将支付总对价为148.87亿元。其中,现金支付125.53亿元,冲抵债务23.34亿元。

融创中国表示,北京项目和上海项目均位于一线城市的核心位置,属于稀缺的大体量优质项目。该收购事项有助于进一步增加融创中国在北京和上海的优质土地储备和市场份额,进一步巩固在北京、上海等一线城市的领先地位和品牌影响力。

据知情人士透露,早在2017年底,

融创就鲜少在公开市场拿地,通过收并购以控制风险,并积极增加现金储备。公司2018年半年报显示,截至6月30日,融创拥有现金余额874亿元,与2017年末持平。2018年下半年以来,融创加紧销售步伐并回笼资金。2018年集团实现合约销售金额4649.5亿元,同比增长27%。销售额增长,但融创购买土地依然审慎。

泛海控股则表示,自2014年初以来,逐步确立了由单一的房地产上市公司向“金融+房地产+战略投资”综合性上市公司转型的发展战略。近年来,受房地产调控政策影响,公司所属房地产项目,特别是北京、上海项目价值释放速度有所放慢,公司资金周转速度降低,流动性不足对公司战略转型的深层推进造成阻碍。若此次交易顺利实施,受房地产调控政策影响严重的北京、上海项目将剥离出地产板块,既能改善资产负债结

构,同时有利于聚焦武汉中央商务区等优质项目。

事实上,相关房企近期收购动作频繁,特别是万科等大型房企收购行为明显增多。1月18日,嘉凯城公告了转让房地产项目资产包进展情况。2018年10月31日,公司及其子公司以整体挂牌底价3.55亿元的价格通过浙江产权交易所公开挂牌转让5家房地产公司项目的股权,被杭州锦蓝竞得。目前第一期股权转让款共计1.775亿元已经支付,并于近日完成上述股权转让工商变更手续。企查查工商登记信息显示,杭州锦蓝实际控制人为万科系企业。

华夏幸福此前公告,旗下多个环京项目的土地被万科接盘。公告显示,万科拟收购华夏幸福旗下5家公司股权。这5家公司持有涿州、大厂、廊坊和霸州住宅用地共10宗,总用地面积约33.93万平方米,交易对价约为32.34亿元。

拿地意图明显

从公告内容看,上述多数股权受让方的主要目的是为了拿地。以万科接盘华夏幸福为例,上述环京项目土地均价超过1万元/平方米。与当前环京房价相比虽价格较高,但整体看上市公司通过竞标拿到环京项目的数量并不多。而通过竞拍拿到环京土地的企业,不少将采取合作形式共同开发。

以京投发展为例,公司2018年11月22日公告,京投置地、益达生投资公司组成的联合体收到了三河市国土资源局成交确认书,以2.55亿元的价格获得位于河北省三河市燕郊高新区地块的使用权。

其中,建设用地面积为5万平方米,建筑控制规模为15万平方米。双方将共同设立项目子公司,负责上述地块的开发建设。

诸葛找房首席分析师陈雷对中国证券报记者表示,通过股权收购拿地价格通常相对较低。同时,相比竞标拿地,股权拿地的流程更简单,且受让方拥有更多话语权。此外,竞标拿地的项目通常都有配建面积等限制。而通过股权拿地可选范围更大。

陈雷强调,企业通过股权收购方式拿地只是一种手段。整体看,竞标拿地仍是房企拿地主流。除非经营困难、面临较大

的资金流动性压力或不看好出售地段未来发展前景,否则项目出让方很少会主动卖地。

易居研究院首席分析师严跃进则表示,从当前房地产市场情况看,不少“地王”项目面临较大经营压力,无论是单价“地王”还是总价“地王”。这类项目对一些开发商而言心有余而力不足。在这种背景下,催生了很多股权转让或合作开发的案例。一方面有利于土地项目的开发进度,加速周转;另一方面,可以使资源得以更合理地利用。受让方可以强化规模优势,出让方可以缓解资金压力。

集中度提升

值得注意的是,上述现象使得房地产行业集中度进一步提升,业绩加速分化明显。这从2018年房地产上市公司业绩预告中可见一斑。

从部分预亏的公司情况看,转让土地、逐步剥离房地产业务的情况增多。以中房股份为例,由于主营房地产业务可销售房屋减少,预计2018年全年业绩首亏。公司表示,2008年以来,公司房地产开发业务处于停滞状态,2009年出售徐州天嘉55%股权后,中房股份实质已无新

增房地产开发业务。目前,中房股份的收入和利润主要来源于对剩余尾房的销售及自有物业的出租。上市公司持续盈利能力减弱,营业收入和净利润出现较大幅度下滑。因此,公司决定置出盈利性较弱的房地产业务,置入行业前景良好、竞争优势突出、具有较强盈利能力的工业铝挤压业务。

与之相对是一线龙头房企业绩保持良好,销售业绩和市场份额进一步提升。根据克瑞地产研究中心发布的《2018

年中国房地产企业销售TOP200》排行榜,2018年TOP10房企集中度达26.9%,TOP20房企集中度达37.5%。在前三位企业中,碧桂园全年实现销售额7286.9亿元,同比增长32.3%;万科和恒大大同比增幅分别为14.5%和10%,增长稳定。土地储备方面,26家房企新增土地货值超过千亿元,22家房企新增土地建筑面积超过千万平方米。其中,碧桂园、融创中国、中国恒大、万科地产、保利发展5家房企新增货值超过4000亿元。

中持股份董事长许国栋

环保市场将继续保持增长

□本报记者 欧阳春香

中持股份董事长许国栋近日接受中国证券报记者专访时表示,2018年其实是环保领域资本市场“寒冬”,而不是环保行业的“寒冬”。展望2019年,环保市场将保持增长,但资本收益可能降低。这将成为未来几年的行业发展趋势。

2018年,环保企业遭遇危机,约17家上市公司因现金流紧张而引入国资。

环保企业如何“过冬”

“过去5年过高估计了环保产业,现在则低估了环保产业。”谈到环保行业2018年以来的变化,许国栋深有感触。

许国栋说,2018年是环保资本市场的“寒冬”,而不是环保行业的“寒冬”。2018年,业绩下滑的环保上市公司属于少数。但因为资本“寒冬”,评价上市公司的体系出现了变化。比如,原来市值为100亿元的公司现在变成20亿元。这意味着其能获取的资源发生了很大变化。

许国栋认为,过去企业主要是粗放式增长,遇到“寒冬”后,特别需要健康增长和中长

期追求相结合,速度要把握好。“这正是攒人、攒武器的好时候。不少公司出现裁员的情况,但中持一直在扩员。行业震荡时很多人才离开了出来。”

对于过去两年环保领域大热的PPP,许国栋表示,PPP曾经给环保企业带来做大做强期望,资本的力量渗透力强,不少企业容易被诱惑裹挟,其实PPP经济效益差。此前,很多贫困地区动辄20亿元、30亿元的PPP项目,这是不负责任的做法。

对于国资控股环保上市公司,许国栋认为,利用国资的资源,并发挥民营企业的积极性,可以重新激发企业活力。2019年,环保市场将保持增长。未来两年是环保三大攻坚战的关键之年,环保的力度不会降低,市场有明显增量,但资本收益可能降低。

“面向未来,要善用红利,转化为发展动力。”许国栋表示,在技术创新、服务质量、效率等方面不断去提高自己,实现真正的高质量发展。

技术型企业优势凸显

随着一批单纯追求规模、盲目扩张的环保企

业倒下,业内人士认为,技术型环保公司迎来了发展的春天。

作为一家以技术见长的公司,中持股份在先进技术应用、技术集成模式创新等方面一直走在行业前列。2018年4月,由中持股份与宜兴市共同兴建的城市污水处理概念厂奠基。许国栋表示,“概念厂”其实是想传递一个全新理念,即污水处理厂是资源厂,当然也是专业技术方面的探索。”

许国栋认为,环保技术复杂且综合。中持坚持做技术,一方面是因为公司的一批人才本身就是技术出身,喜好做技术。另一方面,技术型公司可以赚钱与专业相结合。

中持股份以ROT模式(投资技改模式)起家,先后提出了ROT、工业园区综合环境服务(IES)、城乡有机废弃物综合处置等创新服务模式,打造出概念厂、城乡生态综合体等系列创新生态技术产品。

许国栋表示,未来十年,中持的发展原则首先是技术领先。相信技术的力量,相信技术迭代不可逆转,在全球视野下追求并实现技术领先。其次是坚持和客户在一起,追求高质量的客户体

验。这是环境服务业创造价值的源泉。第三是合作伙伴。环保事业靠一己之力不容易有大的发展,与强大的合作伙伴一起共同发展才是法宝。

继续聚焦“两桶水”

许国栋表示,中持主要做污水处理,未来将聚焦中小城市的“两桶水”,一桶是城市污水,一桶是工业园区污水。

对中小城市而言,工业园区污水排放总量大,达标及监管任务繁重。有效控制工业生产对水环境带来的影响,促进城镇工业集聚发展并走向良性循环轨道,这是解决中小城市环境污染问题的首要任务。其优先级高于黑臭水体治理和海绵城市发展。城市污水方面,中小城市污水处理厂的提标再造市场空间大。

污泥处理领域,中持股份参与了国家863课题,研发推出了一系列技术项目,包括TSBP分级分相厌氧消化项目、SG-DACT液菌动态好氧高温发酵项目等。

2018年4月,公司以2.52亿元收购了主营污水污泥处理的南资环保60%股权,加强中持在工业园区和工业废水上的核心竞争力。

废纸收购价格上涨

□本报实习记者 潘宇静

1月21日,华印纸箱发布全国14家纸厂废纸收购报价变动情况,11家企业价格上调,幅度在20元-80元/吨之间;江苏丹阳长丰纸业废纸收购价下调,幅度为30元/吨。

对于上调废纸采购价的原因,相关企业负责采购的人士对中国证券报记者表示,一是相关企业废纸供应减少。同时,冬季寒冷天气影响了废纸回收,从而影响出货量。

原材料供应紧张

1月18日,环保部固废管理中心发布2019年第3批限制进口废纸审批名单。其中,4家企业合计获批废纸进口量6.04万吨,分别为江门明星纸业获批2.54吨,森叶(清新)纸业获批2.23万吨,山西强伟纸业获批1.16万吨,广东通力定造股份获批0.11万吨。

2019年以来,环保部固废管理中心共核准3批进口废纸审批名单,获批量共计552.71万吨。其中,获批额度居前的企业分别是玖龙纸业、山鹰纸业、华泰纸业、广州造纸、理文造纸,5家企业配额合计占比为78.58%。

根据最新的废纸进口数据,2018年1月-11月,废纸累计进口同比下滑40.8%。光大证券认为,随着供给侧改革的推进,环保政策趋严,外废配额严格限制,多重因素叠加下2018年进口废纸量大幅减少将是大概率事件。2019年,外废进口量呈现小幅收缩态势,与国家“0 固废进口”的指引保持一致。从目前情况看,废纸供需偏紧是支撑废纸价格维持相对高位的重要因素。

造纸行业上游是纸浆、废纸等原料领域,下游则是包装行业等。造纸企业能否获得可观收益,与原材料供给是否充足以及下游需求是否旺盛密切相关。2018年以来,外废配额收紧等因素,影响了纸浆进口量,造纸行业出现原材料供应紧张的情况,造纸企业成本大幅攀升;同时,下游包装环节需求不振,导致造纸行业库存不断攀升。供需双边压力增大,造纸企业经营压力加大。

产业有望长期走强

2017年以来,废纸进口管控政策陆续推出,具体措施包括禁止进口未经分拣的废纸、进口废纸企业规模要求在5万吨/年以上、进口废纸含杂率上限标准降为0.5%对美废100%开箱检验等,从企业资质、外废标准与质量审查等各方面管控废纸进口。业内人士指出,外废进口严格管控将是长期趋势。

分析人士表示,国内的废纸利用率并不高,这使得中国成为全球最大的纸浆进口国。一般而言,生产高档纸(如彩色胶印新闻纸、铜版纸、轻涂纸、高档包装纸如白卡纸等)使用的原料多为进口木浆和废纸,而传统的书写纸、文化纸、抵挡包装纸等多使用国内自制的草浆和木浆。

相关数据显示,木浆现货价格上周上涨84元/吨至5409元/吨,白卡纸价格持平在4943.33元/吨,白板纸价格上涨37.50元/吨至5337.50元/吨,瓦楞纸上涨37.50元至3857.50元/吨。

国盛证券指出,造纸产业链上游竞争格局稳固,供需平稳,供应节奏可控;终端消费属性强,需求相对稳定;加之源头再生制浆材资源未来5年大概率成匮乏趋势,而南美供应商对原始森林的开采亦将困难重重,木浆的稀缺资源属性趋势性增强,产业链产品整体价格中枢上移的趋势将持续。短期库存以及价格波动不影响产业链长期走强趋势。

天健集团加快大湾区战略布局

□本报记者 齐金钊

天健集团日前公告,全资子公司深圳市市政工程总公司中标龙岗区深圳河流域消除黑臭及河流水质保障工程,中标价36亿元,占上市公司2017年经审计营业收入的53%。天健集团表示,这是公司拓展粤港澳大湾区基础设施建设市场取得的又一重大进展,将加快其在粤港澳大湾区的战略布局与发展步伐。

2018年以来,天健集团持续发力大湾区市场拓展并全面发展新型业务。天健集团旗下的深圳市政总公司拥有市政特级资质。上述深圳河项目是市政总公司成立以来独立中标的最大项目。此外,深圳市政总公司还于2019年1月中标江苏省南通如东县“三河六案”河道整治及景观绿化PPP项目。

天健集团具有丰富的城市更新经验,位于深圳福田核心区域的天健公馆、天健天骄项目均为公司成功实施“工改居”的城市更新项目。目前,天健集团仍在深圳市内城市更新领域持续发力。据悉,华富工业区城市更新项目已申报立项并完成意愿公示,粤通大院城市更新项目已申报立项,龙华布龙路448号小区已完成确权工作。

天健集团表示,作为深圳本土城市建设 and 城市服务企业,公司瞄准粤港澳大湾区建设重大机遇,积极实施大湾区战略布局。粤港澳大湾区建设有望为公司带来更多发展机遇和业绩增长点。