

聚焦房地产主业

# 蓝光发展拟9亿元出售迪康药业



新华社图片

“手握迪康药业12年之后，蓝光发展实际控制人杨铿最终还是决定专注房地产业务。7月29日，公司发布公告，拟作价9亿元出售迪康药业100%股权，接盘方为湖北阎志旗下的汉商集团以及汉商大健康，交易采取现金对价。

“杨铿对医药特别是仿制药行业兴趣并不大，这么多年未投入大资金去发展，主要还是做房地产。”7月30日，一位接近杨铿的四川资本圈人士告诉中国证券报记者，去年迪康药业H股上市计划取消后，蓝光发展对迪康药业就有出售意向，加之近两年医药行业生态发生巨变，此时出售迪康药业是一个不错的选择。对此，蓝光发展表示，置出医药资产是出于聚焦主营房地产业务的考量，对公司整体业务运营没有太大影响。

□本报记者 郭新志

## 出售医药资产

四川迪康科技药业股份有限公司（简称“迪康药业”）2001年在上交所挂牌上市，2008年蓝光集团以3.22亿元竞得迪康集团持有的迪康药业限售流通股5251万股，占公司总股本的29.90%，成为迪康药业的控股股东。蓝光集团入主后，对迪康药业当时的产业结构进行了优化，退出整体盈利能力较差的药品零售终端业务，集中资源专注于消化系统用药和生物医学材料器械两大产品的生产和销售。

但业内人士认为，蓝光集团拿下迪康药业，真正的目的是将房地产业务借壳上市，通过上市平台融资，发展房地产主业。甚至还有人对蓝光发展当时的高管建言：医药资产不应该剥离出上市公司体系，留住反而能够提升整个上市公司的估值。

事后来看，蓝光发展确实没有急于剥离医药资产。只不过，囿于当时的监管政策，蓝光集团的房地产业务迟迟没有装入上市公司迪康药业。

直到2013年，蓝光发展才启动迪康药业的重组。2015年，迪康药业完成重组，公司更名为蓝光发展，形成了以房地产为核心主业，同时涉足现代服务业、生物医药的业务布局。2020年之前，蓝光发展建立了“人居蓝光+生命蓝光”双擎驱动的顶层战略架构，构建了以“房地产开发运营”为引领，“现代服务业、3D生物打印、生物医药”为支撑的多元化产业战略发展格局。

五年时间过去了，蓝光发展各业务单元发展状况迥异。目前，公司业务主要由地产板块和生物医药板块构成。财报显示，2017年至2019年及2020年一季度，公司房地产开发

业务分别实现营业收入229.16亿元、284.87亿元、364.15亿元和43.57亿元，占公司当期营业收入的比重分别为93.34%、92.42%、92.91%和82.03%；医药和3D打印业务分别实现营业收入7.82亿元、10.12亿元、10.66亿元和1.42亿元，占当期公司营收比重分别为3.19%、3.28%、2.72%和2.68%。相比房地产板块的营收，医药板块贡献的营收无异于九牛一毛。

前述资本圈人士表示，迪康药业主要以生产仿制药为主，之前虽然也进行了一些投入和改革，但效果并不明显，加上近几年仿制药行业竞争非常激烈，迪康药业的未来并不明朗。“对蓝光发展而言，它是一块‘鸡肋资产’，选择这个时候卖个好价，也未尝不是一件好事。”他说，去年迪康药业与嘉宝物业同时启动H股上市，但经过中介机构论证，迪康药业即便成功上市，市场也不会给予多高估值。最终，杨铿放弃了迪康药业的H股上市念头，出售迪康药业的想法随之而生。

## 回归房地产业

在多位业内人士看来，蓝光发展出售迪康药业是一个非常现实的选择。一位蓝光发展前员工告诉中国证券报记者，按照最初的想法，蓝光发展曾尝试“地产+医药”双轮驱动的发展战略。在医药板块，公司设想的是以创新药和3D打印作为发展重点，但创新药投入大、研发周期长、风险高，3D打印商业化进程缓慢，公司发现自身资源有限，发展难度较大。H股上市计划终止后，蓝光的发展战略发生变化，于是就萌生了出售迪康药业的想法。“房地产业这两年监管很严，融资渠道受限，公司出售迪康药业可以回收现金流。”该前员工说，这两大原因促使蓝光发展最终决定出售迪康药业。

不过，在前述四川资本圈人士看来，对于房地产公司而言，9亿元现金仅仅是“毛毛雨”，蓝光发展的出售行为更多是从战略层面考量的。

话虽如此，蓝光发展确实有现实之需。财报显示，截至今年3月末，公司总负债为1711.31亿元，较2019年末增长5.14%，流动负债为1285.20亿元，占比75.10%。2017年—2019年末及今年3月末，公司资产负债率分别为80%、82.01%、80.62%和80.75%；扣除预收款项的资产负债率分别为70.16%、72.84%、70.75%和71.14%。这表明，自2017年以来，蓝光发展负债规模逐年扩大，且以流动负债为主。

更为重要的是这些债务的期限结构。蓝光发展2019年年报显示，公司一年内到期的各项金融负债为356.97亿元，包括标准化债券融资41.28亿元，银行及信托等非标融资164.74亿元，应付利息7.37亿元，其余143.58亿元主要为生产经营中产生的应付工程款、材料款等。

大公国际评级报告指出，截至今年3月末，蓝光发展长期有息债务主要集中在未来1—3年内到期，短期有息债务为272.55亿元，占比40.16%，货币资金占短期有息债务的95.52%，公司短期有息债务规模较大，面临一定短期集中偿付压力。

正因如此，蓝光发展采取多种措施优化融资结构。公司称，截至今年5月31日，公司合并口径下的借款余额为749.01亿元，较2019年末经审计借款余额609.04亿元增加139.97亿元。中国证券报记者注意到，在房地产公司非标融资渠道收紧的背景下，蓝光发展新增的139.97亿元大多来自标准化融资工具。其中，银行贷款增加78.91亿元，债券发行增加21.84亿元，发行资产支持票据增加0.04亿元，其他借款为39.18亿元。

仅7月份，蓝光发展就通过全资子公司在境外发行2亿美元债券，并通过子公司正式设立办公物业类REITs资产支持专项计划（发行规模10.65亿元）。此外，蓝光发展还于7月成功发行2020年度第一期短期融资券，募资7亿元。

蓝光发展称，截至今年3月末，公司共获得银行授信额度1157.40亿元，公司长期保持较为稳健的财务政策，资产流动性良好。

对于此次出售资产，蓝光发展称，本次交易有利于公司集中资源专注于核心业务的经营和拓展，实现公司高度聚焦住宅地产开发和现代服务业的战略目标。本次交易预计使公司当期损益增加约2.47亿元，具体金额以公司年审会计师审计结果为准。

## 汉商集团能否盘活存挑战

依据协议，迪康药业100%股权接盘方为汉商集团及其子公司“汉商大健康产业有限公司”，两者以现金分别收购蓝光发展、蓝迪共享持有的1.10亿股、1031.08万股蓝光发展股份。迪康药业100%股权预估值为9亿元。

“从收购价格上看，9亿元的交易价格是比较划算的。”一位曾经洽购过迪康药业股权的人士说，当时蓝光发展给出的价格是10亿元，如果是全现金收购，可以打折。“我们综合

考虑迪康药业的产品品种、市场地位、行业竞争态势以及自身发展战略后，最终没有收购迪康药业。”

值得注意的是，接盘者汉商集团的实际控制人阎志来头不小。2012年至2017年，通过六次举牌汉商集团、2018年发起要约收购，号称“湖北首富”的“卓尔”系掌门人阎志去年3月终成汉商集团实际控制人。卓尔旗下拥有在港上市公司——卓尔智联、中国通商集团，美国上市公司——兰亭集势，A股上市公司——汉商集团、华中数控。

对于此次收购，正在转型布局大健康产业的汉商集团称，此次交易完成后，有利于公司以迪康药业在医药制造领域的竞争力为基础，加快推进“商业与大健康产业并行”的发展战略，为公司股东创造新的可持续盈利的增长点，提升公司股东价值。

但这只是硬币的一面。湖北资本圈接近汉商集团的一位人士指出，近年来，当地政府大力发展健康产业，阎志拿下汉商集团控制权后，很快也推出了公司“商业与大健康并行”的发展战略。“汉商集团只是一家传统的商业零售企业，卓尔系在医药制造领域并无资源积累。如今医药产业竞争激烈，市场生态巨变，主要依靠并购拼局的汉商集团，能否顺利实现大健康产业转型，尚待观察。”

前述曾经洽购过迪康药业股权的人士表示：“迪康药业主要是生产仿制药，此前也尝试过全渠道销售，但效果并不明显，在一致性评价、带量采购、医保控费等医药新政影响下，汉商集团能否盘活迪康药业有待观察。”

目前，迪康药业在成渝两地拥有三个生产基地，涉及化学原料药、化学药制剂、中药制剂、生物医学材料等领域产品的生产制造。其主要产品为安斯非、通窍鼻炎颗粒等。经审计的财报显示，截至2019年12月31日，迪康药业资产合计10.77亿元，负债合计5.93亿元，净资产为4.84亿元。2019年，迪康药业实现营业收入10.69亿元，净利润为1.36亿元，扣除非经常性损益后的净利润为9630.19万元。以2019年的净利润测算，此次汉商集团收购市盈率为6.62倍。

依据协议，交易对手承诺，2020年至2022年，迪康药业归属于母公司所有的净利润分别为7000万元、9000万元和1.10亿元。值得注意的是，为了完成此次收购，汉商集团拟通过定增募集资金12.85亿元，其中9亿元用于收购迪康药业100%股权，3.85亿元用于补充公司流动资金。

据克而瑞统计，2020年至今，北京市合计成交不限价住宅用地28宗。克而瑞表示，随着北京不限价地块供应增多，以及限竞房地逐渐退潮，新建商品住宅市场供应结构发生变化，不限价项目将重回主流。高企的限竞房存量，仍将继续影响市场，房价上涨动力不足。但下半年，北京豪宅市场供应预计有所增加，或将引起价格的结构性波动。

陈霄也认为，下半年北京房价基本上将维持稳定，但区域分化将愈加显著。在成交方面，中指院监测数据显示，7月北京新房市场成交规模同环比均增长。截至7月26日，北京新房（不含保障房）成交规模48.34万平方米，环比增长14.0%，同比增长6.3%，市场仍在稳步恢复。1—7月，北京新房成交规模同比下降仍超三成。

曹晶晶预计，下半年新房供应将进一步加大，成交规模或呈上升态势，但不及去年下半年同期水平。

## 一线城市

## 土地市场热度不减

□本报记者 董添

日前，以北京、上海为代表的一线城市集中进行大额土地出让，土地出让总量及单宗地块起始价均处于高位。整体来看，土地出让市场热度不减。

## 地价处于高位

以北京地区为例，7月29日，北京市规划和自然资源委员会挂牌2宗不限价地块，总起始价为83.06亿元。宗地分别位于平谷区和石景山区，其中京土整储挂（石）[2020]035号地块起始价为69.78亿元，京土整储挂(平)[2020]036号地块起始价为13.28亿元。

其中，起始价为69.78亿元的宗地将于9月2日进行限时竞价。公开资料显示，该地块名称为石景山区北辛安棚户区改造B区土地开发项目1608—658地块，位于石景山区北辛安地区。用地性质为二类居住用地、其他类多功能用地、托幼用地，土地面积73884.721平方米，建筑控制规模为26.72万平方米。地块未限制商品住宅销售价格。

起始价13.28亿元的地块为北京市平谷区王辛庄镇（二 号地二期）PG00—0002—6006地块，用地性质为居住用地，建设用地面积3.64万平方米，规划建筑面积8.57万平方米。

值得注意的是，近期一线城市出让的地块楼面价普遍较高。7月29日，上海2宗地块集中出让，最终杭州舜祥泽企业管理有限公司（禹洲）以9.46亿元竞得奉贤区金汇镇38—04区域地块。根据出让资料，地块名称为奉贤区金汇镇38—04区域地块，出让面积为2.68万平方米，容积率为2.2，出让年限为70年，起始价为9.46亿元。折合最终楼面价为3.53万元/平方米。

相比之下，二线及以下城市土地市场出让规模有所下降。中指研究院最新周报数据显示7月20日至26日，二线代表性城市共推出土地123宗，较上周减少10宗，推出面积601万平方米，较上周减少215万平方米，环比减少26%。其中，温州推出6宗，共计79万平方米；西安推出5宗，共计78万平方米，为土地推出量较大的城市。13个二线城市有住宅用地推出。其中，宁波推出7宗，共计51万平方米，为住宅用地推出量较大的二线城市。除热点地区外，二线城市土地市场普遍清淡。

## 房企积极拿地

一线城市出让大额土地，引发房企积极角逐。近期，上海4宗宅地入市，总规划建筑面积逾32万平方米，合计揽金93.2亿元。其中，浦东新区唐镇地块周围住宅齐聚，交通便利，最终华侨城在200多轮竞价后以50.01亿元的总价、44239元/平方米的楼面价将其收入囊中。

7月29日，陆家嘴发布公告称，陆家嘴控股子公司佳章置业29日以49.11亿元竞得上海市浦东新区前滩地区Z000801单元54—01地块。根据土地出让资料，地块出让面积为2.58万平方米，土地用途为教育用地、办公楼、普通商品房，容积率为3.33，起始价为36.49亿元，地块溢价率为34.58%，楼面价为57201元/平方米。

陆家嘴表示，该地块的开发有助于公司进一步参与前滩国际商务区的开发建设，符合公司坚持深耕浦东的发展目标，也是公司持续提升城市中心和城市副中心开发、建设和营运能力的积极举措，有助于提升公司项目储备，推进公司主营业务发展。

对此，中原地产首席分析师张大伟指出，目前土地市场持续升温，房企积极拿地趋势开始出现。疫情对房企的资金链影响虽然大，但国内融资难度降低，部分企业拿地积极性再次提高。特别是很多近年拿地很少的企业，也开始积极拿地。虽然整体土地市场溢价率未全面上涨，但部分城市部分土地的价格已经达到了历史高点。

## 三季度或降温

针对未来土地市场走势，58安居客房产研究院分院院长张波分析称，7月调控从紧信号较为明显，宁波、杭州、东莞、南京等地纷纷出台调控政策。从近期调控措施来看，针对非自住类需求调控不断加码，同时多地纷纷加大对市场乱象的打击力度。7月24日，房地产工作座谈会在重申房住不炒、因城施策的基础上，强调了“坚持不将房地产作为短期刺激经济的手段”，提出了对楼市变化要及时采取有针对性的政策措施。这预示着下半年房地产调控这根弦会时刻紧绷，三季度房地产市场或降温。

易居研究院智库中心研究总监严跃进指出，二季度，房企为加快完成年度土地储备工作，积极拿地，带动了土地交易市场的活跃。上半年，4个一线城市居住用地成交面积为1982万平方米，同比增长40.2%。受监测的32个二线城市居住用地成交面积为15329万平方米，同比减少6.2%。总体上看，二线城市土地交易市场逐渐回暖。

# 北京楼市新房库存高企 促销力度料加大

□本报记者 王舒嫻

中国证券报记者日前走访北京地区多个楼盘发现，房企降价促销力度未见明显减弱，不少新楼盘优惠力度较大，部分热门楼盘的二期、三期项目主动降价。专家表示，目前，北京地区新房市场库存较高，且受疫情反复的影响而回暖较慢，预计市场热度在八、九月份有望回升，但房价不会出现大涨。

## 新项目开盘优惠增多

“三期开盘优惠力度很大，算下来比年中时销售的二期项目更便宜，均价基本上在4.8万元至4.9万元/平方米，不同户型价格略有不同，但每平方米5.1万元也打住了。”北京市东部某热门楼盘的销售经理告诉中国证券报记者，“我们的开盘折扣是96折外加三万元优惠，现在虽然已经过了开盘，但还可以申请同等折扣力度外加其他优惠。”

除房企主动打折外，不少楼盘与中介机构合作，联合推出优惠活动。同一区位另一新楼盘开盘优惠为91折，“因为开盘已过，目前最高可拿到94折，但是可以叠加我们平台线上优惠活动，领取购房津贴，网签后津贴会返给客户。”带看的某中介机构销售经理说，“除了这些，还可额外减免3年的物业费。”中国证券报记者还发现，不同楼盘联合中介推出优惠活动也不尽相同，如北京南部某楼盘，该中介可在原本楼盘打折优惠的基础上，从其所获佣金中按照总价的1%返还客户，总价立减近十万元。

对此，诸葛找房数据研究中心分析师陈霄表示，虽然房企冲刺半年业绩的高峰促销期已过，但由于北京受到疫情反复的影响，看房受限，随着当前疫情逐步受控，房企加大促销力度，通过以价换量的方式来提升销量。

此外，库存高企也是房企持续大力促销的主要原因之一。据克而瑞研究中心（下称：克而瑞）统计，截至2020年6月，北京新房库存创下

新高，库存量超过10万套，房企去化压力大。

中国指数研究院（简称“中指院”）指数事业部研究总监曹晶晶指出，上半年北京市场销售明显回落，房企销售重心后移至下半年，市场竞争竞争进一步加剧，部分位置相对偏远或同质化严重的项目，希望通过提高优惠力度来吸引客群，提升项目竞争优势，加快项目去化。此外，置业者数量有限，在高库存、企业业绩目标及资金回笼压力下，部分项目希望通过提高项目优惠力度方式，及时抢抓阶段性置业需求，加快资金回笼，缓解资金压力。

## 下半年房价料保持平稳

“整体来看，虽然部分项目优惠力度较大，房价存调整压力，但下半年部分改善型产品将逐渐入市，一定程度上将对新房价格形成支撑。另外，在一二手房价倒挂影响下，新房价格亦存在一定上涨空间，但整体价格以稳为主。”曹晶晶说。

7月29日，北京市再挂牌出让两宗不限价