

房企洗牌加速料迎并购潮

房价有涨有跌或成楼市“新常态”

□本报记者 姚轩杰

今年以来,房价下跌、限购政策放松成为楼市看点。告别黄金十年,房地产的未来依然众说纷纭。中国经济进入新常态,住建部政策研究中心主任秦虹认为,房地产也将进入新常态,未来房价会有涨有跌。如何应对市场的复杂和多变,对房企来说成为其能否持续发展的关键。业内人士预计,行业专业度和门槛的提高将导致大部分房企遭淘汰,房企有望开启并购时代。

而今年房地产相关指标创历史新高,可能引发明年供需关系变化。任志强认为,明年9月份市场供求关系可能会恶化,房价出现反弹。

房地产的新常态

日前,在诺亚财富管理房地产金融高峰论坛上,住房和城乡建设部政策研究中心主任秦虹提出了一个新名词:房地产的新常态。“房地产业新常态之一,我认为是波动,从过去房地产市场总体上涨,到今后有涨有跌。过去十几年中国房地产市场总体都是上涨的,无论二三四线城市。目前,在房地产总量已经非常大的情况下,波动可能是我们今后最常见的一个状态。”秦虹分析称。

今年的房地产市场到底是暴跌还是正常的调整?从国家统计局公布的数据来看,前7月,房地产开发投资增速、房地产开发企业资金到位情况、房屋新开工面积、房地产销售面积、房地产销售额等主要指标全

线下滑,其中房地产开发企业资金到位情况和新开工面积增速创十年来新低。

秦虹认为,今年房地产市场仍然是调整、波动,而不是暴跌。“为什么得出这样一个结论?因为我们分析了对房地产市场影响最大的人口因素。我国人口的结构目前对房地产市场的发展总体是有利的。”

第一,高储蓄人口所占的比例仍然处于历史高位,刚性需求总量大,占比高。中国有两次人口生育高峰,一个是上世纪60年代初,一个是上世纪80年代末。前者是过去十年内房地产市场上的主力军;而后者将是未来十年购房的主要人群。据统计,2014年24岁到28岁的适婚年轻人人口总量有1.2亿,他们未来对住房需求是刚性需求。

第二,“三个亿人”城镇化的目标要实现,住房需求是主要问题。目前,我国城镇人口达6.7亿人,到2020年城镇化率要达到60%,还有大量的人口进城,所以房地产市场面临外部环境,总体来看没有根本性改变。

明年9月供需关系或逆转

进入8月,各地楼盘的促销活动此起彼伏。除了四个一线城市外,各地已经基本放开限购,但购房者观望情绪仍然严重,市场整体偏冷。多位业界人士预计,下半年房企仍会持续降价跑量,消化库存。

从目前的情况来看,地方政府的土地供应量、房地产开发投资、新开工面积都处在下降趋势,房企受资金和库存压力对购地和开发都已转为保守态势。这固然对去库存有效,

但对未来的供求关系会带来不利影响。“如果今年底土地供应量下来了,房地产投资增速从19%下降到10%左右,新开工面积增速是负的,反映到供应结果可能到明年9月份,市场供求关系会恶化。”华远地产董事长任志强表示。

他同时表示,上述判断只是基于商品房市场的发展规律和现实情况,但房地产市场唯一不能控制的因素是政府会加大多少力度去进行保障性住房的建设。

“从2011年开始政府提出建3600万套保障性住房,2012年开始计划签任务书建设,2013年下半年开始大量的进入市场。如果按5年计划3600万套,意味着每年要700万套。2013年以前,每年开发商建设的房子也就是700多万套。这意味着保障性住房等于翻了一倍的供应量。这还不算政府最近大力推进的棚改,棚改又将增加1200万套。这么大的供应量对商品房市场有比较大的冲击。保障房和棚改如果上得快,也就是明年9月份商品房供应下降的时候,供求关系应该是转换的时候,保障性住房和棚改的房子能顶上,市场就能维持平衡,反之就会出现供应短缺,价格上涨。”任志强进一步解释。

房企或迎并购潮

当房地产业进入新常态,如何应对市场的复杂和多变,对房企来说成为其能否持续发展的关键。“仅30%的主流房企完成了上半年的销售任务,超八成房企上半年业绩出现下滑或亏损。”多家券商的研报都有这样的表述。

业绩下滑、销售不畅,导致房企资金链进一步紧张,特别是中小房企。“大小房企资金面分化加剧,可能出现的结果是房地产行业将出现并购潮。”深国投商置董事长丁力业认为。

在房企最传统的融资渠道中,银行贷款依旧占据相当大的比重。在市场分化下,有限的贷款资源向主流房企进一步倾斜。目前,越来越多的银行收紧房地产类贷款,销售规模较小以及主要布局在三、四线城市的房企已经被银行挡在门外。

银行的态度立场,直接影响到其他影子银行的判断。“民间高利贷与信托融资也很难拿到,现在大家都很谨慎。”陕西一家小型房企负责人告诉中国证券报记者。据悉,近期该房企为解决资金问题已将控股权卖给了一家上市房企。

Wind资讯数据显示,今年上半年房地产行业完成的并购标的交易宗数为73宗,交易总额为152.93亿元。而去年全年完成的并购交易也不过35宗,交易额142.97亿元。并购交易转让方更多为中小房企,如亿城投资8亿元转让北京西海龙湖置业有限公司65%股权,南京中北1.24亿出售子公司中北瑞业100%股权等。

“未来房地产业的集中度还会进一步提高,会从几万家变成几千家甚至几百家。房地产并购基金的发展将会迎来难得的机遇。房地产是资金密集型行业,并购需要的资金规模较大,这就需要金融机构进行辅助。”歌斐资产创始合伙人、总裁股哲表示。

恒大上半年净赚70.9亿元

或涉足农牧业和乳业

□本报记者 王锦

8月26日,恒大(03333.HK)公布2014年中期业绩,上半年营业收入同比增长51%至633.4亿元人民币,位列全国房地产企业首位;股东应占利润同比上升13.6%至70.9亿元人民币。每股基本盈利0.48元。恒大董事局主席许家印也在发布会上表示,恒大要坚定不移实施多元化,或许很快将会涉足现代农业、乳业、畜牧业等。

未来大幅减少拿地

上半年,房地产市场整体呈现弱势,部分房企业绩并不乐观。而恒大方面表示,由于去年以来公司大力优化住宅地产项目区域布局,使得上半年经营指标良好。

半年报显示,恒大地产实现营业收入

633.4亿元,同比上涨51%;其中房地产开发营收620.3亿元,占比97.9%。

恒大首席执行官夏海钧8月26日称,有信心超额完成全年销售目标。根据半年报,上半年恒大实现销售额693.2亿元,同比增55.4%,占年度销售目标的63%。前7月销售额801亿元,同比增52%,完成全年目标的72.8%。

恒大对于房地产行业仍持乐观态度。夏海钧认为,尽管不会有过去那么暴利,但房地产行业在未来10—15年仍是朝阳行业,理由是国内人均居住面积不高,城镇化推进等。“目前限购取消以及银根放松对整体房地产市场平稳健康发展有好处。”

在拿地策略方面,许家印表示,经过近几年来的发展,恒大已经基本完成在全国的项目布局,意味着未来在土地购买上会

大幅减少。

根据半年报,恒大拥有1.5亿平方米的土地储备,主要分布在147个城市,平均成本约986元/平方米。

夏海钧也称,恒大有土地储备足够未来5—7年的稳健发展,因此在买地投入上不会像前些年,下半年在买地方面会更加谨慎。

推进多元发展战略

“恒大或许很快将会涉足现代农业、乳业、畜牧业,也许很快就会有恒大粮油、恒大婴儿奶粉、恒大畜牧。”许家印8月26日称。

据介绍,今年8月2日恒大在半年度工作会议上正式宣布多元发展战略,正式进入“多元+规模+品牌”战略阶段,同时明年将进入以“夯实基础、多元发展”为主题

的第七个“三年计划”。

许家印表示,恒大力争明年进入世界500强。世界500强企业绝大部分发展到一定程度和规模后都会选择多元化战略,对恒大也是这样。恒大的规模、团队、品牌,如果不走多元化战略,会失掉很多发展机会。

事实上,此前便连续传出恒大进军农牧业及乳业的消息。8月5日至7日,许家印率恒大高管赴内蒙古、黑龙江考察现代农业、畜牧业,并与两地政府高层洽谈多领域合作。许家印的最新表态或进一步印证恒大将涉足现代农业、乳业及畜牧业的决心。

恒大方面也表示,恒大已在快消、体育、文化等多元化领域积累了大量经验。今年上半年,恒大冰泉产销两旺;广州恒大足球俱乐部增资扩股,引入战略合作伙伴阿里巴巴,并待机会成熟时上市。

“际华·目的地中心”项目将成公司转型利器

□本报记者 张玉洁

作为老牌军品制造商,际华集团近年来在转型方面动作多多。在长春和重庆建设“际华·目的地中心”项目,融合传统奥特莱斯购物和休闲体育运动,提出独特的“1+X”业态模式。今年7月,新兴际华成为新一轮央企“四项改革”试点企业之一,将开展高级管理人员选聘、业绩考核和薪酬管理试点工作。受此因素推动,公司股价一个月内上涨超过40%。

就目前外界关注的“际华·目的地中心”项目进展、公司战略规划等方面问题,际华集团总经理李学成在接受中国证券报记者专访时表示,2015年年中“际华·目的地中心”重庆项目一期将开业。随着“际华·目的地中心”项目在全国逐渐推进,以及国家对民众体育休闲事业的大力支持,该项目将成为公司转型现代服务业的利器,2017年将迎来业绩实质性回报。际华集团与意大利方面的合作将逐渐扩大到公司的其他板块,为公司升级带来增长引擎。此外,际华集团手中丰富的土地储备使公司多元化发展有着更多可能性。

目的地中心项目仍在培育期

中国证券报:际华·目的地中心”引入意大利顶尖设计和运营团队,与意方的合作模式怎样?

李学成:际华·重庆目的地中心项目由新兴际华与意大利著名的GA集团联手打造,投资50亿元,落户于中国内陆首个国家级新区两江新区。该项目将奥特莱斯与室内滑雪、室内冲浪、风洞跳伞、室内攀岩和极速驾驶等运动项目引入,成为中国首个融合多种室内极限运动、时尚奢侈品购物中心、高级休闲酒店餐饮等诸多商业业态的体验中心。

运营方面,公司将与意大利合作方成立运营公司共同管理“际华·目的地中心”,运营公司拥有项目所有不动产使用

权,负责项目的招商和维护。在运营公司中,意大利合作方代表将出任CEO,董事长由际华集团派出。

中国证券报:据了解,际华·目的地中心”长春和重庆项目的IRR为20%,而目前沿海一些类似的休闲项目的IRR在15%左右,公司如何保证回报率?

李学成:目前沿海的一些休闲项目存在着休闲种类单一等问题,造成用户粘性不高。“际华·目的地中心”所提供的服务涵盖休闲、购物、体育活动、住宿等多个方面,基本上能够满足一个家庭不同年龄结构的休闲度假需求。其中很多休闲项目是国内首次独家引进,用户黏性和消费需求能够得到较好保证。

同时,“际华·目的地中心”符合消费升级和国家促进体育产业健康发展的方针政策。此外,在交通方面,“际华·目的地中心”选址在高速路出口附近,交通便利,可以覆盖多个城市,从而保证稳定的客流。

项目资金来源方面,40%由集团自有资金解决,集团将通过发行公司债和美元债券筹集项目所需部分资金。下一步,集团还将考虑引入战略投资者共同参与项目建设。总体来说,项目所需资金和相应财务成本处于健康可控状态。

中国证券报:际华·目的地中心”的业绩爆发点什么时候出现?

李学成:这需要一个培育期。按照计划,明年只有重庆项目一期开业,联动效应和品牌效应短期内还无法体现。随着其他城市项目的逐步开业和运营,口碑和联动效应会逐步释放。预计在2017年,随着物业与服务设施和人流的逐步增长,业绩将出现爆发式增长。同时,一些国际品牌大多在中国代工生产,“际华·目的地中心”的发展将与公司的传统主业形成呼应。

户外品牌布局终端市场

中国证券报:际华集团是军品市场龙头,新的军品采购模式是否会对企业业务

产生影响?

李学成:目前际华集团在军品市场占有率在70%左右,业务毛利率在18%—20%之间。尽管采购模式有所变化,但军品采购总量并没有减少。由于际华集团市场占有率较大,因此对公司业务影响有限。同时,军品对供应商有着特殊要求和谨慎性,际华集团仍然具有不可替代的优势。

在市场份额稳定的前提下,公司更多通过内部增效来提高该板块的利润水平。自去年起,公司内部推行大宗原材料集中采购,采购限额超过一定数额的都必须集中到集团层面来统一采购,这将显著降低原材料成本。

中国证券报:公司如何定位传统军品业务?

李学成:传统板块的业务公司一直是以B2B模式为主,对军队、武警、公安、工商等这些国家统一着装的这些行业按需定制,但我们不会局限于过去的传统模式。际华集团目前正配合军队、武警参与新产品与面料的研发。公司在意大利的研发中心将引进欧洲的先进技术,使军队等部门的服装、鞋履等产品在舒适度和功能性等方面能跟欧美产品不相上下。

际华集团还将业务拓展到部队综合服务方面,为部队的衣帽鞋履的管理和发放提供现代化供应方式。传统板块方面,际华集团将致力把自身业务和大客户的需要紧密结合起来,通过内部增效和外部提升技术产品合量的方式,双管齐下地提高用户黏性和板块利润水平。

中国证券报:公司的终端户外品牌JH1912目前情况如何?

李学成:将际华品牌的服装推向终端市场销售是发展的大方向。军品的需求有限,当企业发展到一定程度的时候,必须进入终端市场。JH1912由际华集团及其控股的意大利NT MAJOCCHI公司共同打造。JH1912将以B2C模式运营,该品牌将直接进入终端,通过开直营店、加盟店,后期展开电子商务配套,建立线上线下双渠道打

造际华户外休闲品牌。

为了提高品牌的设计和研发水平,JH1912研发设计中心位于意大利,际华集团控股的意大利NT MAJOCCHI公司负责品牌的设计、研发。目前JH1912已经在一线城市陆续开设直营店,计划年底直营店的数量突破60家。该品牌定位于中端,但致力于给消费者提供拥有更好面料和更优良性能的服装产品。

拟扩大与意方合作范围

中国证券报:与意大利方面的合作是否会拓展到集团其他板块?

李学成:目前已有多家意大利金融机构表达了参与投资“际华·目的地中心”的意向,希望能够共享中国持续增长消费市场。随着际华集团与意大利各界合作的加深,未来与意大利方面的合作将不仅限于时尚和项目管理运营,双方合作的深度和广度都将进一步延伸,将惠及际华集团各个业务板块。际华集团现有的环保滤材板块近年来业务量增长明显。随着各地政府对环境治理趋严,引进来自欧美的先进环保技术的市场空间扩大。在襄阳纺织工业园的实验项目中,公司引入意大利先进的膜处理技术,将园区废水COD指标经处理后降至13,解决了园区内一系列环保问题。如果市场前景较好,不排除公司与相关意大利公司在中国成立合资公司拓展业务的可能性。

中国证券报:有券商研究报告称,际华集团公司目前拥有9000亩土地,集团的土地资源将会怎样处置?

李学成:集团土地资源目前处置方式主要有两种:一是出城入园,政府提供相应支持政策,我们进产业园去生产,进行土地置换;二是通过集团置业公司开发,公司目前有一个置业公司负责相应业务。相对而言,位于省会城市中心地段的土地可能会先行开发。公司将根据房地产市场的情况适时调整公司土地战略。

中国国旅 海棠湾项目月底完成竣工备案

中国国旅8月26日晚间披露半年报。公司上半年实现营业总收入89.49亿元,同比增长14.07%;实现归属母公司所有者净利润8.51亿元,同比增长5.75%。

中国国旅透露,海棠湾免税购物中心全面进入工程建设收尾及验收阶段,预计8月底可全面完成竣工备案。

上半年,三亚免税店实现主营业务收入19.19亿元,同比增长21.74%,毛利率40.17%;比去年同期增长了0.35个百分点。累计接待进店顾客210.4万人次,同比增长0.32%;累计购物人数达47.2万人次,同比增长7.55%。今年在三亚免税店开始实施“即购即提、先征后退”、“店内购物、离岛邮寄”等新做法,取得较好市场效果。(陈静)

中青旅中期净利增长54% 拟10转增5派1.5元

中青旅8月26日晚间披露半年报。公司上半年实现营业总收入48.96亿元,同比增长18.29%,其中旅游主业实现营业收入38.47亿元,同比增长21.47%;实现净利润1.92亿元,同比增长54.29%。公司拟向全体股东按每10股派发现金红利1.5元(含税),并以资本公积转增股本方式向全体股东每10股转增5股。

中青旅介绍,上半年成功完成非公开发行股票工作,为公司未来发展奠定了基础,会展、景区、酒店、科技、大厦出租等业务为公司提供了有力的业绩支撑,互联网业务核心平台遨游网快速崛起。

公司持续推进遨游网“平台化、网络化、移动化”发展战略,上半年陆续上线机票、门票、签证等产品频道。遨游网流量、转化率、交易额均有较大提升,报告期内实现销售收入较去年同期增加61%。

在景区方面,乌镇景区累计接待游客309.15万人次,同比增长16%。乌镇景区经营业绩亦继续保持稳定增长,上半年实现营业收入4.26亿元,同比增长23%;实现净利润1.7亿元,同比增长28%。

古北水镇于今年元旦试运营以来,在未进行市场推广的情况下,累计接待游客39.65万人次,实现营业收入6673万元。(陈静)

恒基达鑫 拟进军LNG加气站领域

恒基达鑫发布公告,公司日前与内蒙古安洁天然气有限公司及其股东签署了《战略合作框架协议》,就共同开展LNG加气站、液化工厂、汽车改造厂等项目达成合作意向。

公告显示,安洁天然气成立于2010年7月,其经营的项目涉及液化天然气处理厂和液化天然气加气站,现运营乌兰察布市卓资县十八台镇LNG加气站一座。恒基达鑫拟从原有股东处受让安洁天然气70%股权,双方同意在LNG加气站领域、兴和县车辆改造厂、察哈尔工业园区液化工厂等项目上开展合作。双方且同意在LNG业务外的其他领域也将展开合作,以谋求多元化发展。

恒基达鑫在公告中表示,协议约定的合作事项尚处于筹备阶段,不会对公司当前经营业绩和财务状况产生影响。如双方合作事项能够顺利开展,可以充分发挥双方在各自专业领域的优势,将有利于完善公司的产业布局、提升公司未来的盈利能力,增强公司的整体实力和市场竞争优势,符合公司发展战略和全体股东的利益。

据了解,恒基达鑫正加速在油气产业链上的布局。公司此前公告参股设立山东省石油天然气投资有限公司,并与拥有天然气资源的绿能高科签署战略合作协议,还成功申请成为深圳石油化工交易所指定交割仓库。(龚小磊)

赣粤高速 推进昌九高速改扩建项目

8月26日,赣粤高速召开投资者见面会,上市公司高管就公司控股股东及实际控制人相关承诺变更、投资建设昌九高速改扩建项目等事项进行了沟通和交流。

8月21日,赣粤高速披露了投资南昌至九江高速公路改扩建项目的议案,项目总投资估算金额为68.3522亿元。赣粤高速高管表示:“昌九高速公路作为江西省第一条高速公路,1993年1月建成通车,迄今已近22年。随着车流量日趋增大,部分路段已趋近饱和,通行服务水平明显下降。

对于赣粤高速而言,此时启动昌九高速改扩建项目,一方面通过改扩建工程,极大地改善昌九高速的通行条件和能力,提高未来收益水平;另一方面改扩建后通过重新申请核定经营期限,使得将于2030年收费期到期的昌九高速得以延长收费年限,这将为公司的可持续经营打下坚实基础,也将为公司今后业务转型赢得时间和资金。

同时,从区域经济发展大局来看,实施昌九高速改扩建工程符合“昌九一体化”发展战略,契合地方经济发展需要,有利于实现政府、社会与企业多方共赢。

赣粤高速表示,在未来相当长的一段时期内,高速公路通行服务收入仍然是公司主要的业务类型和盈利来源,但基于长期可持续发展的考虑,公司对多元化业务也进行了一些有益探索,先后参与投资了湘邮科技等上市公司、建设方兴科技园、参与高速公路沿线开发,特别是开创性地投资了江西核电,为公司未来业务转型打下一定的基础。

关于相关承诺变更事项,公司坦言,公司实际控制人和控股股东高度重视相关承诺履行情况,多次组织公司相关人员商讨讨论,对原承诺事项进行了完善和细化,在原有现金补偿方案的基础上,还提出了控股股东对赣粤高速股票的增持计划。(张志鸿)

蓝盾股份加速布局信息安全产业

8月25日,蓝盾股份发布半年报,报告期内,公司实现营业收入2亿元,同比增长27.15%;其中安全产品收入同比增长22.90%,安全集成收入同比增长23.20%,安全服务收入同比增长110.95%。

蓝盾股份表示,公司加强信息安全服务体系的构建,报告期内安全服务收入1518.09万元,同比增长了110.95%。面对信息安全及安全产品国产化的行业机遇,公司在政府部门进行重点拓展,上半年在政府部门实现营业收入9958.52万元,同比增长39.89%,占主营业务的比重为49.65%。(黎宇文)