

联合创投董事长徐志强:

# 佳兆业出售上海项目有点亏

证券时报记者 蒙湘林

佳兆业危机开始有了新变化。日前,佳兆业集团对外公告,公司位于上海的四处地产项目将出售给融创中国,与此同时公司行政总裁金志刚因有意将更多时间用于发展个人事业,已辞任公司行政总裁职务,但会留任公司执行董事。

佳兆业此番公告,留给了外界一系列疑问:佳兆业此次出售的上海项目卖价是否合理?收购方为何选择融创?融创又为何选择了上海项目而非佳兆业最优质的华南区域?佳兆业在华南尤其是深圳项目是否可能也被收购?

基于上述种种疑问,证券时报记者采访了专注于地产并购项目的联合创投董事长徐志强。

## 出售上海项目“有点亏”

根据佳兆业公告,上述四处上海项目出售所得款净额约为23.75亿元,出售所得款项将用于补充营运资金和增加公司现金流。此外,此次出售事项亏损4390.4万元。

公告显示,上述四处项目分别为佳兆业八号二期、君汇上品、浦东金融中心和佳兆业城市广场三期,除了浦东金融中心为办公和零售用途外,其余三个项目均为住宅项目,四处项目目前均为待建状态。上述上海四项目总占地面积23.4万平方米,总建筑面积37.8万平方米。

深圳一位地产评估师分析,如果不考虑负债等成本因素,按照24亿的出售价格计算,上述四处项目的平均楼面地价可估算为6350元/平方米,这几乎可以看做是佳兆业按照当时拿地的摘牌价格“送人”。不过,真实楼面价值还需要参照更多的财务数据,目前看,出售价格还是比较实惠的。

徐志强对此分析:从财务数据看,最终项目是亏损4000多万,虽然不多,但如果加上此前的运营成本和项目出售所带来的负面效应会有所放大;从经营层面看,项目均位于上海较为中心且具备增值空间的地段,楼面价6000多元也为后期销售留足了利润空间。这么看的话,佳兆业因为资金周转而无奈出售项目还是“有点亏”。

财务数据显示,佳兆业自2006年以来,经营活动现金流大都为负,截至去年上半年,经营现金流达到-97.3亿元的峰值。不过,公司近几年的净利润

增长均为正,增幅在9%到38%之间。

徐志强表示:“有钱可以任选,没钱其实也要任性。佳兆业尽管资金紧张,但经营状况稳定且销售持续增长,发展趋势是向好的,地产企业高负债率较为普遍,只要杠杆控制得当,风险都可控。单就上海项目来看,佳兆业的出售显得较为保守和不够自信。”

## 为何选择融创和上海

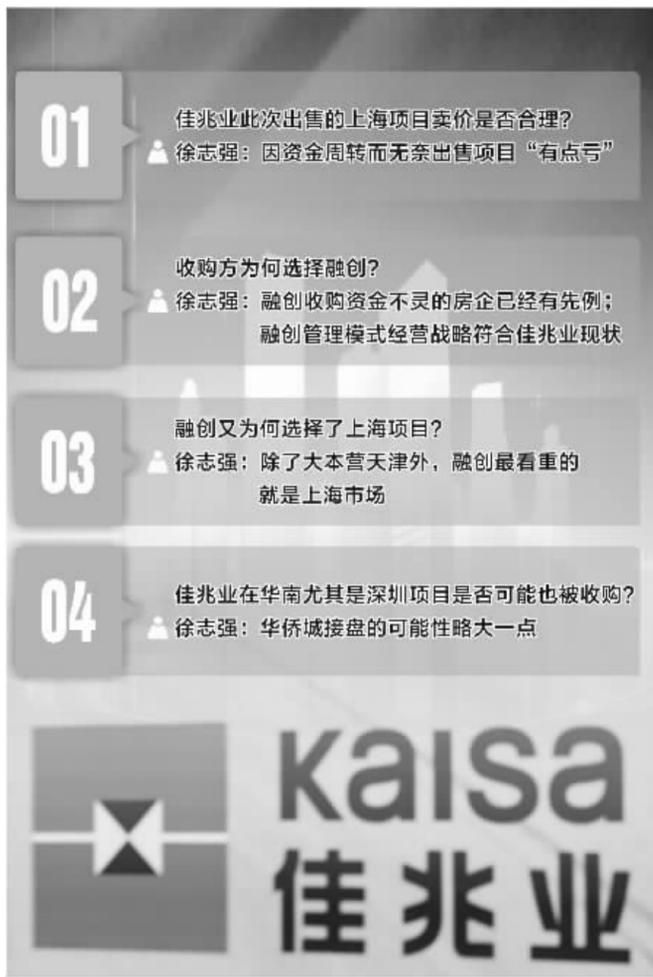
此前,在佳兆业的分食大戏中,诸多国内龙头房企都成为“绯闻对象”,比如万科、中海、融创、华侨城等,如今融创率先亮相,拿下佳兆业上海项目。外界的疑惑在于,鲜有业务来往的北方房企融创为何成为佳兆业的选择?

徐志强认为,首先,融创收购资金不灵的房企已经有先例,首当其冲即是2014年的“融绿收购案”。尽管交易最终失败,但融创已然对这类收购抱有信心。佳兆业在业务模式上与绿城有类似之处,比如都偏重于中高端住宅;其次,融创的管理模式和经营战略符合佳兆业的现状,参照此前的绿城,融创高压式的快周转策略很快帮助绿城的部分项目渡过难关,此次佳兆业上海项目均为待建,在资金紧张的情况下,时间就是金钱。

针对融创是否进一步收购佳兆业项目乃至股权,徐志强认为:佳兆业盘子大,融创在上海的收购动作应该是第一步,此次收购也是融创进一步拓展全国市场的良机。因此,未来入股佳兆业乃至参与管理层改组都很有可能。”

站在融创的角度,为何融创要首先拿下佳兆业上海项目呢?徐志强分析:“上海一直是融创近几年重点耕耘的一线城市,除了大本营天津外,融创最看重的就是上海市场,此前与绿城联营的上海融绿就是一个标杆项目。此外,佳兆业上海项目不同于深圳、武汉等项目,其项目都没有被锁定,政策风险较小,而同时利润前景又更大,上海自然会成为首选。”

资料显示,融创旗下上海融绿境内控股的子公司15家,共涉及16个项目,总建筑面积达509万平方米,尚有可售面积443万平方米。克而瑞数据还显示,2014年上半年,上海融绿在上海区域销售47.5亿元,位居上海第一。不难看出,融创在上海的经营成绩是不错的。



周靖宇/制图

## 深圳旧改项目或成首选

作为佳兆业最为核心的华南市场,特别是深圳市场,佳兆业在公告中并未透露下一步的动向。此前市场普遍认为,深圳本地的房企更有可能接盘佳兆业的深圳项目,而旧改项目将可能成为接盘方的首选。

徐志强如此分析,融创的资金状况良好,截至去年上半年,手上有230亿元的现金,有实力并购佳兆业深圳项目,但相比上海项目,融创是外来者,对以旧改为主的深圳市场来说,融创的经营模式显然存在“水土不服”的可能。而深圳地区潜在的竞争买家很多,如果融创进入,

将无形中增加自己的收购压力和成本。

此前一度传言深圳本土的华侨城、万科将可能接盘佳兆业深圳项目,徐志强认为华侨城接盘的可能性略大一点。一方面,华侨城擅长旧改项目的操作;另一方面华侨城是央企,某种程度上可以为地方政府兜底,防止这些项目后续陷入困局。

对于此次收购后地产行业的格局的变化,徐志强坦言:“接盘佳兆业的房企如果能顺利消化现有项目,比如融创或者华侨城,无疑将大大增加自己的项目储备,提高市场份额,地产行业的竞争将更为激烈。从投资的角度看,接盘方的选择应该多元化,有利于分散风险。”

# 厦门信达并购安尼数字 转型物联网应用方案提供商

证券时报记者 朱中伟

厦门信达(000701)今日公告,公司将通过全资子公司厦门信达物联科技有限公司,收购国内一体化视讯解决方案供应商深圳市安尼数字技术有限公司控股权,进一步延伸物联网产业布局。

据悉,安尼数字2015年预计净利润为3000万元,并将在今年数年保持30%左右的高增长。厦门信达称,通过将安尼数字的视频监控以及智能安防核心技术及厦门信达RFID技术进行互补,可以更迅速、全面地为客户提供物联网应用整体解决方案。

## 分享安防千亿产值

安尼数字总部位于深圳,所属产业为极具吸引力和增长潜力的安防产业。数据显示,2014年安防产业预计国内总产值4300亿元,其中深圳的总产值为1320亿元。

资料显示,安尼数字自2007年成立以来,短短数年间发展迅猛。作为专注于高端监控产品和平台软件研发、生产、销售一体化的统一视讯解决方案供应商,安尼数字为金融、能源、交通、政府等行业和机构提供定制化解决方案,其中E视界”平台的云服务模式,已逐步形成物联网及视频大数据应用。

厦门信达称,此次并购,信达物联

将以股权转让及增资方式取得深圳安尼数字51%的控股权,交易总额为9211万元。具体而言,信达物联以6150万元收购李延义持有的安尼数字41%股权,并对安尼数字单独增资3061万元。上述收购及增资完成后,信达物联持有安尼数字51%股权。

信达物联董事长庄少挺表示,RFID技术及安防视频监控技术同属于物联网感知技术,两种技术在行业应用中各有优势,通过技术互补,有利于为客户提供更加完整、高效的行业应用整体解决方案。此次并购实质上是物联网产业的内部资源整合。项目实施后,信达物联与安尼数字可以在技术、业务、市场上高度协同,利用互相的资源实现自身发展,实现聚合效应。

## 拿下物流最后100米

事实上,信达物联早在2005年就涉足物联网产业。2006年,信达物联在国内率先引入奥地利进口RFID标签生产线并投入生产。如今,公司现有的专业RFID标签设计团队,能为国内外客户提供快速、专业、定制化的标签研发、设计。

据庄少挺介绍,公司多款电子标签产品通过了美国阿肯色州射频测评中心认证,该认证是RFID领域的国际权威检测机构。目前,国内上规模的

RFID标签产能还局限在少数企业手中。庄少挺称,预计今年年底信达物联使用募集资金建设的RFID标签生产线将全部建成投产,届时公司累计拥有RFID标签生产线11条,将成为国内同行领先企业。

日前,证券时报记者走访了信达物联位于厦门软件园的物联网体验中心。该中心生动展现了物联网技术在服装、食品溯源、智能交通、票务管理甚至生鲜配送等众多领域的运用。走访中记者了解到,物联网体验中心展示的“信达通智能终端柜”应用蕴藏着巨大的市场前景。

据了解,随着电商和快递业的快速增长,商品配送“最后100米”问题日益突出,如何完成从社区、写字楼到收件人手中这最后100米的投递业务,是快递业甚至整个物流业均亟待解决的难题。

记者现场观察发现,该终端柜除普通投递功能外,还具备按需制冷的生鲜投递功能。不但可让生鲜食品直达社区,而且能让生鲜食品处于最优的存储温度,提高食材存储质量。也就是说,凭借该产品,信达物联能够与有实力、有信誉的生鲜食品生产、销售企业合作,为民众提供优质、可溯源的商品,从源头控制食品质量,实现电商线下传播,解决最后100米”难题。

## 发力服装领域解决方案

RFID标签在零售行业的应用很

广,比如玛莎百货及迪卡侬等国际零售巨头一年都有将近10亿片的RFID标签采购量。”庄少挺介绍,零售业的管理效率非常重要,仅凭RFID的批量读取技术就能极大提升管理水平,经济效益非常明显。”

随着近年国内外环境的变化,成本上升、同质化竞争、库存高企等问题困扰着服装行业,陈旧的订货模式也日益不合时宜,物联网技术则为行业变革提供了技术手段。据介绍,当前阶段信达物联将重点加大服装等领域的行业应用解决方案投入。

据了解,厦门信达所处的福建服装品牌云集,体验中心内最大的展示区即是公司为国内某著名服装品牌企业设计的物联网应用智慧门店。该门店从进货到陈列、上架、试衣、盘点的全过程都使用了物联网技术。

可以预言在大洗牌过程中谁先采用了先进管理手段,谁就能从激烈的市场竞争中脱颖而出。而在RFID基础上结合视频信息智能技术,还可以为企业提供更丰富的管理数据及手段。”庄少挺说。

庄少挺表示,通过对安尼数字的收购,一方面实现了RFID产品与视频监控产品的结合应用,另一方面可以共享双方的系统集成能力,从而加速公司向智慧城市、智能家居及移动医疗等领域的拓展,为客户提供更具竞争优势的物联网应用整体解决方案。

# 多重利好共振 碳酸锂后市看涨

证券时报记者 张昊昱

化工市场依然跌跌不休的1月,碳酸锂却成为少数逆市上涨的品种之一。在上游成本支撑和下游需求向好的双重利好下,业内预计碳酸锂价格未来将进一步提升。

生意社监测数据显示,1月份,国内化工行业指数从月初的735点下跌至月末的721点,跌幅为1.9%,但工业级碳酸锂价格却从1月初的4.02万元/吨涨至月末的4.19万元/吨,月涨幅达到4.19%,比去年同期价格上涨6.3%。电池级碳酸锂的价格则较工业级碳酸锂更高,截至昨日,赣锋锂业002460电池级碳酸锂出厂价报4.55万元/吨,兴晟锂业同类产品出厂价报4.45万元/吨。

生意社分析师缪琦敏认为,碳酸锂这一轮上涨主要受上游锂矿石提价影响。据了解,去年11月初,澳洲锂精矿每吨调涨约50美元,幅度逾10%。国内锂业龙头企业天齐锂业002466近期在接受机构投资者调研时表示,2015年的锂精矿价格

尚未确定,但涨价趋势应该会延续,而锂精矿价格上涨必然带动碳酸锂价格上涨,只不过碳酸锂价格的涨价时机可能会滞后,也就是锂精矿价格涨幅可能无法及时传导到下游的碳酸锂产品。

新能源汽车的销售放量,也给碳酸锂市场带来需求支撑。根据工信部最新披露的数据,2014年全年我国共生产了8.39万辆新能源汽车,是上年的4倍多。天齐锂业认为,动力电池市场需求增长可能会带动锂产品市场需求的递增,有利于公司锂精矿和锂盐产品销量。

1月26日,国家税务总局发布了《国家税务总局关于对电池涂料征收消费税的通知》,自2015年2月1日起对电池、涂料征收消费税,但无汞原电池、金属氢化物镍蓄电池、锂原电池、锂离子蓄电池等在免征消费税之列。缪琦敏认为,这一政策的公布,从另一方面稳定了碳酸锂的上扬行情,尽管短期内未必对碳酸锂价格有直接刺激作用,但长期利好作用值得期待。

# 1月10城市卖地收入 同比下降超五成

证券时报记者 张达

昨日,上海易居房地产研究院发布的最新数据显示,1月份10大典型城市土地成交量同比下降49%。虽然成交均价略有上升,但出让总金额仍明显下降,同比下降52.4%。

数据显示,1月,10大典型城市土地成交建筑面积1540万平方米,环比下降48.6%,同比下降49%;土地成交均价为3840元/平方米,环比上升2.8%,同比上升5.5%,延续了2014年9月份以来回升的走势,已由负转正。但是由于成交量同比降幅明显,成交均价略有上升但未能改变出让总金额明显下降的情况。10大典型城市土地出让金收入698亿元,环比下降12%,同比下降52.4%。

其中,一线城市土地成交同环比量价齐跌,土地成交建筑面积为608万平方米,环比下降34.2%,同比下降33.2%;成交均价为7170元/平方米,环比上升0.9%,同比下降3.5%。上海、北京、广州、深圳土地成交建筑面积同比增幅分别为-59.4%、-30.1%、41.6%、-25.2%。

上海易居房地产研究院副院长杨红旭表示,1月10大典型城市土地成交量环比下跌,主要是季节性因素使然,几乎每一年年末土地成交都会冲高,同比下降则是由于去年同期土地市场较为活跃,基数较大,而近几个月市场虽然有一定的复苏迹象,但仍然较为低迷,相比之下跌幅明显。预计后续几个月一线及二线重点城市土地市场仍会缓慢复苏。

# 1月北京楼市成交量 同比增长四成

证券时报记者 张达

1月北京楼市成交企稳。昨日,中原地产发布的数据显示,1月北京楼市成交量虽然环比有所回落,但同比则上涨超四成。业内人士认为,市场已经企稳,但全面复苏依然需要时间,今年一季度依然以稳定为主。

数据显示,1月,北京新建住宅签约套数为9687套,环比减少了21%,但同比上涨了40%。二手房成交量持续高位运行,为1.27万套,环比下调了13%,但同比上涨了45%,这是去年11月以来连续第3个月单月成交突破万套。

中原地产首席分析师张大伟认为,2014年以来,北京二手房成交

逐渐企稳,新建住宅市场也已经出现企稳迹象。从北京过往历史看,二手房成交量单月在万套以上,房价基本都处于企稳反弹的趋势,目前北京二手房成交量已经连续3个月维持在万套以上,房价基本可以判断很难有下行的调整。

目前二手房业主心态逐渐稳定,继续降价的动力也明显下降,议价空间持续减小,特别是在降息等的实质利好刺激下,部分房源已经开始出现上调价格趋势。”张大伟说。

不过,张大伟同时表示,市场逐渐企稳,但全面复苏依然需要时间,今年一季度市场依然以稳定为主。企业方面,2015年,快销售、高周转、谨慎拿地仍将是房企的主流策略。

# 上汽集团携手 上汽通用五菱印尼建厂

证券时报记者 黄婷

上汽集团(600104)今日宣布,上汽集团将与合资企业上汽通用五菱共同出资在印度尼西亚建立一家工厂,在当地生产销售上汽通用五菱多款成熟车型,以满足亚洲市场对多功能小型MPV日益增长的市场需求。这标志着上汽

集团与其合作伙伴通用汽车,共同开拓亚洲市场的战略合作又迈出新的步伐。

根据规划,该项目在获得当地政府批准后,位于雅加达附近的新工厂建设工程将于2015年起正式启动。新工厂生产的汽车将首先在印尼当地市场销售,并可能在未来出口到其它东盟国家。