

互联网金融进入规范发展期 看看房企们都在怎么玩

证券时报记者 蒙湘林

日前,中国人民银行等十部委联合发布的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》,获得了跨界进入金融行业的各类企业的高度重视,房地产企业是其中最为活跃的一个群体。总体来看,国内金融市场包括了银行、保险、证券、基金、风险投资及新兴的互联网金融等多种业务类型。从现有案例来看,房地产企业在这些领域内几乎都有所涉及,其中,全国性龙头房企的金融控股集团模式已初现,而不少区域性房企和房地产服务商则更加注重在互联网金融领域的布局。

龙头房企打造金控帝国

绿地:金控模式下的互联网金融。
此前借壳金丰投资实现上市的绿地,凭借2000亿元市值一举超越多年的行业老大万科。相比万科,绿地的转型战略更加多元化。2014年,绿地集团实现营业收入4021亿元,房地产只占其半壁江山。总体来看,绿地在确定转型战略之后,加速进行金融牌照的收购工作,设立产业基金、并购基金,探索资产证券化、基金管理等形式多样的大宗资产定制和变现方式以及第三方资产管理业务,金融控股集团的雏形已经显现。

绿地在2015年最重要的一个转型举措还是推出了互联网金融服务。今年4月,绿地联手阿里巴巴旗下的蚂蚁金服和平安陆金所,正式发布国内首款互联网房地产金融产品——“绿地地产宝”,产品定位于服务个人投资者理财投资与中小房企资金解决方案。

从产品规划来看,未来“绿地地产宝”将不仅仅局限于绿地的自有项目,而是要建设成为互联网房地产金融平台,通过产品设计、包装,将社会闲散资金、机构资金与地产项目有效对接。“绿地地产宝”初期目标是交易量达到100亿元,进入成熟期规模将突破500亿元。

值得注意的是,绿地集团正在将旗下香港上市公司绿地香港(0337.HK)打造成互联网金融服务的平台公司。近期,绿地香港的子公司绿地金服和陆金所、众安保险、东方资产管理公司等三家机构签署战略合作协议。绿地金服将围绕房地产全产业链投融资市场,建立包括地产宝、业主宝、置业宝和社区宝等在内的产品库,形成可复制的多层次业务模式,目前正在积极推进“社区宝”的开发,绿地社区宝的产品形态包括社区投融资服务、朋友圈投融资服务。

万达:拉拢干将,发力转型。
自去年底在港交所成功上市之后,今年以来,万达的战略出现了

180度的大转变,从重资产转型轻资产,从地产变成金融,从线下走到线上。

王健林在最近的讲话中表示:“万达的金融要朝着互联网金融方向走,绝不搞开门店、拉人头的传统模式。另外,利用自身优势:一是大数据优势,万达电商大数据不同于普通电商,许多人几个月才上网买一次东西,不能全面抓取消费数据;二是规模优势,万达电商今年会员发展目标是1亿,几年后将有几亿活跃会员,几十万连锁商家。万达互联网金融要充分利用这种优势,能把这部分人和商家的金融产品做好就很好了。”

基于在线上金融的布局,万达首先开始了人员结构的调整。王健林的金融班底在最新亮相的年中会议上出现,包括了原建设银行投资银行部总经理王贵亚、原渤海银行行长赵世刚、原深圳证券交易所副总经理陆肖马、原快钱CEO关国光等传统金融和新兴金融行业的大将。近期,万达在收购快钱后,通过在快钱平台上发售“稳赚一号”众筹了50亿元,可谓是互联网金融战略的小试牛刀。

一位房地产业内人士表示,相比地产众筹模式,未来的万达很可能还会将其几百个购物中心以资产证券化的形式进行金融变现。目前来看,万达这样的金融尝试已经开始。截至2015年7月,以H股流通股计价的万达商业总市值达到2700亿港元,万达院线A股市值达到888亿元,王健林掌握的两大上市平台合在一起总市值达到3048亿元人民币。

区域房企抢滩登陆

中天城投:“大金融”战略起步。

贵州本地房企中天城投在2014年报中明确指出,2015年将是“大金融”战略的起步之年。今年5月,公司一系列的动作都指向了互联网金融:通过增资扩股获得贵州合石电子商务有限公司55%的股权,从而实现对招商贷互联网金融平台的绝对控股;出资成立融资担保公司和小额贷款公司,子公司贵阳金阳担保有限公司参与投资设立贵阳阳信互联网金融股份有限公司;与贵州中黔金融资产交易中心有限公司签订战略合作框架协议,以拓展公司金融产业渠道。

此外,中天城投还出资20亿元设立中天城投(贵州)普惠金融服务有限公司(下称“中天普惠金服”),意在构建包括P2P业务、大数据金融、众筹金融、小额贷款、担保业务、在线支付等在内的创新金融业务。

目前,中天城投已持有招商贷、移动金融、大数据交易所、众筹交易所等创新金融业务公司的股权。有



互联网金融已成为房地产企业实现转型发展的重要方向和手段。

彭春霞/制图

分析称,未来中天普惠金服很有可能成为公司打造西部陆金所的主要载体。

泛海控股:全面布局泛金融。

发迹于山东青岛的泛海控股也在今年抢滩互联网金融。公司今年设立了北京民金所互联网金融有限公司,经营范围包括:金融产品的研究开发、组合设计、咨询服务,非公开发行的股权投资基金等各类交易相关配套、金融和经纪咨询服务、市场调研及数据分析服务,金融类应用软件开发,电子商务。

除此之外,公司的“民金所”着力发展线上、线下相结合的综合金融服务业务模式,同时设立泛海融资担保有限公司等金融子公司,解决互联网金融风险控制问题。公司表示,将以互联网金融平台为枢纽,结合自身在证券、信托、保险、泛海基金、资管、地产等的布局,向下整合整个集团业务板块与互联网的对接,以更好地实现资源整合和板块协同。

平安不动产:打造O2O“房地产金融”闭环。

平安集团大本营位于深圳,金融本身是其主业,其不动产业务虽然一直低调,但已经逐步开始拓展。2015年,其高调推出的平安好房网,引起房地产中介代理行业广泛关注。具有房地产电商性质的平安好房网,同时有明显的互联网金融色彩。目前,平安好房网相继推出了“好房宝”、“好房贷”等互联网金融

产品,业务涉及“好房金融”、二手房买卖、租房、房产众筹、管家服务,涵盖地产领域的诸多方面,正在打造O2O模式的“房地产金融”闭环生态圈。

地产服务商激烈角逐

除了开发商以外,房地产服务商转战互联网金融的趋势也愈加明显,世联行、搜房、易居、链家等房产销售代理的门户在互联网金融领域展开激烈角逐。

世联行:多元金融产品推向市场。

尽管世联行在传统代理业务上不断保持增长,但公司表示,房地产规模化扩张的时代已经走到尽头,比拼销售额的黄金时代已终结,以传统销售型服务为主导的地产格局将被重构。自去年6月以来,在“祥云战略”的推动下,世联行开始全面打造房地产O2M商业模式。半年过去,一个新三驾马车驱动的新格局逐渐浮出水面。

其中最值得注意的是,世联行在互联网金融领域的布局。家圆云贷产品在2013年7月推出,2014年在“祥云战略”的推动下,其销售额迅速上量。2014年,家圆云贷产品共计放贷19518笔,金额达19.7亿元,平均每笔贷款约10万元,小额分散的特征尽显。该业务当年为公司带来营业收入2.45亿元,占公司金融服务业务收入的91%。

除家圆云贷以外,装修贷、尾盘基金、P2P等多元金融产品也正在推向市场。涵盖“集房”、“集客”、“集金”三个独立APP的“世联集”系列是其中的代表。据介绍,“集金”是P2P平台,“集房”是房屋信息平台,“集客”则是针对经纪人的房源共享平台。

易居中国:钜派投资成功赴美上市。

最近行业内最热的事件,莫过于易居中国旗下金融企业钜派投资在美国成功上市,其已成为易居旗下第四家登陆美国资本市场的子企业。事实上,早期的钜派投资来自纯金融领域的拓展,与房地产并无太大关系。钜派投资创立于2010年3月,专注于国内高净值机构、个人提供资产配置咨询、理财产品筛选,是一家财务咨询管理类公司。

易居中国人主后,一方面利用庞大的房地产行业资源,与钜派原有掌握的金融资源进行对接,解决了阶段性资金短缺的开发商的融资问题;另一方面,钜派面向买房人的金融服务打通,形成了房地产金融产业链的闭环。

钜派招股书显示,其最近三年营收年均复合增长超过100%,从2012年的831.9万美元、2013年的2259.5万美元到2014年的3913.8万美元,近两年同比分别增长171.6%和73.2%。截至2015年3月31日,钜派的网络遍及18座经济发达城市,主要覆盖环渤海湾、长江三角洲和珠江三角洲地区。从产品结构来看,钜派基本只挑选前100强公司,并只提供上市公司、国企等大公司项目。

王健林:万达或进军航空业 完成旅游产业链闭环

万达集团董事长王健林昨日表示,投资同程旅游网之后,万达的旅游产业已经形成了从创意、线下旅行社、线上渠道到旅游目的地的综合性产业链,再加上万达在旅游城市都有自己的酒店,万达旅游产业链上欠缺的就是航空产业,未来不排除进军航空业。万达旅游的战略目标是打造旅游产业链的闭环,建立自主定价权,终极目标是成为世界旅游产业龙头。

王健林称,万达搞旅游不走传统的观光模式,而是打造世界上首创的超大型文化旅游综合城模式,即“万达文化旅游城”(简称“万达城”)。目前万达城在全国已有10个项目,其中3个已经开业。到2020年,万达城在中国开业数量至少在15家以上,能实现年接待2亿人次的目标。

据王健林透露,万达作为一个民营企业,今年可以做到资产超过1000亿美元,年收入接近500亿美元。万达现在正在全力转型,目标是到2018年服务业收入和净利润两项核心指标要占集团总体的2/3以上,形成四个支柱产业,即万达商业、文化集团、金融集团和电子商务。万达文化集团今年已成立了四个控股公司,即影视控股、旅游控股、体育控股和儿童游乐控股。(张达)

中国海诚定增7亿 进军智能制造及机器人领域

中国海诚(002116)今日披露非公开发行预案,拟以不低于14.89元/股的价格非公开发行不超过4700万股,募集资金总额不超过7亿元,其中,拟投入4亿元用于增资控股长泰公司并投入智能装备提质扩产项目,投入3亿元用于扩大工程总承包项目。公司股票今日起复牌。

公司本次拟投资4亿元用于增资控股长泰公司,资金将用于布置机器人应用系统的生产及智能物流输送仓储系统的生产。项目实施后,长泰公司达产年将形成年产智能物流输送系统、智能物流仓储系统及机器人应用系统481台(套)的生产能力,年销售额13.1亿元,预计净利润为1.13亿元。中国海诚表示,本次非公开发行后,公司将成为长泰公司控股股东,全面进军智能制造及机器人领域。(赖少华)

桂冠电力上市以来 累计分红额近26亿元

今日,桂冠电力(600236)的2014年度利润分配方案得以实施,公司以每10股派发现金红利1.3元(含税)。截至2014年年底,公司总股本约22.8亿股,预计此次现金分配利润约2.96亿元。

自2000年上市以来,桂冠电力坚持每年实施现金分红,累计分红总额高达25.79亿元,相当于IPO募资额的365.75%。其中,仅2012至2014三年的累计分红比例就高达桂冠电力同期归属母公司净利润的72.53%,稳居行业前列。

此前,桂冠电力亦公布了2015半年度业绩快报,上半年公司主力水电厂所处的广西红水河水情正常,各水电厂发电量同比大幅增加,上半年净利润预计达到6亿元,同比增长181.41%。业绩大幅预喜和现金分红方案给公司股价提供了上涨的动力,昨日,桂冠电力收盘报9.39元/股,涨幅4.1%。(仁际宇)

天奇股份:7亿加码汽车拆解产业链 有望成为中国版“LKQ”

7月20日晚间,天奇股份(002009)发布重磅定增方案称,公司拟以12.17元/股向天奇投资发行4026.3万股购买力帝集团100%股权;拟以12.17元/股向沈德明发行335.2万股及支付4232.5万元现金购买宁波回收66.5%股权;同时,天奇股份拟通过锁价发行方式向实际控制人黄伟兴、天奇股份2015年第一期员工持股计划非公开发行股份募集配套资金1.3亿元,将用于支付本次交易的现金部分对价、宁波回收拟建的报废汽车拆解提升项目、力帝集团拟建的城垃圾处理装备生产基地建设项目。

天奇股份是国内工业智能自动化系统整体解决方案的最大供应商,品牌盛誉海内外市场,被业内誉为“南方第一家”。目前公司产品以自动化输送与自动化仓储系统及风电设备为主,未来将向物流仓储自动化及汽车回收拆解产业链不断延伸。

目前,天奇股份已初步形成四大汽车回收点+汽车拆解运营+三大破碎中心+拆解破碎装备+汽车零部件电商的完整汽车

回收拆解产业布局。此次公司收购力帝集团及宁波回收股权,有利于加速汽车拆解和破碎设备布局,帮助打入汽车保有量大,但目前公司报废汽车回收拆解业务仍处于空白状态的浙江省。

值得关注的是,通过此次交易,公司实际控制人黄伟兴持股比例大幅上升,由17.65%变动至27.48%,有市场分析人士表示,天奇股份控股股东积极认购,一方面充分彰显大股东对上市公司的大力支持,有意将公司做大做强决心,另一方面也是对公司市值上升持乐观态度。

收购力帝集团 加速汽车拆解设备布局

此次定增收购的力帝集团是一家股权投资公司,其绝大部分收入源于下属子公司力帝股份从事的金属打包、金属剪切及废钢破碎生产线、有色金属分选系统等再生资源加工设备的销售,主要应用于废钢回收加工、报废汽车拆解、有色金属分选等再生资源综合利用产业。

收购力帝集团,有利于公司掌握拆解的核心技术,快速提升拆解水平,提高经营效率,完善整体拆解解决方案;其次,力帝集团计划进入城市垃圾处理生产线、建筑垃圾处理和废旧塑料再生利用等业务,完善再生资源全产业链布局,新业务的拓展有望为上市公司投资带来较大的想象空间及丰厚的利润回报。

尤其重要的是,通过收购力帝加码汽车拆解和破碎设备领域,完成产业链上游的拓展,是继2013年公司投资铜陵天奇蓝天机械设备有限公司,用于废旧汽车精细拆解、高效分拣自动化装备后,进一步完善产业链布局的又一重大举措。

此外,财务数据显示,力帝集团2014年实现营业收入1.53亿元,占到天奇股份2014年总营收的8.6%,值得投资者关注的是,天奇投资承诺力帝集团2015年度、2016年度、2017年度经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别不低于4,000万元、4,700万元、5,400万元,考虑到2014年公司归属于母公司股东的净利润为

9600万元,未来力帝集团将为公司贡献接近4成净利润。除此之外,此次预计募资3,000万元用于力帝集团城市垃圾处理装备生产基地项目的建设,未来有望大幅提升公司业绩。

收购宁波回收 切入浙江市场

考虑到废旧汽车回收与拆解行业存在牌照管制与区域限制,并购是扩大规模的高效途径,考虑到宁波回收作为宁波市唯一拥有报废汽车回收拆解资质的企业,位于国内汽车回收最成熟的市场之一——东部市场,公司采用股权+现金的方式购买宁波回收66.5%股权,通过宁波回收切入浙江市场,完善在华东地区的布点,形成对安徽、浙江和江苏三省的覆盖,有利于全产业链的纵向深度拓展。

公开报告显示,截至2014年12月,宁波市汽车保有量达到159.72万辆,过去十年的复合增速达到19.62%,作为宁波唯一报废汽车回收拆解企业,宁波回收未来

旧汽车回收量有保障。

此外,2015年5月以分公司承包经营为主的宁波回收终止该运营模式,采用收回分公司经营权由宁波回收自主经营的新模式,一方面,8家分公司回收废旧汽车的体量约为宁波回收的3倍,收回经营权为宁波回收未来的回收量和拆解量提供了保障;另一方面,宁波回收的经营范围,由宁波市扩展到宁波下属各区县。

此外,此次拟投入4,800万元用于宁波回收报废汽车拆解提升项目,2015年有望投入使用,届时宁波回收各分公司可在余姚市河姆渡镇罗江村的场地对回收废旧车辆进行拆解,其他场地可作为废旧车辆回收场地使用。

行业政策支持 未来空间广阔

从行业角度来看,2006-2010年国内汽车销量年平均超过1000万辆,近两年销量超过2000万辆。按照10-15年的使用期,2015年起汽车理论报废量进入高峰

期,预计2020年理论报废量达1000万辆。

预计政府补助和修订版《报废机动车回收拆解管理条例》将在年内出台,市政府还将成立黄标车和老旧汽车环保治理工作协调小组,出台提前淘汰黄标车及老旧汽车补贴政策,鼓励车主淘汰车辆。黄标车、老旧汽车淘汰有望加速。

汽车拆解行业相关政策也将落地,6月12日财政部印发了《资源综合利用产品和劳务增值税优惠目录》,其中报废汽车属综合利用资源,取得相应资质的纳税人按所交增值税的30%返还,2015年7月1日起执行。简单测算,增值税返还30%将提升相关企业净利润率约5个百分点,大幅提高相关企业的盈利水平。

近年来,天奇股份通过外延并购不断扩大在汽车回收拆解产业链布局,是目前国内唯一同时拥有回收网点、处理设备、拆解破碎运营,以及电商销售渠道的企业,在掌握稀缺处理设备及电商渠道的同时,公司还将继续扩大回收网点及运营处理能力,未来有望成长为美国LKQ式龙头标的。(苏夏)(CIS)