

“宠儿”变“弃子” 房企现商业资产“割肉”套现

资金压力席卷全行业,各类商业资产正从宠儿变为“弃子”,成为房企套现的筹码。因现金流稳定、资本市场估值较高,商业资产持有与运营曾是房企的“香饽饽”。如今,资金压力席卷全行业,各类商业资产正从宠儿变为“弃子”,成为房企套现的筹码。

近来,房企出售商业资产的情况明显增多,从港资开发商到出险房企,都不约而同地“忍痛割爱”。克而瑞资管监测也显示,2023年10月,中国内地32城大宗物业挂牌总价约为1.92万亿元,环比上升25%,大宗物业总挂牌数环比上升28%。资金压力是房企暂舍商业资产的主要原因,但从实际成交端看,要想顺利“套现”并不容易。部分房企因出现债务危机,旗下项目被拍卖,拍卖过程更是“一波三折”。这背后原因几何? 后续大宗商业资产交易将是何走势?

割肉抛售

开发商的资金压力,在传统的“金九银十”当口仍未缓解。

国家统计局最新数据显示,1-10月份,房地产开发企业到位资金107345亿元,同比下降13.8%,其中国内贷款下降11.0%,利用外资下降40.3%,自筹资金下降21.4%,定金及预收款下降10.4%,个人按揭贷款下降7.6%。

为减轻资金压力、或腾挪资金用于日常运营,不少房企“割肉”存量资产。近期,陆家嘴、宝龙地产、金朝阳集团等企业相继出售旗下各类商业资产。

比如,近期宝龙集团与青岛本土企业达翁集团签约,出售旗下商业资产李沧宝龙广场,该广场开业于2011年,是宝龙在青岛的第二个综合体项目,也是当地人心中的老商场。

交易完成后,达翁集团将投入资金对商场升级改造,该集团也将从主营的家居建材领域,转型到购物中心、家居商场、酒店、写字楼等全商业产业链布局,而曾经大力拓展商业运营赛道的房企,则在资金压力之下被迫“出局”。

因土地事件备受关注的陆家嘴,今年同样多次出售商业资产,比如18.74亿元转让东方广场一期项目房地产及地下产权车位、27.66亿元出售上海晶耀前滩项目部分写字楼等。

港资企业太古地产,11月17日也发布公告称,拟出售港岛东中心的若干办公楼楼层,总现金代价54亿港元,出售所得款项将用作一般营运资金。交易买方则为香港证监会,称已协定购入香港鲗鱼涌港岛东中心的有关楼层,作为永久办事处。



对此花旗发表研报称,太古地产以约54亿港元出售港岛东中心12层办公楼层,在目前高利率的环境下,该价格理想。港岛东中心物业估值为183亿港元,每平方米约1.19亿港元,而本次交易每平方米均价1.82亿港元,售价较太古地产的账面值溢价22%。

“截至今年6月底太古地产债务净额为295亿港元,净资产负债率为102%。若计入交易的54亿元的现金收益,预计其净资产负债率将降至8.4%。在当前低迷的写字楼市场前景下,以相对较低净初始收益率出售香港甲级写字楼资产属正面。”花旗表示。

从大宗市场整体挂牌规模看,据克而瑞资管监测,2023年10月,中国内地32城大宗物业挂牌总价约为192万亿元,环比上升25%,在单笔挂牌金额超3000万元的大宗资产项目中,北京、深圳、上海三地项目合计占比超7成。

“10月底,中央金融工作会议为房企融资定调,满足不同所有制房地产企业合理融资需求,但当前房企融资环境并未见明显改善,9月、10月房企发债规模均未超百亿,多家房企挂牌持有存量资产优化营现现金流。”克而瑞资管表示。

“现在各类资产的持有者,包括开发商、投资机构等,或多或少都在加速抛售持有型物业。”第一太平戴维斯华北区市场研究部负责人李想告诉记者,疫情三年期间全球经济包括国内经济都受到干扰,叠加美元加息、地缘政治争议等因素,导致整个经济增长放缓,国内房地产市场也受到打击。所以无论投资机构还是开发商,都想出售经营性物业,包括写字楼、购物中心、物流产业园等。

中指研究院研究副总监徐跃进告诉记者,当前

商业地产行业的内部环境正在改变,企业发展策略也有所转变,拓展方式逐渐从以重资产为主向“轻重并举”转变。此外,当前商业地产市场供过于求的形势较为严峻,存量时代的“零和博弈”恐将来临,只有优质企业的优质项目才能获得持续健康发展,这也促使企业必须不断提升经营水平和项目运营水平,在巩固基本盘的同时实现高质量增长,为未来的“大浪淘沙”赢得先机。

套现不易

虽然腾挪资产的意愿强烈,但当前房企想要快速套现并不容易。

据克而瑞资管监测显示,2023年三季度,中国内地大宗物业成交总额331亿元,较22年同期下降13.1%;总成交单数60笔,相较于去年同期减少6.25%;单笔成交金额同比下降6.4%,虽较二季度有明显回升,但仍处于近几年的低位水平。

以上海为例,今年前三季度,上海大宗市场成交冷淡,累计成交规模仅376亿元,不足去年同期的6成,7月仅有26亿创近年以来最低。“受大环境影响,当前买家观望情绪较重,大体量A级资产市场成交同样遇冷,投资者对大体量房地产投资更为谨慎。”

部分房企因出现债务危机,旗下项目被拍卖,拍卖过程更是“一波三折”。

近期的典型案例是“深港国际中心”。11月16日,世茂深港国际中心二次流拍,本次起拍价格约104.35亿元,较首次拍卖价下降26亿元,如果按标的物评估价衡量,本次拍卖价格相当于资产打了6.4折,但仍因无人出价而流拍。

“深港国际中心”开发商为深圳市世茂新里程实业有限公司,世茂股份2017年以239.43亿元拿下该项目的国有建设用地使用权,创下深圳第二高土地出让纪录。按当时构想,该项目将被打造为深圳的地标性建筑,规划高度宣传为“中国第一高楼”。

后来,随着世茂陷入资金危机,以该项目为底层资产发行的信托产品兑付困难,深港国际中心也出现停工,传出要被出售的消息。如今,因整体项目体量较大,出让仍是不易。

在法拍网站上,此类大宗商业项目流拍现象屡见不鲜。日前,据阿里资产拍卖网,义乌首个“城市综合体”世贸中心项目已流拍,该项目投资达55亿元、最高建筑高度最初规划曾达260米,起拍价约21.5亿元,评估价约26.9亿元,但同样未能出让。

据纬房研究院数据,2023年1-9月全国各类型法拍房成交率中,住宅用房、工业用房成交率分别是36.46%、27.28%,商业用房成交率偏低,为17.12%。

对此李想称,大宗商业资产出让不易的情况,已经持续了很长时间,这背后有三点原因。首先,当前整体市场出让量大、供过于求,疫情之前市场整体供求关系相对比较正常,当下交易能否成功,则取决于潜在买家这一方,整体处于供求失衡的状态。

其次,在当前经济环境下,潜在买家资金情况也紧张,或者说需要非常聪明地去投资,不再像以往那样激进式投资,对项目也会更加细致地甄别判断,包括内部尽调过会等,如果觉得资产包不适合会果断否决,导致整个决策周期很长、节奏变慢、活跃度下降。

李想还表示,在这类交易的实际谈判过程中,双方的价格博弈也非常激烈,卖家不想完全低价抛售、买家则希望尽量压低价格抄底,双方很难在短时间达成一致。现实中有很多这种案例,双方谈了很久,始终没有达成一致意见,最终导致交易直接搁置。

在他看来,未来市场的恢复情况,还是要依托整个经济环境和地产行业的复苏,如果恢复比较慢,大宗市场将继续在低迷中徘徊。此外,后续交易类型将集中在几个细分板块,一是法拍、不良资产处置;第二是有政策性导向的领域,比如长租公寓,通过REITs吸引投资者;第三类集中在非常优质的资产,典型案例是中邮人寿42亿元接盘中粮置地广场。

徐跃进也表示,“私募+公募”构成的不动产金融链条逐渐形成,为优质商业地产企业带来发展机遇。但有一点值得注意,市场化金融取向往往是“锦上添花”而非“雪中送炭”,优质企业和优质项目才能获取更多的金融支持机会,所以这倒逼企业回归运营本质,强化自身实力。“整体来说,我国经济长期向好的基本面没有改变,超大规模市场优势依旧存在,人们对美好生活的追求、消费升级的趋势不会改变,商业地产市场依旧有发展空间。”

来源:第一财经

疫情后还没缓过劲儿的酸奶行业新出路在哪儿?

疫情后恢复不及预期,国内乳企也在酸奶业务上开始寻求新突破。

近期有媒体称光明乳业旗下酸奶品牌如实被超市下架,随后这一传言被证实为不实信息,光明乳业称是与个别渠道间的“双向选择”。

近年来,曾被视为乳企业务新增量的酸奶品类发展一直面临困局,疫情后酸奶也是乳制品品类中恢复较慢的一个。在业内看来,非刚需的零食属性和高端化是阻碍酸奶品类复苏的主要原因。今年以来,国内乳企也在酸奶业务上开始寻求新突破。

今年继续疲软

尼尔森IQ零研数据显示,2023年1月-9月,低温和常温酸奶的全国线下销售额和销售量同比均有下滑,其中低温酸奶全国线下渠道销售额同比下滑8.7%,销售量同比下滑10.2%;常温酸奶全国线下渠道销售额同比下滑16.9%,销售量同比下滑18.4%。

一直以来,酸奶品类被视为乳企重要的新增长品类,特别是随着常温酸奶品类的出现,国内乳企的酸奶业务迅速成为液态奶业务的第二增长点。伊利的常温酸奶大单品安慕希在2020年销售额突破300亿元,占到伊利当年总营收的三分之一左右;

2019年蒙牛的常温酸奶品牌纯甄的销售额也超过了120亿元,光明莫斯利安的销售额超过50亿元。

除了传统乳企之外,在酸奶品类中还涌现出一批新消费品牌,如简爱、乐纯等,也成为资本追逐的热点,简爱在2020年和2021年分别拿到4亿的A轮和8亿元的B轮融资。

但疫情却给酸奶品类浇了一瓢冷水。

灼识咨询公布的2022年酸奶行业蓝皮书显示,2016年到2019年,酸奶市场零售规模从1046亿元增长至1491.8亿元,但在2020年下滑至1455.5亿元。

疫情中由于餐饮、礼品、户外等消费场景受限,低温酸奶和常温酸奶需求都受到不同程度影响,疫情后市场也未能完全恢复。在各大乳企的业绩会上,管理层在谈到酸奶业务时,也大多不再披露具体的数据。

今年伊利股份三季报业绩会上透露,今年第三季度伊利的低温酸奶已实现了增长,常温酸奶前三季度仍有一些下滑,但通过创新产品的拉动,这一下滑在逐季改善。

“疫情后酸奶品类表现得并不好。”凯度指数北方区总经理赵晖在近期举行的行业论坛上表示,牛奶消费市场规模在疫情前几年每年平均增幅在2.9%左右,疫情三年中平均涨幅为0.7%,疫情后的今年前9月反而下滑2.5%,主要是受到常温酸奶和低温酸奶拖累,原因与酸奶并非消费的刚需产品有关,其很容易被其他新兴品类所替代。

独立乳业分析师宋亮告诉记者,疫情前驱动酸奶品类增长的更多是高端化拉动,并带动了酸奶品类的量价齐升,但也埋下了过度高端化的隐患;而相比于生活必需品的白奶,酸奶更多定位为时尚快消品和零食产品,疫情后消费者正在变得更加理性,也让高价位的高端酸奶们面临尴尬。

公告

各位股东:

根据《公司法》、《公司章程》的有关规定,经公司董事会研究,决定于2023年12月11日(星期一)下午12:40在青岛市衡阳路5号二楼会议室召开2022年度股东会议,会议审议事项:

1、《2022年度董事会工作报告》;

2、《2022年度财务决算报告》;

3、《2022年度利润分配方案》;

4、《2022年度监事会工作报告》;

5、《董事、监事更换议案》;

6、其他事宜。

出席人员:全体股东及委托代理人(携带股东及委托本人身份证原件)

联系人:尤先生 电话:0532-84628700

青岛长生集团股份有限公司董事会

二〇二三年十一月二十一日



寻找新突围方向

酸奶品类的熄火,也给国内乳企的业绩增长带来了新的压力,毕竟液体乳依然占到国内乳企收入的大头,乳企也在反思酸奶业务的发展。

在今年的半年报业绩会上,蒙牛总裁卢敏放毫不留情地批评,目前常温酸奶本身的价值并没有真正做出来,过度的饮料化对常温酸奶品类发展并没有带来帮助,反而消耗了消费者的信任,变成了可有可无的产品。

从今年乳企上市的酸奶新品来看,国内乳企已经开始做出调整,而调整的方向瞄准了口感和功能性,比如伊利发布了行业首款常温活菌酸奶,后者也解决了传统常温酸奶无活菌的遗憾;蒙牛也在益生菌、代餐、真果粒等细分领域不断推出新品。

在卢敏放看来,酸奶产品还要回归到消费者的真实需求上去,高端化之外,还要注重功能性、美味等要素。特别是低温酸奶,后者在全球市场也属于拥有较好成长性的品类,目前中国低端酸奶占比还较低,依然有市场潜力。

另一方面,乳企也开始把目光盯向了下游赛道,以期实现开源。

11月8日,酸奶大户君乐宝乳业宣布入股现制

酸奶品牌茉酸奶,将持有后者30%的股份,双方还将在原料供应、新品研发及食品安全和经营管理等多个领域展开合作。

在外界看来,君乐宝一方面希望通过下游行业进一步接近年轻消费群体,另一方面也为酸奶业务销售寻找新增量渠道,而借助君乐宝的后台研发能力,茉酸奶的产品创新能力也将得到提升。

值得注意的是,君乐宝看重的也是现制酸奶赛道的发展前景,其也被认为是咖啡、奶茶热之后的新机会。

虽然今年新消费概念入冬,但现制酸奶赛道仍受到投资者的关注。根据天眼查和民间统计显示,今年以来已有多笔现制酸奶赛道的融资。比如今年3月,连锁酸奶品牌王子森林宣布完成千万级融资;7月丽茉酸奶宣布获得5000万A轮融资;8月沫可酸奶也获得3000万战投。

本次被君乐宝投资的茉酸奶成立于2014年,拥有超过1600家门店,其中三分之二的门店分布在一、二线城市。窄门餐饮数据显示,其绝大部分门店都是今年9个月内开设,热度快速上升,2022年新开门店281家,2023年至今新开1276家。

广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬告诉记者,在年轻人对健康、颜值、体重、营养管理普遍重视情况下,现制酸奶饮品有一定的刚需市场。对于现制酸奶品牌而言,也有和上游乳企合作的需求,现制酸奶大多定位高端,这一定位在给品牌带来市场机遇的同时,也将持续考验产品品质稳定性、食品安全保障、服务体系匹配等。

宋亮也表示,酸奶行业的增长红利期已过,对于乳企而言,未来酸奶消费的增量中,年轻人市场是一大方向,酸奶再制零售业态的兴起,符合年轻人追求市场、口感等新趋势,也成为酸奶品类未来发展的一个新机会。而对于乳企传统酸奶业务而言,在健康化的大趋势下,从饮品化向专业营养化转型也变得更加迫切。

综合

司法拍卖公告

受青岛市崂山区人民法院委托,定于2023年12月07日10时至2023年12月08日10时止(延时的除外)对以下标的依法按现状在青岛市中级人民法院司法拍卖厅以互联网电子竞价方式进行公开拍卖,公告如下:

一、拍卖标的:

1、鲁UAA973路虎牌越野车价格90000元,保证金0.9万元;

2、鲁UGU358别克牌商务汽车价格280000元,保证金2.8万元;

3、鲁UXE791奥迪牌Q7越野车价格340000元,保证金3.4万元;

4、鲁B01878丰田牌越野车价格390000元,保证金3.9万元

二、竞买登记手续办理:

1、竞买人应在2023年12月6日16:30前携保证金凭证(保证金16:00前到账为准)及有效证件到青岛产权交易所有限公司或通过网站办理竞买登记手续方可取得竞买资格,逾期不予办理。

2、委托人对本标的瑕疵不承担责任。本标的物以现状拍卖,竞买人应自行实地现场看样,未看样的视为对本标的实物现状的认可,意向竞买人竞买前应自行了解该车辆是否存在违章、罚款或欠税等情况并自行处理,过户等相关其他费用,由买受人自行查询并缴纳。

3、缴纳保证金账户收款单位:青岛产权交易所有限公司;开户行:招商银行股份有限公司青岛分行营业部;账号:532905248510917。

其它事项见网站www.qdcq.net该标的公告信息,联系电话:0532-66718926/66718932 地址:青岛市崂山区深圳路156号国金中心9号楼15层,委托法院监督电话:0532-88895769

青岛产权交易所有限公司

2023年11月22日

美好时光 “纸”传祝福

新婚祝福 | 爱情祝福 | 升学祝福 | 生日祝福

纪念日祝福 | 节日祝福

刊登价格	999元/期 (7.2*10cm)
299元/期 (7.2*3cm)	1314元/期 (14.6*6cm)
520元/期 (7.2*5cm)	1999元/期 (14.6*10cm)

祝福启事 咨询热线 0532-83861285