

力帆风不顺

破产危机

早在今年6月,吉利收购力帆的传闻便已出现。该消息显示,吉利控股计划向力帆股份的控股股东力帆控股注资,成为后者最大股东。但当时吉利和力帆双方均否认该传闻。近日,又有传闻称,吉利汽车收购力帆股份已成定局,力帆股份将仅保留摩托车板块,其余部分由吉利汽车接盘。

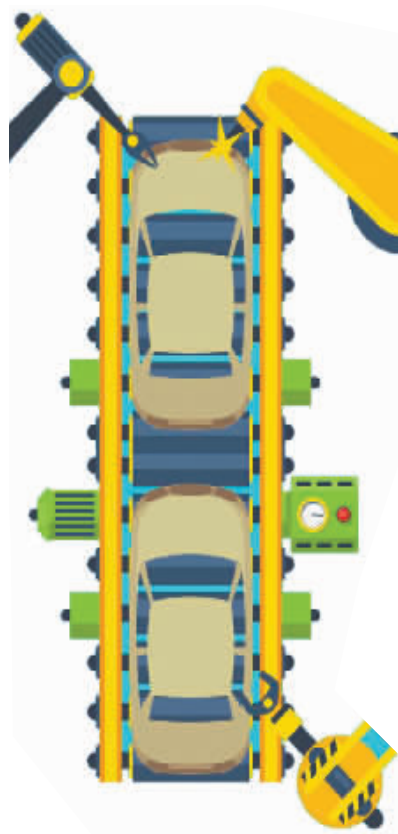
传闻并非空穴来风。今年4月,力帆股份在发布的2019年财报中明确表示:“未来将集中资源发展优势产业,摩托车产业回归为公司的主业,通过封闭运行,扩大摩托车、通机产销量,增强公司‘造血’功能”。这一表态被外界认为力帆股份有意放弃汽车制造业。

事实上,上述表态的背后是力帆股份巨大的债务压力。财报显示,截至2019年底,力帆股份已逾期债务高达16.79亿元;期后16“力帆02”力帆股份债券本息5.3亿元违约。根据6月17日力帆股份发布的一则公告显示,目前该公司涉及诉讼(仲裁)共392件,涉及金额29.06亿元。

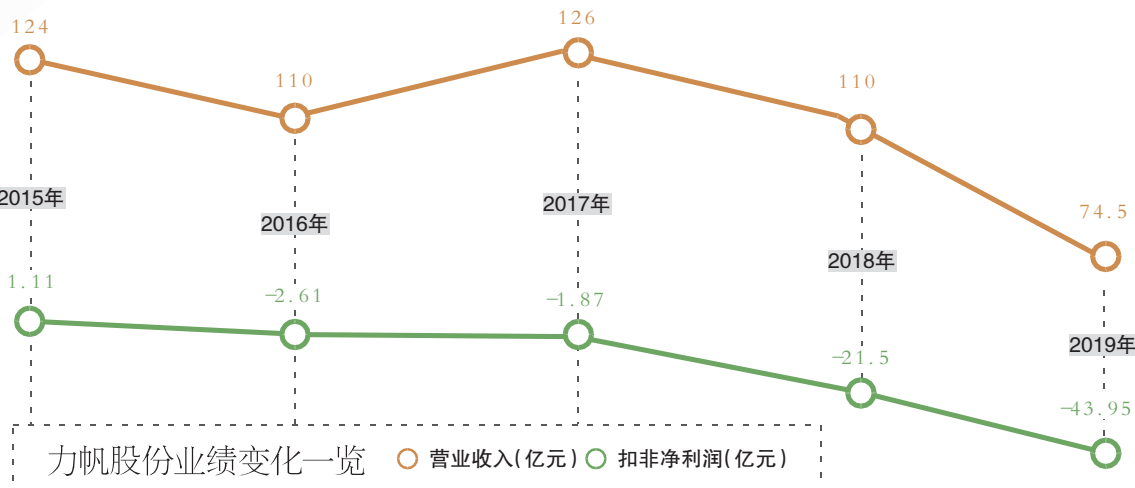
债务压力已导致力帆股份陷入破产危机。近日,三线工贸以力帆股份旗下力帆财务不能清偿到期债务、明显缺乏清偿能力为由,向法院申请对力帆财务进行重整。如果法院受理申请,力帆股份将存在因重整失败而被宣告破产的风险。

不仅力帆股份,力帆控股也面临同样处境。8月12日,力帆股份发布公告称,力帆控股司法重整申请被法院裁定受理。法院受理力帆控股的重整申请,可能对力帆股份股权结构等产生影响,力帆控股重整能否成功存在重大不确定性。

据了解,力帆控股共持有力帆股份6.18亿股股份,占力帆股份总股本的47.08%。天眼查显示,力帆控股由股东尹明善、陈巧凤、尹喜地、尹索微发起成立,最终受益人是尹明善,



A股市场首家民营上市车企即将放弃造车。8月16日,对于吉利即将收购力帆的传闻,吉利汽车母公司吉利控股公关部门负责人向北京商报记者表示“不知道”。此前传闻显示,力帆股份将向吉利汽车出售旗下所有汽车业务资产。作为力帆汽车创始人,82岁的尹明善直到今年5月的股东大会上还表态“希望力帆的汽车板块能尽快恢复元气”。仅两个月后,力帆便陷入破产重整危机,并被“放弃造车”的传闻所包围。力帆是否真的已无路可走?而吉利又能否看中力帆?这些问题正成为市场关注焦点。



并通过直接和间接方式持有力帆控股26.5%股份。

造车出局

如果吉利汽车接盘力帆股份的传闻被证实,这意味着尹明善持续17年的造车生涯可能由此画上句号。对于尹明善而言,除放弃力帆汽车,是否真的已别无他法?

目前,虽然力帆股份及力帆控股均面临司法重整,但司法重整并不意味着企业将失去翻身的机会。2019年,遭遇司法重整的汽车经销商庞大集团就在重整投资人的支持下,化解了债务危机,并实现扭亏为盈。

不过,汽车行业分析师张翔认为,力帆翻身的可能性几乎为零。国内汽车产能严重过

剩,但整个行业的集中度却很低。未来,中国汽车行业将迎来大规模兼并重组期,而力帆的产品布局一直很低端,竞争力弱,难以摆脱出局的命运。”他说。

事实上,力帆的困境并非近期才出现,这家车企的“自救”努力也一直没有停止。2017年10月,尹明善卸任力帆股份董事长,第二年力帆股份的经营便出现问题,全年扣非净利润亏损1.87亿元,其中四季度亏损3.39亿元。

面对该局面,力帆将改善业绩的希望放在新能源汽车上。2018年5月,力帆股份发布公告称,拟募资最多24.8亿元,投资于智能新能源汽车能源站项目、智能新能源汽车16亿瓦时锂电池项目、新能源SUV车型研发。

但发力新能源汽车并未挽救力帆股份汽车业务的颓势。2018年,力帆汽车销量为

13.27万辆,同比下滑23.05%;2019年,力帆汽车销量为2.56万辆,同比下滑74.92%,其中新能源汽车销量同比下滑69.49%;2020年前7个月,力帆汽车销量仅为1780辆,其中新能源汽车销量同比下滑57.62%。

销量持续低迷,力帆股份的业绩也日益恶化,营收从2017年的126亿元降至2019年的74.5亿元。为了维持公司正常运行,力帆股份开始频频变卖资产。截至2019年末,力帆股份归属于上市公司股东的净资产仅27.44亿元,与2018年末相比缩水近2/3。

“公司目前存在持续亏损、负债较高、乘用车业务下降较大、大额债务逾期、大额资产被冻结、涉及诉讼(仲裁)较多、控股股东流动性短缺、募集资金无法归还等经营方面的风险,目前尚未形成有效的解决方案。”力帆股

份在2019年财报中坦言。

剩余价值

作为一家销量低迷、债务逾期的车企,外界尤为关注的问题是,力帆股份还有什么价值让其他车企掏钱接盘?

有消息称,吉利汽车在接盘力帆股份后,还将获得力帆股份在重庆地区的一块鸳鸯地块,目前该地块的价值已高达百亿元。2018年10月,重庆两江新区土地储备整治中心决定收储力帆鸳鸯地块,这使力帆股份得到33.15亿元的资金。

张翔表示:现阶段吉利正处扩张期,需要不断地生产新车型,如果收购力帆股份,便可将力帆的工厂和生产线进行改造,这样做的成本会比建设新工厂更低。同时,吉利主动接盘,能避免力帆直接破产,对于重庆当地政府而言,也是一个乐见其成的事情,有利于吉利加强与重庆的联系,进一步开拓西南市场。”

不仅土地和工厂,力帆股份所拥有的上市公司“壳资源”也是一笔无形资产。北京商报记者注意到,目前吉利汽车的港股市值处于相对较低位。此前,在披露登陆上交所科创板的计划时,吉利汽车方面便已表态公司正在努力拓宽境外的融资渠道。如果能获得力帆股份的“壳资源”,吉利汽车将直接获得一个新的境内融资渠道。

除此之外,力帆股份还拥有摩宝支付。资料显示,摩宝支付是四川省内唯一经中国人民银行批准设立的,同时拥有互联网支付、移动支付和跨境支付全国牌照的第三方支付公司。

不过,乘用车市场信息联席会秘书长崔东树认为,对于吉利而言,斥资收购另一家市场表现不佳、债务高企的车企,会给自身带来很大负担。而且,力帆的部分造车资产对同为车企的吉利来说,可能价值并不大,毕竟吉利自己建厂也有收益。

北京商报记者 刘洋 濮振宇

卖图纸的豪宅

受不限价地块密集入市的带动,北京豪宅市场出现触底反弹的迹象。

8月14日,北京两个10万+项目集中开盘,中海甲三号院和北京金茂府二期分别创造了首日成交20亿+的成绩,其中中海甲三号院的无样板间开盘尤为引人注目,这也是北京首个无样板间开盘的豪宅项目,加之此前分钟寺超级大盘拿地次日即招聘,颐和金茂府、融创香山壹号院两大豪宅也都在拿地不久后即亮相,北京豪宅市场的风向开始有所转变。在供应井喷的预期下,北京豪宅市场已进入到“高周转”通道。

没有样板间的开盘

作为豪宅产品,中海甲三号院开盘首日接近70%的去化率并不算低,但尤为引人注目的是其没有样板间的开盘方式,这在北京豪宅项目中尚属首例。

一位长期关注豪宅产品的业内人士告诉北京商报记者,按照传统的豪宅销售逻辑,高端产品销售更注重客户体验感,因此豪宅在售卖时一般会以现房入市或者在有像样的示范区、样板间之后再考虑入市,这样才能通过实物来传递开发者的产品理念,让客户也能有更深入的了解,毕竟都是上千万的消费。豪宅项目不同于普通住宅,产品品质问题,仅靠几张效果图就去吸引千万级的购房者还略显牵强。但从首日的销售成绩来看,中海的品牌效应以及重仓北京的动作,还是赢得了购房者的青睐。”

对于中海此次无样板间开盘的动作,中原地产首席分析师张大伟则表示,虽然豪宅产品偏向于“慢工出细活”,但按照中海甲三号院项目的拿地时间来算,当前入市也不算急迫。没有样板间可能是出于其他原因,从豪



宅产品营销节奏上来讲确实有些超前,但从最终销售的成绩看,此次中海甲三号院入市的动作并非临时起意。

包括郭毅、张大伟等在内的业内人士判断,受外部市场环境的影响,此次中海的入市动作或是想通过压缩营销节点来达到提速的目的,才选择没有样板间开盘的方式;另一方面,中海应该是从前期拿地的节奏判断,未来竞品供应量会陡增,这样在锁定意向人群方面能快人一步。

值得一提的是,在今年北京已出土地地中,中海亦是拿地的“积极分子”,其独立竞得三宗不限价地块,与首开联合竞得一宗不限价地块,合计花费近200亿元。其中,房山区轨

道交通房山线稻田站不限价地块溢价率高达41.34%,而亦庄河西区不限价地块刷新了今年北京的总价纪录。

不限价的春风

“目前北京限竞房供应可以说处于饱和状态,再加上今年的特殊情况,不限价产品的增多也是顺应市场变化而出现的。”地产分析师郭毅表示,在消费者层面,高净值人群出于对产品品质的迫切需求,和部分海外人才回流,为豪宅入市提供了需求端的基础;产品层面,持续三年“以限竞房为主”的土地供应策略让市场呈现“刚需盘红海、高品质高端改

善盘难求”的局面。

据统计,过去三年北京一共有212宗地块供应(包括部分流标),其中限竞房供应了113宗,合计住宅部分面积是1008万平方米,共有产权52宗地块,不限价的商品房地块只有21宗。

大量限竞房入市,对缓解北京住房供需起到了较为关键的作用,但同时也因为同质化严重带来了去化难题。

除上述因素外,北京供地节奏已发生明显转变,不限价地块渐成供应主力。据中原地产统计,以成交为界限,2020年北京一共成交了商品房住宅地块34宗,其中有28宗不限价,而未挂牌的7宗地块也全部为不限价。

以中海甲三号院所处地块为例,这是去年7月由中海以79.4亿元竞得,溢价率18.79%,折合楼面价约6.6万元/平方米;四环“不限价”等词汇让该地块颇受瞩目。

“选豪宅从来都不是一个区域的比较,而是整个北京范围内的竞争。”郭毅直言,从西局到樊家村,再到造甲村,丰台是近几年新兴的豪宅片区,但与真正的大热高端项目聚集区相比还需要培养消费者认知。

北京商报记者了解到,颐和和金茂府和融创香山壹号院都是今年初所竞得的地块,而且在地块收入囊中不久后便公布了案名,按照目前透露的消息,两个项目大概率都会在8月底入市,从这一点上看,无论是中海的无样板间开盘,还是北京金茂府的二期,都提前与其拉开了时间差。

豪宅“高周转”的考验

无论是被动接受还是主动争取,北京豪宅市场似乎进入到“高周转”通道。

“北京楼市即将进入全面不限价时代,虽然不排除未来还有零星限价地块出让的可能性,但总体来看,2020年北京住宅土地的不限价已经全面开启。”张大伟称,从趋势上看,2020年10月开始,北京入市的项目中80%将变成不限价,其中10万+项目有望超过10个。

张大伟进一步表示,去年北京豪宅项目成交600多套,但去年并没有相关产品供应,因此今年的成交量预计会达到上千套。如果下半年豪宅项目供应井喷,那么必然会带来互相“打架”的情况,这就考验开发商如何加快去化节奏。

严跃进同样表示,上半年整个楼市处于“静默”状态,因此大多数开发商都将面临全年销售业绩无法达标的困扰,当前时间段是房企最后的冲刺期,豪宅产品也将寻求“高周转”的突破,但是否能达到“高周转”的预期仍需时间来检验。

在供应井喷的预期下,豪宅客户俨然成为最大的稀缺资源,尤其是在市场低迷的状态下,这一小众群体也会变得更加谨慎。严跃进提醒称,选豪宅看的不仅仅是地段,品质所带来的附加值更为重要,如果因为“高周转”而丢失了这一重要元素,那么让利销售也不能换来这一小众群体的青睐。

北京商报记者注意到,在此之前部分豪宅项目已有交房时缩水“减配”的先例,由此也引发各种维权事件,这种“挤”出利润空间的做法并不可取,当然如果因“高周转”而忽视产品的质量,同样无法被市场所接受。

对于下半年北京豪宅市场的购买潜力,上述业内人士一致判断,最主要还是在于宏观经济的影响,开发商要顺应楼市变化,以把握最佳入市时机。

北京商报记者 卢扬 王寅浩