

万达、北汽港交所IPO获批

北京商报讯(记者 齐琳)王健林年内力推1-2家上市公司的目标即将实现。昨日,港交所发布的最新资料显示,万达商业地产与北汽的身份已经从“处理中”变为“已刊发申请版本及聆讯后资料集的申请人”,换句话说,二者在港交所已经获得IPO通行证。

但由于路演等程序尚未进行,万达最受关注的融资额和发行价均未披露。尽管有市场人士担心受限于庞大的资产规模和公司高杠杆率、高现金流、高融资成本的一大特点,其估值或许会有所降低。但由于IPO正值央行降息等政策公布之时,更多的人士相信转好的市场行情也有助于万达商业地产全额或超额完成认购。根据万达商业地产招股书披露,此次IPO所筹资金将用于包括哈尔滨南万达广场、南宁安吉万达广场等10个项目的开发。

目前万达已经拥有了两个海外上市平台,即借壳香港上市公司恒力地产,后改名为万达酒店,以及去年12月在纽交所上市的美国AMC,而对于核心商业地产板块而言,谋求上市是其筹划多时却还未完成的事业。在主动放弃内地A股后,万达商业地产最终选择登陆香港,更多地也是为了尽快打通主业的融资平台。

融创、绿城11月销售额环比双降

北京商报讯(记者 齐琳 阿茹汗)公司业绩是否会受股权纷争影响正在成为融绿并购案的另一焦点。上周五晚间,融创以及绿城两家先后发布了11月业绩,公告显示,在跌宕起伏的融绿并购案贯穿之下,两家公司11月的销售额均出现了环比下滑。

融创公告显示,截至今年11月,融创实现合约销售金额641亿元,同比增长25%,合约销售面积约305.8万平方米,合约销售均价约为2.096万元/平方米。其中11月单月的合同销售面积约为43.8万平方米,销售金额为72.3亿元,同比增长了7%,但却出现了11%的环比下滑,而这也是融创销售额近5个月的首次环比下滑。

和融创一样,绿城的11月单月业绩也出现了环比下滑,98亿元的单月销售额虽然比去年同期涨了44%,但出现了环比38%的下滑,这也是绿城自今年7月以来首次出现销售金额的环比下滑,且下滑幅度明显。

对此,分析认为从大环境而言为了冲击“金九银十”的成就,在9、10月房企都加大了推货和营销的力度,11月的业绩就自然少于10月,尤其是对于融创来说,10月该公司创造了年内单月销售最高点81.4亿元,因此相对值就高了很多。但是对于两家公司,尤其是对于绿城而言,融创与绿城之间还未落听的股权争夺不可避免地对其终端市场产生了影响。

“对于一家房地产企业来说,公司管理团队以及营销理念直接作用于终端,在宋卫平与孙宏斌两股势力的抗衡下,绿城的日常管理肯定会受直接影响。”一位接近绿城的业内人士如是说。

就在12月4日下午,宋卫平老将、绿城中国执行董事曹舟南在绿城内部办公平台上发布了一封针对全体员工内部的信,称绿城依然是优质资产,宋卫平的战略并未出现过重大失误,假若宋卫平回归,绿城也只会越来越好。

三大房产中介改革的同与不同

核心均在争夺经纪人 链家开放平台 思源降价抢市

在经历了市场萧条以及与电商争夺流量费用后,二手房中介机构将生存的法宝最终押在了对于自身的改革上。上周,北京市场份额最大的二手房中介链家地产,最大的一手房经纪公司思源、租房市场份额最大的中介机构我爱我家相继推出各自的改革计划,虽然三者分别推出的开放平台、降低中介费、全员持股计划各有不同,核心点却都是通过争夺经纪人来抢夺市场份额,然而业内却指出,除思源的降低佣金外,上述战略调整并未改变行业内信息不对称、客户为中介“搭桥费”买单的现状。

经纪人成改革争夺焦点

链家地产所提出的开放化,就是链家平台此后将欢迎所有经纪人加盟,且将经纪人提佣的比例最高提至70%。

但链家的这一理念提出三日便遭到了思源机构的反对。思源认为链家的开放是以服务经纪人为导向,终为利益共享,而思源打的是降价的牌子。“首先二手房买卖的服务费从行业内的2.7%降到1.5%,租赁服务收费打5折,此外不管是买卖还是租赁,经纪人可享受32%的通提

提成比例。”

我爱我家也提出“全员持股”的计划,即经纪人可以持有公司股份并分红,以此将经纪人与公司利益捆绑在一起,“具体实施计划还没有公布,我们也是在观察市场的反应”,伟业我爱我家集团市场研究院经理孔丹如此介绍。

“看到链家地产开放宣言的第一反应是比较震撼,认为他们所提的开放化、平台化和扁平化能够打破同行间的壁垒,是互联网化下的行业颠覆,但仔细研究却并非如此。”一位不愿具名的中介机构人士总结认为,链家开放平台的背后隐藏着以高佣金为诱饵的“抢人计划”。

醉翁之意在市场

在上述人士看来,经纪人是中介的根基,他们手中掌握着大量的房源和客户资源,交易又是经经纪人之手完成,拥有越多的高素质经纪人才就意味着保证了更多单的交易。而就在近日,链家公布2015年将在美国设立公司,国内再成立10个分公司,进入20个城市并实现2万亿元的交易额,为此需要5万名经纪人。“所以链家的开放平台针对的是经纪人群

体,说白了就是高薪挖人的平台。”

此外他还总结,思源的做法是两头伸手,两头抓。“用便宜的服务费吸引客人,用高佣金吸引经纪人,对于做一手房代理的思源而言,为了抢占二手房市场也是蛮拼的。”孔丹进而介绍,目前在北京二手房买卖市场,经纪人的佣金普遍在25%左右,我爱我家也不会排除提高经纪人佣金的可能,不过现在提出来的计划是将经纪人的利益与公司利益直接挂钩,“公司业绩好,经纪人的回报也高”。

此前,面对二手房市场的不景气,链家、我爱我家率先摆脱了对于搜房网、安居客等电商平台的依赖,从他们手中抢回并省下了一笔流量成本费,而在业内人士看来,中介行业的此轮变革是为了吸引并稳固手中的经纪人资源,为后期的抢市场、争利益做准备。

羊毛仍在羊身上

提高经纪人佣金比例能够解决中介行业内一线员工佣金分成少、人才流失多的问题,但却并不能本质上缓解房源信息与客户需求不匹配、二手房成交价格不透明以及从而引起的中介服务费用

高企等关键矛盾。

“之所以今年链家与万科就大数据进行合作,也有爱屋及乌、58同城等互联网平台的介入,就是为了对接匹配交易两头的信息,进而实现线上线下的配合。”在孔丹看来互联网平台能够促进信息的匹配,但却不能替代实体门店完成交易,因此他认为即便中介平台化和开放化下,由门店扩张以及运营产生的费用仍然要出在“羊”身上。

而链家在其开放宣言中提到的,金融服务平台等增值服务所获得资金将投入到提高经纪人佣金的提升下,却未提及服务费的调整。此外,思源的两头让利也被业内人士看做是短期战略,“思源本身的二手房业务也少,可以用一手房代理收入补贴二手房业务,以此培养市场,但是从长久而言,高成本还要找到高回报的路子予以平衡”。

上述中介机构人士补充认为,二手房买卖以及租赁市场的免费,最终要么会在互联网进程中得以推进,要么行业内的某一企业带头找到羊毛出在“猪”身上的商业模式,并倒逼整个行业的免费化。

北京商报记者 齐琳 阿茹汗

华能抛发电公司20%股权

或为混合所有制改革探路

北京商报讯(记者 马骏昊)昨日,记者从北京产权交易所看到,华能山东发电有限公司拟转让其持有的华能淄博白杨河发电有限公司(以下简称“白杨河发电公司”)20%股权,挂牌价为3.92亿元。对于此次转让,华能昨日回应称主要是为获得股权性融资。在多位业内人士看来,此举或是华能引入其他资本,进行混合所有制改革的一大举措。

北京产权交易所公告显示,这家成

立于2010年的白杨河发电公司,由华能山东发电有限公司100%控股,华能山东发电有限公司是中国华能集团公司的全资子公司,被转让公司前置许可经营项目包括电力生产、入网销售,热力生产、供应。至于这次转让该公司部分股权的原因,北京商报记者昨日联系到华能相关负责人,但截至发稿前,并未得到回应。

北京商报记者注意到,被转让的白杨河发电公司资产状况良好:2013年度,净利润为1.83亿元。中宇资讯分析

师关大利分析说,近期煤电成本走低,火电运营情况较好,在此背景下,企业因为市场环境抛售资产补血的可能性较小,“可能是为公司战略调整,一次内部改革的动作。”华能方面坦言,本次股权转让是结合企业自身结构调整来进行的,符合国家有关精神。

至于华能所提到的国家有关精神,多位业内人士指其或与“混合所有制改革”有关。值得注意的是,不久前,同样在山东,另一家发电集团华电也有类似

转让发电公司股权的动作。华电官网披露,10月22日,在山东分公司运作协调下,百年电力公司与烟台蓝色新源投资中心进行了“蓬莱东海热电有限公司产权交易合同”签字仪式。这一次股权转让还被华电解读为“改革新路径”。

业内人士认为,此次华能旗下公司转让发电公司股权与华电的“改革新路径”相似,或同样是为引进合作伙伴,推进混合所有制改革,同时也为增加资金补充。

领取长安街畔 尊享商务经典

新闻大厦写字楼隆重登场、虚位以待……

地处东单,交通便利,四通八达;十里长安街稀缺优质房源,景观优美、视野开阔;新闻文化产业的标志性建筑,欧式风格,大气高端,典雅舒适;五A级物业、会议、餐饮、健身、银行、员工餐设施与服务的现代化智能写字楼。



健身泳池



各种规格报告厅、会议室



雍和轩、南门涮肉餐厅



招租热线: 6521 1188转7621/6529 7621
地址: 北京市建国门内大街26号(东单十字路口东南角)
网址: www.newsplaza.com.cn

