

旭辉E天地三年后降价销售

“快”曾经是旭辉地产的一个显著标签，一方面体现在快周转，一方面体现在业绩增长速度，不过在时间的洗礼下，这个显著的标签正在褪色，而且问题在不断暴露。“8个月开盘，三开三售罄”这是当年旭辉E天地成为北京公司“快周转”标杆时在业内广为推广的品牌理念，而且当时还称平谷项目周转速度可能会更快。然而，日前北京商报记者却从旭辉E天地项目了解到，项目近期推出了数十套房源，而且价格比三年前更低，当年的快周转项目为何闹出这样的问题？同时在旭辉今年刚刚迈过300亿元大关时，又出现了上海高管集体辞职的人事地震，高速奔跑的旭辉是该停下来整理自己的问题了。



三年后降价出售

2013年，在有关旭辉E天地项目的宣传中，“千人抢房”、“惹火全京城”、“问鼎楼市新宠”等词汇铺天盖地，然而，该项目的销售表现并没有宣传的那么火热，从2013年开盘至今仍未清盘。

近日，北京商报记者接到了旭辉E天地项目的销售电话，对方称项目目前有小户型LOFT产品在售，价格在2万元/平方米左右，而且是现房出售。这通销售电话引起了记者注意，曾经声称多次开盘即售罄的旭辉E天地，为何销售期近三年后仍然还有房源在售，上周末，记者带着这样的疑问来到了位于房山良乡大学城的旭辉E天地项目售楼处。

北京商记者在该项目售楼处看到，在新房市场表现较好的情况下，该项目售楼处内到访客户并不是很多，仅有不到10组客户。据销售人员介绍，“目前在售房源有33平方米、38平方米LOFT产品，均价2万元左右，总价70万元起，共有40余套房源出售”。

当被问及为何仍有房源在售时，该销售人员称，此次出售房源为当时购房客户贷款审批未能通过退回的房源，现在仍按照当时客户的购房价格进行出售，而且已经是现房，交款后就能收房。当记者问道有无现房销售许可证时，对方称预售证已到期，目前公司正在办理现房销售许可证，现在只能草签合同，待现房销售许可证下发后再正式签署购房合同。

值得关注的是，这批房源的价格参差不齐，同一种户型相近楼层的价格差

别较大。如一套33平方米的房源，楼层相差两层，单价却相差2000元/平方米，这也体现出旭辉E天地在售三年存在着的价格变化。

“旭辉E天地2013年首次开盘时，均价2.4万元/平方米，后来出现了一批所谓的‘顶账房’，通过某中介公司购房单价仅1.9万元/平方米，这是当时旭辉E天地曾经出现过的变相降价的手段。”一位熟悉该项目的业内人士称。

对于上述问题，熟悉旭辉的相关人士在接受北京商报记者采访时表示，在售房源为后期清退的工抵房，目前正在办理现房销售许可证，销售价格上，该项目是根据区域内项目市场价格进行销售，不存在降价销售的说法。

难言快周转

旭辉E天地戴着“明星光环”入市，除了标志性的售楼处，还带着旭辉地产的“快周转”烙印。从拿地到销售仅用了8个月时间，而且标榜“三开三热销”，当时俨然成为北京楼市的一个明星项目。旭辉地产高周转战略的一个标杆。然而，时隔三年回头看时，依然有部分公寓及商铺在售的旭辉E天地，真的难言快周转。

上述知情人士认为，该项目去化周期较长的主要原因在于近两年房山楼市进入红海，以及项目商住产品类型在区域内同质化严重、库存较多的影响，该项目难以实现快周转实在是“情非得已”。

准备多年的旭辉地产于2012年11月23日在香港联交所主板正式挂牌，之后旭辉集团提出了“两高一轻”的发展战

略，即“高周转、高去化、轻资产”，并据此在产品结构、拿地策略上进行相应调整。据知情人士透露，旭辉公司内部对高周转战略做出量化指标：8个月开盘、首次开盘去化率达60%、11个月快速回笼资金，即所谓的“8611战略”。

事实上，旭辉扩张的速度很快，销售额从2012年的95亿元，到2013年跨越百亿达到153亿元，2014年增长至220亿元，再到2015年的302.1亿元，年复合增长速度超过50%。其中，高周转的战略起到很关键的作用，但高速发展的背后，也因诚信和产品质量等问题多次遭遇业主维权，旭辉在北京开发的多个项目曾遭遇维权事件，旭辉E天地仅是其中之一。

当时，该项目因变相涨价遭遇过业主维权，并得到北京市住建委查实。当时业主列举了旭辉E天地涉嫌价格欺诈、捆绑“优化空间改造费”变相涨价、虚假宣传、价格公示违规、违规征收印花税、采光受损等问题，其中空间优化费最受关注。

极速扩张存隐忧

旭辉地产的扩张速度着实很快，在去年销售额突破300亿元大关后，旭辉集团总裁林峰在接受媒体采访时曾表示，在2020年实现千亿战略目标。业内人士认为，在旭辉迅速做大规模的同时，背后存在失控的危险。从旭辉2015年财报来看，尽管销售额与净利润均同比上涨，但库存的大幅增长以及净利率的下滑也是事实。

北京商报记者查阅了旭辉近几年的财报发现，旭辉的销售净利率由2012年

的24.81%一路下滑至2015年的13.5%。此外，从杜邦分析可以看出，旭辉集团的资产收益率以及资产周转率均呈下降趋势。

不仅是销售净利率持续下滑，旭辉销售额快速增长的同时，已出现库存较高的问题。旭辉近两年财报显示，截至2015年底，旭辉的库存高达270.85亿元，较2014年底的152.23亿元高出了118.62亿元，增长了78%。其中，可供出售的物业、发展中待售物业分别高达69.17亿元、201.67亿元。

对此，业内专家评论称，房地产市场告别高利润时代，利润率的下滑是房企普遍面临的重要难题，同时拿地成本大幅提升，房企的利润率空间将进一步压缩。旭辉在快周转企业中具有代表性，利润率降低以及高库存对快周转房企的资金链安全是一大考验。

不过，知情人士透露，旭辉地产对于资金链安全的把控较为严格，融资成本不断降低，负债率也是上市房企中较低的，因此旭辉地产资金链不存在失控风险。此外，2015年是旭辉扩充土地储备的窗口期，在一二线城市拿地较多，这些地块未来两年都会入市，同时旭辉各地项目去化较理想，不能算是库存量较高。

另外，对于近期传出的“旭辉人事地震”事件，旭辉集团相关负责人在接受北京商报记者时表示，旭辉集团上海区域事业部总经理傅明磊离职一事属实，但不存在事业部集体离职的情况，只是正常的人事变动。

北京商报记者 赖大臣 彭耀广