

引援财务高管 转舵二三线城市 中梁上市前最后冲刺

换仓二线城市

被称为“中国唯一未上市千亿房企”的中梁地产正在做上市前最后的准备。

4月17日,中梁联合体以最高限价9.94亿元取得温州商住地块。一周前的4月11日,中梁首次落子贵阳,选择进入位于西部地区的贵州拿地。而在此前不长时间里,中梁刚刚先后进驻合肥、重庆、西安、天津等城市拿地。算上稍微早些时候中梁进驻的沈阳、青岛、大连等城市,中梁年内布局城市数量超过10个。其中值得注意的是,不少城市是中梁首次进入。此外,从这些新布局城市来看,基本以二线城市为主,与之前素有小碧桂园之称的中梁广泛布局三四线城市、高周转策略相比,当前中梁在布局上的换仓思路明显。

对此,中梁方面表示,自2016年公司将总部搬迁至上海后,便迈出了全国化布局的步伐,在三四线之外,积极拓展重点一二线市场。推行“全结构布局”的投资策略,公司以全周期为轴,踏准每个周期下的细分结构机会,优先布局一二线及三线主城、四线核心区域,通过全地域覆盖有效降低市场风险。

易居智库市场研究总监严跃进表示,单一布局会导致抗风险性变弱,也不利于业绩的稳定可持续增长,房企布局应该适当投入资金到一二线城市,过多放在某一个板块和区域容易带来风险。对一家千亿级房企而言,均衡布局显得尤为重要。

财务团队入驻

投资布局之外,在管理团队的建设上,中梁也在加速。

近日有消息披露,旭辉原CFO游思嘉、碧桂园原江苏区域财务总经理吴渊

近日有消息披露,旭辉原CFO游思嘉、碧桂园原江苏区域财务总经理吴渊已于近期入职中梁控股。二人将分别负责公司内外的财务及融资体系的管理。此外,中梁在土地市场上持续着高歌猛进态势。业内人士分析,一边加速换仓扩张,一边对外引援打造新财务管理团队,中梁正在做最后的IPO冲刺准备。

已于近期入职中梁控股,二人职位均为副总裁,该消息得到中梁方面的证实。据了解,游思嘉在今年初入职,主要负责中梁上市工作,未来负责企业上市后的境外发债工作;而去年就已入职的吴渊工作则是梳理中梁的财务体系,统筹资金运营、财务中心等。

实际上,中梁在财务线条上的人事安排一直备受关注。此前两任CFO均在履职后短时间内离职。其中,去年5月,也就是中梁地产启动IPO后不久,公司CFO罗俊辞职的消息便传出,而罗俊正是中梁地产IPO的操盘手。在业内人士看来,全速前进中的中梁地产,需要一位极赋财技的管理者来解决扩张中的杠杆、融资乃至上市、低成本融资渠道开拓等一系列问题。罗俊的离职令中梁的IPO进程曾一度蒙上阴影。

从时间上来看,从当初市场曝出罗俊辞职到如今以游思嘉、吴渊为代表的新财务团队入驻,已接近一年时间,公司CFO一职一直处于空缺状态。截至目前,中梁地产IPO进程几乎并未有任何新的信息披露。

外界预测,此番中梁引入两位拥有丰富履历的财务领域高管,显示出渴望推动中梁上市、并为后续公司的融资和财务管控的稳定性增添砝码的思路。



规模化的新课题

一位相关人士分析,地产行业从业难度也在加大,中小房企要么快速规模化,要么被淘汰。

此前,中梁地产曾提出2021年实现1000亿元销售额。但有消息称,公司在内部实际上提出了2021年实现3000亿元的“超级目标”。但该说法尚未被中梁方面证实。

快速扩张需要资金的支持,但当前融资也越来越困难,尤其是低成本融资渠道,其中通过上市才能够有更多的融资渠道去发展。

中梁方面表示,当前公司营运资金来源主要依靠物业销售及销售所得的款项、银行贷款、信托融资与资产管理安排及其他融资以及非控股股东的资本贡献。公司目前已经建立了多样化、多结构、多层次的融资体系。

但不具备公开融资平台依旧是中梁的痛点。在销售额排名前30强房企中,未上市房企极少,中梁地产迫切之心可想而知。

需要注意的是扩张与财务安全之间的平衡。一位楼市观察人士指出,在敲开资本市场大门之前实现更大规模投资,以实现更高估值和股价水平,并且对外展示其投资布局的合理性,的确

是中梁对外讲述资本故事时需要准备的重要功课,但中梁也需要警惕高负债率带来的风险。

2015年和2016年,中梁的净负债率分别达到1335%和1790%,2017年这一数字降至339.5%,2018年上半年再次降至44.6%。但从当前拿地扩张速度上来看,负债有进一步回升的可能。

2019年一季度中国房地产企业新增货值TOP 100榜单显示,前3个月,中梁在拿地榜单上,以308亿元的拿地总额排名高居17位,紧随中海之后,甚至超过保利、金地、绿城、世茂、中铁等众多千亿级上市房企拿地总金额。

此外,从融资成本看,由于过于依赖信托融资,融资成本仍处业内较高水平。

上述人士进一步分析,中梁近来在改变布局单一问题上虽有改善,但二线城市与三四线城市区别较大,投资压力、产品品质都要求更高,竞争也更激烈,短期内大规模进驻从未涉足城市或许会面临水土不服之虞,甚至对企业管理平台也是个挑战。对此,中梁方面表示,公司的治理架构得益于引入日本稻盛和夫的阿米巴经营管理体系。阿米巴管理体系是将业务集团分成若干小的业务组织,每个单位组织独立核算,提倡全体员工参与经营,享有足够的自主权。中梁形成了控股集团、区域集团、区域公司等多级管控架构,总部充分向区域授权,各个区域作为经营主体自主经营,积极性被极大激活,可支持公司的快速拓展及演化。

但中交房地产集团副总经理周济表示,目前一些企业采用阿米巴管理体系产生了效果,但该体系适合初创阶段的中小企业。企业一旦做大就未必适合,大企业需要把人的底线和红线框起来,情怀和责任同样重要。

北京商报记者 董家声/文
高蕾/制图

强强联合 21世纪不动产入驻贝壳找房

贝壳找房再增新合作伙伴。4月16日,贝壳找房对外宣布,与21世纪不动产达成业务合作,双方将实现数据共享,以真房源与合作共赢为基础,为消费者提供品质服务。在业内人士看来,贝壳找房与21世纪不动产从同业竞争者走至同盟战线,其合作能够带给双方的,不止彼此间的合作共赢以及多经纪品牌间的跨品牌合作,更深层次的利好是助力房产经纪行业的生态重建。

试点先行

根据合作,贝壳找房与21世纪不动产将持续展开房源、客源、合作规则方面的建设,为居住服务行业的创业者打造更良性的生态环境、为从业人员创造更高效的作业环境、为消费者提供更好的客户体验,共同推动行业正循环。

据悉,双方首期确定的试点城市包括苏州、无锡、常州等。

“贝壳找房将为服务者构建基础设施,并助力优质服务者长期发展和耕耘。此次与21世纪不动产合作,正是这一理念被行业认可的体现”,贝壳找房CEO彭永东表示,贝壳将联合21世纪不动产一起,深耕居住服务,通过数据和信息的共享,全方位推动跨品牌合作。

“通过与贝壳数据共享,21世纪不动产能在流量、资源上更好地帮助加盟商经营提效。”21世纪不动产中国区总裁兼CEO卢航也如是表示。

跨品牌合作

据介绍,贝壳找房与21世纪不动产合作后,双方将从试点城市开始打通房源,21世纪不动产将可以与贝壳找房的其他合作品牌,包括德佑、链家、住商等

实现跨品牌合作。

早在2014年,链家就通过内部的经纪人合作网络,实现了全国体系内的协同作业生态。2018年初,链家网升级贝壳找房,继承和升级了链家在数据技术方面的能力,该合作机制依托贝壳找房被广泛应用于所有新经纪品牌,即目前的ACN经纪人合作网络”。

经纪生态重建

“房产经纪作为一个相对复杂的行业,基础性数据建设也稍显滞后。”贝壳找房董事长左晖如是概述经纪行业的短板。他的解决方案是:不断投入数字化基础设施建设,包括住房的基础数据、相关机构和经纪人的信用数据以及经纪行业周边业态的数据等,目的是通过重构交易服务流程,建立高水平的新经纪服务生态。

据了解,依托业内最大的房屋信息数据库——楼盘字典,贝壳找房现拥有1.87亿套真实房屋,覆盖中国325个城市45万个小区,重点一二线城市小区覆盖率90%。截至今年4月初,贝壳已进驻全国97个城市,入驻合作新经纪品牌超过160个,连接超过2.1万家经纪门店,服务经纪人超过21万。

一组更为细化的数据显示,通过贝壳找房交易的房屋,平均每10单交易有7单是跨店成交,其中一单交易最多由13个经纪人协作完成。

贝壳找房方面表示,自找房平台成立以来,为消费者提供包括二手房、新房、租赁等全方位的居住服务,平台聚集和赋能了全行业的优质品牌和服务者,共建品质居住服务生态、推动行业正循环是贝壳找房的愿景所在。