

# 重组失败叠加股东减持 世联行去哪

重组失败、股东持续减持、地产营销渠道化致业绩下滑……曾经国内规模最大房地产代理公司世联行正面临连续考验。

近日,世联行公告披露,持股8.99%的股东北京华居天下网络技术有限公司(以下简称“北京华居天下”)计划在6个月内以集中竞价和(或)大宗交易方式减持公司股份数量不超过1.22亿股。而就在不久前,世联行与同策的并购宣告终止,双方“抱团取暖”的愿望落空。重组失败又遭遇股东减持,堪称一波未平一波又起。房地产营销日趋渠道化,代理业务日渐走低,对业绩连续两年下滑的世联行而言,如何转型突围成为亟须解决的课题。

## 昔日盟友拟再减持

7月6日,世联行发布公告称,公司股东北京华居天下,计划在本减持计划公告之日起15个交易日后的6个月内以集中竞价和(或)大宗交易方式,减持公司股份数量不超过122265400股,约占公司总股本比例的6%。

截至目前,北京华居天下持有183097802股世联行公司股份,约占总股本的8.99%。预计本次足额减持完成后,北京华居天下持股比例将低于3%。

世联行相关负责人对北京商报记者表示,目前公

司暂时不便接受采访,一切以公司对外发布的公告为准。此前,世联行在公告中表示,本次减持计划主要是因股东自身资金需求,实施不会对公司的持续性经营产生影响。

资料显示,北京华居天下实际控制人为房天下董事长莫天全。2014年7月,房天下从世联行的定向增发交易中认购10%的总股份,涉及总额约1.2亿美元,引入战略合作者北京华居天下。

彼时,莫天全表示,与世联行的合作将是基于未来十年的事业。而当初这一合作也被外界看做是线下代理业务与线上交易平台合作的典范。双方形成跨业务合作,合作领域包括广告服务、电子商务、挂牌服务、新

房代理和信息咨询等。同时,房天下和世联行将在房地产互联网金融领域深入合作。

对此,有业内人士评价,随着世联行营收、利润面临双跌局面,合作“十年之约”未到,同样面临资金压力的房天下,正在加速从世联行旁抽身。

## 代理行式微 业绩下滑

“除了股东自身资金需要外,股东方减持世联行股票恐怕与世联行近年业绩表现不佳而心存顾虑有关。”知名地产分析师严跃进如是表示。

作为地产代理行业的龙头企业,世联行的业绩下滑与行业整体低迷关联紧密。

统计显示,2018年,世联行营业收入为75.33亿元,同比下降8.26%;归属于上市公司股东的净利润为4.16亿元,同比下降58.59%,是2009年上市以来首次出现营收、利润双双下滑。

之后的一年,下滑趋势进一步加大。2019年,世联行营业收入为66.5亿元,同比下降11.73%;归属于上市公司股东的净利润为8194.23万元,同比下降80.29%。

对此,有业内人士指出,2018年新一轮调控政策令楼市迅速降温,市场交易水平陷入低迷。而像为地产行业提供代理服务的世联行这样的下游行业必然深受影响。世联行在2019年中报中表示,交易服务业务受政策调控和市场波动等因素影响是营收和利润下滑的首要原因。

同时,世联行的新业务收益规模在公司整体份额中仍占比不高。据统计,公司的主营业务“交易服务业务”依旧过半。

据世联行2020年一季度报显示,交易服务业务营业收入占世联行总收入的60.94%,另交易后服务占6.21%,资产运营服务占20.04%,资产管理服务占12.81%。

上述人士分析,部分新业务盈利能力较差,一旦主营业务受市场波动影响,公司整体抵御风险的能力和业绩弹性将十分有限。预计2020年受疫情影响,世联行业绩下滑或是大概率事件。

据统计,一季度世联行营业收入10.61亿元,同比下降19.09%;归属于上市公司股东的净利润暴跌562.1%至-1.63亿元,期内每股收益暴跌700%至-0.08元/股。

除了楼市整体降温拖累了世联行业绩外,近年来渠道的崛起也极大挤压了传统代理业务的市场份额。一般而言,渠道费率至少1.5%起,平均在3%左右,最高甚至到10%。相反,传统营销代理收费费率则在近几年持续下滑。

据世联行2019年报披露,2017年代理费平均费率0.84%;2019年,代理费平均费率则降为0.8%。

中原地产首席分析师张大伟则分析,以中介门店支撑的渠道商凭借强大的二手房业务垄断了当前市场上的购房主力人群——置换需求。政策和市场都对渠道有利,对传统代理行业则不利。

此外,开发商的自销团队也正在通过线上平台拓客,包括全民营销概念不断普及,开发商对传统代理行的依赖越来越低。

## “割肉”获5.65亿救急 A股首席去哪

寻求突围正成为A股首席房屋代理机构世联行的首要任务。

去年底,世联行宣布拟通过发行股份及支付现金方式购买同策房产咨询股份有限公司81.02%股权,被外界称为同行抱团取暖。但好景不长,2020年6月29日,世联行宣布终止本次发行股份及支付现金购买资产事项。

对于终止重组原因,世联行方面表示,鉴于标的公司历史沿革较长、标的公司涉及本次交易的资产边界尚未最终确定、本次交易的交易方案较为复杂,部分条件尚不成熟,交易各方对相关合作条款和交易方案未达成完全一致意见。

但外界有观点认为,世联行和同策业务结构相近,并不互补,主营业务不给力的情况下,仅仅增加规模的合作意义不大。

严跃进分析,面对主营业务不给力,世联行这样的传统代理机构通过布局资产运营等业务可能是个方向。

资料显示,2014年,世联地产更名为世联行,并向“金融+资管+电商”转型,业务范围也扩大到交易服务、交易后服务、资产运营服务和资产管理四大板块。但如今代理服务收入占比仍在65%左右。资产运营业务虽然持续投入但效果不算理想,目前资产运营业务包括公寓管理、工商资产运营、小样社区等。

不久前,世联行以5.65亿元向珠海大横琴集团转让2.02亿股世联股份,占世联行总股本的9.9%。世联行在公告中表示,本次引入投资者有助于公司轻资产资管模式转型,优化公司融资渠道和完善股东结构。

虽然有外界解读为世联行无奈卖“输血”,但从引入的国有企业——大横琴的经营范围包括投资及投资管理、基础设施投资建设、地产开发、污水处理等来看,世联行的资产运营业务有望得到新的增量。这或许是在上一次重组失败后的又一次突围尝试。

北京商报记者 董家声



## 后疫情时代

广告

# 中海·京西荟商业逆势热销的玄机

今年以来,全球疫情不同程度的爆发,美股多次熔断,使全球资本市场陷入史诗级的至暗时刻。多数人的资产配置选择陷入了僵局,迫使不动产市场在一片小阳春的预测中,仍处于“冷静”的状态。然而,位于京西五环外的中海·京西荟项目却取得了热销佳绩,为北京不动产市场带来了一份令人振奋的喜报!



## 全托管式商街 创新收益权模式

中海·京西荟是中海地产在房住不炒政策下打造的北京首座全托管式商街,并由金牌商管团队来运营,品牌溢价和统一运营,只靠“两步”使商业收益实现最大化。第一步:以商街资产价值占全量商街资产价值的比例,获得收益权;第二步:按收益权比例分享收益池。在品牌开发商和有成功案例的运营商保驾护航下,投资者可放心入手,获得长期收益。

### 1.收益公开透明

定期公开商街运营收益情况,专业运营团队,与商管团队双向共赢,孵化自多家的知名餐饮品牌,掌握众多餐饮、娱乐等业态资源,整合项目招商更加容易。

### 2.未来上升空间大

金牌运营团队运营,高端品牌商家进驻运营,入驻后运营稳定,租金波动小,即使出现小部分商家运营水平不佳,运营团队及时介入调整,以实现最大化商业收益。

未来,这里将打造成囊括星级酒店、高端餐饮、大型商超、幼儿教育等多元业态的综合型商业街区,真正实现集购物、办公、居住、休闲、娱乐等多功能为一体的复合型商街。

地址:北京市房山区苏庄地铁站A2口  
电话:010-6935 0888  
预售证号:京房售证字(2019)146号

## 后疫情时代 如何走出资产配置僵局?

如果中海·京西荟的成功,是商业资产的新的“内功”,那么在全球经济受疫情影响的外部环境之下,普通投资者如何实现资产的保值与增值呢?目前,对水半处于历史低位,下行空间有限,意味着溢价空间有限。而股票收益依赖于社会整体发展环境,在疫情影响的重创之下,收益也面临保障。作为避险资产的黄金,自然保值能力强,但无法产生“内生收益”。

对个人投资者而言,资产配置应用长远的眼光来看待,商业不动产是现阶段资产优化的首选。商业地产的上涨本质上跟三四线城市城镇化建设发展过程成正比,所以投资商业地产不仅仅是投资了“现金流”,而是更多的押注了该城市未来的发展。只要城市未来规划的发展步伐没有停止,价值波动小、抗风险能力强,收益稳定的商业地产,依旧是资产配置情况下的最优选择。

## 中海商置 为城市带来全新想象

深耕北京25载,中海加大房住不炒布局,中海地产基于对城市、人群及品牌的思考,以顶层性的眼光挖掘区域潜在价值,从京西到京南,从“销冠盘”到“网红盘”,2020年中海商业,致力于成为卓越国际化资产运营服务商,构建中海商业平台,布局高质可预期的商业生态圈。中海商置激发城市内生力量,不断拓展城市中心边界,携中海京西中心、中海·京西荟、中海大都会三大商业力作,聚合平台力量,共谋财富未来。

未来,中海商置围绕“为城市创造价值”的核心理念,将积极发展多维度商业,立体化的资源配置,铸就城市全新商业体系,聚首全球商务的北京封面,为城市带来全新想象,托起区域腾飞、通往世界的核心战略地。

### 中海空港中心

**地铁石门站地标综合体 现房租售**

地址:地铁15号线石门站南1500米 燕京桥西南角  
电话:010-8947 8888  
预售证号:京房售证字(2018)64号

### 国门商务区黄金枢纽 立体路网通达全城

地铁15号线石门站南1500米,二楼六层立体路网,可快速到达望京、燕郊、CBD、中关村、新国展等重要的城市核心商务区。

### 顺义地标甲级写字楼 现房租售

白色干挂石材立面,Low-E中空氟气膜钢化玻璃幕墙;无边270°采光,穹顶穹顶商务空间;全石材精装大堂,8米挑高设计,彰显企业气度;十大智能系统配置,为企业定制商务办公环境。

### 瀛海大都会

**甲级地标写字楼 套均建面约660m²商务会所**

地址:地铁8号线瀛海地铁站北200米路西  
电话:4001-789-345  
预售证号:京房售证字(2019)121号

### 三横五纵双地铁 多维交通通达全城

地处北京副中心、大兴现代城商务区,亦庄产业新城、航空新城交汇点,契合全城潜力。

### 品质商务空间 尊享全程定制服务

区域标杆建筑,顺京西海子公园景观;全石材外立面,大堂挑高8.4米,彰显商务格调;面宽34.5米,270°采光设计,空间通透;四房一卫,每户专享VRV空调及淋浴室,尊享全楼恒温空调;“大都会”会员组织,通过五大增值服务,打造业主专属空间。