

# AMC信达卖房的冰与火

## 苦熬八年倒挂带来红利

一如外界所熟知的，现如今东直门的信达中心是当年北京奥运会的重点配套项目之一，20年前着手建设，但除了交通枢纽在2008年建成交付使用外，其他项目一波三折：开工、停工、复工几经辗转，其产权方也历经北大青鸟、国浩中国，中间还夹杂着华远地产等。最终在2015年，中国信达以105亿元收购入局，在随后的八年里，信达逐渐明白知名烂尾项目单靠一己之力无法成功撬动，随后以股权出让的方式引入益田集团操盘商业，并联手北京地方国企城建集团旗下城建东华，方有今日的信达中心。

信达中心申领预售许可证的企业为北京城建东华房地产开发有限责任公司，该公司分别由海南京灏实业有限公司(股比90%)和北京佳源投资经营有限责任公司(股比10%)持股，前者属于国浩房地产100%控股，后者为北京市东城区国资委100%控股。质押方为中国信达资产管理股份有限公司北京市分公司。虽然从股权结构上看，信达地产并没有直接参与，而是同属于中国信达的信达资产以质押的方式出资，但现场销售也证实，项目确实由信达地产销售。

“东城区做了大量的工作，让北京佳源投资经营有限责任公司直接入股一个烂尾项目，这在区里是很罕见的，再加上信达的资金与益田的商业运营，这才成功盘活信达中心。”知情人透露，项目参与方每个都不是“白给的”，其中北京佳源投资经营有限责任公司更是东城区的“亲儿子”，在永定府等核心区共有产权房持股名单中，均为区一方代表，这样一家企业直接接入，给了信达运作的底气。外加价格的绝对倒挂，即便是内有产权缩水20年，外有交通枢纽的杂乱与学区的bug，也难掩项目在位置、价格、准现房三大方面的绝对优势。

信达中心能再次入市到底多坎坷，从建设工程规划许可证申请的次数便可见一二。据北京市住建委信息显示，信达中心前后共5次申办或补办建设工程规划许可证，分别为2006规建字0432号、[2008规复函字0108号]、(2012)规建补正字(0002)号、[2011规复函字0146号]、2022规自(东)建字0012号。

据东外39号项目销售人员介绍，信达中心住宅部分经由信达地产重建后更名为“东外39号”，全部两栋楼168套，项目单价在12



依靠东直门项目30分钟成交168套房源、一口气回收57亿元的战绩，原本作为AMC(资产管理公司)、定位“驰援”楼市的中国信达，不但打赢了一场烂尾翻身仗，更是在营销圈罕见地收获了与中海同等的关注度。

收之桑榆，失之东隅。

另外一个同样隶属于信达注资的项目——北京昌平国子郡却面临着延迟交房、多方扯皮、业主担忧烂尾的境遇。一边拯救烂尾，一边却延期交房、引发烂尾担忧，信达的地产生意究竟是成功还是失败？



万-12.9万元/平方米，与周边形成明显倒挂。链家二手房显示，所在区域内的当代万国城MOMA以及融创总部所在的使馆壹号院，目前二手房挂牌均价分别在13万元/平方米及16万元/平方米，因此东外39号入市后销售状况极佳，目前仅有几套清退房可供选择。

## 挂名沙河项目引发烂尾担忧

东直门烂尾大卖的同时，位于北京昌平沙河的国子郡，业主们却在几次三番得到“保证如期交房”的说辞后，收到了延期交房的通知书，该项目同样是信达方面以“注资”试图拯救的“危机项目”。

这个名叫国子郡的项目地块位于昌平北街家园一区附近，原为北京罗顿沙河建设发展有限公司(以下简称“罗顿沙河”)所有，公开信息显示，该项目早在2004年前后便已拿地。诡异的是，罗顿沙河在拿到该地块后并未形成销售，而是在2019年一期才姗姗来迟。

“国子郡这块地的商品房15年以后才入市，也不完全是罗顿沙河的原因，主要是项目所在的地块处于整个高教园区大的开发中。”知情人士透露，昌平沙河高教园地块基于“政府为主导、由政府统一组织园区的规划建设、高校为主体”的原则，须优先保障大学的建设入驻，造成建设主体不能自主安排开发项目的建设进度。

但罗顿沙河在其中也并非毫无问题。根据监管对其关联公司\*ST罗顿的飞行检查显示，在北京沙河项目的开发过程中，项目还存在未开设投资款专用账户，未设立管理部、关联交易未履行信息披露义务等问题。尤其是

项目销售收入被长期无偿占用。

“信达在介入之后，同样发现了项目存在的各种资金问题，目前迟迟无法交房也是因为项目有资金缺口，但信达不愿意或者说没谈拢注资。”业主方代表如此反馈此前谈判的信息。据了解，该项目一期原定于2022年12月底交付。现如今，开发商告知购房人延期至明年5月底才能交付房，多位项目购房人称，发现项目工地施工缓慢，担心项目会烂尾。

北京商报记者近日走访发现，目前该项目临街楼座已经完全封顶，外立面、门窗等已完成施工。据现场施工人员介绍，项目确实已经基本具备硬件完工，但绿化、社区等配套设施尚处于施工阶段。“不考虑债务等问题，从项目的施工来看，国子郡烂尾的可能性并不大，但如果项目确实存在较大的资金腾挪与质押无法归还，不排除交房不顺。”知情人士如此表示。

与信达中心不同的是，国子郡质押方除了中国信达资产管理股份有限公司北京市分公司外，还有安徽信达房地产开发有限公司，后者为信达地产100%控股。项目在售卖时也以“信达地产”作为主要宣传点。

事实上即便是作为有过多复杂债权处理经验的信达，在国子郡项目上确实也是遇人不淑，合作伙伴罗顿沙河在交房及商品房预售方面问题不断。天眼查显示，罗顿沙河曾多次因商品房预售合同纠纷被起诉，虽然大部分“达成调解”，但也有败诉、被判赔偿的，其中就包含因延迟交房导致的案件。

不仅如此，在2022年的11月，该公司还曾四次被强制执行，涉案金额近20万元。

## 地产板块陷入增收不增利尴尬

从动作上来看，中国信达的纾困依然聚焦项目层面，其对出险房企采用的是“金融机构接管+委托代建”模式，即中国信达负责接管、投入增量资金，再找到平台代建，最终实现“保交楼”。如此一来，中国信达也可源源不断地向旗下地产平台信达地产输送业务。

这样的“协同”在信达地产2022年中报中亦有所表露。信达地产认为，集团协同是其最大的差异化优势。公司作为中国信达房地产开发业务运作平台，信达系统资源能够为公司发展提供有力的支持，公司除从公开市场获取项目外，还可以借助中国信达资源，强化集团协同联动，发挥公司的专业作用，通过协同拓展、行业并购、操盘代建等多种方式获取项目。

但在大力发展“协同”的背后，信达地产的业绩表现并未给出适配的答案。

2021年，信达地产实现营收221.05亿元，同比减少14.53%；归属于上市公司股东的净利润8.15亿元，同比减少45.74%；归属于上市公司股东的扣非净利润1.04亿元，同比减少91.27%；同期，经营活动产生的现金流量净额27.12亿元，同比减少63.16%。

到了今年前三季度，信达地产仍未止跌。2022年前三季度，信达地产实现营收118.9亿元，较上年同期增长46.71%；而归属于上市公司股东的净利润为4.48亿元，较上年同期下降20.93%。

得益于强大的股东背景，信达地产亦不用为流动资金而发愁。今年4月，信达地产成功发行规模5.8亿元的3年期中期票据，利率4.07%。5月20日，信达地产又成功发行2022

年公司债券(第一期)12亿元，期限为3年及5年，票面利率在3.45%-3.7%。利率创三年来央企AA+地产公司债新低。紧接着8月7日，信达地产完成发行5年期规模15亿元的公司债券(第二期)，票面利率3.8%。

## AMC入局AB面

自去年底以来，为化解房企债务风险，加速行业出清，政策端鼓励AMC、信托等金融机构纾困房企。过去的数个月，信达忙碌的身影随处可见。

今年7月，中国信达联合深圳华建组成的项目团队，正式进场交接佳兆业广州南沙烂尾楼“悦伴湾”，采用“信达收购债权+华建出资+信达地产代建”的合作模式对项目进行盘活。这一“地王”项目，受到佳兆业理财爆雷影响，也面临停工烂尾的风险。

今年10月，世茂17.5亿元转让南京巨无霸项目，买方为中国信达与五矿信托。该项目位于南京市栖霞区，占地面积约为22.61万平方米，包括地下空间2.65万平方米，包含住宅、商业及写字楼以及社交及绿地空间。

此外，中国信达联合河南中豫建设设立规模100亿元的房地产纾困基金已于12月9日完成注册，专项用于投资河南省问题楼盘纾困。

最新发布的“金融16条”提出，鼓励金融资产资产管理公司、地方资产管理公司(以下统称资产管理公司)发挥在不良资产处置、风险管理等方面的经验和能力，与地方政府、商业银行、房地产企业等共同协商风险化解模式，推动加快资产处置。支持符合条件的商业银行、金融资产资产管理公司发行房地产项目并购主题金融债券。

中指研究院企业事业部研究负责人刘水表示，短期来看，AMC的介入为一是为救助对象提供了资金，二是为其提供了信用背书。长期来看，AMC在债务重组、资产处置以及相关资源调配等方面有丰富的经营和优势，也具有较强的资金优势；同时房地产企业的纾困只是其业务的一部分，受行业下行的影响有限，因此具有较强的纾困能力。

虽然AMC成为房地产化解风险的主要力量，但在企业端却表示“有限”，对于整体的房企流动性危机来说，纾困能力并不“解渴”。

对此，刘水称，出险房企愿意出手的项目，往往有资不抵债、债务关系复杂、项目资金挪用无法追回等特点。所以，AMC纾困出险房企项目，有进展，但没有大规模出现。

北京商报记者 王寅浩



# 消杀市场“混战”

始上涨。据介绍，他所在的公司次氯酸一天的产能已经提高到了40吨。

国信证券研报显示，当前市场消毒液原材料产能充足，导致市面上消毒液“一瓶难求”的原因除了疫情影响的复工不及时、开工率低、灌装不及时外，另一大重要瓶颈就是消毒液的运输。

## 谁有真功夫

目前备受市场关注的消毒产品，主要有酒精、次氯酸、消毒柜、消毒灯等。提及酒精消毒和次氯酸消毒的区别，上述次氯酸生产企业相关人员解释称：“次氯酸的消毒能力‘秒杀’酒精，是酒精杀菌效果的8-120倍。在时间方面，次氯酸完成消毒只需30秒，而酒精需要几分钟。”

消毒柜通常采用高温消毒、臭氧消毒、紫外线消毒等方式，消毒灯的作用原理大多也是紫外线消毒。对于李女士提到的消毒刀架，其店铺客服表示，采用的是紫外线杀菌技术，新冠病毒也在杀菌范围内。

清华大学医学院生物医学工程系研究员刘鹏称，家庭类消杀产品主要可以分为两大类，一类是包括75%的酒精、次氯酸以及双氧水等在内的具有强氧化性的化学试剂，另一类则是包括紫外线杀菌、等离子体杀菌以及过滤等技术在内的物理方式。

在化学试剂方面，比起酒精，次氯酸的刺激

性相对更强，容易对人的呼吸道产生影响，通常不建议在家庭场景长时间、大规模地使用。

而物理方式的消杀，如紫外线照射，长期使用也会对人体造成一定的危害，因此紫外线消杀一般也出现在医院或者专业的实验室，家庭使用最好还是嵌入到相应的机器中，而不建议装一个紫外线灯进行照射。

对于目前市面上热销的消毒棒等产品，刘鹏表示虽然不了解其中的具体原理，但“个人认为随身携带一个消毒棒就能杀菌是不现实的”。

## 增销、增产与跨界

面对市场需求的火爆，不少企业作出回应。近日，广州浪奇表示，公司生产的84消毒液对细菌灭杀率以及对病毒的灭活率高达99.99%，适用于公共场所、家居、衣物多用途消毒。

面对投资者提问，一天之后，广州浪奇再次回应，公司84消毒液销量同比有一定增长，但该类产品销售占公司营业收入的比例较低。目前，公司正全力满足相关产品的订单需求。12月26日，广州浪奇涨停，报42.7元，总市值69亿元。

除广州浪奇外，12月以来，包括长虹美菱、西陇科学、可孚医疗等在内的多家上市公司均在互动平台上披露了消毒柜、消毒灯以及消毒剂相关生产经营情况。

跨界也成了不少企业的选择。前瞻产业研究院统计显示，紫鑫药业、盘龙药业、比亚

迪、红太阳、仁瑞生物科技、东北制药、泰和科技、美联新材等公司此前已公告将生产84消毒液、75%酒精等消毒剂产品。

是昙花一现的风口？还是长远来看的蓝海？消杀市场的发展值得一探。国信证券的研报显示，消毒液产业链简单，生产门槛不高，企业产能十分分散，国内低端消毒液产能过剩，高端消毒液依赖进口供不应求。非典之后国内消毒液经历黄金发展十年，消毒液行业起步并迅速扩张。

中研普华研究院也提到，国内消毒液市场规模呈现稳步增长态势，每年有几千亿元的消毒抗菌产品潜在需求，医用消毒液为主要市场需求，而随着疫情防控各地逐渐放开，家庭消毒需求攀升，将对消毒液行业的零售端需求放量起到一定的拉动作用。预测2026年我国消毒液行业市场规模约为165亿元。

刘鹏认为，消杀设备本身是被需要的。虽然防疫政策调整了，但还有大量的高危人群需要重点保护，医院、养老院等重点场所的消杀防护仍旧是必要的。而且病毒又是不断变异的，我们不能简单地对病毒视若无物，还是要始终绷紧防疫这根弦，最理想的状态仍旧是不要感染。

“消杀本身就是一门学问，如何在保证被保护人安全的前提下，做到及时有效的消杀，可能也会成为未来重点研究或者说攻克的重点所在。”刘鹏总结称。

北京商报记者 陶凤 杨月涵

## 买不到的消毒液

今年“双12”，不幸中招新冠病毒的王女士便已预料到了消毒产品的紧俏，线下药店购买无果后，当即在电商平台下单了两瓶2.5L的酒精消毒液。然而直到康复，王女士也没收到货。

期间，客服曾以“仓库压力大”作为延迟发货的回应。近日，王女士再次准备催发货的时候，却意外地发现下单的店铺链接已经失踪，空白的页面显示“获取店铺失败”。

慌了神的王女士开始寻找其他的替代产品，却意外地发现了新大陆：次氯酸消毒液的风头已经盖过了酒精，各种消毒棒、杀菌卡也

让人眼花缭乱，“杀菌率高达99%”的介绍让人忍不住下单的冲动。

三天前王女士换了其他店铺拍了同样的酒精产品，目前仍旧没有发货。为了保险起见，12月26日，王女士又下单了一瓶2L的次氯酸消毒液，是否能够顺利拿到仍是未知数。

“缺口”已经顺着产业链逐渐向上游蔓延。一家销售次氯酸消毒液的工作人员表示，近段时间线下次氯酸的需求量一直都在上涨，线上的变化也比较明显，之前一天只接几个咨询的电话，但现在一天要接几十个。

山东一家次氯酸生产企业的相关人员也对北京商报记者提到，现在主要的问题是产不出来，前几天需求量太大了，全国各地都需要次氯酸，这几天的产能相对好一些，慢慢开