



房企竞争情报周报

China Real Estate Competition Intelligence

2019年8月11日

摘要

- 8月6日，中海地产发布2019年前7月土地销售简报。报告期内，中海地产累计收购土地金额约914.20亿，累计收购土地面积约366.01万平米，累计楼面面积约1193.07万平米。
- 8月8日，当代置业（中国）有限公司发布公告，其全资附属公司当代节能置业股份有限公司于2019年8月7日与平安城市建设科技（深圳）有限公司建立合作框架，起始年期为3年。其中科技合作方面，双方将建立全景交易平台，平安城科将探索管理咨询、智能建筑、大数据、人工智能、区块链、物联网、电子支付及其他科技的潜在应用，而当代节能将探索于多个项目的合作。
- 近日，华润置地与广州珠江实业集团在广州科学城润慧科技园签订战略合作协议。双方将在TOD综合开发、城市综合体、产城融合开发、商业运营、城市更新、产业地产、养老地产等多个领域充分发挥各自优势，开展深度合作。
- 8月7日，长租公寓运营品牌“乐伽公寓”通过微信公众号发布公告，确认公司已停止经营，关闭所有业务，员工大量离职，没有经营收入，无法偿还客户欠款。
- 保利联合体以“上限价54.54亿元+租赁住房建筑面积8000㎡”竞得佛山南海三山一宗167亩商住地，扣除配建后计算，成交楼面价超1.6万元/㎡。
- 8月5日，万达集团以底价33亿元竞得杭州富阳一宗商住地，楼面价8689元/平方米。地块位于杭州富阳区银湖街道高桥村，出让面积209亩，容积率不大于2.73，建筑面积约为38万平方米。
- 近日，“中信建投-万达广场长江经济带一期资产支持专项计划”于7月31日正式上市发行，发行规模27亿元，其中优先级资产支持证券发行规模26.00亿元。项目原始权益人为万达商业管理集团，计划管理人为中信建投证券。

电话：(010)53317288

邮箱：gt@gaotongchina.com

网站：www.gaotongchina.com

高通智库作为一家高端决策服务机构，成立于2006年，团队始终秉承“专业主义”精神，已成为具有优良口碑的行业研究顾问机构。



目录

【房地产企业动态】	3
销售环比减速：房企战略合作增加	3
【企业区域投资动态】	6
整体供求环比走低：核心一二线仍是热点	6
【地产企业金融】	10
整体融资环境收紧：境外融资大幅减少	10
【企业发展战略研讨】	13
富力“暂停拿地”与中海“激进抢地”	13
【企业热点案例分析】	15
长租公寓继续爆雷：乐伽公寓停运	15
【企业管理经验】	18
万科关注细节：提供更多美好生活场景	18

【房地产企业动态】

销售环比减速：房企战略合作增加

本周，多家房企公布7月销售业绩，与6月相比房企销售额环比普票负增长，但龙头房企仍表现乐观。其中，万科以481.9亿元销售额位居榜首。

行业下行，房企抱团取暖，战略合作增加。其中，当代置业与平安城科建立合作框架：将在科技、绿色发展等领域合作；华润置地与珠江实业战略合作：深耕大湾区；新力与上坤签署战略合作协议等。

企业	动态	分类	事件
8月5日-8月11日			
中海地产	中海激进拿地：前7月购地金额914.2亿	激进拿地	8月6日，中海地产发布2019年前7月土地销售简报。报告期内，中海地产累计收购土地金额约914.20亿，累计收购土地面积约366.01万平米，累计楼面面积约1193.07万平米。
金科文旅	金科文旅与澳洲威秀签署战略合作协议	文旅产业	8月5日，金科股份官微发布消息称，金科文旅与澳洲威秀集团在金科股份重庆总部签署战略合作协议。根据协议，双方将在中国境内就文旅内容开展广泛合作，拟共同打造世界级旅游度假区，在空间概念设计、文化创意打造、娱乐业态创新等方面进行深度探讨，发挥各自优势，重构文旅产业价值。
当代置业	当代置业与平安城科建立合作框架：将在科技、绿色发展等领域合作	多元合作	8月8日，当代置业（中国）有限公司发布公告，其全资附属公司当代节能置业股份有限公司于2019年8月7日与平安城市建设科技（深圳）有限公司建立合作框架，起始年期为3年。其中科技合作方面，双方将建立全景交易平台，平安城科将探索管理咨询、智能建筑、大数据、人工智能、区块链、物联网、电子支付及其他科技的潜在应用，而当代节能将探索于多个项目的合作。
雅居乐	雅居乐科创产业项目落地江苏溧阳中关村	产业地产	8月5日，雅居乐地产公布，溧阳雅创高科智能制造产业园项目在江苏中关村科技产业园管委会签约，项目规划用地约170亩，总投资约15亿元。

			项目定位以新能源汽车零部件、先进装备制造、智能制造和电子信息为主导产业，聚集上下游产业链打造产业集群。
华润置地	华润置地与珠江实业战略合作：深耕大湾区	战略合作	近日，华润置地与广州珠江实业集团在广州科学城润慧科技园签订战略合作协议。双方将在 TOD 综合开发、城市综合体、产城融合开发、商业运营、城市更新、产业地产、养老地产等多个领域充分发挥各自优势，开展深度合作。
万达酒店	万达酒店与滴滴出行达成战略合作	战略合作	8月7日，滴滴出行宣布将由礼橙专车、滴滴豪华车联合万达酒店达成战略合作，打通出行与酒店领域的资源和服务。双方在出行服务升级、会员权益互享、品牌联合营销等方面展开深度合作。
新力地产	新力与上坤签署战略合作协议	战略合作	8月8日，新力地产集团与上坤集团于上坤总部签约战略合作协议，此次的合作充分发挥各自业务和资源的优势，未来两家企业的发展将会互惠互利、优势互补。另悉，新力已与弘阳集团、江西省水投集团、红星美凯龙等多家实力企业达成战略合作。
和昌集团	平安信托与和昌集团签订合作协议：授信 200 亿元	战略合作	8月7日，平安信托与和昌集团在深圳签订战略合作协议。根据签署的合作协议，平安信托与和昌集团达成了多项共识，未来双方将发挥各自优势，在融资等方面开展深入合作，总体授信规模达 200 亿元。
保利物业	保利物业提交香港 IPO 申请	物业管理	8月7日，保利物业提交香港 IPO 申请，合同管理面积 3.7 亿平方米。根据 IPO 文件，保利物业发展 2016 至 2018 年总收入 25.6 亿元、32.4 亿元、42.29 亿元，2016 至 2018 年毛利率分别为 16.7%、17.9%、20.1%。保利物业发展称，整体毛利率上升，主要由于物业管理服务毛利率增加及社区增值服务的贡献增加所致。
乐伽公寓	南京乐伽公寓“爆雷”：宣布停止经营	长租公寓	8月7日，长租公寓运营品牌“乐伽公寓”通过微信公众号发布公告，确认公司已停止经营，关闭所有业务，

			员工大量离职，没有经营收入，无法偿还客户欠款。
红星美凯龙	红星美凯龙拟 5.7 亿元出售安徽子公司 100% 股权及债权	股权转让	8 月 8 日，红星美凯龙拟 5.7 亿元出售安徽子公司 100% 股权及债权。目标公司持有一栋位于安徽省肥东县的家居商场物业，建筑面积为 17.17 万平方米。截至 2019 年 6 月 30 日，目标公司未经审计的总资产为 4.58 亿元，净资产为 -1.45 亿元，总负债为 6.03 亿元。
新兴际华	新兴际华 3.4 亿元出让芜湖融创项目 30% 股权及相关债权	股权转让	8 月 8 日，据北交所相关消息，芜湖融创创新元置业有限公司（标的公司）30% 股权及相关债权将以 3.4 亿底价公开出让，结束日期为 2019 年 9 月 4 日。据了解，2019 年 6 月 30 日标的公司的营业收入为 0，营业利润 -197.32 万元，净利润 -197.32 万元，资产总计 9.34 亿元，负债总计 8.7 亿元，所有者权益 6333.89 万元。
保利发展	保利发展 7 月签约金额 270.37 亿元，同比增长 13.18%	销售情况	8 月 9 日，保利发展 7 月，实现签约面积 187.47 万平方米，同比增长 11.67%；实现签约金额 270.37 亿元，同比增长 13.18%。1-7 月，实现签约面积 1823.94 万平方米，同比增长 12.46%；实现签约金额 2796.61 亿元，同比增长 16.92%。
招商蛇口	招商蛇口前七月销售额 1205.3 亿，同比增长 33.78%	销售情况	8 月 9 日，招商局蛇口披露，7 月公司实现签约销售面积 121.25 万平方米，同比增加 102.75%；实现签约销售金额 193.36 亿元，同比增加 28.90%。1-7 月，招商蛇口累计实现签约销售面积 636.48 万平方米，同比增加 52.21%；累计实现签约销售金额 1205.28 亿元，同比增加 33.78%。
龙湖集团	龙湖前 7 月销售额为 1256 亿元，单月为 200 亿元	销售情况	8 月 8 日，龙湖集团前 7 月的合同销售金额为 1256.2 亿元，合同销售面积为 766.6 万平方米。七月单月实现合同销售金额 200.0 亿元，合同销售面积 115.8 万平方米。
金地集团	金地前 7 月累计签约金额 1003.7 亿元，同比上升 30.7%	销售情况	8 月 7 日，金地 7 月金地实现签约面积 69.8 万平方米，同比上升 19.66%；实现签约金额 147.9 亿元，同比上升

			7.61%。1-7月金地累计实现签约面积497.7万平方米，同比上升14.73%；累计签约金额1003.7亿元，同比上升30.66%。
旭辉控股	旭辉前7月合同销售1030亿元，同比增长超30%	销售情况	8月7日，旭辉控股累计合同销售金额约人民币1030.0亿元，同比增长30.88%；合同销售面积约594.27万平方米，同比增加18.20%；合同销售均价约人民币17300元/平方米。

[\(返回目录\)](#)

【企业区域投资动态】

整体供求环比走低：核心一二线仍是热点

本周，全国40城市推地总量环比减少26%，20城无推出，天津、乌鲁木齐推量较大；成交方面，主要城市成交量减少33%，22城无成交，西安、成都成交量较大；整体出让金减少48%，宅地出让金环比减少47%。

房企拿地表现积极，拿地城市主要集中在杭州、佛山、南京、济南等热点城市。其中，保利联合体以“上限价54.54亿元+租赁住房建筑面积8000m²”竞得佛山南海三山一商住地；新鸿基联合体以132.6亿元竞得杭州江河汇流综合体地块等。

企业	城市	金额(亿元)	事件
8月5日-8月11日			
万科	成都	9.86	8月8日，万科以底价9.86亿摘得成都成华区龙潭宅地。宗地面积约82亩，计容建筑面积为10.94万平方米。另外，需在出让宗地范围内出资建设计容建筑面积不小于出让总计容建筑面积3%的人才公寓，以及在用地范围内配建建筑面积不小于300平方米的开闭所一处。
万科	嘉兴	11.1	8月7日，杭州元蓝置业有限公司(万科)以上限价格11.1亿摘得嘉兴海宁一宗商住地，楼面价8872元/平方米，溢价率50%，竞配安置房面积1.85万平方米。地块位于嘉兴海宁市高新区春石路东侧、海沙路南侧，出让面积为5.44万平方米，建筑面积为12.51万平方米，容积率为2.3。地块总起价7.4亿元，楼面起价5915元/平方米。
万科	大连	10.8	8月7日，万科10.8亿元，溢价率0.46%，摘得大连钻石湾宅地。即大城(2019)-15号宗

			地, 位于甘井子区东方路南侧、东北路东侧, 为居住用地。占地面积 6.77 万平方米, 建筑建面 10.86 万平方米。
保利发展	长沙	16.97	8月9日, 湖南保芙置业有限公司(保利)以底价 169670 万元摘得长沙马王堆火炬村综合用地。地块位于长沙芙蓉区马王堆火炬村, 属于综合用地(含住宅)。地块总用地面积 93771.68 平方米, 容积率 ≤ 4.0 , 规划建筑面积 306813.44 平方米, 出让年限商业 40 年、住宅 70 年, 起始价 169670 万元, 起始楼面价 5530.07 元/平方米。
保利发展	成都	6.52	8月8日, 保利以底价 6.52 亿各摘得成都成华区龙潭宅地, 楼面价 9008 元/平方米。宗地面积约 54 亩, 计容建筑面积为 7.23 万平方米。另外, 需在出让宗地范围内出资建设计容建筑面积不小于出让总计容建筑面积 3%的人才公寓, 以及在用地范围内配建建筑面积不小于 300 平方米的开闭所一处。
保利发展	郑州	4.09	8月6日, 郑州保利亨业房地产开发有限公司以 4.09 亿竞得郑州一宗住宅地, 楼面价 4945 元/平方米, 溢价率 6.77%。地块位于兰心东路以南、碧泉街以东、浔江东路以北、蓝湖街以西。竞拍起始价 3.83 亿元, 熔断价 5.75 亿元, 房屋成本指导价 14511 元/平方米, 综合房价最高限价 16000 元/平方米。土地使用权面积 33058 平方米, 折合 49.588 亩。
保利联合体	佛山	54.54	8月8日, 保利华南实业有限公司、佛山信保悦雅股权投资合伙企业(有限合伙)以“上限价 54.54 亿元+租赁住房建筑面积 8000 m^2 ”竞得佛山南海三山一宗 167 亩商住地, 扣除配建后计算, 成交楼面价超 1.6 万元/ m^2 。商住地编号为 TD2019(NH)WG0014, 位于广佛交界位置, 南海区桂城街三山科丰路以东, 毗邻国际创智园。分为 A、B、C 三区规划, 可建设用地面积 11.14 万 m^2 , 最大容积率为 3.2, 最大计容建面 35.65 万 m^2 , 楼面起价 1.2 万元/ m^2 , 上限价 54.54 亿元, 上限楼面价 1.53 万元/ m^2 。
中国恒大	杭州	13.28	8月6日, 张家港盛建置业有限公司(恒大)以总价 13.28 亿竞得杭州桐庐县宅地, 楼面价 9507 元/平方米, 溢价率 0.08%。地块编号为桐政储出[2019]19 号, 即富春未来城 1 号地块, 出让面积 6.98 万平方米, 建筑面积 13.97 万平

			方米, 容积率为 2, 起始价为 13.27 亿元, 起始楼面价为 9500 元/平方米。
新鸿基联合体	杭州	132.6	8 月 7 日, 新鸿基和平安联合体以成交总价 132.6 亿元竞得杭州江河汇流综合体地块, 成交楼面价 15532 元/平方米。综合体地块总出让面积 17.53 万平方米, 总建筑面积为 85.37 万平方米。地块包含 3 宗地, 分别位于汇东、汇西区块。其中, 编号为杭政储出【2019】26 的地块, 为景芳三堡单元 JG1205-06、09 综合体地块, 出让面积 6.6 万平方米, 为商住地, 建筑面积 37.75 万平方米, 起价 59.53 亿元。
万达集团	杭州	33.09	8 月 5 日, 万达地产集团有限公司以底价 33 亿元竞得杭州富阳一宗商住地, 楼面价 8689 元/平方米。地块位于杭州富阳区银湖街道高桥村, 出让面积 209 亩, 容积率不大于 2.73, 建筑面积约为 38 万平方米, 上限楼面价 11294 元/平方米。
远洋集团	大连	15.87	远洋 15.87 亿元, 溢价率 0.63%, 成交楼面价 1.03 万元/平方米摘得大连地块。地块为大城 (2019) -14 号宗地, 为居住、商服用地, 位于甘井子区东方路南侧、东北路东侧。宗地用地面积 8.55 万 m ² , 规划建面 15.39 万 m ² 。
绿城中国	济南	6.92	8 月 8 日, 绿城以总成交价 6.92 亿摘得济南宅地, 溢价率 25.24%, 宅地楼面价 11047 元/平方米。据悉, 北全福改造项目 A、D、E 地块为组团出让。A 地块为住宅地块, 占地 29345 平方米, 容积率 1.8, 计容建面 5.28 万平方米, 起始楼面价 8820 元/平方米; 商业地块 D, 占地 6812 平方米, 容积率 1.2, 地上计容 0.8 万平方米, 起始楼面价 6712 元/平方米; 商业地块 E, 占地 3317 平方米, 容积率 2.0, 地上计容 0.66 万平方米, 起始楼面价 4768 元/平方米。
首创置业	成都	10.14	8 月 6 日, 首创以总价 10.14 亿元竞得成都青羊区宅地, 成交楼面价为 1.37 万元/平方米, 溢价率约 44%。该宗地为组合用地。其中, 青羊区文家街道办事处蔡桥社区 10 组, 苏坡街道办事处万家湾社区 9、10、11 组合 74.1561 亩地块。
宁波银泰	丽水	26.6	8 月 8 日, 宁波银泰投资有限公司以底价 26.6 亿元竞得浙江丽水一宗商住地, 楼面价 6717 元/平方米。块位于丽水市江滨商务中心, 出让面积为 18.86 万平方米, 建筑密度小于 45%, 绿地率大于 25%, 住宅建筑限高 80 米, 其他建筑

			限高 150 米。土地用途为商服用地、城镇住宅用地、公用设施用地，出让年限为商服用地 40 年、城镇住宅用地 70 年、公用设施用地 50 年。
中梁地产	湖州	0.7	8 月 5 日，温州文悦置业有限公司（中梁）以底价 7015 万元竞得湖州安吉 1 宗宅地，楼面价 4558 元/㎡。地块编号 AJ2019J-43 号，位于安吉县灵芝路北侧、递铺路东侧二号地块，地块出让面积 1.03 万平方米，容积率 1.5，建筑面积 1.54 万平方米，起价 7015 万元，楼面起价 4558 元/平方米。
中梁地产	湖州	4.59	8 月 5 日，温州恒悦置业有限公司（中梁）就以总价 4.59 亿元竞得浙江湖州安吉县另 1 宗出让宅地，楼面价 4676 元/平方米，溢价 0.99%。地块编号 AJ2019J-42 号，位于安吉县灵芝路北侧、递铺路东侧一号地块，地块出让面积 6.54 万平方米，容积率 1.5，建筑面积 9.8 万平方米，建筑高度不超过 36 米。
融信地产	重庆	3.74	8 月 7 日，融信以总价 3.74 亿元，楼面价 9600 元/平方米摘得重庆石坪桥-大堰地块。地块为九龙坡区大杨石组团 N 分区 N11-1/04、N09-2/03 号宗地，土地面积为 1.95 万平方米，折合约 29.25 亩，建筑面积为 3.9 万平方米，容积率为 2。
新希望	宁波	6.45	8 月 9 日，宁波志卿商贸有限公司（新希望）以总价 6.45 亿元竞得宁波江北一宗宅地，楼面价 9760 元/平方米，溢价率 60%。地块位于慈城新区，东至汤山路，南至慈南街，西至赭山路，北至祝家街。出让面积为 4.13 万平方米，建筑面积为 6.6 万平方米，容积率为 1.6，建筑密度小于 35%，总起价为 4 亿，楼面起价为 6100 元/平方米。
宝龙置业	无锡	5.12	8 月 6 日，洛阳宝龙置业发展有限公司以 5.12 亿摘得无锡宜兴一宗商住地，楼面价 3260 元/平方米，溢价率 0.79%。该宗商住地编号为宜地（2019）17 号，名称为宜兴市丁蜀镇赵庄社区（原丁山监狱青龙山 A 地块）地块，出让面积 7.85 万平方米，容积率 2。
荣盛地产	长沙	3.5	8 月 6 日，荣盛以 3.5 亿元底价摘得长沙一宗住宅用地，总出让面积 15.27 万平方米，总规划建筑面积 27.89 万平方米。地块编号[2019]长沙县 030 号，位于长沙县湘龙街道龙塘以东、大华路以西、潇湘西路以北、星沙联络线以南。用地性

质为住宅用地，出让年限 70 年，容积率在 1.0-2.5 之间，起始楼面价 1260.02 元/平方米。

[\(返回目录\)](#)

【地产企业金融】

整体融资环境收紧：境外融资大幅减少

本周，多家房企披露境内融资业务。其中，世贸发行 2019 年公司债 40 亿元；中粮集团拟发行超短融资券 20 亿元；金隅集团拟发行 20 亿元 5 年期中期票据。

另外，值得注意的是多家房企 ABS 融资获得反馈意见。其中，鑫苑置业一宗购房尾款资产支持计划获上交所反馈；福晟集团一宗应收账款资产支持计划偶上交所反馈等。

企业	类型	金额	事件
8月5日-8月11日			
世茂地产	定期贷款	8.37 亿美元 /39.94 亿港元	8 月 9 日，公司作为借款人，多家银行作为贷款人，以及香港上海汇丰银行有限公司作为融资代理人订立的贷款协议。世茂房地产将获提供金额分别为 8.3785 亿美元及 39.94 亿港元的双货币定期贷款融资，贷款融资的期限为订立贷款协议日期起计 48 个月。根据贷款协议，取得的贷款融资将由该公司用于偿还公司现有债务及为集团的一般企业用途提供资金。
华润置地	中期票据	10 亿元	8 月 6 日，华润置地控股有限公司对外披露公司 2019 年度第三期中期票据申购说明。本次中期票据发行规模人民币 10 亿元，其中品种一的初始发行规模为人民币 5 亿元，期限 3 年；品种二的初始发行规模为人民币 5 亿元，期限 5 年。
光明地产	中期票据	20 亿元	8 月 8 日，光明地产拟向中国银行间市场交易商协会申请注册发行不超过人民币 20 亿元（含 20 亿元）的中期票据。该笔中期票据主要用于偿还公司超短期融资券、偿还银行借款以及项目建设等符合国家法律法规及政策要求的企业生产经营活动。
金隅集团	中期票据	20 亿元	8 月 5 日，上清所消息显示，北京金隅集团股份有限公司将于 2019 年 8 月 7-8 日

			发行 2019 年度第二期中期票据，发行金额 20 亿元，发行期限 5 年，利率暂未定，拟于 2019 年 8 月 12 日上市流通。票据由中国工商银行股份有限公司担任主承销商及簿记管理人。票据信用评级结果为主体 AAA、债项 AAA。
佳兆业	票据赎回	1.6 亿美元	8 月 11 日，佳兆业提前赎回 1.6 亿美元优先票据。佳兆业已注销回购 2019 年票据。注销之后，该公司仍有本金合计 1.387 亿美元尚未到期。据悉，继今年 6 月佳兆业集团回购 2.5 亿美元票面利率 7.25% 于 2020 年 6 月到期的优先票据后，此次为佳兆业集团今年第二次回购美元债。
旭辉控股	票据赎回	2.5 亿美元	8 月 5 日，旭辉控股公告称，公司已提前赎回并注销 2.5 亿美元将于 2020 年到期的 7.75% 优先票据，支付的赎回价总额为 2.58 亿美元。此为旭辉继今年 6 月主动赎回 1.5 亿美元优先票据以来，再次提前偿还美元债券。
华南城	公司债	14 亿元	8 月 6 日，华南城公告表示，公司全资附属公司华南国际工业原料城(深圳)有限公司已分别于今年 8 月 2 日及 5 日完成发行 2019 年第一及二期境内公司债券，发行本金合共为 14 亿元。债券的年利率为 8%，期限最长为三年，同时华南国际有权于第 1 及第 2 年末调整利率，及投资人相应有权回售若干境内公司债券。
美的置业	公司债	13 亿元	8 月 6 日，美的置业公告宣布，2019 年面向合格投资者公开发行公司债券(第四期)已完成发行，发行规模为 13 亿元，最终票面利率为 5.70%。
世茂股份	公司债	40 亿元	8 月 6 日，上海证券交易所信息显示，上海世茂股份有限公司公开发行 2019 年公司债券(面向合格投资者)状态更新为“已回复交易所意见”。该公司债拟发行金额 40 亿元，品种为小公募，承销商/管理人为中国国际金融股份有限公司。债券将采用分期发行的方式发行。债券募集资金拟用于偿还存量公司债券。
建发地产	公司债	5 亿元	8 月 8 日，据上交所消息，建发房地产集团有限公司计划公开发行 2019 年第二期公司债券，总额为 5 亿元，最高利率为

			4.09%。本次债券将分为两个品种发行，现已确定发行利率分别为：品种一为 4.09%，品种二为 3.71%。本期债券募集资金扣除发行费用后，全部用于偿还借款。
云南城投	公司债	30 亿元	8 月 7 日消息披露，云南城投置业股份有限公司 2019 年非公开发行公司债券，状态更新为“已回复交易所意见”。该债券拟发行金额 30 亿元，品种为私募，承销商/管理人为中信证券股份有限公司和广州证券股份有限公司。
建发房产	超短期融资券	8 亿元	8 月 5 日，厦门建发 2019 年度第一期短期融资券计划发行总额为 8 亿元，发行利率 3.38%/年，期限 366 日，起息日为 2019 年 8 月 2 日，兑付日为 2020 年 8 月 2 日，主承销商为兴业银行股份有限公司，联系承销商为中国农业银行股份有限公司。
中粮集团	超短期融资券	20 亿元	8 月 5 日，上清所消息，中粮集团有限公司拟发行 2019 年度第六期超短期融资券，债券将于 2019 年 8 月 6 日发行，发行金额人民币 20 亿元。本期债券发行金额人民币 20 亿元，发行期限 268 天，票面利率由集中簿记建档结果最终确定。主承销商/簿记管理人：中国工商银行股份有限公司。
国贸地产	超短期融资券	3 亿元	8 月 7 日，根据上海清算所的消息，国贸地产集团有限公司于 2019 年 08 月 05 日发行了公司 2019 年度第三期超短期融资券。本期债券简称为 19 国贸地产 SCP003，代码 011901758，发行金额 3 亿元，期限 120 天，发行利率 3.84%，发行价 100 元。该期债券簿记管理人及主承销商为中国银行股份有限公司，联席主承销商是兴业银行股份有限公司。
万达商业	CMBS	27 亿元	市场消息称，“中信建投-万达广场长江经济带一期资产支持专项计划”于 7 月 31 日正式上市发行，发行规模 27 亿元，其中优先级资产支持证券发行规模 26.00 亿元。项目原始权益人为万达商业管理集团，计划管理人为中信建投证券。该项目信用等级为 AAA，期限 18 年(3+3+3+3+3+3 年)，认购倍数为 1.83 倍。万达商业管理集团表示，本项目的成功发行为集团拓宽

			了融资渠道，助其盘活存量资产、优化债务结构。
碧桂园	ABS	18.31 亿元	8 月 7 日，据深交所信息显示，华西-碧桂园购房尾款 2019 年第一期资产支持专项计划状态更新为“已反馈”。该笔 ABS 发行人为碧桂园地产集团有限公司，拟发行金额 18.31 亿元，承销商/管理人为华西证券股份有限公司。
鑫苑置业	ABS	6 亿元	8 月 8 日，据上交所消息，鑫苑置业购房尾款资产支持专项计划状态更新为“已反馈”。本期购房尾款资产支持专项计划 ABS 拟发行金额为 6 亿元，发行人为鑫苑（中国）置业有限公司，承销商/管理人为首誉光控资产管理有限公司。
荣安地产	ABS	4.4 亿元	8 月 7 日，据深交所信息显示，万家共赢荣安地产商业资产支持专项计划状态更新为“已反馈”。本期 ABS 拟发行金额 4.4 亿元，发行人为荣安地产股份有限公司，承销商/管理人是万家共赢资产管理有限公司。
中骏集团	ABS	80 亿元	8 月 6 日，上海证券交易所信息显示，厦门中骏集团有限公司发行的中信证券-厦门中骏购房尾款 1-10 期资产支持专项计划状态更新为“已受理”。该笔资产支持证券 ABS 拟发行金额 80 亿元，承销商/管理人为中信证券股份有限公司。
首创置业	ABS	15.5 亿元	8 月 5 日，上交所披露消息，首创证券-首创置业应收账款资产支持专项计划状态更新为“已受理”。本次债券拟发行金额为 15.5 亿元，发行人为北京郎园置业有限公司，承销商、管理人为首创证券有限责任公司。

[\(返回目录\)](#)

【企业发展战略研讨】

富力“暂停拿地”与中海“激进抢地”

7 月 30 日，中共中央政治局会议“不将房地产作为短期刺激经济的手段”的话音刚落，7 月 31 日央行就发布了加强对存在高杠杆经营的大型房企的融资行为的监管和风险提示。

对市场、监管的嗅觉正在考验大型房企的决策能力。富力是第一家被公

开“转向”的房企，它率先发出暂停拿地的号召。但富力绝对不会是最后一家，很多高杠杆的房企都在悄悄收缩战线。

“得资金者则得天下”。少数信用评级高、资金杠杆低的优质房企，在各地的土地市场正在全方位围猎，中海、万科、融创、保利都在伺机而动。地市此时正在走向全面分化，几家欢喜几家忧。

富力发令“暂停拿地”

7月30日，一份关于富力暂停拿地的文件在网络流传。富力官方从未回应过这份文件的真实性，但接近富力的人士确认了这份文件的存在。

这份名为《关于要求地区公司确保完成销售任务的通知》(以下简称“《通知》”)指出，各公司最重要的工作是加大销售力度，确保完成销售任务，其中一条就包括“2019年下半年原则上暂停拿地工作，如遇有优质土地项目等特殊情况下，可单独呈报集团董事长审批”。

随后的两天，富力似乎是在澄清什么，连续发布了数则拿地消息——7月29日，富力拿下威海市临港区3宗建设用地，首入进入山东威海；7月31日，富力又在内蒙古包头以1.4亿元拿下110国道北侧62.88亩土地；同一天，富力还在淮南拿下经开区两宗宅地。

一名了解情况的人士表示，这些地块多是前期富力签订过协议且谈过的土地，此时不过是履约。他同时指出，“也不是完全不拿地，好的项目还是会继续谈。”

“暂停拿地”的声音被现实否认，但这在一定程度上折射出富力对于市场的预期。同样在这份《通知》中，富力指出，“2019年上半年整体房地产市场增速显著放缓，销售形势不容乐观。现在集团最重要的工作是加大销售力度，确保完成销售任务。”

销售形势没有起色，而富力虽然在融资上向来能够把握住节奏，但囿于发展模式，它当前的资金面仍不十分乐观，因此安全过冬就是最优解。年报显示，截至2018年底，富力净负债率为184.1%；短期债务为达523.5亿元，同比增长84.24%，而账上现金仅340亿元。

选择收缩战线的不只是富力。据统计，去年十分迅猛的正荣集团，2019年1~7月的拿地金额为263.4亿元，同比下滑41.28%。

与此同时，正荣地产今年上半年的销售金额增速也在迅速下滑。7月5日，正荣地产发布公告称，今年上半年，正荣地产连同合营公司及联营公司的累计合约销售金额约586.07亿元，同比增长0.82%。而去年同期，正荣地产完成销售额581亿元，同比大幅增长170.3%。

土地市场分化加剧

高杠杆房企在收缩过冬，资金宽松的房企还在继续前进。决定拿地的唯一标准是，是否手握大笔低成本的资金。

中海地产即是一个十分典型的例子。7月8日，中海首次在香港设立境外中期票据（MTN）计划，其中票息为2.90%的5.5年期20亿元港币固息债券刷新了同行业的最低利率，且创造了中资企业境外公开发行的最长年期港币债券。

中海地产的融资成本向来居于同行最低位，这同时也是它逆周期扩张的资本。过去一个月，其在土地市场上堪称凶狠，2019年7月15日下午，中海以79.4亿元总价将北京市丰台区造甲村地块收入囊中——这是北京年内总价地王。

据统计，今年1~7月，中海地产拿地耗资657亿元，排名第四，仅在碧桂园、万科和融创之后。

喊出“重回前三”的保利，在土地市场上也表现得十分积极。据克而瑞，今年前七个月，保利发展拿地的金额为600亿元，而它的融资能力也强于同行。7月9日，保利发展发布公告，中国证监会已核准保利发展向合格投资者公开发行面值总额不超过150亿元的公司债券。

从拿地的排行榜看，居于前列的房企，多数是背靠大山的国企、央企，在融资寒冬的当下，它们良好的信誉与风控使得他们更容易获得便宜的资金，这在市场宽松之时优势或许不凸显，当下则足以让同行艳羡。

不过，这些手握资金的房企，对土地市场也并非“有拍必投”。在布局上，这些企业显示出更加谨慎的一面，多数布局集中于一线城市或者强二线城市。

由此可见，淡市正在驱使房企更加冷静地决策，而资金也正往着正确的地方游去。城市在分化，房企也在分化，这是“强者恒强”的时代。（[返回目录](#)）

【企业热点案例分析】

长租公寓继续爆雷：乐伽公寓停运

继杭州鼎家公寓、上海寓见公寓、北京昊园恒业之后，在8个城市拥有超过20万套房源的乐伽公寓也宣布爆雷。

8月7日，乐伽公寓在其官方微信号发公告称：“近期因公司经营不善，无力履行合同。”

根据工商信息，乐伽公寓成立于2016年5月30日，法人代表为姜干，注册资本100万人民币。

2017年7月、8月乐伽分别成立苏州、杭州分公司；2018年3月乐伽又进入重庆、成都、西安、合肥等四城。

巅峰时乐伽公寓在南京、苏州、杭州等8个城市均有布局，成立了300多家签约中心，员工达到600多人，已经为超过40多万客户提供服务，管

理的房源超过 20 万套，房屋总价值达 1000 亿元。

然而，是因其‘高进低出’的经营模式存在严重缺陷，在经历了高光时刻后，乐伽公寓最终爆雷。

乐伽公寓爆雷的背后，留下的又是一地鸡毛，公寓运营方、房东、租客等各方的博弈才刚刚开始。

巨额欠款无法偿还

实际上，7 月初就有多位合肥房东反映自己没有按时收到乐伽公寓应付房租，随即，“乐伽公寓经营出现异常，疑似爆雷”、“分公司人去楼空”、“房东收不到租金、房客面临驱逐”等消息在网上流传。

随后，在苏州、杭州、西安、南京等乐伽公寓布局的多个城市，有越来越多的房东爆料被拖欠房租。

但 7 月 14 日，乐伽公寓还在辟谣。当天乐伽公寓在其官方微博发布公告称，因个别人员造谣，导致在网上传播“乐伽公寓跑路”等不实消息，引起小部分市场紊乱。公司一直以来处于正常运营状态，希望大家不信谣，不传谣。

但事后的一系列事件证明，这纸声明只是欲盖弥彰。

7 月 15 日，西安市住房和城乡建设局官网挂出《关于南京乐伽商业管理有限公司西安分公司的风险提示》；19 日，“疑似爆仓”和“乐伽公寓跑路”的消息传播扩大，乐伽的房东、租户建立维权群，联系各方进行维权。

7 月 21 日，乐伽发出公告，表示公司正常运营，个别被清退的员工故意发布不实信息引起客户挤兑，公司已对接投资方，并向公安机关提供信息，尽量追回被已经清退的公司业务员侵占的公司款项。同时，南京建邺区住房保障和房产局发布通告，表示对乐伽租房违约现象正在调查中。

直到 8 月 7 日，乐伽公寓承认了此前的传闻，称已尽最大努力通过多种途径积极自救，但均未见效。

此后，南京市住房保障和房产局发布公告表示，南京乐伽商业管理有限公司在履行租赁合同过程中出现大量违约，造成不良社会影响，目前南京市建邺区住房保障和房产局已经开始介入调查。

另外，乐伽公寓还表示，自 7 月 18 日起，公司对南京地区客户的基本情况和诉求进行接待登记，现已基本完成。在本公告前，已有部分房东、租客达成和解协议。同时，8 月 8 日起，会同南京市住房租赁协会推荐的部分住房租赁企业，与房东和租客进行调解。

爆雷重现，乐伽公寓的问题出在哪？

目前来看，尽管都是因为资金链崩盘而爆雷，但乐伽公寓倒下的原因与此前在杭州、上海、北京等多地因租金贷问题所引发的爆雷潮并不完全相同。

从根源上讲，乐伽公寓之死的原因是其为了快速扩充市场份额，选择了“高进低出”模式。

该经营模式是指，长租公寓运营商以高于市场普遍预期的价格从房东手中租得房子，再以较低的价格出租给房客。有媒体报道，在南京某区域，乐伽公寓以每月 3500 元的价格从房东处收房，在以每月 2700 元的价格出租给租客，中间的差价高达 800 元。

这样的模式违背了一直以来行业内普遍的营收模式——“低进高出”或者通过改造提高出租率来赚取租金差。

表面看，企业可以在短期内提高市场占有率进而抢占房源。但“高进低出”的模式，则是选择将租金差作为补贴给予房东，这样的做法无疑是在饮鸩止渴。

此外，除了模式上天然的缺陷，乐伽公寓的内部管理也出现了严重问题。

7 月 21 日，乐伽公寓官方微博发布公告，称 2019 年 3 月，发现合肥分公司部分员工涉嫌侵占公司资金，已报相关公安机关立案调查。公告还提到，“此现象屡禁不止”，为公司健康和长期发展，计划于 7 月停止合肥分公司市场扩张。

尽管乐伽公寓连续发布两条公告，呼吁客户理性维权，此外乐伽还表示，房东的损失由乐伽完全承担，并请求房东不要采取过激手段驱赶房客。

但显然，乐伽已经无法赔偿房东与租客的损失，只能寄希望于租客与房东间调解。

据悉，目前南京相关区政府已经组织司法所、人民调解委员会、律师事务所等第三方机构，在辖区设立调处服务点，为南京地区乐伽公司客户提供纠纷调解和法律咨询。

爆雷潮尚未停止，行业隐患仍在

目前来看，经过去年的爆雷潮，行业虽然已经趋于冷静。但由于此前大部分企业急于争夺市场份额与房源数，忽视了自身内部组织架构的管控与运营模式的打磨，而且普遍在资金链上存在问题。

自 2018 年以来，媒体多次报道了杭州鼎家公寓、上海寓见公寓、北京昊园恒业、美丽屋等在内的多家长租公寓的连续爆雷事件。根据克而瑞的监测数据，目前国内 20 个重点城市公寓租金回报率仅为 1%-3%。

长租公寓，这个看似遍地黄金的市场，实则处在一个投入成本高、资金回收周期长、盈利微薄的环境中。

从目前的趋势看，对于绝大部分玩家来说，在没有合适的盈利模式的情况下，只能选择场景金融、补贴用户以寻求快速扩张。

但由于房地产市场的持续低迷，国家对 P2P 等第三方金融机构加强了监

管，实际上挤压了许多长租公寓运营商灰色操作的空间，也让击鼓传花的金融游戏无以为继。

事实上，除了中小玩家迫于资金压力选择退出赛道，连万科这样的地产巨头也无法继续维持扩张态势，甚至不惜违约以收缩战线。[\(返回目录\)](#)

【企业管理经验】

万科关注细节：提供更多美好生活场景

首先，介绍一下上海区域这一年来的一些变化。

我们注意到一些小的变化，2019年平均每0.63秒就会有一款新产品在天猫出现，客户需求变化加快，企业创新速度也在变快。

樟宜机场开幕之后我专门去参观了下，它已经完全颠覆了我以往对机场候机楼的认知，航站楼之间的接驳火车，周边是一片植物，状态跟世园会植物园很像。还有很多的旅游项目在建筑顶层，比如蹦床、植物迷宫等等。

以前我们觉得它（机场+旅游）的出现会很奇怪，但今天非常好的把它结合在一起给大家带来非常多的新体验，到这儿来的不完全是飞机旅客，还有非常多的是游客和购物的人。

变化在悄然发生

从这开始，我们接着说说客户究竟发生了哪一些变化——我们大概用了10周的时间，做了9场员工访谈、14项入户访谈、12组客户集中访谈。这里说的都是深度访谈，建立在广泛的指标收集的基础上，同一位客户家里也去了好几次。

印象中我访谈的一位客户是在中国生活很多年台湾夫妇，在大陆生活很多年，他和居委会也很熟，还经常跳广场舞，他的需求是什么？他说第一社区里台阶太多、台阶太多走路很累，另外房内收纳空间比较少等等，当然并不是在万科的项目里。

这是我们十周以来的工作成果：比如说90平米的住宅，90平米我拿上海天空之城的客户年龄数据做了分析，以前我们会认为随着年龄的增大，购房的面积增加，但通过我们最近调研发现，年龄并不是区分购买力的唯一标准重要的原因，20到29岁占36%，30到35岁有25%，36到40岁有20%，41到49岁有10%。

在一线城市的影响因素其实一个是圈层消费，另外就是一个可承受、可负担的价位，其实还是非常明显的，要让同样一个户型面积能够适应更多人的需求。

此外，女性成为购房的重要群体，2019年万科上海区域以女性名义购房套均总价超过了男性。一个说明女性地位快速上升，第二女性拥有财富的

数量快速上升。

兴趣爱好圈层化。比如说姐妹一起看房，要搬就一起搬，她们之间有共同的语言，这就是社交圈层化。还有就是客户自己有爱好，比如：手办，他需要有一个空间承载她的爱好。

满足客户对美好生活的向往。以前是“向往”，现在他们要求有专门的解决方案。团队深访过一个很漂亮的小姐姐，家里非常的乱，各种衣服堆在地上、床上到处都是，每次收纳、换季对她来说都极其困难，所以她需要有专门的空间来承载这一些事情。

新的服务体验被期待，我觉得这个对我们后来的产品特别有帮助，客户很反感功利化卖压式的销售销售，他们渴望平等、专业化的交流，比如有设计师陪同看房；销售最好平常不要出现，等到我下定决心购买的时候再出现等等。这也是新的服务体验，也被期待。

做了深访之后，团队会把一些客户的需求写在便签条上一一总结。我们发现客户需求的小变化、小趋势对我们非常重要。

希望把客户需求方面的小变化、小趋势提取出来，一点一滴积累起来，一心一意地服务好他们。

提供更多美好生活场景

如何“服务更多的客户、更好的服务客户和服务客户的更多方面”。

我们对社区有自己的理解，万科在杭州良渚文化村项目创造了人们从容地共同生活空间，这一种平等交流、有包容感的社区，让业主们非常享受。

万科还有非常重要的三个配套业务，希望令人感到安全和放心，分别是泊寓、学校、养老。

根据我们发现的客户变化，我们要做一些回应，在产品上我们首先想到了 Co-Life 这个概念。它既是生活方式的平台，又是生活灵感展示的中心，提供了非常专业的空间服务和生活多样的可能性。

大家如果了解万科历史的话，会知道万科起家于服务。但是这么多年来我们的服务是不是就变成了简单的买卖关系？结合我们对客户的了解，我们也认真的做了思考和复盘。

我们从几个角度对 Co-Life 服务做了一些重新的定义，形成了 6 大空间板块、4 个服务角色、11 大关键触点和 4 条客户旅程，每一处变化都不大，但积累起来将产生很大的变化，使客户更舒适、更愉悦。

Co-Life 开业后，访问量大幅上升，事实上很快变成了周边的公共空间，尤其是在城市配套不是那么充分的地方，起到了非常好的作用。

我讲一下老弄堂里的新腔调，“新华路微更新”是我们新做的项目，这个项目的设计和创意是非常重要的前提，整个项目耗时半年多，都是小改造、

小更新,有老年人在这里生活了将近 70 年,这里很多房子是 1949 年建成的。

我们有同事专门做这项工作,做完以后成就感非常强,老奶奶住的敬老邨是 1949 年建成的,我们改造了传达室,传达室放了凳子,居民自发形成了易物角,有不用的东西可以去交换。屋顶花园、小区的长凳花廊等等细节,花的钱不多,都很小变化,我们很多年习惯了大开大合的变化,到了城市细胞的末端还是希望做出有新意的东西。

另外一个东罗村,万科更关注人的变化。最大的变化是,今年很多东罗村的人都回来了,有很多做民宿产业、做田园旅游。

去年开始上海区域开展组织重建的工作,要面对更加有挑战的未来,某种意义上讲也是更有机会的未来,我们从矢量组织、冠军组织和韧性组织中,帮助状态最好的人上场,分享组织胜利的喜悦。

始于人,未于人,另外是打破万科的板结,今天人员的板结和组织的板结是随时会发生的,我们为了打破这个板结进行了“学徒”选拔,这些选拔的同事到今天为止 80%都发展的特别好,希望他们保持正能量,也在未来组织重建的过程中发挥积极作用。

正在寻求更多的可能性

最后讲一讲基本盘。

首先我们谈谈我们对城市的认识,或者是对城市化的认识,城市群已经进入了城市群-大都市圈-中心城市的阶段。

长三角城市群占国土面积 2%,占全国人口总量的 12%,创造了全国 GDP 总量的 20%,6 个城市 GDP 超万亿。

这是城市发展到今天的特点。在长三角一体化的背景下,城市群-大都市圈-中心城市会发生非常大的变化。

上海区域 2019 年 1 到 7 月份总收入 1353 亿,总回款 1254 亿,新增客户总量 30 万人,经营业务收入首次突破了 10 个亿,达到了 13.1 亿。

数字不大,但是是非常大的变化。

因为协同效应很高,我们希望这个数字未来可以继续上升。我们为之奋斗了 7 个月,这是万科在上海区域所有同事艰苦努力的成果,也是希望通过这个能够让万科变的更加美好,能够更好地服务更多的客户。

占有率情况,万科上海区域在省域市场排名第一,5.5%的占有率,比去年上升了 0.3 个百分点,在主要城市都是数一数二。

最后,我引用微软第三任 CEO 萨提亚·纳德拉的话,很多公司希望改变世界,但只有少数公司具备必要的元素,天赋、资源和坚持,我们希望成为少数公司。[\(返回目录\)](#)

免责声明

本公司力求报告内容准确完整，但不因使用本报告而产生的任何后果承担法律责任。本报告的版权归高通智库所有，如需引用和转载，需征得版权所有者的同意。

任何人使用本报告，视为同意以上声明。

有关我们的组织

高通智库作为一家高端决策服务机构，成立于 2006 年，团队始终秉承“专业主义”精神，已成为具有优良口碑的行业研究顾问机构。

联系方式

地址：北京市朝阳区建国门外大街 19 号国际大厦 A 座 11 层

邮编：100004

电话：(010) 53317288

网站：www.gaotongchina.com