



雄心跌落

曾经,宁波城投对以“宁房”和宁波城投置业为核心的住宅地产业务,寄予厚望。

2009年,宁波城投对上市公司宁波富达进行了重大资产重组,置出了有宁波市江东水厂、南郊水厂、梅林水厂及慈城水厂的宁波市自来水净水有限公司,以及以垃圾处理为主的宁波枫林绿色能源开发有限公司,置入了天一广场100%股权、“宁房”74.87%股权(其余股权由宁波银亿房地产开发有限公司、谢玉辉等83人持有)和宁波城投置业100%股权,并托管了和义大道和月湖盛园两个商业地产项目,主营业务转变为以商业地产、住宅地产开发为核心的房地产业。

房地产业务给重组后的宁波富达确实带来了很大的变化。

年报显示,重组前的2008年,宁波富达的总营收是13亿多元;而重组完成后的第一年即2010年,仅房产销售收入加上商业地产租赁收入,总额已将近14亿元。

但2009年、2010年宁波楼市火爆时高价拿地,2011年开始楼市调控,宁波富达的房地产业务从此备受煎熬。

即便2016年、2017年市场火爆,宁波富达在其2017年年报中依然表示:“综合分析公司全年经营情况,各主业发展继续面临多重困难和严峻挑战,特别是住宅房产。”

年报分析说,2016年在去库存要求的大背景下,各地房地产调控政策有所松动,房地产市场出现回暖迹象。2017年年初,由于一、二线城市房地产出现过热现象,中央提出要坚持“房子是用来住的、不是用来炒的”的定位,房地产市场又开始了新一轮的从严调控。从2017年3月份开始到12月底,已有超百城发布150余次楼市调控政策。宁波市调控政策也持续升级,2017年4月23日限购、限贷政策落地,2017年10月1日限购政策升级(增加了限售规定),按揭政策持续收紧。

报告期内,“虽然房产预售收入有所提高,但价格未达预期,同时,不同开发产品的去化速度出现明显的参差不齐现象,资产总额中房地产存货仍然占比较高(报告期末房地产存货总额83.41亿元,占比58.21%)。待售产品结构中大面积套型偏多,而且多数处于限售范围,去化缓慢;待建产品结构中办公楼比例居高。”

宁波富达说:“公司虽然已对这些项目计提了较大额度的减值准备,但随着调控政策的不断深入、市场格局的急剧变化和财务成本的不断增加,公司待建、在建和待售项目效益风险依然存在。”

2017年年报里这种种分析、判断,就像是此次宁波富达要卖掉“宁房”、宁波城投置业全部股权的伏笔。

谁会是谁的接盘侠?

宁房和宁波城投置业,会卖身给谁?

“万科和华润都有可能接盘,特别是万科。”有接近宁波城投的分析人士说。

如前所述,万科在“依云郡”项目上,已经和宁波城投置业有过合作。

而华润与宁波城投在湾头区域的一级开发上,也是合作伙伴。

但最终宁房和宁波城投置业以什么样的价格、卖给谁,尚需等宁波富达公告确认。

而“宁房”和宁波城投置业现在面临的命运转折,像是2011年那一轮楼市调控以来宁波本土开发商的一个缩影。

于2011年年初开始持续将近4年、以严厉的限购限贷政策为核心的上一轮楼市调控,驱退了相当一部分宁波本土开发商。

像当年与“宁房”齐名、开发了“日月星辰”和“春江花城”等众多宁波标志性楼盘的本土老牌开发商宁兴房产,整体卖给了“金茂”;银亿股份的主营业务已经转变为汽车零部件,其2017年总营收中该块业务占比超过60%,而房产销售占比已经不到30%……

在近两年热火朝天、“地王”频出的宁波土拍市场上,相较于不断涌入宁波“抢地”的一个个财大气粗的外来房企,宁波本土房企除雅戈尔、荣安、银亿偶有斩获外,其余本土房企几乎见不到踪影。

不管在资金实力还是在融资能力、市场大势判断能力、项目开发和销售水平等方面,必须承认,宁波本土房企相较国内优秀的同行来说,差距已经不是一点点大了。

宁波富达在其2017年年报中对旗下“宁房”、宁波城投置业的这个判断——“目前,由于行业利润空间收窄、盈利模式调整、行业洗牌和分化步伐加快,行业竞争格局加剧;同时受机制体制的约束,公司旗下房产公司市场竞争能力与优秀房企相比存在较大差距。”——同样适用于其他宁波本土房企。

在推动宁波本土房企进步的意义上,如果“宁房”真的卖身给了万科或者华润且还能保留品牌,也许不见得是件坏事。

