

龙湖低成本融资 77 亿港元

■ 王丽新 报道

内地银行遭遇钱荒的尴尬现状，房地产商海外融资渠道显得分外珍贵，地产大佬们也各显其手，龙湖公司相关人士向记者表示，扩大融资规模并非公司缺钱，而是由于该笔融资利率较低，公司将用于提前偿还 2011 年发行的 7.5 亿美元债。

7 月 10 日傍晚，龙湖地产宣布，公司获得一笔 76.72 亿港元的 4 年期俱乐部贷款。值得一提的是，龙湖地产这笔融资的原定额度是 30 亿港元，然而由于资本市场的超额认购等多种原因，龙湖地产最终将这笔融资扩容至 77 港元。

实际上，在此之前，内地房企单笔银团融资额最高的是中海地产于 2012 年 4 月发行的 76 亿港元 3 年期的俱乐部贷款，而此次龙湖地产获得的融资数额则意味着创下了内地房企单笔银团融资规模的新纪录。此外，这一笔在“钱荒”期间扩容的低息贷款似乎显得非常珍贵。

“公司扩大融资规模，并非缺钱。”龙湖地产向记者表示，公司今年上半年已经累计实现销售额 2239 亿元，销售金额及面积双双创下历史新高，其业绩完全符合预期。

根据公告内容显示，这笔 77 亿港元的融资，龙湖将主要用于提前偿还原本于 2016 年上半年到期的美元债券，优化债务结构，以低息置换高息贷款来进一步节省财务成本。

节省资金成本高达 5 亿元

据记者了解，龙湖地产这笔俱乐部贷款于今年 4 月份启动，共涉及 13 家参贷行。

此外，该笔贷款的无利息提款期长达 9 个月，而一般的银团贷款则为 6 个月。有业内分析人士认为，这多出来的三个月提款期，正体现了在海外融资将变得更为困难的趋势下，“拿脚投票”的资本市场确实对龙湖充分看好。

“这笔贷款融资成本较低，利率仅为 H-bor+310(约 3.8%)。”一位业内资深分析师向记者表示，今年上半年，评级较高，财务较为稳健的房企海外融资成本一般要比去年底，平均利率水平约维持在 5% 左右。该人士称，以世茂房地产 6 月中旬获得的 4 年期 32 亿美元及 19.5 亿港元的多种货币定期贷款融资为例，据悉其利率不低于 4.2%。“与之相比，龙湖地产决定扩大融资额度就不难理解了。”

“资本市场非常‘势利’，越不差钱的公司，越容易拿到便宜的钱”，上述分析师向记者如是表示，“龙湖财务一贯相对稳健，一直是资本市场公认的‘优等生’，本次多达 13 家参贷行及超过 100% 的超额认购，也确实证明了公司有非常强的融资能力”。

根据公开资料显示，截至 2012 年 12 月 31 日，龙湖拥有现金 186.1 亿元；综合借贷为 328.4 亿元，平均借贷成本为年利率 6.72%，平均借贷年限 4.1 年；净负债率仅为 47.6%。今年 3 月 20 日，龙湖获得穆迪 Ba1 评级，且展望稳定。

据接近龙湖地产人士向记者透露，这笔贷款将主要用于提前回购 2011 年初发行的 7.5 亿美元债券。2011 年 3 月 31 日，龙湖地产与摩根士丹利、渣打、汇丰及花旗银行就发行 2016 年到期的 7.5 亿美元债券 95% 优先票据订立购买协议。

对此，上述分析师向本报记者表示，虽然当时龙湖地产发行美元债的资金成本相较于同期其他企业海外融资有占优势，但 9.5% 的利率显然要高出此次俱乐部贷款利率 3.8% 不少。

该人士还为记者算了这样一笔账，按照 9 个月提款期计算，若龙湖在 2014 年 4 月前回购之前发行的 7.5 亿美元债券，未来两年，将节省资金成本达人民币 5 亿元。

上半年销售业绩符合预期

实际上，有业内分析人士向记者表示，上市后的龙湖地产一直侧重于稳健发展。据悉，龙湖地产有一套自己的拿地、销售以及融资窗口的计算模型。此外，若回顾龙湖地产的拿地与融资节奏就可以看出，公司确实非常善于对窗口期的把握。

7 月 5 日，龙湖地产公布上半年销售业绩，公司上半年累计实现合同销售额为 2239 亿元，6 月份认购未签约金额 188 亿元。1 月 - 6 月的销售业绩已经达成全年销售目标 48.7%，同比去年上升 10.2%，合同销售面积及销售金额均创历史新高。龙湖表示，这一销售业绩符合公司的预期。

值得一提的是，2012 年开始，龙湖在拿地选址上开始倾向于更靠近城市中心，新项目周转速度也在加快。

无独有偶，另一接近龙湖地产的人士也向记者表示，相对以往郊区低密度项目的去化速度，目前龙湖地产这些新项目的开盘去化率都保持较高的水平。以杭州龙湖·春江彼岸为例，拿地至开盘不足 8 个月，开盘当天推出 784 套，去化率超过 90%，当月即实现认购金额逾 20 亿元。

除此之外，根据龙湖地产 7 月 5 日公布的消息，公司下半年将在 7 个城市推出 10 个全新项目，包括沈阳、大连、上海等地将供应多样化类型的产品，届时龙湖地产全年供应的销售项目将超过 50 个。

对此，有熟悉龙湖地产的业内人士称，预计下半年公司资金回笼较快，“完成全年销售任务可期”。

中石油否认 2000 余口煤层气井停工



■ 李春莲 报道

曾经让众多企业为之疯狂进而跑马圈地的煤层气目前陷入了困境。

近日，有消息称，中石油 601857.SHI 2000 余口煤层气井，由于产气量低于预期，难以承受上百亿元的巨大投入而暂时停工。

但是，7 月 10 日，中石油相关人士向记者否认了煤层气井停工一事，并称公司 2013 年有望实现煤层气产量目标，坚持提高其 2015 年煤层气产量目标。

值得注意的是，包括中石油在内的三家全国煤层气产量最高的企业均未完成今年一季度预定的产量目标。

有分析师表示，目前，煤层气开发的技术还未过关，而煤层气产量目标又过高，煤层气行业的发展并不太理想，国家层面、地方政府、企业制定的产销目标均未完成。企业此前盲目投资项目的心态更是催生众多问题的主要因素。

否认 2000 余口煤层气井停工

日前，有消息称，中石油计划投资超过百亿元在山西、陕西等省份开采的 2000 余口煤层气井暂时停工。原因是产量低于预期，加之技术问题，造成成本和收入严重倒挂。

根据中石油煤层气项目负责人的介绍，从已打井的数据预测，2000 余口煤层气井，会有近 700 口井不出气，即便是出气井最高产量也只有 1000 多立方米 / 日，最低的产气量仅为 200 立方米 / 日。按照目前的平均产气量计算，2000 余口煤层气井总收入仅约 40 亿元。

而上述煤层气井的投入却是巨大的。

相关人士表示，按直井最低 150 万元 / 口、定向井最低 200 万元 / 口、水

平井最低 1200 万元 / 口的成本计算(以上成本均不含压裂成本)，投资成本为 78 亿元，而实际的投入却要过百亿元。

巨大的投入和过低的收益，令中石油颇有一种“骑虎难下”的感觉。另据记者据了解，上述 2000 余口煤层气井恐怕今年都无法开工。

但是，中石油相关人士向记者否认了煤层气井停工一事。

他表示，公司 2013 年有望实现煤层气年产量目标。而公司继续坚持提升其 2015 年煤层气产量目标，鉴于煤层气过去几年所取得的进展，没有理由降低这个目标。

中石油煤层气公司总经理接铭训在去年曾表示，中石油将重新制定煤层气发展规划，把其 2015 年的产量目标从此前的 40 亿立方米提高 50%，至 60 亿立方米。

一直以来，中石油试图成为国内最大的煤层气生产和销售商。而这几年来，中石油投资超过百亿元用于煤层气产能的扩张，希望到 2015 年煤层气的销售量占全国比例超过 40%。

但不可否认的是，目前，煤层气的发展确实遇到了前所未有的困境。

“开采技术问题是最大的制约因素。”卓创资讯分析师王晓坤向记者表示，受此影响，大部分煤层气井出气不稳定。

中投顾问能源行业研究员宛学智在接受记者采访时表示，当前各大煤层气生产商大规模上马项目也主要是看中了煤层气的增长潜力，但利用效率低下、生产成本高企、技术要求较高等因素仍将长期困扰相关企业。

盲目上马新项目陷困境

煤层气开发停工的后果就是，今年的产量目标恐怕无法实现。

今年一季度，中石油、晋城煤业、中联煤这三家全国煤层气产量最高的企

业均未完成今年预定的产量目标。

中石油一季度煤层气产量为 18576 万立方米，占全年目标的 19.4%，利用量为 18576 万立方米，占全年目标的 19.6%。

从整体来看，一季度全国所有企业的地面煤层气产量为 69599 万立方米，占全年目标的 19.9%，利用量为 53294 万立方米，占全年目标的 17.8%。从一季度数据来看，今年煤层气产量目标实现的可能性不大。

宛学智表示，煤层气行业的发展并不太理想，国家层面、地方政府、企业制定的产销目标均未完成，极大地制约了产业健康发展。

此外，《煤层气(煤矿瓦斯)开发利用“十二五”规划》指出，2015 年全国要实现 300 亿立方米的煤层气(煤矿瓦斯)产量目标。

公开资料显示，2012 年中国煤层气产量为 125 亿立方米；而 2012 年与 2011 年 115 亿立方米的产量相比，增幅仅为 8.7%。

按照目前的出气速度，煤层气“十二五”规划的产量目标将难以实现。

企业一窝蜂的上马煤层气项目，产量目标越调越高，不顾技术上的短板而酿成了今日的苦果。

在宛学智看来，煤层气产量目标过高是客观事实，企业盲目投资上项目的心态更是催生众多问题的主要因素。煤层气在短期内所能发挥的作用并不大，企业、投资者不应盲目看中煤层气的发展前景而不顾投资收益率等硬性指标的约束。另外，地方政府积极鼓励煤企上马煤层气项目的做法有失妥当。

他认为，煤层气的长期发展前景毋庸置疑，在能源构成中所起的作用非常突出，规模化经营是煤层气开发的重要原则，油企、煤企应积极提高产能集聚度，合理优化生产线布局，同时也要适度控制项目上马的数量。

周大福首季营业额大涨 抢金潮或降后续销量

■ 蒋佩芳 报道

金价自 2013 年 4 月以来大幅下跌，带动黄金产品销售的大幅增加，周大福(01929.HK)周二发布的财报印证了这一点。

报告显示，受 4 月的抢金潮带动，周大福 4 月至 6 月份的 2013 年首财季营业额按年急升 63%。其中，港澳地区营业额劲升 85%，内地亦升 45%。

业内指出，此前的“抢金潮”主要是对前期产成品进行消化，对周大福的利润利好作用有限。若黄金价格持续在低位徘徊，后续消费热情可能减退，或对周大福销量产生不利影响。

赴港“抢金潮”

周大福周二发布的公告显示，截至今年 6 月 30 日的首个财季，集团于期内的整体同店销售增长 48%，珠宝镶嵌首饰及黄金产品之同店销售增长分别为 8% 及 78%。相较于去年同期，营业额增长 63%，主要由于金价自今年 4 月以来大幅下跌，带动黄金产品销售增加所致。首季度毛利率下跌约 3%，主要由于产品的组合因黄金产品的营业额占比增至 69% 而改变。

周大福董事总经理黄绍基于电话会议中表示，随着抢金热潮减退，珠宝镶嵌及黄金产品的销售比例可望恢复正常，加上今年集团于折扣策略上控制得宜，料今年度毛利率可望稳中有升。

据了解，以大妈大婶们为主流的中国主妇早于“五一”小长假期间就上演了抢买黄金的一幕，导致许多城市的商场黄金专柜被一扫而空，不仅如此，端午节前后仍有不少消费者赶赴香港地区抢购一番。

年过五旬的颜女士在接受记者采访时表示，她于六月中旬去的香港，主要就是去购买黄金饰品。

“才到店门口你就能感觉到里面气氛是相当热烈的，毫不夸张的说店里的服务人员基本都忙不过来，选购 100 多克金项链的也不在少数。仔细看下，店内四周大多都是和我一样来自于内地的女性游客。另外，工费还打八折，非常划算，很少有只看不买的，成交率也是非常高。”颜女士如此描述当时抢购的场景。

需求前景不明朗

周大福表示，期内采取审慎采购策略，专注于高流通产品，加上期内销售增加，得以成功将首季度的整体制成品存货周转期改善至约 120 日，而 2013 财政年度第四季度则为约 170 日，制成品存货水平较 2013 年 3 月 31 日亦下跌约 1%。而集团于首季度净开设 20 个零售点，包括分别在港澳地区及内地开设 3 个和 17 个零售点，截至 2013 年 6 月 30 日之零售点总数增至 1856 个。

薛胜文认为，周转期改善的原因主

金科股份收购 陕企曲线拿地

■ 杜冉乐 报道

7 月 9 日晚，金科股份对外公告称，公司以 6.2 亿元的代价，“曲线”获得西安市大明宫遗址保护区凤城二路 93 亩土地；7 月 10 日，中铁建地产以 21.46 亿元夺得成都一地块。

上半年保利北京的销售收入 45 亿元左右，其中商业地产收入占比 55%；花样年希望在 2013 年底前完成旗下彩生活服务集团的分拆上市，将物业管理公司打造成为国内最大的社区服务运营商；位于上海佘山赵巷的凯迪赫菲庄园近期的售价直降百万。

在严厉的地产调控政策和“钱荒”之下，对房地产公司来说，拿地、转型、融资、降价是绕不开的关键词。

7 月 9 日晚，金科股份(000656.SZ)对外公告称，公司以 2000 万元的收购价款拟取得由 5 个自然人出资成立的陕西昊乐府房地产开发有限公司（以下简称昊乐府公司）100% 的股权，并为后者支付逾 6 亿元的公司债务，且此笔款项将作为母公司对子公司的借款。

实际上，昊乐府公司旗下拥有近百亩住宅用地。金科股份相当于是“曲线”拿地，避开了拿地厮杀，退而求其次。

金科股份副总裁李战洪向记者表示，这是公司进入陕西西安区域的一个动作或战略步骤。

“曲线”拿地的诱惑

当前各地“地王”频现，首次进入西安的金科股份选择了股权收购的方式，间接进入到三秦大地。

公告显示，金科股份拟与自然人贾红亮、刘旺盛、王文明、孙俊、赵元埃签署《股权转让协议》，以 2000 万元的价款收购上述自然人合并持有的昊乐府公司 100% 的股权。

此外，金科股份还承担了昊乐府公司账面上接近 7 亿元的对外借款，冲抵昊月府公司还持有西安曲江大明宫遗址保护区保护改造办公室的应收债权 1 亿元（旗下房地产项目开发诚意金），这相当于金科股份直接承担了近 6 亿元的债务，未来这笔债务将作为金科股份对此子公司的借款。

昊乐府公司主要资产为位于西安市大明宫遗址保护区凤城二路约 62 万平方米国有土地使用权，土地面积合计 93 亩，土地编号为 QJ10-(8)-422。

在西安市国土局官网上，记者未查询到上述地块的相关交易信息。另据西安某房地产机构透露，上述地块成交在 2012 年，每亩土地成本为 580 万元 / 亩，总计 5.4 亿元，楼板价为 2175 元 / 平方米。

克而瑞西安机构分析师黄君彦告诉记者，“那块地的位置是不错的，在凤城二路的延伸线与太华北路交界的东边。这个地块周边是大明宫万达、龙湖枫香庭、绿地香树花城，周边未来商业配套齐全，社区都是中高档品质”。

另据陕西途径地产顾问机构总经理高伟业向记者回忆称，“这个地方的住宅再有一年时间整体破万没有问题，目前是西安最热的地区之一，业界统称为‘太华路’版块。”高伟业表示，这个地方的土地均价应在 600 万一亩左右。

实际上，与前几次低价拿地相比，金科股份这次间接取得的近百亩土地成本并不算低，如果算上股权与债权的总成本接近 6.2 亿元，每亩土地成本在 660 万元 / 亩左右。

三四线城市扩张生猛

自 2012 年以来，金科股份在三四线城市频频发力，抄底拿地储备土地。据 2012 年年报透露，金科股份全年通过招拍挂、收购等方式共新增土地项目 20 个，土地总价款约 92.6 亿元，同比增长 101.3%，新增江苏张家港、山东济南、四川内江、重庆长寿等 8 个城市布点。

金科股份董事长黄红云在今年 5 月初对重庆媒体表示，年内公司还将采取积极的拿地策略，土地储备规模将力求不少于去年，具体的城市、地段则需要商榷。

今年初以来，尤其是“红 6 月”以来，金科股份在西部小城市的土地市场屡有斩获。6 月 26 日，金科股份首次在新疆五家渠市和贵州遵义市集中拿地近 50 万平方米，约合土地面积 746 亩，总耗资 3.37 亿元，单价成本仅约 45 万元 / 亩。

如今，金科股份又以不菲的代价首次曲线进入西安房地产市场。金科股份的资金链再次承压。截至 2012 年底，金科股份资产负债率已接近 85%，其中不少涉及高成本的信托融资、银团贷款等。

