

8 行业调查 Industry Surveys

4000 万元债务抵来的房产 为何又被法院查封？

楼市泡沫下投资人面临“财房两空”

■ 方令航 报道

重点招商引资项目成了烂尾楼

原本是地方政府的重点招商引资项目,结果成了众人捶胸顿足的烂尾楼;原本是项目的最大债权人,在法院调解下双方和解用债务抵扣房产,却因为涉嫌“虚假交易”,债权人面临着“钱房两空”的境地——在江西萍乡闹市区黄金地段,围绕着绿海·星城国际(以下简称“绿海星城”)项目派生了一出出的尴尬和困局,也成为萍乡市企业外出投资房地产的一个深刻教训。

最大债权人苦苦难言

金华人老陈在外闯荡多年,生意涉及安徽、江西等地,是“江西绿海旅游发展有限公司”和“江西绿海置业有限公司”的法定代表人。2006 年,老陈在江西萍乡萍安中大道路口投资兴建“绿海星城”综合楼,因为优越的地理位置而受到市场追捧,甚至没有办出预售证就在当地热销。

但过热的虚假繁荣掩盖不了危机,2010 年该项目因为违规预售、拖欠资金等多重原因停工。老陈长期在多个项目之间拆借资金,没有将“绿海星城”的购房款专用于支付建筑工程款,导致建筑单位纷纷离场并向法院起诉,仅萍乡当地法院受理该项目的诉讼标的就达到 7200 万元。由于绿海公司经营管理不善,不能清偿到期债务,债权人萍乡市安源区城郊管

委会流万管理处申请“绿海旅游”破产,江西华赣会计师事务所对绿海所做的财务清算审计报告显示,截至 2013 年 6 月 30 日,企业账面资产总额 9604 万元,负债总额 7317 万元,净资产为 2287 万元。

老陈早年在金华就与商界朋友小君有过生意往来,在江西萍乡市开发该项目后,曾经多次向小君借款融资。截至 2010 年 7 月底,老陈尚欠小君借款本息 3900 万元。2010 年 8 月老陈下落不明,小君以其欠款为由向金华市中级人民法院起诉,2010 年 11 月 29 日金华市中级人民法院出具的(2010)浙金民初字第 4 号《民事调解书》显示:法院以小君付款 4000 万元给江西绿海公司为由主持调解,“绿海星城”的三层商铺 9877 平方米抵偿 4000 万债务,将商铺所有权转移给小君,之后小君所在的企业 A 公司依据生效的法律文书到萍乡办理了房产过户手续并确权。

江西绿海旅游发展有限公司拥有 6% 股权的股东刘某,在 2012 年 8 月提出上诉,认为小君名下两企业支付“购房款”4000 万元的银行凭证系空转;2010 年 7 月 28 日、29 日、30 日三天分四次用 1000 万元空转,虚构了小君名下两企业付款 4000 万给江西绿海用于购房的“事实”。即首先从 A 公司汇出 1000 万元给 B 公司,当日 B 公司将 1000 万汇至江西绿海旅游公司,绿海旅游即将该 1000 万元电汇至绿海置业,绿海置业再电汇至 A 公司,在 7 月 28 日完成了一次 1000 万元空转,7 月 29 日完成两次 1000 万元空转,7 月 30 日完成一次 1000 万元空转,经过四次空转后,A 公司汇出的



1000 万元回到了小君自己的账户。

刘某认为小君作为 A、B 两家公司的法定代表人,虚构购房事实制造假案骗取法院《民事调解书》,“绿海星城”价值上亿元商铺“作价 4000 万元”属严重“贱卖”,侵害了江西绿海旅游公司及股东利益。根据市场行情,2010 年 10 月在江西萍乡同地段商铺价格在 15000 元左右,而老陈和小君双方达成的调解书约定价格

每平方米不到 4000 元,只是同地段普通住房的价格,总差价在一个亿以上。而小君对此解释是:“绿海旅游和绿海置业都是老陈的关联公司,正如自己名下也有 A、B 两家企业,老陈欠自己 4000 万元已经法院确认,通过这样的转账方式只是支付了合同的对价,绿海旅游公司使用这些资金还债是其自己的权利,我名下公司所取得的房产证合法有效。”

三星级酒店去年亏损超 21 亿元 经济型酒店遇寒冬

■ 胡潇潇 报道

过去 10 年,在经历了火箭式跑马圈地之后,以三星级酒店为主的经济型酒店从迅速扩张的黄金期走到了寒冬期。并且,由于高档酒店受政策掣肘发展也不够理想,于是酒店巨头们将目光纷纷投向了中档酒店。

继如家、锦江之星、格林豪泰后,城市便捷酒店也宣布成立东呈酒店集团,并宣布进军中档酒店领域。东呈酒店集团董事长兼 CEO 程新华向记者透露,中档酒店名为宜尚,公司计划明年扩张到 50 家,并在三年后实现境外上市。

经济型酒店遭遇寒冬

过去十年,中国的经济型酒店曾经历迅猛发展,涌现了如家快捷、7 天、锦江之星、汉庭、速 8 等一大批经济型酒店连锁巨头。但是随着经济型酒店总量急剧增加,行业竞争如火如荼,利润空间不断缩水,不少的经济型酒店出现亏损,市场前景堪忧。

经济型酒店兴起于 2004 年,当年还能找到不少地段尚佳、价格实惠的物业,并且酒店签约一般为租用 10 年,但是,10 年后经济型酒店普遍面临租约到期、房租上涨的困局。根据第三方机构提供的数据显示,目前一、二线城市的租金已经比 10 年前翻了一倍,员工的月平均工资已经从 800 元上升到 2400 元。

平行进口车商分拆 4S 功能 嫁接电商销售

■ 黄琳涵 报道

近期,有关平行进口车的话题再次被市场热议。

11 月 6 日,据中国政府网消息,国务院办公厅发布《国务院办公厅关于加强进口的若干意见》(以下简称《意见》),《意见》明确,加紧在中国(上海)自由贸易试验区率先开展汽车平行进口试点工作。

上海外高桥国际贸易营运中心相关负责人李明(化名)透露,上海自贸区试点平行进口车的方案已于 10 月底正式获批,但并未对外公布。自贸区将针对平行进口车建立起从售前、售中到售后的规范化管理体系。

与此同时,平行进口车商也在试图嫁接电商以寻求新的销售模式。据了解,部分已经进驻自贸区的车商在享受政策红利的时候,也开始尝试利用电商平台销售,这不仅有利于弥补平行进口车商销售网点不足的短板,同时也省去了部分传统汽车厂商的重重顾虑。

目前,部分平行进口车商对目前的 4S 店功能予以分拆,将服务和售后保障工作交给线下合作网点,在线上则利用天猫等互联网平台强大的流量和集客能力获取业务。平行进口车商无需花费巨资租赁门店,既能拓展销售业务,又能将线上集客转化为实际售后利润。而对于消费者而言,购车不仅能享受较中规车 15%~30% 的便宜幅度,也能享受到全国“连锁”维修保障服务。

目前平行进口车占进口车总量的比例约为 7%,业内人士指出,如果上述模式得以实施,或将进一步促进平行进口车的市场发展。

据了解,2013 年,全国 2361 家四星级酒店、46.28 万间客房,亏损 32.89 亿元;5631 家三星级酒店 62.07 万间客房,亏损 21.15 亿元;每可供出租客房收入四星星级酒店为 207.53 元,同比下降 6.25%,三星级酒店为 120.42 元,同比下降 5.82%。

华美酒店顾问机构首席知识官、高级经济师赵焕焱向记者表示,这反映了在当前住宿业总体上供大于求的情况下,酒店产品的标准化导致同质化,最后只能以价格竞争作为武器的后果。

在目前经济型酒店发展遭遇天花板之时,国内不少酒店集团开始剥离其经济型酒店业务。2011 年,华天酒店曾以 1.36 亿元价格出售旗下经济型连锁酒店华天之星全部股权;今年 7 月份,金陵饭店将旗下持续亏损四年之久的经济型酒店品牌金一村,以 1171 万元价格打包出售;今年 9 月份,华侨城将城市客栈 100% 股权以近 7000 万元的价格出让。

此外,去年“三公消费”受限,很多单位的出差住宿标准降至每夜 400 元~500 元,这让不少高端酒店的客源走下坡路,业内因此曾预测经济型酒店可能回暖,然而传统的三星级酒店设施陈旧,服务刻板老套,价格虚高,使其依然面临入住率“瓶颈”。程新华认为,“中国的中产阶级在不断崛起,消费需求升级,经济型酒店的有限服务已经不能满足他们的需求了。”

线下引入两种售后模式

所谓“平行进口”汽车,一般是指未获得跨国汽车厂商及在华总经销商授权,贸易商从海外购买并引入中国市场销售的正品汽车,与国内授权经销渠道“平行”,此类商品市场售价通常较低。

“从《意见》可以看出,主管部门的态度很明确,就是要推动平行进口车的发展。”李明向记者表示,上海自贸区首批经销商规划数量在 10 家左右,试行 3 个月后再根据市场情况予以放行。

作为已经进驻上海自贸区的平行进口车商,象翌进口汽车总经理游建向记者介绍,8 个月前,他就已向国外合作商提交了订单需求,目前该公司在自贸区已储备了近 2000 辆平行进口车辆,“随时准备启动销售”。

依托自贸区内搭建的平台,平行进口车未来将得到体系化管理。“这套管理不仅是搭建一个销售平台,还包括上游零配件采购,后期售后机制建立等。”李明向记者介绍,为确保零配件与平行进口车能够匹配,未来配件也将同步平行进口。同时,为缩短配件供应周期,自贸区内还会专门建立一个配件仓储中心,负责中转调拨。

在售后服务方面,主要提供两种模式。平行进口商既可以与现成的网点展开合作,也可以引入外资综合修理厂。“目前外资修理厂的引入还在谈判中,不过已有很多家主动和我们接洽。”

相比较而言,车商与现成网点合作的模式进展得更快,象翌进口汽车就是这一方式的推崇者。“这些合作经销商可以看作提供线

中档酒店成市场宠儿

在市场的重负下,中档酒店渐渐成为资本追逐的宠儿。传统的高星级酒店和经济型酒店锁定的是酒店业市场金字塔顶端和底部的两大消费群体,中间地带则长期存在着较大的市场空档。随着中国经济的发展,中国酒店市场消费需求的趋势已经越来越明显。

目前,市面知名连锁酒店都在推出中端品牌。2010 年,华住酒店集团正式推出“汉庭全季”;2013 年,铂涛酒店集团推出中档酒店品牌丽枫等品牌;锦江之星所属的锦江酒店系于增加了新的中档品牌——锦江都城;如家的中档品牌“和颐酒店”则早在 2008 年就开始营业。

此外,高星级酒店的发展近年来步步维艰。由于国家出台限制“三公”消费,北京市更下令所有五星级酒店不得作为政府会议场所,部分星级酒店因此被迫转向大众市场。一些生意受挫的高端酒店索性在“摘星”后转向中档商务。与此同时,国际酒店巨头也试图在中国中档酒店市场分一杯羹,包括万怡、美居、诺富特、洲际智选假日等品牌已展开对中国市场的攻势。中档酒店市场一时间烽烟四起。

统计显示,2012 年国内游客达到 29.6 亿人次;按照 15% 的过夜需求来算,国内游客的过夜人数就达 4.44 亿,25% 的国内过夜游客倾向于选择中档酒店,需求量超过 1 亿人次。由此看来,中档酒店的市场存在着巨大的发

平行进口车商分拆 4S 功能 嫁接电商销售

下服务功能的 2S 店,他们不需要投入额外资金,只需根据我们统一规定的价格提供服务支持,就能获取售后的业务增量,何乐不为?”游建称。在记者采访过程中,永达汽车、三和汽车等经销商集团相关人士都对这一业务表现出了欢迎态度。

嫁接电商销售模式

不过,售后有了保障并不意味着新车业务就能快速增长。有别于传统汽车厂商可以通过不断发展 4S 店来拓展新车销售量,由于目前平行进口车总量不大,车商大规模实体投资并不划算。因此,电商模式进入车商的视线。

游建向记者介绍,借双十一之机,象翌与阿里巴巴聚划算达成了业务合作,并意欲将此发展为常态项目。据了解,双十一期间,共有 6 款平行进口车参与聚划算限时特卖,包括宝马 X5 与 X6 中东版、路虎极光等市场畅销车型。

消费者通过余额宝下单后,生成核销码,汽车从港口直发配送,消费者凭借核销码前往合作网点提车,并通过余额宝完成尾款支付。价格方面,因省去了实体店成本,相较于线下更具吸引力。以一辆宝马 X6xDrive35i 中东版为例,聚划算价格为 69.99 万元,相较于中规车指导价 106.3 万元便宜了 34.2%,比线下同为平行进口渠道的同款产品也便宜了 3% 左右。

游建认为,目前电商还是一种辅助渠道,推行过程中还有很多细节需要完善,未来平行进口在我国的经营模式将逐渐向“线上

政府与开发商的爱恨情仇

采访中记者获悉,“绿海星城”项目“解不开理还乱”的背后,也离不开当地政府经营城市的“良苦用心”。4 年来,萍乡市和安源区政府召集税务、土地、规划、房管、纪委等多部门组成协调小组开展大量工作,安源区政府还,立由区长任组长的“项目协调小组”,到金华邀请小君接洽、谈判,希望 A 公司作为最大债权人能够接盘善后、盘活资产,但因为项目的复杂性没能达成合作意向,最后双方法庭相见。根据第三方估算,“绿海星城”要赔偿延期交付款、支付返租,继续建设总计要投资 1.5 亿元以上,如果没有政府部门的积极配合,做好有关清算、交接事宜,单凭企业投入很难盘活这幢烂尾楼。

不可否认,这些年来借着城区改造、大造新城的东风,轰轰烈烈的房地产业让不少城市大幅拉动地方 GDP,街道更宽了,市区更广了,心气更足了。江西省人大常委会法工委主任、江西省法学会副会长夏宏根告诉记者,在刘某未缴诉讼费、涉案房产没有担保企业的情况下被查封,这样做已经有违被告小君诉讼地位平等的原则。要盘活“绿海星城”这样的烂尾项目,规范的法律环境是前提。

不只是江西萍乡,今年以来三四线城市房地产市场遇冷,楼市泡沫破裂后大量债务纠纷浮出水面,不仅是开发商、投资人,连地方政府也难安心。如何做好“后房地产时代”的城镇化问卷,将是三四线城市面临的最大考验。(注:当事人系化名) (转自《金华晚报》)

展潜力。

差异化竞争“突围”

中档酒店业虽然目前呈现出烈火烹油的表象,整个品类却存在着定位与概念不清的问题。到底什么是中档酒店?首先,中国经济发展不平衡,不同的区域市场差别较大,若单纯以 400 元~500 元的价格定义中档酒店,同样的价位在很多城市已经可以入住高星级酒店;其次,若中档酒店是经济型酒店的升级版、高星级酒店的经济版,那到底怎样硬件和服务才是标准?中国旅游研究院院长戴斌认为,虽然中档酒店业态拥有巨大发展潜力,但是真正能够契合市场需求的中档酒店还很少,具有市场影响力的品牌更是几乎没有。

在混乱的市场格局之下,中档酒店欲通过差异化竞争“突围”。不少连锁酒店品牌正在以更为个性化的品牌特质吸引一批特定的消费群,比如东呈酒店集团提出“精选服务酒店”概念并将其作为集团的核心战略。程新华表示,把传统高星级酒店大包大揽式的酒店设施、吃住游购娱一条龙减到极致,降低价格,专注于顾客睡眠这一个基本诉求。

此外,啡酒店结合了酒店和咖啡文化,很快能引起咖啡爱好者的关注。Zhotels 智尚酒店则吸引了更多的科技达人,是国内唯一可通过移动端操纵房内电器及连通房门猫眼的酒店。

2S+线下 2S”过渡。线上负责营销推广和销售接待等工作,线下则承担服务及售后保障等内容。根据规划,象翌与聚划算合作的首批业务量为 300 辆汽车,未来还将逐步提高,明年象翌的规划进口量为 2 万~3 万辆,其中电商将承担三成左右的销售任务。

据中国汽车流通协会进口汽车工作委员会信息部主任胡丝羽介绍,去年我国平行进口车为 8.3 万辆,在整个进口车市场中占比为 7%。

游建预计,未来平行进口车在进口车总量中的占比将达到 10% 以上。

颜景辉指出,“随着这一市场规模上升,进口车市场的产业链利润必将受到影响。”由于平行进口车是直接 from 国外进口的产品,压缩了中间环节,价格较正常进口车型普遍低 15%~30%。另外,由于零配件同步采用平行进口的模式,因此价格也更具竞争力,传统经销商的售后利润也可能将受到遏制。

有着多年平行进口经验的游建向记者介绍,“从欧洲、中东等地采购的零配件价格最低可以比国内 4S 店便宜 70%~80%,即使未来售后服务的费用比 4S 店便宜 50%,对我们来说仍然有利可图。”

不过有观点指出,平行进口在推行过程中,仍有不少问题难以回避。首先,平行进口商目前的线下合作网点大多是服务于不同品牌的经销商,属于松散式联盟,这种联盟是否能让消费者感受到等同于 4S 店的统一服务标准,尚待观察。

此外,自 2012 年起,包括宝马、路虎、奔驰等在内的多个汽车厂商都开始严厉清理平行进口车,以限制此类市场发展。