



# 楼市观察家

第201期

## 大房企密集进驻石家庄

泰禾收购河北脉汇「太行轩圃」项目

本报记者 陈红 赵重磊



进驻：

### 5.7亿元！泰禾接盘太行轩圃项目

“根据协议约定，河北泰禾嘉兴还需向河北脉汇提供合计30586.86万元。其中，用以偿付的置换承继负债金额为22830.78万元；用以偿付林森的负债为7756.08万元。”根据《关于受让河北脉汇房地产开发有限公司100%股权的公告》，加上支付“河北脉汇100%股权”的费用26413.15万元，河北泰禾嘉兴共需要支付57000.01万元（约合5.7亿元）。

对于此次泰禾集团的交易，只是限于太行轩圃项目，并不包括河北脉汇的其他项目。根据此次交易的公告显示，“河北脉汇设立于2001年12月17日，注册资本6000万元人民币，诚安商贸持股100%。河北脉汇主要资产为其合法拥有太行轩圃项目及邯郸项目自持物业。根据协议约定，邯郸项目自持物业不属于本次交易标的。”

根据公告的信息显示，太行轩圃项目地块位于石家庄市鹿泉区上寨乡五峰山下，整个项目占地为

122659.10平方米（约合184.04亩），总建设规模约合90647.85平方米。然而据太行轩圃项目之前公开信息来看（某石家庄房产网站发布上述信息），太行轩圃枕山墅项目由河北脉汇房地产开发有限公司开发，项目总占地将近1000余亩，建筑面积252-521平方米联排、双拼、独栋艺术风情建筑。对此，有业内人士表示：“前者的184.04亩土地和后者的占地1000余亩，之所以有这么大的差距，184.04亩土地应该属于太行轩圃项目前期开发，根据石家庄房地产行情来看，由于规划和资金的要求，很多大体量项目都会有分期开发的打算。”

根据《太行轩圃房地产项目模拟股权评估项目评估报告》显示，目前整个项目已经完工了1755755平方米，占整个项目总建筑面积的35%，其中已建的商业房屋已经依法办理完成规划、施工、预售等各项应办理的手续并完成全部施工工程。

原因：

### 规避楼市风险 泰禾集团加速并购

根据泰禾集团官网显示，河北脉汇房地产的“太行轩圃”项目属于泰禾集团最新并购的项目。根据燕赵都市报房地产传媒中心统计数据发现，2017年泰禾集团共发布了23则“股权受让”公告，这些“股权受让”公告的背后都代表着泰禾新项目的收购完成。其中下半年以来，为拓展公司房地产项目资源，泰禾集团在二三线城市的并购动作密集进行。对此，有业内人士表示：“在2017年，泰禾集团的很多项目大都是通过收购完成，直接在土地市场上拿地的并不多。”

对于加速并购的原因，泰禾集团曾公开表示：“主要是为规避土地市场过热的风险，公司土地拓展全面转入到以并购为主的阶段。尤其是下半年以来，公司进一步加大对优质地块的并购动作。”

事实上，2017年上半年开始，泰禾获取土地储备的方式已经全面转入以并购为主的新阶段。上半年业绩报告显示，期内泰禾集团共计有10

个项目是通过并购的方式获取。

同时在2017年年初，泰禾集团董事长黄其森也曾经表示，2017年房地产市场仍以平稳为主，所以企业或项目收并购的机会也随之增加。在他看来，一二线城市宏观调控政策已经十分严厉，与其在招拍挂市场高价竞争土地，不如以收并购的方式获取更多土储项目。

对于石家庄房地产而言，泰禾集团其实已经做好了并购的充分准备。根据河北工商行政管理局官网公开的信息显示，2017年2月23日，泰禾集团旗下子公司就成立了河北泰禾房地产开发集团有限公司（简称河北泰禾）。一周后（2017年3月2日），河北泰禾一口气注册了5家房地产公司：河北泰禾嘉兴房地产开发有限公司、河北泰禾锦辉房地产开发有限公司、河北泰禾永盛房地产开发有限公司、河北泰禾嘉华房地产开发有限公司以及河北泰禾锦兴房地产开发有限公司。



■ 利锋 聊宅

## 向40岁的鹰学习

高利锋

有个关于鹰的故事，让人过目不忘。

我在5年多前的专栏稿里讲过，今天不妨重复一次，因为，用它来比喻当下的楼市，刚刚好——

作为世界上寿命最长的鸟类，鹰的一生年龄可达70岁。要活那么长的寿命，鹰在40岁时必须做出困难却重要的决定。

40岁时，鹰的喙变得又长又弯，几乎碰到胸脯；它的爪子开始老化，无法有效地捕捉猎物；它的羽毛长得又浓又厚，翅膀变得十分沉重，使得飞翔十分吃力。

此时的鹰只有两种选择：要么等死，要么经过一个十分痛苦的更新过程——150天漫长的蜕变。它必须很努力地飞到山顶，在悬崖上筑巢，并停留在那里，不得飞翔。

固守在悬崖上的鹰，并非要自生自灭。它用又长又弯的喙击打岩石，直到其完全脱落，然后静静地等待新的喙长出来。之后，鹰忍受鲜血一滴一滴洒落的剧痛，用新长出的喙把爪子上老化的趾甲一根一根拔掉。当新的趾甲长出来后，鹰再次忍受身体的疼痛，用新的趾甲把身上的羽毛一根一根拔掉。

5个月以后，新的羽毛长出来了，鹰重新开始飞翔，重新再度过30年的岁月！

这个关于鹰的故事曾经感动了无数人。雄鹰能够翱翔万里，搏击长空，赢得人们的赞叹，是因为他体现了勇敢、坚毅的精神，是因为他能够在广阔的天空尽情展现他的力量，能够在那个舞台上同类敬畏！

在现实的市场竞争中，企业也是一样的。

一轮接一轮的宏观调控政策走到今天，对于房地产这个行业来说，就像40岁的鹰一样，正在经历着蜕啄生趾的疼痛。这种疼痛的周期从一开始，就让开发商和购房者双双陷入胶着的状态。今年以来，市场的局势正在悄然改变。

始于去年9月30日的本轮房地产调控政策已运行一年有余。最新出炉的数据显示，今年9月份，全国房价整体仍处于降温通道，尤其是一二线城市深圳、成都、上海等地房价继续环比全面停涨后，同比也出现下跌。

面对刚需，不少品牌开发商都开始放下身价，率先打出低价促销大旗，以价换量。对于刚需的人群来说，开发商优惠大潮的来临，让他们在买房的时候有了更多精挑细选的时间与资本。

在限购、限贷、限商、限价、限售等一系列调控措施出台后，刚需购房者无疑成为楼市中分量最重的群体，从目前市场反馈的信息来看，年轻的刚需族重价格，看区域；中年的刚需族，重舒适，看配套；老年的刚需族，重郊区，看环境。

今天，我们即将迈入一个全新的时代。

如果说第一次工业革命把人从农业中解放出来，带来工业主导、有限集聚的城市化；那么，当下正在进行的第二次工业革命，互联网、大数据和人工智能，将把人从工业流水线上解放出来，带来服务业主导、无限集聚的超级大城市化。

在这个空前复杂的大市场里，如何像“鹰”一样，用犀利的目光搏击市场，成为当下众多房企能否胜出的关键。



关注微信浏览更多“利锋聊宅”精彩话题

