

# 融创接盘佳兆业 消化难题凸显

■ 本报记者 李霖轶

融创中国董事长孙宏斌购入了郭英成家族手中全部的佳兆业股份,以45亿港元入主佳兆业。

香港交易所披露的资料显示,融创于1月30日在场外按平均每股1.8港元购入逾25.29亿股佳兆业股份,股份购买价较佳兆业停牌前的最后报价每股1.59港元溢价13.2%。若以平均价计算,交易金额高达45.52亿港元。

## 佳兆业债务高企

孙宏斌似乎很是热衷于“开疆拓土”。

先是2014年5月22日,绿城和融创发布公告,融创以62.98亿港元的价格收购绿城24.313%的股权。但是,绿城创始人在2014年11月突然倒戈,融创的收购以失败告终。

但这并不能阻挠融创扩张的决心,融创将视线投向另外一家上市房地产企业佳兆业——因为房源被锁、债务偿付危机而进入史无前例的困境。

孙宏斌此前接受媒体采访时表示,“由于现在的地价都比较贵,即使是100个亿其实拿不了多少地。而融创所投项目的开发周期很短,变现能力很强。”再加上为收购绿城而准备的资金,孙宏斌俨然成了一位“金主”,但是,佳兆业却面临280亿元人民币的即时偿还债务。

佳兆业公告显示,“由于公司经营现状受到负面影响,债权人不应该预期可根据现有条款获得本金及利息付款。公司还预期会对境外债务重

在资本市场,债务人不是慈善家,自然不会如佳兆业所期望的削减债务,业内人士甚至猜测,如果孙宏斌必须让债权人作出巨大让步,此次收购将再次竹篮打水。

任进行重大修订,以保证股份收购正常进行,希望能得到债权人的支持。”在资本市场,债务人不是慈善家,自然不会如佳兆业所期望的削减债务,业内人士甚至猜测,如果孙宏斌必须让债权人作出巨大让步,此次收购将再次竹篮打水。

融创相关人士也表示,融创将根据佳兆业债务解决情况,考虑收购是否继续。

## 佳兆业的“烂尾楼难题”

融创早些年便和方兴、保利、住总等房企合作开发或拿地,融创和绿城也是“结缘”已久,在2012年6月22日公开宣布合作,双方各持股50%成立融创绿城投资控股有限公司,融创通过绿城进入华东地区,开始了长三角布局,收购佳兆业则无疑是进入华南市场的大好机会。

融创狼性营销早已声名在外,上海易居房地产研究院研究员严跃进告诉《中国企业报》记者,融创在企业扩张方面利用企业组织精悍的特点,能够在企业股权被低估的情况下趁势介入。包括收购绿城和佳兆业的项目都是如此。这样一个策略也使得此类投资的成本相对较低。融创的扩

展模式显然和别的企业另类,其在土地市场的扩张上相对力度较小,但对于股权收购的热衷程度明显高于别的企业。

在业界看来,融创收购佳兆业是“捡了便宜”,融创复牌后,股价也上涨3.6%,达到每股7.19港元。水涨船高,佳兆业的股价同时大涨17.61%,达到每股1.87港元。

佳兆业的体量颇大,融创是否能够消化也为业界所质疑。不过严跃进提出,今年市场回暖的可能性非常大,这利好此类新购入项目的去库存。

对于这两次收购,融创对《中国企业报》记者表示,“现在处于静默期。”未予回应。佳兆业这边的回复则是“一切以公告为主”,并透露,著名的烂尾楼“长安8号”,也就是现在的佳兆业广场并不会受到影响,仍会以代建代管的方式去建设。

但是记者实地前往佳兆业广场,建筑的外立面已有90%完工,在附近从事多年房产销售的张强告诉记者,“这相比以前好很多,但是建筑里面没有多少东西了,也停工了,也有可能工人们都回家过年了。”不过素有“烂尾楼专业户”的佳兆业现在已经处于“风雨飘摇”中,恐已无暇顾及

“长安8号”。

## 佳兆业信用评级拖累融创?

事实上,融创入主佳兆业大大提振投资者信心,股价便是很好的显现。但是,相对于部分人对融创和佳兆业的满怀信心,权威机构的专业评价却“哀鸿一片”。

1月初,穆迪因佳兆业集团两位高管辞职而下调其信用评级至B3;标普亦紧随其后宣布,将佳兆业长期企业信用评级由“BB-”下调至“选择性违约”。与此同时,佳兆业集团的大中华区信用评级由“cnBB+”下调至“选择性违约”。

标准普尔评级服务提出,“虽然佳兆业集团在宽限期內偿付了将于2020年到期票据的应付利息,构成正面举措,但该公司仍需协商和解决其他债权人的偿付要求。由于股权收购协议并不向佳兆业集团提供直接财务支持,该公司当前的流动性状况依旧承压。因此我们认为该公司可能需对其债务实施再融资或重组,可能会涉及低价交换交易要约。”

这意味着,融创收购佳兆业极有可能影响自身的信用状况。

严跃进分析道,“融创收购佳兆业后,自然也增加了对佳兆业此前遗留下来的债务进行偿付。如果从企业本身角度看,确实会加重财务成本。不过可以预料融创已经做好了功课,即在偿债方面和各个债权人达成了共识,所以其未来的信用状况并不会受到此类债务太大的影响,关键要看融创能否让佳兆业具体项目获得一个较好的入市状况。”

# 科技型企业开发用户从暗斗转向明抢

(上接第六版)

## 客户被架上制胜点

业内人士告诉记者,客户是企业的核心,只要有足够的客户群支持,企业的发展就是如鱼得水。但简单的挖别家企业的特别是同行业企业的客户并不是良性竞争,好的企业要让老客户有忠诚度,同时发展新客户,眼光不能仅仅盯在别人客户的身上。

奚国华此前在接受媒体采访时表示,电信的竞争不能等同于超市,它有自然垄断性,也就是说,如果它垄断性极高,只有一家,肯定会产生很多垄断的低效率,但倒过来你无限制发牌照,又会引来一种社会的低效率,就是重复建设,这对社会是不利的,所以从电信的竞争角度来说,实际上它有一个最佳值。

“充分竞争是常态,也有少数领域仍是一家独大,比如固网领域。”奚国华解释,在大多数人眼中,固网主要就是中国电信和中国联通在经营。我们如果要说的话,完全可以通过铁通去完成,但一个企业的发展,应该要有比较优势的去发展,三家运营商为了防止恶性竞争,应该有侧重的去发展。

中国联通董事长常小兵之前在接受媒体采访时则表示,一个新小区只能接入一家运营商,即使网速慢、服务不好,也因为垄断而无法更换。这样的事例再不会发生。对此,工信部已出台规定,驻地网将被强制具备多服务商的接入能力,新小区建设之初就必须有多个运营商的固网存在供用户选择,这被业内认为是一种打破垄断的方式。

值得一提的是,在常小兵眼中,多家运营商进小区是好事,但每个运营商都在小区修建一个基础管网或许本不该存在。一栋楼不同的运营商光纤都进去,实际上它也是一种重复建设,要解决这种无序的浪费型的资源铺设的建设模式,就该从监管政策上多管齐下。

事实上,随着技术升级,现在看来已经网速如飞的光纤也能在之后被淘汰,而无论技术如何升级,客户用谁家的网络,是现在各个企业所关心的核心问题。

对此,联通相关工作人员向记者表示,“现在看来无线网络是未来趋势,也发展得很快。可能10年后都不用宽带入户了,无论到了哪里,人们用手机热点分享就能享受宽带了。但无论有线宽带是否会被淘汰,又抑或是技术发展到什么阶段,客户永远是企业的命根子,客户用谁家的服务,也永远是企业非常关心的问题。”

