

10月9日，华夏幸福发布公告称，将与万科合作开发部分环京地产项目。

万科拟通过收购目标公司部分股权的方式，与华夏幸福合作开发目标地块，暂定交易价款约为32.34亿元。

值得注意的是，在华夏幸福刚刚发布的半年报中显示，华夏幸福营收349.74亿，同比增57.13%；净利润69.27亿，同比增长29.05%。同时银行授信未使用且额度持续走高，在今年第二季度时，华夏幸福的现金流也转为正。

那么在财务稳健的情况下，华夏幸福此举到底为何？

01

从整个行业背景来看，城镇化是现代化的必由之路。

城镇化能将更多的劳动力和资源集中起来，形成规模与协同效应，从而促进生产力更好更快的发展。

但城镇化不是单纯地把农村人口的户口变成城镇户口，在城镇化的过程中，人本身的城镇化比人口的城镇化更为重要。

与之相关的是人的身份、就业方式、人居环境以及社会保障的变化。

我国改革开放后城镇化进程迅速展开，城市面积也随之不断扩大。截至2017年末，我国人口城镇化率已经达到58.52%，预计到2020年这个数字将会达到60%。

随着人口城镇化率的不断提高，产业的密集程度势必也将会显著提高，并且中国近几年，低端产业在转移消减，但是中高端产业在很好的发展。

这得益于中国工程师红利，与勤劳钻研精神。

过去给国外做代工的，开始自创品牌，在产业链上实现技术突破，产品进入全球供应链。

综上所述，能够发现，城镇化发展后期均为都市圈化。而华夏幸福的战略布局，是跟随人口都市圈转移布局的。

可以说华夏幸福押宝了中国的产业升级发展。

这个领域里，没有任何一家房企可以与华夏幸福竞争。毕竟十几年以来华夏幸福已经积累了大量的优势。

环绕着首都优势资源，环首都经济圈一直是京津冀一体化的先导之地。

并且在9月份，北京市政府出台《北京市新增产业的禁止和限制目录(2018年版)》，提到在东城区、西城区禁止新建房地产开发经营中的住宅类项目。

华夏幸福作为产业新城运营商，更能趁此环京产业的承接机遇一跃而上。

京津冀都市圈必将成为其发展重要阵地。

02

华夏幸福创立于1998年，主要业务分为产业园区和房地产开发。

而产业园区业务包括产业新城和产业小镇，是华夏幸福的核心业务和竞争优势。华夏幸福聚焦10大产业。

据统计截至2017年末，华夏幸福在中国境内共有53个产业园区，主要集中在京津冀与长三角地区，分别有14个和18个产业园区，其中在营10个园区，在营建筑面积约为9.62亿平方米。

不同于其它传统房地产公司的是，华夏幸福的核心业务是产业园区业务，产业园区业务中又以产业发展服务(招商引资、企业服务)为主。

截至2017年年末，华夏幸福累计签约投资额在5000亿左右。

其中，华夏幸福的大本营所在地固安区域累计签约投资额将近1450亿，将近占总签约投资额的三分之一。

根据2017年年报，华夏幸福处于建设起步期阶段的有19个区域，处于规划定位阶段的有28个区域，另外海外区域也仅仅布局了2个区域，有相对较大业绩贡献的有19个区域。

随着园区招商条件逐渐成熟以后，招商引资的空间会逐渐扩大。

仅仅就固安来讲，成长空间都还非常大。

03

华夏幸福与万科合作开发项目公告显示，万科拟收购华夏幸福持有的涿州公司80%股权、裕景公司80%股权、裕达公司80%股权、廊坊公司80%股权和霸州公司65%股权。

对万科来说，除了收购华夏幸福这5家项目公司部分股权，还与华夏幸福合作开发其位于涿州、大厂、廊坊和霸州市的10宗土地项目。

北京万科方面的负责人对此番收购的解释是：华夏幸福长期深耕环京区域，有着优秀的开发实力和品牌形象。并且，万科持续看好环首都经济圈未来的发展。

这与华夏幸福的判断不谋而合。

值得注意的是，华夏幸福并未将存量资产股权100%变更。而且本次华夏幸福与万科的项目合作中，所涉及公司均为华夏幸福旗下当时拍地所注册的公司。这些公司除了拥有公告中合作项目土地外，基本无公司其他资产。根据华夏幸福早前的公开资料显示，其在此前收购其他项目时，也主要以收购标的公司为主要方式，这在一定程度上给外界造成了“股权转让比例过高”的印象。

所以我们推断，华夏幸福的此轮合作并非是缺钱了，而是一种强强合作。

早在2018年1月，华夏幸福就在北京召开首届产业新城合作伙伴大会，以“合作”为题，实现全方位开放合作。当前，公司与万科合作协议的达成正是全方位开放合作战略的兑现。

而且华夏幸福在环京区域拥有充足的土地储备，在房企于公开市场拿地难度加大的背景下，华夏幸福在环京区域与其他房企合作可以占有主动权。

作为“产业新城运营商”的华夏幸福，选择与“城乡建设与生活服务商”万科达成战略合作，更加有利于结合双方各自所长，联手开发京津冀都市圈。同时也是以合作的形式增强对市场风险的抵御。

此次交易的达成对于两家行业龙头企业来说，一方面使华夏幸福加速异地复制并减少环京区域的销售占比；另一方面可以加快资金回笼，为规模的恢复增长提供资金支持。同时，对万科来说，以平价获取优质环京项目，既降低了成本，也加大了对环京区域的布局。此次合作总体来说形成了一种双赢的局面。

在市场不好时，企业主动抱团取暖，形成合力减小相互竞争。“信息共享、合作共

赢、风险共担”成为当下房企战略合作的出发点。

(责任编辑：郭伟莹)