

# 一卖到底 潘石屹清仓

经过一轮又一轮的传闻与辟谣,潘石屹的“卖卖卖”最终还是水落石出。SOHO中国3月11日晚间最新披露公告承认,该公司目前确与海外金融投资者进行洽谈,探讨战略合作的可能性,相关洽谈可能会就公司的全部已发行股份作出全面要约。

## 承认洽谈

根据公告,截至3月11日,SOHO中国尚未就是否进行潜在交易作出决定,也并未与任何一方订立实施潜在交易的正式协议。

公告还披露了SOHO中国此前短暂停牌股票即将恢复买卖的信息。SOHO中国称,已向联交所申请股份于2020年3月12日上午9时起恢复买卖。

针对与黑石交易是否属实等问题,北京商报记者致电SOHO中国,得到的答复是以公告为准。

3月10日早间,有消息称,黑石集团拟以每股6港元、总价40亿美元的价格将SOHO中国私有化,有关交易细节预计将在未来几周内敲定。此报价较SOHO中国上日收市价2.98元高逾一倍,并表示SOHO中国的相关债务也将由黑石集团接管。SOHO中国由潘石屹和其妻子张欣创立,两人持有SOHO中国63.93%股权。消息称,与黑石集团达成协议后,两人打算保有小部分股份。

SOHO中国2019年中报显示,截至2019年6月底,SOHO中国的债务为人民币326.8亿元(约合47亿美元);现金流方面,账面持有现金12亿元,净负债率为44%。

这笔买卖似乎很划算。据了解,2018年,SOHO中国公司经营业务产生现金13.83亿元,减利息净支出8.09亿元,减所得税支付2.12亿元,经营活动净现金流3.62亿元,回报

低至约0.6%。而根据数据显示,2019年上半年,SOHO中国平均借贷成本约4.8%,而据潘石屹此前透露,总价约78亿元的自持物业回报率是3%,这就意味着租金回报率还赶不上银行贷款利息。

此外,SOHO中国的债务问题也值得关注。2019年中报显示,截至去年6月底,SOHO中国的投资房地产价值为87.8亿美元。根据半年报,截至2019年6月30日,公司总借贷177.61亿元,其中将于一年内到期的负债20.53亿元,五年以上到期的债务116.92亿元。期内净负债率为44%,较上年末增长1个百分点。而公司同期现金及等价物只有11.5亿元,根本无法覆盖短债。

受此消息刺激,SOHO中国股价于3月10日上午开盘后迅速拉升,至当日上午11时12分,股票开始停牌。临停牌前,SOHO中国股价报4.1港元,涨幅高达37.58%,市值约213亿港元,而这也是SOHO中国股价自2018年6月以来的高点。

## 铺垫已久

黑石集团并非首次出现在与SOHO中国有关的资产出售传闻中,SOHO中国的“卖卖卖”也并非一蹴而就。

自2014年至今,不完全统计显示,本次交易之前,SOHO中国已经套现的资产高达300亿元。

2014年,以82.8亿元出售上海的SOHO



海伦广场,SOHO静安广场以及凌空SOHO部分物业;2015年,以84.93亿元出售所持上海外滩国际金融中心8-1地块50%股权;2016年,以32.2亿元出售上海的SOHO世纪广场;2017年,以85.8亿元出售上海虹口SOHO以及凌空SOHO剩余物业。

2018年3月的业绩发布会上,面对不断被追问的“逃离中国”,潘石屹才明确表示未来不再出售资产,但曾经以持有型物业著称的SOHO中国,这个时候只剩下最核心的八大资产——北京的望京SOHO、光华路SOHO 2期、前门大街、丽泽SOHO,以及上海的外滩SOHO、SOHO复兴广场、古北SOHO和SOHO天山广场。

一个月后,SOHO中国原总裁阎岩加盟黑石集团,出任集团亚洲房地产部董事总经理一职。

随后的2019年10月,有消息称,包括黑石集团在内的买方团计划接盘SOHO中国的3处项目。随后该传言进一步升级,称SOHO中国考虑以80亿美元出售北京和上海两地的至少8座办公大楼,资产总价值约达500亿-600亿元,拟出售项目几乎是SOHO中国的全部物业“家底”。买家团方面,包括黑石集团以及新加坡国有控股的GIC公司,有意收购SOHO中国在北京的光华路SOHO、望京SOHO塔3,以及在上海的SOHO复兴广场。

受此消息刺激,SOHO中国曾出现一日

盘中大涨27%的纪录,但随后SOHO中国发布公告否认了这一传闻。

## 密集注册海外公司

仅仅两年,同样是3月的年报季,在中国尚未取得疫情抗战全面胜利之前,SOHO中国推翻了两年的表态,不仅承认“接洽”,来自多个维度的信息显示,此次潘石屹和张欣在中国境内业务的抽身将更为彻底。

与SOHO中国资产“卖卖卖”不断相对应的是,潘石屹与张欣已密集注册了众多海外公司。

天眼查数据显示,从2019年12月18日至2020年1月14日,潘石屹一个月内注册了7家公司,且公司股东均为注册在境外的公司,注册资本从150万元至2亿元不等。

除了天津润石的经营范围涉及科研开发之外,其他6家公司的经营范围出奇一致,涵盖企业管理、经济贸易咨询、机动车公共停车场服务、出租办公用房等。7家新成立公司背后100%控股的大股东均为香港、台湾公司,也查询不到实际控制人的蛛丝马迹。

实际上,潘石屹长期热衷于购置海外物业。2011年开始,潘氏夫妇通过家族信托投资了大量海外资产,先是斥资7亿美元买下纽约曼哈顿广场旁的港务局长途巴士站办公大楼,后又花费6亿美元收购曼哈顿公园大道广场的49%股权,接着耗资7亿美元联合巴西财团收购美国通用汽车大厦40%的股权。长子潘瑞也成立了Estates房地产公司,拥有多个大型地产项目,其中包括首个由华人主导的英国公寓品牌UNINN。

去年11月29日,潘石屹曾经再一次对“卖卖卖”公开表态:“房子建在这里,我是带不动的。说我跑了都是谣言。”

北京商报记者 董亮 荣蕾

## 看车预约过户等通知 京城二手车市“解封”

继新车经销商复工后,京城二手车商也迎来复工通知。3月11日,北京商报记者获悉,在顺义潮东旧车市场开门迎客后,作为北京二手车风向标之一的花乡二手车市场也部分开市。为了保障消费者购车安全,市场已启用“非接触式”来访人员预约系统。值得一提的是,记者了解到,为避免人员聚集,目前花乡等京城二手车市场仅开放商户经营区的购车业务,消费者想办理过户手续和验车等业务还需等待。

### 上班、看车都需提前预约

“到店上班要提前一天预约,进入市场也要层层过关,保证没有问题才会放行。”花乡二手车市场内的车商老牛等来了门店复工通知,并经过预约申请后开张营业。

为符合市场防疫工作要求,不仅花乡二手车市场内商户,到店看车的消费者也要提前在网上预约才能进入市场。北京商报记者通过花乡二手车市场官网了解到,目前市场营业时间为上午9时至下午4时,每天只接待提前一天预约的购车用户,所有进入市场内的商户、客户、车辆过户均需提前扫描预约,进行实名登记,预约购车用户须在“花乡二手车智慧购”公众号预约。

除进行实名登记外,消费者还需如实填写“是否离京”“14天体温情况”是否与疫情高发地人员接触”等信息,预约成功后,才能凭预约二维码进入市场看车。

“有的客户可能不是申请一次就能成功,没有预约或是预约不成功的客户,就没有办法进入市场。”老牛表示,现在市场暂不提供停车服务,客户只能步行入场。

除在线提前预约,想要入场购车,所有进入市场的人员都必须佩戴口罩和配合进行体温测量。北京商报记者在花乡二手车市场看到,市场1号门前设有3条车辆消毒通道和1条人员消毒通道。佩戴口罩的人员和车辆经过消毒后,便进入移动测温通道,体温合格者方可进入市场。

“现在我们一个店里每天只能申请两个工作人员到岗上班,每次进入交易厅的人员不得多于10人。”在市场内工作16年的老牛从来没

遇到过这种情况,但他知道这是市场为了最大程度避免人员聚集和交叉接触采取的措施。

### 交易大厅尚未开门

北京商报记者了解到,京城二手车交易市场除花乡二手车市场外,位于顺义的潮东旧车市场已于3月初开市营业,北京北辰亚运村汽车交易市场也开放部分独立展厅,所有开放营业的场所均出台一系列防疫措施。不过,记者发现,虽然京城各大二手车市场逐渐恢复营业,但还不能进行正常交易和过户。

“听说花乡开业了,但是车商跟我说还不能过户,要等通知。”市民王女士表示,春节前就将旧车给了二手车商进行交易,虽然钱已经到手,但是车牌还不能过户,手里的新车一直在使用临时牌照。北京商报记者注意到,像王女士一样等着二手车市场开业后过户的消费者不在少数:“临牌可以延期,可是不过户心里还是不太踏实。”市民张先生表示。

实际上,无法过户不仅让车主苦恼,二手车商也很无奈。一位花乡二手车商对北京商报记者表示,现在线下门店虽然开业,但是市场内只是开放商户经营区的购车业务。“最近不少客户都来问什么时候能过户,我们也要看市场的安排,交易大厅不开我们也没办法。”该二手车商坦言。

北京商报记者了解到,不仅花乡二手车交易大厅没有开放,为防止人员聚集,目前京城内二手车市场都只开放车商经营区,交易大厅、综合卖场等还未恢复营业。一位潮东旧车市场二手车商表示,现在到店只能看车、选车、订车,但要必要的线下手续还是要等交易大厅开门,现在可以定金留车。

北京北辰亚运村汽车交易市场相关负责人表示,为防止人员密集,市场内现在只有独立展厅营业,卖场和交易大厅都没有开业。“过户和验车的具体时间不确定,我们也在等通知。”她表示。

### 库存急售降价10%

虽然线下门店逐步开张,但受到疫情的影

响,消费者对于出行还是有一定顾虑,也进一步影响了线下门店的交易。

一位经营合资品牌二手车的车商告诉北京商报记者,按照二手车市交易规律,每年3-4月为交易旺季,去年3月每天都有成交。“现在一天店里能进来一两个客户就算多了,线下成交很少。”上述车商表示,来看车的也都是低价车型,有利润的高档车一般都没人问。

开张率低就意味着车商囤车资金难以回笼,让不少在年前囤货的二手车商陷入“焦虑”。北京某二手车车商告诉北京商报记者,疫情影响下,消费需求降低,出行受到一定影响,他预计短时间内市场很难恢复交易,因此打算将手中积压的车辆平价或折价出售。

“年前我收了30辆车,现在大部分都是平价出售的,好多卖给了熟人。”该车商表示,在完全复工后,为了尽快把车销出去肯定要赔本。“上半年,二手车交易价可能要降10%左右。”他表示,8月前一定要将手中的车全部卖出去。

在采访的过程中,多位车商表示,一边是手里的存货,一边是房租水电和人员的成本,压力不小。老牛告诉北京商报记者,自己一年的房租加水电要70万元,现在交易量减少,资金风险较大。听说最近市场内可能会减免一个月的房租,不过眼下最要紧的还是把手里的车卖出去,赔点就赔点,二手车市场的变化很快,不能等。”他表示。

“二手车商以小经济体为主,相比其他行业受影响稍小,不过同样也遇到前所未有的困难。”中国汽车流通协会副秘书长罗磊表示,体量大的二手车商可能会面临资金链压力,车商很难从银行拿到钱,往往通过金融公司、民间借贷,成本较高。

实际上,为应对疫情影响,不少车商正通过网上资源寻找客户,汽车之家、优信等平台上出现不少二手车商的身影。不过,对于转战线上,部分二手车商表示,不同于新车,二手车一车一况,很难在网上销售给个人,更多是销售给其他省市的车商,因此在价格上会有一些损失。“短时间内市场很难恢复,估计要等到5月才能正常交易,上半年不赚钱那就要等下半年了。”一位花乡二手车商说。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦

## 中国联通总裁李国华退休

北京商报讯(记者 钱瑜 濮振宇)3月11日,中国联通发布公告称,由于年龄原因,李国华已退任公司执行董事兼总裁职务,自2020年3月11日起生效。李国华已确认与董事会并无任何意见分歧,而就其退任一事,亦无任何其他事宜需提请公司股东注意。

公开资料显示,出生于1960年3月的李国华时年60岁。按照相关规定,李国华已经达到退休年龄。如果李国华退休,中国联通总裁(总经理)一职将会出现空缺。除了中国联通,中国移动总经理一职从2019年9月李跃退任之后,也一直空缺。

不同于其他很多运营商高管,李国华长期工作于邮政业。1992年以来,李国华历任江西省邮电管理局副局长、江西省邮政局副局长、江西省邮政局局长、国家邮政局副局长、中国邮政集团公司副总经理、中国邮政集团公司总经理、中国邮政储蓄银行有限责任公司董事长等职务。2018年7月,李国华接替陆益民,担任中国联通总经理。

不过,国内邮政业和电信业源于一体。1995年后,我国邮电系统才逐步实行政企分开。1998年,邮政、电信正式分营。2007年,中国邮政集团成立。有消息称,李国华在中国邮政集团任职期间颇受好评,是一位拥有丰富的管理经验和能力的领导者。

李国华担任中国联通总经理的一年多时间,恰好是国内电信行业由4G时代向5G时代迈进的过渡期。为了提高5G网络建设效率,降低成本,2019年9月,中国联通宣布与中国电信在全国范围内合作共建一张5G接入网络。5G网络共建共享采用接入网共享方式,核心网各自建设,5G频率资源共享。

达成5G共建共享协议以来,中国联通与中国电信已在全国31省市开通5G共建共享,已经实现了50多个城市的5G正式商用。截至今年2月20日,中国联通已累计开通5G基站6.4万个,网络覆盖所有直辖市、主要省会城市,以及京津冀、长三角、大湾区等重点城市。

目前,三大运营商之间已经正式拉开5G商用竞争。1月15日,中国电信市场总经理陈文俊透露,5G正式商用两个多月来,中国电信5G用户突破800万户。2月20日,中国移动首次在月度运营数据中公布5G用户规模——673.6万户。针对中国联通的5G用户规模,北京商报记者采访联系了中国联通相关负责人,但截至发稿,尚未获得回复。

虽然5G用户规模尚不得而知,但面

## 5G商用战

三大运营商之间已经正式拉开5G商用竞争。中国电信市场总经理陈文俊透露,中国电信5G用户突破800万户。中国移动5G用户规模为673.6万户。

对近期的新冠肺炎疫情,中国联通已明确表态将加快5G建设,上半年与中国电信力争完成47个地市、10万个基站的建设任务,三季度力争完成全国25万个基站建设,较原定计划提前一个季度完成全年建设目标。

值得注意的是,在李国华退休之后,中国联通董事长王晓初和其他中国联通高管仍需积极推进刚刚拉开序幕的公司新一轮改革。3月6日,中国联通发布消息称,公司党组审议通过了《大市场统筹运营组织体系改革方案》。据了解,中国联通运营组织体系改革的主要内容是通过改革建立大市场统筹下的总部、省份、地市及区县四级新型运营体系,按照“统筹”“产品”“运营”三大板块整合市场资源。

资深电信分析师马继华认为,中国联通选择在疫情即将结束的时点改组机构,应该是兼顾了企业长期发展需要在疫情中发现的重大问题进行的改进,将对整个通信行业带来巨大影响,甚至也会带动另外两家运营商进行相应的变革。