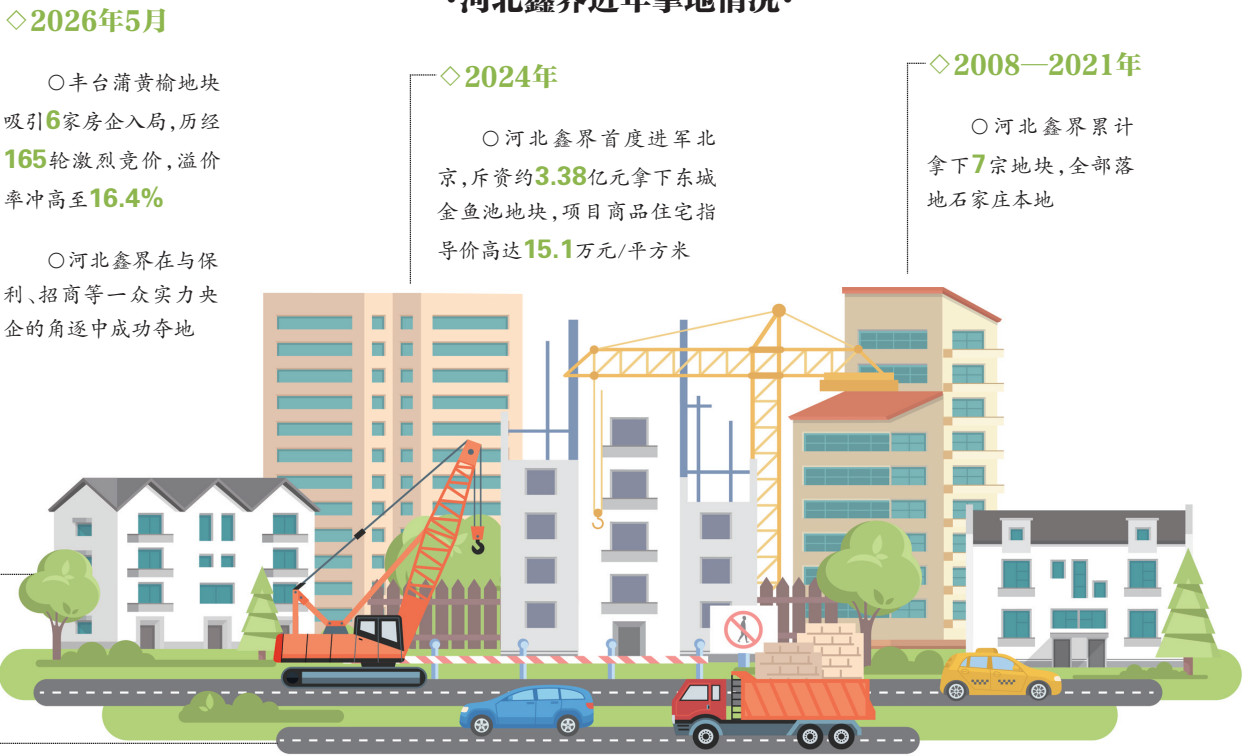


起底硬闯一线楼市的河北鑫界

·河北鑫界近年拿地情况·



所谓央企背景,实则小股东业务合作;大本营烂尾未清,却敢接连从一众央企手中抢得北京二环两宗优质地块……继两年前摘得核心区金鱼池地块后,近日,河北鑫界再次成为北京土拍市场的“黑马”:将大热的蒲黄榆地块收入囊中。

与两年来在北京土地市场风光无限形成巨大反差的,是该公司在河北大本营问题频出:旗下王牌项目鑫界9号院两次被列入房地产专项整治范围;当地区政府帮助下,才逐步补齐手续,重启施工,勉强交付。

一个本土项目都几度折戟的房企,哪来的资本进京?更耐人寻味的是,与一众开发商拿地后快速报规、抓紧蓄客、火速开盘不同,河北鑫界在斥巨资金拿下金鱼池地块两年后仍未开盘。一系列反常节奏,令这家河北民企“险中求存”的质疑声频出。

大本营烂尾却在京“砸”地

一场土拍,让蛰伏两年的河北鑫界重回大众视野。2026年5月,丰台蒲黄榆地块吸引6家房企入局,历经165轮激烈竞价,溢价率冲高至16.4%。河北鑫界在与保利、招商等一众实力央企的角逐中成功夺地,一举登上楼市舆论焦点。

虽不如央企深耕地产多年、布局全国,但河北鑫界也是亲历行业完整周期的老牌玩家。河北鑫界2005年成立于河北石家庄,注册资本2000万元,实缴资本500万元,至今已有20多年历史,算得上石家庄本土资历深厚的老牌房企。

恰逢地产行业黄金发展期,河北鑫界顺势开启本土扩张。天眼查数据显示,2008—2021年,该公司累计拿下7宗地块,全部落地石家庄本地,长期深耕区域市场,从未向外突围。

鑫界9号院是河北鑫界的早期代表性大盘项目,更是其站稳市场的关键一步。然而,在无土地、规划、施工手续的前提下,该项目于2013年仓促开工。这一典型的违法行为,在2014年被监管部门查实并责令停工,为后续烂尾埋下重大隐患。

2013年、2015年,鑫界9号院两次被列入

房地产专项整治范围;2017年列入解套台账;2019年纳入石家庄“烂尾楼”整治范围。在当地政府的协调帮助下,鑫界9号院才逐步补齐全套开发手续,重启施工,最终于2023年勉强完成交付,盘活了多年烂尾僵局。

大本营的历史烂摊子尚未彻底收拾干净,遗留问题与负面纠纷并未清零,河北鑫界便急于突围,布局一线城市市场。

先有2024年,这家深耕石家庄的本土房企首度进军北京,斥资约3.38亿元拿下东城金鱼池地块,项目商品住宅指导价高达15.1万元/平方米,正式开启进京之路。再到2026年,从6家房企争夺中,以10.48亿元拿下丰台蒲黄榆地块,一头扎进北京二环核心地段。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示,河北鑫界核心是用一线城市核心地块的稀缺性对冲自身经营风险。一方面通过获取高价值土地重塑市场信心、撬动融资,缓解原有项目资金压力;另一方面借北京市场的安全边际实现资产避险,属于典型的“风险外溢型”企业向安全区域集中押注的应激策略。

中国城市房地产研究院院长谢逸枫也持相同观点,他表示,部分存在存量项目风险的房企逆势进京拿地,主要出于多重考量:一方面,北京作为一线城市,城市能级、配套资源与消费购买力优势突出,市场基本面稳健;另

一方面,优质地块具备可观的盈利与增值空间,业内普遍看好本地房价长期走势,当下拿地存在“抄底”机会。

谢逸枫认为,这类房企虽在外地有遗留风险项目,但单个案并未拖累整体资金链与正常经营。他表示,此外,企业或手握充裕自有资金,或引入合作投资方、开辟新融资渠道,为拿地提供资金支撑。

存疑的“央企”背景

一边是石家庄大本营项目风波频出,另一边却孤身进京拿地,业内盛传河北鑫界背靠央企、手握资源撑腰。这份传言,也让河北鑫界进京连续拿地有了更多的神秘感。

事实上,所谓“背靠央企、手握资源”的传言,源头直指企业实控人水福来。天眼查显示,水福来手握河北鑫界50%股权,为企业核心实控人,同时担任河北华电石家庄热电有限公司(以下简称“石家庄热电”)副董事长一职。

溯源股权结构,石家庄热电由河北鑫界与国资委全资持股的中国华电集团旗下公司共同投资成立,二者持股比例分别为18%和82%。单凭这份股权关系,外界流传的央企关联传闻,看似并非捕风捉影。

但真相却经不起推敲。一方面,水福来虽

在华电系参股企业出任高管,却无任何公开工商、公示文件佐证其能够调配、动用华电体系资金与产业资源。另一方面,河北鑫界虽以18%股东身份参股石家庄热电,却只属业务关联,谈不上控股并借力央企资源赋能地产业务。加之石家庄热电主营热力能源运营,产业赛道与房地产开发泾渭分明,很难为房企土拍、项目开发输送实质助力。

“央企背书”的噱头站不住脚,河北鑫界自身的法务与债务隐患却有据可查。企业常年深陷工程欠款、民间借贷等各类纠纷,屡次被法院列为失信被执行人。天眼查显示,2016年至2018年4月,河北鑫界两度被石家庄市桥西区法院强制执行,累计执行标的83.77万元。

2018年9月水福来正式接盘河北鑫界后,公司并未走出诉讼泥潭。2021年至2025年间,河北鑫界累计10次登上被执行人名录,执行标的飙升至千万元。时至2026年,仍有多起纠纷陆续开庭,诉讼缠身、债务承压已是常态。

进退两难的水福来

自身问题缠身的河北鑫界,两年前竟得的金鱼池地块也正面临开发进展缓慢、一度搁置的尴尬处境。

在中指研究院土地市场研究负责人张凯看来,金鱼池地块地上总建面仅5550平方米,

其中自持公建配套建面高达3850平方米,真正可对外销售的住宅建面仅有1700平方米,可售货量极度稀缺。更对开发商提出了较高的要求:做刚需小户型,背离二环内城高端改善的客群需求,与地段价值严重错配;主打150平方米以上顶豪户型,算下来可售房源仅10套左右,产品操作空间被极致压缩。

对于贸然摘得金鱼池地块的水福来而言,项目户型规划难、货量少只是面临的最浅层难题。

当初高调拿地,河北鑫界本意是靠着金鱼池地块打响名气、扎根东城顶豪楼市,实现品牌越级突围。可如今项目两年迟迟无法落地,资金沉淀、时间成本双重承压,首入京城的标杆之作彻底陷入进退两难的境地。

前车之鉴未破、旧局尚未盘活,水福来却率河北鑫界二闯北京二环,这番逆势重仓,堪称楼市“险中求存”的极致缩影。2026年5月,河北鑫界以10.48亿元、16.4%的溢价率,拿下丰台蒲黄榆迷你低密纯改善地块。

而这宗新地块,依旧带着先天硬伤。蒲黄榆地块紧邻城市主干道蒲黄榆路,常年车流密集、噪音干扰严重,是无法规避的区位短板。后续开发必须配备高端隔音系统、优化楼栋排布、打磨细节工艺,才能匹配千万级改善产品的标准。

对于常年只做石家庄刚需盘的河北鑫界而言,深耕刚需快周转赛道的团队,骤然入局北京二环高端改善赛道,无异于跨界挑战——看似同属房地产,实则底层逻辑、专业壁垒、审美标准天差地别。

严跃进表示,北京首作搁浅已沉淀大量资金,无高端经验却硬啃高端地块,本质是赌后续项目反哺前期困局。一旦销售回款不及预期或融资受阻,极易引发资金链断裂,导致新项目重蹈烂尾覆辙,同时拖累原项目化解进程,形成风险连环爆。

复盘这家房企的底色:石家庄本土中小房企、有项目烂尾前科、深陷多起司法纠纷、资金实力薄弱、零北京核心区操盘经验、入京首作搁浅两年无果。带着一身短板,却执意押注北京最贵的二环核心赛道,河北鑫界这场孤注一掷的楼市博弈,最终是逆风翻盘还是黯然退场,仍有待市场检验。

针对河北鑫界在北京土拍市场拿地布局、项目推进、产品打造及未来发展规划等相关问题,北京商报记者向河北鑫界发去采访函,截至发稿,对方暂未予以回复。

北京商报记者 李晗

均价较暑期低五成 毕业旅行捡漏正当时

随着毕业季来临,已有学生踏上旅途。6月10日,北京商报记者从多家在线旅游平台获悉,6月是毕业生“抢跑”捡漏的绝佳窗口,机票酒店均价较7—8月暑期高峰低了五成以上。因当前中小学正处期末阶段,今年端午假期,出游需求低于“五一”假期及暑期,北京部分高端酒店房价有低甚至较平日有所下降。但端午假期期间,18—23岁年轻人出游比例更高,周边短途游、小城游、民俗游成为出行主流。

18岁旅客出发机票量增三成

2026年高考结束,如今已经有不少学生踏上夏日旅途。去哪儿旅行数据显示,6月10日至6月底,18岁旅客出发机票量环比5月同期增长超三成。

另据同程旅行发布的《2026毕业季出游报告》,“毕业旅行”关键词搜索热度环比上月增长超300%,16—20岁游客旅游产品订单量环比上月增长35%。

不少学生选择在暑运正式启动前的6月“抢跑”出行。例如,北京、上海、广州、深圳、西安等地直飞汕头,或飞往开封、嘉兴等底蕴浓厚的小城,目前均有低至300元的机票裸票在售。去哪儿旅行数据显示,6月机票、酒店均价较7—8月低了五成以上,正是错峰“捡漏”的绝佳窗口。

不同阶段的毕业生,由于假期长度和

心态的不同,在目的地选择上也有差异。刚刚参加完高考的学生,行程多以短途游为主,且更倾向于成熟的经典旅游城市,近三成选择跟团游。大学毕业生则更愿意在路上度过时光,倾向于中长线深度游。大学毕业生入住酒店平均时长达3.2天,比高考生更长。

毕业旅行,社交最重要,多人出行仍是主流。去哪儿旅行数据显示,毕业生6月出游订单中,多人同行占比超六成。住宿选择上,年轻人更爱通过与好友“拼房”来摊薄成本,双床房预订占比过半。

同程旅行研究院分析表示,2026年毕业季呈现出鲜明的“兴趣驱动”特征,Z世代不再满足于传统的观光打卡,而是将旅行作为自我表达和情绪释放的重要方式。无论是为一道美食、一场演出,还是一次与好友的结伴远行,“悦己”已成为这届毕业生选择目的地的核心逻辑。

资深旅游专家王兴斌表示,学生考前备考紧张,考后需要一个放松身心的机会。有条件的家庭可由家长陪同出游,而高中生也具备自行组织结伴出游的能力,毕业游市场潜力较大。

端午错峰游更具性价比

当前中小学正值期末阶段,加上端午假期较短,出游需求不及“五一”假期和暑

期,使得端午出游更具性价比。

从民宿市场来看,木鸟民宿数据显示,高考结束后,毕业游订单将迅速增长。得益于毕业游,端午假期平均入住天数显著增长,连住3天及以上的民宿订单占比同比增长10%,呈现明显的深度停留特征。叠加毕业游市场,虽然今年端午假期平均过夜价较去年同期有所上浮,但相较“五一”假期和即将到来的暑期,端午假期仍是颇具性价比的出游时间段。

聚焦北京旅游市场,部分高端酒店更具性价比。端午假期期间,北京部分高端酒店房价甚至较平日有所下降。据携程App,北京燕莎中心凯宾斯基饭店6月12日—14日高级大床房价为945元/晚,6月19日—21日(端午假期)同房型房价为809元/晚,房价每晚下降100余元。

此外,端午传统文化与民俗体验成为旅游消费热点之一。途牛相关负责人表示,包粽子、腌制成鸭蛋、制作香囊、DIY艾锤等手作体验,以及汉服游园、龙舟赛事、NPC互动等相关活动颇受游客喜爱。

王兴斌认为,旅行社应抓住当前这一窗口,推出以研学及度假为主,兼顾调剂心情与生活的旅游产品,组织此类旅游是很好的商业机会。接下来,暑期旅游则应更多面向家庭游、亲子游推出相关产品,旅行社要善于捕捉商机。

北京商报记者 吴其芸

北京贯通高端技术技能人才培养

6月10日,北京商报记者从北京市教委获悉,为打造优质职业教育,培育高素质技能人才,2026年北京市将持续开展高端技术技能人才贯通培养工作,此次共计划招生910人。根据北京市教委日前发布的《关于2026年开展高端技术技能人才贯通培养的通知》(以下简称《通知》),贯通培养要强化一体化设计,同时,合作院校要充分认识技术技能人才培养规律,全方位推动教学组织、教学方法、教学评价的创新。

根据《通知》,贯通培养学制为7年,其中前3年为中职教育阶段,中间2年为高职专科教育阶段,后2年为本科教育阶段。其中,高本贯通原则上由入选“北京市特色高水平职业院校”的高职院校与本科高校联合培养。完成前5年学业且考核合格者,由高职院校颁发专科学历证书;完成全部学业且考核合格者,由合作本科高校颁发本科学历证书(专升本)。

中本贯通原则上由入选“北京市特色高水平职业院校”的中职学校与本科高校联合培养。前5年在中职学校学习,后2年在本科高校学习。高职阶段要强化本科高校的主体责任,学生管理、教学组织、评价考核由本科高校和中职学校协商合作开展。完成前3年学业且考核合格者,由中职学校颁发中职毕业证书;完成前5年学业且考核合格者,由合作本科高校颁发专科学历证书;完成全部学业且考核合格者,由合作本科高校颁发本科学历证书(专升本)。

在招生录取方面,《通知》显示,招生对象为符合当年中考升学资格的本市正式户籍考生,

通过中考在全市范围内招生。贯通培养项目最低报考分数统一设置为380分,通过统一招生批次录取。

针对高端技术技能人才贯通培养,《通知》也明确了教学管理、学生管理、转段考核等板块的内容。

其中,在教学管理方面,《通知》明确,贯通培养要强化一体化设计,各层次职业教育的培养目标、课程体系、培养方案要有序衔接,确保职业教育的办学方向不变、培养模式不变、特色发展不变。同时,合作院校要充分认识技术技能人才培养规律,全方位推动教学组织、教学方法、教学评价的创新,充分激发学生学习兴趣,切实增强学生自主学习能力,注重学生职业综合素质和行动能力的培养,形成具有职业教育特点的育人体系。

《通知》还明确,合作院校之间要建立联合培养机制,围绕课程设置、教学安排、教师提升、学生管理、校企合作、实训基地建设等建立定期业务沟通机制,系统构建一体化课程体系,统筹设计实践教学环节,切实保障人才培养整体质量。

二十一世纪教育研究院院长熊丙奇表示,开展高端技术技能人才贯通培养工作的主要目的在于提高职业教育的吸引力。其最为关键的亮点是建立一体化的培养模式。通过实行中本贯通或高本贯通,可以有效避免以升学为导向,真正将中职与高职、本科阶段的培养体系打通,系统设置课程与教学环节,从而有助于培养出真正的高端技能人才。

北京商报记者 吴其芸