

内部参考

每周观察

2017年第07期
总期第137期

立春

東風解凍 蜚蟲始振 魚陟負冰

主办：广安研究院
投资发展中心

2017.02.27

本期摘要

I、习近平把脉北京城市建设规划先行引领中国城市发展……2017年2月23日至24日，中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平到北京市考察城市规划建设。他强调，北京城市规划和北京冬奥会筹办工作是当前和今后一个时期北京市的两项重要任务，抓好城市规划建设，着眼精彩非凡卓越筹办好北京冬奥会，努力开创首都发展更加美好的明天。……

II、《北京市 2017 年国有建设用地供应计划》……近日，北京市政府常务会议审议通过《北京市 2017 年国有建设用地供应计划》，全市计划供地 3900 公顷，相比去年的计划减少了 200 公顷，其中商品住宅用地减少近七成。……

III、房地产下半场：存量时代的格局分化……随着 2016 年房地产楼市的成交量公布，越来越多的城市二手房交易量接近新房市场，而南京、厦门、福州等二线城市二手房交易活跃度已超越新房，房地产市场依靠投资、土地和刚需的增量发展时代已经大势已去，市场即将从增量时代步转变为存量时代。……

IV、招商蛇口转型城市运营产融结合欲实现千亿进阶……招商蛇口（001979，SZ）重组是央企改革的典型案例之一，自此其不再局限于传统的房地产业务，而是将自身定位为“中国领先的城市及园区综合开发和运营服务商”。重组上市一周年后，招商蛇口距离销售额千亿元关口已是咫尺之遥。……

V、地产资产证券化加快中国版 REITs 呼之欲出……与几年前金融机构主动发行地产金融创新产品相比，目前开发商主动的金融创新占据了主流。开发商争相走上轻资产之路，通过地产资产证券化来优化资本结构，降低资金成本，并且盘活存量。……

VI、肖亚庆：国企改革将五路突破……“国有企业改革发展已进入爬坡过坎、滚石上山的关键阶段，迫切需要通过坚定不移深化改革，加快释放改革红利，特别是要在重点领域和关键环节尽快取得新的进展和突破。”国资委主任肖亚庆在参加首届中国企业改革发展论坛时说。他表示，下一步将重点推动国企公司制股份制改革，加大力度全面完成国有企业公司制改革，积极引入各类投资者实现股权多元化，探索集团层面股权多元化改革。……

目录

政策导读.....	1
习近平把脉北京城市建设规划先行引领中国城市发展.....	1
国务院办公厅印发关于促进建筑业持续健康发展的意见.....	3
住建部释放七大信号，透露未来房地产调控路径.....	4
住建部：2017 年抑制房地产泡沫防止出现大起大落.....	7
住建部称房地产税正在推进业内称 5 年后有望实施.....	8
央行：严格限制信贷流向投资投机性购房.....	9
《北京市 2017 年国有建设用地供应计划》.....	11
北京自住房规划征意见：自住房应与商品房同物业.....	12
北京市公共租赁住房建设与评价地方标准正式实施.....	13
产业聚焦.....	14
产业 一二线重点城市房价止涨全国新房市场走势分化.....	15
产业 一线城市房价涨幅四连降楼市进入关口期.....	17
产业 房地产下半场：存量时代的格局分化.....	19
北京 北京新房价格 1 月环比没涨二手房环比涨 0.8%.....	21
北京 北京楼市 3 月供应开闸 23 个新盘项目入市.....	22
北京 北京开春房屋租赁市场观察：涨幅正常市场平稳.....	25
北京 北京今年首批自住房用地上市建筑规模 24 万平米.....	26
行业动态.....	28
行业 土地市场开局冰火交融房企转向非热点城市拿地.....	28
行业 招商蛇口转型城市运营产融结合欲实现千亿进阶.....	30
行业 华侨城“文旅+城镇化”快速扩张 2017 年营收目标 800 亿.....	32
行业 王健林：行业强周期性促使万达从地产开发向轻资产运营转型.....	34
行业 国内房企竞相布局主题公园盈利困局待解.....	36
行业 2016 年中国房企并购频繁涉及金额逾 4000 亿元.....	37
前沿观察.....	38
观察 地产资产证券化加快中国版 REITs 呼之欲出.....	38
观察 房企抢食万亿特色小镇蛋糕：土地和资金是关键.....	39
深度 从优势互补到抱团取暖联合拿地风气渐浓.....	44
专访 正确认识 2017 年的库存.....	46
国企改革.....	49
肖亚庆：国企改革将五路突破.....	49
学习园地.....	51
德鲁克：我终生难忘的 7 堂课和管理的 7 个守则.....	51
证据确凿！你远比想象中的自己更有韧性.....	54
所有的脱颖而出，都绕不开这 3 个要素.....	56
潘石屹：观察过近 30 年成功的企业家后，我做的 5 点思考.....	58
书香广安.....	62
1 年读 100 本好书，这真的很现实.....	62

政策导读

习近平把脉北京城市规划先行引领中国城市发展

2017年2月23日至24日，中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平到北京市考察城市规划建设。他强调，北京城市规划建设和北京冬奥会筹办工作是当前和今后一个时期北京市的两项重要任务，抓好城市规划建设，着眼精彩非凡卓越筹办好北京冬奥会，努力开创首都发展更加美好的明天。

做好城市规划，确定中国的城市未来走向，习近平有着系统化的思路，并在不同场合有过很多的阐述。

合理布局规划先行

城市规划在城市发展中起着战略引领和刚性控制的重要作用，做好规划，是任何一个城市发展的首要任务。

2月24日下午，习近平在人民大会堂北京厅主持召开北京城市规划建设和北京冬奥会筹办工作座谈会。他指出，城市规划在城市发展中起着重要引领作用。北京城市规划要深入思考“建设一个什么样的首都，怎样建设首都”这个问题。

事实上，规划先行的理念一直贯穿于习近平关于城市建设的思路中。2014年2月，习近平在北京考察，首站选择在北京市规划展览馆。他指出，考察一个城市首先看规划，规划科学是最大的效益，“规划失误是最大的浪费，规划折腾是最大的忌讳。”

在此次北京城市规划建设和北京冬奥会筹办工作座谈会上，习近平要求，把握好战略定位、空间格局、要素配置，坚持城乡统筹，落实“多规合一”形成一本规划、一张蓝图，着力提升首都核心功能，做到服务保障能力同城市战略定位相适应，人口资源环境同城市战略定位相协调，城市布局同城市战略定位相一致，不断朝着建设国际一流的和谐宜居之都的目标前进。

建设北京城市副中心，是党中央一项重要决策。2月24日上午，通州城东，副中心行政办公区现场指挥部，习近平察看规划沙盘，观看视频短片，了解副中心建设理念、目标定位、文化保护等情况。

“站在当前这个时间节点建设北京城市副中心，要有21世纪的眼光。”习近平指出，规划、建设、管理都要坚持高起点、高标准、高水平，落实世界眼光、国际标准、中国特色、高点定位的要求。

“不但要搞好总体规划，还要加强主要功能区块、主要景观、主要建筑物的设计，体现城市精神、展现城市特色、提升城市魅力。”

执行规划一以贯之

好的蓝图更需要好的执行。近几年，随着我国城镇化的急剧发展，“千城一面”“一任领导一任规划”“政绩工程”等尴尬问题不断凸显，如何更好地、更有力地执行城市规划成为一大难题，对此，习近平认为保证规划的严肃性和权威性非常重要，而实现这一目标的重要途径之一就是立法。

2013年12月，改革开放以来首次举行的中央城镇化工作会议中也更加明确了城市规划要保持连续性，“不能政府一换届、规划就换届。编制空间规划和城市规划要多听取群众意见、尊重专家意见，形成后要通过立法形式确定下来，使之具有法律权威性。”

舟山，被称为“千岛之城”，是我国首个以群岛建制的地级市。2015年5月，习近平在参观舟山城市展示馆时就指出：“舟山群岛新区规划要确保法定效力。”

要发挥城市规划的法定效力，健全而行之有效的决策和执行机制必不可少。2015年12月，中央城市工作会议在北京举行。会议上，习近平总书记强调，要全面贯彻依法治国方针，依法规划、建设、治理城市，促进城市治理体系和治理能力现代化。要健全依法决策的体制机制，把公众参与、专家论证、风险评估等确定为城市重大决策的法定程序。要深入推进城市管理和执法体制改革，确保严格规范公正文明执法。

2016年2月中共中央、国务院印发《关于进一步加强城市规划建设管理工作的若干意见》。四大着力点、七大重点任务、三十项具体意见，问诊把脉当下的城市规划管理。《意见》中特地强调，经依法批准的城市规划，是城市建设和管理的依据，必须严格执行。

此次，在北京城市规划建设和北京冬奥会筹办工作座谈会上习近平再次强调，总体规划经法定程序批准后就具有法定效力，要坚决维护规划的严肃性和权威性。

不忘初心人民城市为人民

北京市规划展览馆位于北京的前门东大街，里面陈列着几块《北京城市总体规划》展板。

2014年2月，在这里考察的习近平看到展板上绿色越来越多后，说，“网上有人给我建议，应多给城市留点‘没用的地方’，我想就是应多留点绿地和空间给老百姓。”

城市规划建设做得好不好，最终要用人民群众满意度来衡量。

如何提高人民群众的满意度，在此次的座谈会上，习近平提出，要以北京市民最关心的问题为导向，以解决人口过多、交通拥堵、房价高涨、大气污染等问题为突破口，提出解决问题的综合方略，要健全制度、完善政策，不断提高民生保障和公共服务供给水平，增强人民群众获得感。

“要坚持人民城市为人民。”习近平多次表明要下大力气根治“城市病”增强民众获得感的决心——

要加大大气污染治理力度，应对雾霾污染、改善空气质量的首要任务是控制PM2.5；

要把解决交通拥堵问题放在城市发展的重要位置，加快形成安全、便捷、高效、绿色、经济的综合交通体系；

解决群众住房问题是一项长期任务……我们必须下更大决心、花更大气力解决好住房发展中存在的各种问题。

城镇化进程中的核心是人，“城镇化不是土地城镇化，而是人口城镇化”“户籍人口城镇化率直接反映城镇化的健康程度”。对此，习近平强调：“总的政策要求是全面放开建制镇和小城市落户限制，有序放开中等城市落户限制，合理确定大城市落户条件，严格控制特大城市人口规模，促进有能力在城镇稳定就业和生活的常住人口有序实现市民化，稳步推进城镇基本公共服务常住人口全覆盖。”

按照“十三五”规划，2020年要实现常住人口城镇化率达到60%左右，户籍人口城镇化率达到45%左右，这就意味着，我国每年至少要有近两千万人口从农村进入城镇工作生活，而做好城市规划，依法落实城市建设，转变城市发展方式，提高城市发展质量和人民满意度，则是推动社会经济健康发展，提升人民群众获得感的必然选择。

（来源：央视网）

国务院办公厅印发关于促进建筑业持续健康发展的意见

为进一步深化建筑业“放管服”改革，加快产业升级，促进建筑业持续健康发展，为新型城镇化提供支撑，国务院办公厅印发关于促进建筑业持续健康发展的意见。意见从七个方面对促进建筑业持续健康发展提出具体措施。

一是深化建筑业简政放权改革，优化资质资格管理，强化个人执业资格制度；完善招标投标制度，缩小必须招标的工程建设项目范围，将依法必须招标的工程建设项目纳入统一的公共资源交易平台。

二是完善工程建设组织模式，加快推行工程总承包，培育全过程工程咨询，发挥建筑师的主导作用。

三是加强工程质量安全管理，全面落实各方主体的责任，强化政府对工程质量安全的监管，提升工程质量安全水平。

四是优化建筑市场环境，建立统一开放的建筑市场，健全建筑市场信用体系；加强承包履约管理，规范工程价款结算，通过工程预付款、业主支付担保等经济和法律手段规范建设单位行为，预防拖欠工程款。

五是提高从业人员素质，加快培养建筑人才，改革建筑用工制度，大力发展以作业为主的专业企业；全面落实劳动合同制度，建立健全与建筑业相适应的社会保险参保缴费方式，保护工人合法权益。

六是推进建筑产业现代化，大力推广智能和装配式建筑，推动建造方式创新；提升建筑设计水平，加强技术研发应用，完善工程建设标准。

七是加快建筑业企业“走出去”，加强中外标准衔接，提高对外承包能力，鼓励建筑企业积极有序开拓国际市场；加大政策扶持力度，重点支持对外经济合作战略项目。

其中，意见提出，要坚持标准化设计、工厂化生产、装配化施工、一体化装修、信息化管理、智能化应用，推动建造方式创新，大力发展装配式混凝土和钢结构建筑，在具备条件的地方倡导发展现代木结构建筑，不断提高装配式建筑在新建建筑中的比例。力争用 10 年左右的时间，使装配式建筑占新建建筑面积的比例达到 30%。在新建建筑和既有建筑改造中推广普及智能化应用，完善智能化系统运行维护机制，实现建筑舒适安全、节能高效。

意见表示，加快先进建造设备、智能设备的研发、制造和推广应用，提升各类施工机具的性能和效率，提高机械化施工程度。限制和淘汰落后、危险工艺工法，保障生产施工安全。积极支持建筑业科研工作，大幅提高技术创新对产业发展的贡献率。加快推进建筑信息模型 (BIM) 技术在规划、勘察、设计、施工和运营维护全过程的集成应用，实现工程建设项目全生命周期数据共享和信息化管理，为项目方案优化和科学决策提供依据，促进建筑业提质增效。

意见明确，统筹协调建筑业“走出去”，充分发挥我国建筑业企业在高铁、公路、电力、港口、机场、油气长输管道、高层建筑等工程建设方面的比较优势，有目标、有重点、有组织地对外承包工程，参与“一带一路”建设。

到 2025 年，与大部分“一带一路”沿线国家和地区签订双边工程建设合作备忘录，同时争取在双边自贸协定中纳入相关内容，推进建设领域执业资格国际互认。综合发挥各类金融工具的作用，重点支持对外经济合作中建筑领域的重大战略项目。借鉴国际通行的项目融资模式，按照风险可控、商业可持续原则，加大对建筑业“走出去”的金融支持力度

(来源：新浪地产)

住建部释放七大信号，透露未来房地产调控路径

国务院新闻办公室 2 月 23 日上午举行房地产和棚户区改造有关情况新闻发布会，住房和城乡建设部部长陈政高及副部长陆克华出席了此次发布会。住建部表示，房地产市场稳定发展的标准就是，既抑制房地产泡沫，又防止出现大起大落。

从会上谈及的关于房地产税、房价、政策、棚改、市场监管、去库存、住房租赁等七方面内容，或许从中能看出未来房地产调控路径。

房地产税：正在按照中央要求开展工作

陆克华表示，房地产税是十八届三中全会明确的改革任务，要加快房地产税立法，并适时推进改革，有关部门正在按照中央要求开展工作。

易居(博客)研究院智库中心研究总监严跃进对此认为，此次住建部表态，在房地产税这个问题上，提到了“适时推进”一词，说明两点。第一是此类改革要权衡各个因素，需要解

决各类实际问题，仓促推进反而不恰当。第二是改革的决心是坚定的，此类改革对于房地产市场的健康发展都有积极的意义，必须要采取积极推进态度。

严跃进认为，对于房产税来说，主要有两个关键词。第一是立法，这说明目前房地产税的改革过程中主要是针对此类立法制度而进行的，要落地还是有一定的时间的。第二是适时，这其实说明了此类改革不求快，但求稳。这样两个词基本上回答了目前此类市场的一些顾虑，自然是具有积极意义的。

房价：一季度会继续趋于稳定

现阶段，经过我国热点城市限购、限贷、增加土地和房屋供应面积、整顿规范房地产市场等措施，热点城市的房地产市场预期有所转变，房价过快上涨势头得到遏制，调控取得了阶段性成果。2017年1月份，热点城市的房价仍然趋于稳定。

对于今年房价走势，陈政高表示，不论是从环比看，还是从同比看，预计今年一季度房地产价格会继续趋于稳定。尽管2017年房地产市场面临许多矛盾和问题，面临许多不确定的因素，在其看来有利条件更多，有能力、有办法来保持房地产市场平稳健康的发展。

政策：坚持因城施策防止楼市出现大起大落

陈政高强调，房地产市场要坚持分类调控、因城因地施策，落实地方主体责任，努力促进房地产市场平稳健康发展。为防止楼市出现大起大落，他认为，还需要加快研究建立符合国情、适应市场规律的基础性制度和长效机制。

陈政高表示，去年召开的中央经济工作会议提出，要坚持“房子是用来住的，不是用来炒的”定位，综合运用金融、土地、财税、投资、立法等手段，加快研究建立符合国情、适应市场规律的基础性制度和长效机制。

“建立房地产基础性制度和长效机制意义重大。”陈政高指出，建立长效机制有利于解决房地产现存的矛盾和问题，特别是解决一些深层次的矛盾和问题；另外，建立长效机制有利于抑制房地产泡沫，防止出现大起大落，实现房地产长期稳定健康发展；同时有利于实现全体人民住有所居目标的实现。

陈政高认为，现阶段我们已具备建立基础性制度和长效机制的条件。第一，中央经济工作会议不仅确定了房子的定位，同时提出了建立基础性制度和长效机制的目标、标准、途径。这就为我们制定基础性制度和长效机制指明了方向。第二，有广大人民群众的支持。人民群众都期望房地产市场能平稳健康发展，都期望能住有所居、安居乐业。第三，有一定的工作基础。改革开放以来，房地产市场方面形成了一些法律法规和体制机制，同时也积累了实践经验，这些为制定基础性制度和长效机制提供了条件。

市场监管：“五大措施”治理房地产市场秩序

2016年，住建部会同有关部门开展了房地产市场秩序专项整治工作，严厉打击了违法违规行。对存在违法违规行为的508个在售楼盘项目和984个中介机构依法进行了处罚。陆克华称，这些违法违规行为大致归为两类：一类是误导、欺诈、炒作行为，包括发布虚假

信息和广告，捏造或者散布谣言等；一类是违法违规的销售行为，包括无证销售、违规代理、变相收取定金、捂盘惜售、暗中加价收费、不明码标价、“一房多卖”等。

陆克华表示，2016年开展的房地产市场秩序的专项整治工作，有效维护了消费者权益，对稳定市场、稳定预期起到了积极的作用。今年，将继续深入开展专项整治工作，持续整顿规范市场秩序，不断净化市场环境。今年重点要采取以下措施：

第一，继续加大整治力度。始终保持高压严查的态势，对开发企业和中介机构的各种违法违规行为坚决予以严厉打击，发现一起，查处一起，通报一起，决不姑息、决不手软，坚决将“害群之马”依法清出市场。

第二，将规范住房租赁市场秩序作为今年的重点，严厉打击租房租赁市场上的违法违规行为，大力整治“黑中介”、“黑二房东”，保护租房群众的合法权益。

第三，加大处罚力度，对违法违规的企业依法采取停止预售，取消网签资格，处以罚款等措施；对涉嫌违反价格、金融、工商等相关法律法规的，及时移交有关部门处理；构成犯罪的，移交司法机关，依法追究刑事责任。

第四，加强信用体系建设，将开发企业和中介机构的违法行为记入信用档案，建立失信联合惩戒制度，促进企业依法诚信经营。

第五，加快立法，规范房地产开发、销售、租赁和中介行为，明确对违法违规行为的认定，提高处罚标准，切实维护消费者的合法权益，促进市场健康有序发展。

棚户区改造：要在2020年基本完成

“2015年棚改开工601万套，2016年开工606万套，今年计划目标是600万套。”陈政高认为，棚户区改造是重大的民生工程，不仅改善了居民的生活条件，同时也改变了城市面貌，提升了城市的综合承载能力，促进社会和谐稳定。

陈政高表示，下一步住建部要调查还存在着多少棚户区需要改造，按照国务院要求，这些棚户区改造要在2020年基本完成。

去库存：取得初步成效

“去库存”被2015年中央经济工作会议列为供给侧结构性改革五大重点任务之一，2016年年中央经济工作会议明确，要重点解决三、四线城市房地产库存过多问题。

来自国家统计局的数据显示，2015年末全国商品房待售面积7.18亿平方米，2016年末是6.95亿平方米，下降3.2%；同时，商品住宅下降也比较快，下降了11%，绝对数2015年末是4.52亿平方米，2016年末是4.03亿平方米。

陈政高表示，经过共同努力，去库存取得了初步成效。新型城镇化是去库存根本途径、重要途径，要支持、引导农民工和农民进城买房，据调查，去年有的城市农民工和农民买房占整个买房量的50%；另一个途径就是推进棚户区改造货币化安置去库存。”

住房租赁：购租并举逐步使租房居民享有同等基本公共服务

在发布会上，陆克华多次强调租赁市场的“稳楼市”作用，“下一步住房租赁市场的四项主要工作为：加快立法、增加有效供应、推动公租房货币化和加强市场监管”。

谈及住房租赁市场的立法进展，陆克华说，“目前住建部正会同有关部门积极开展调研、论证等工作，在充分听取方方面面意见和建议的基础上，抓紧起草相关法规草案，争取早日上报。”陆克华认为，通过立法，明确租赁当事人的权利义务，保障当事人的合法权益，建立稳定租期和租金等方面的制度，逐步使租房居民在基本公共服务方面与买房居民享有同等待遇。

建立多部门联合监管机制，充分发挥街道、乡镇等基层组织的作用，推行住房租赁网格化管理；建设住房租赁信息服务与监管平台，强化住房租赁企业和中介机构的备案管理，提供房源信息发布、合同网签和登记备案等服务，加快建设住房租赁市场信用体系。

（来源：中房网）

住建部：2017 年抑制房地产泡沫防止出现大起大落

23 日住建部负责人在国新办发布会上说，据国家统计局数据，2016 年全国商品房销售面积 15.7 亿平方米，同比增长 22.5%；其中商品住宅 13.7 亿平方米，同比增长 22.4%。商品房销售 11.8 万亿元，同比增长 34.8%；其中商品住宅 9.9 万亿元，同比增长 36.1%。

在去库存方面，各地结合实际情况，综合施策。其中包括出台鼓励农民工和农民进城购房政策，推进棚改货币化安置，发展住房租赁市场，发展跨界地产等。据国家统计局数据，2016 年末，商品房待售面积为 6.95 亿平方米，比 2015 年末的 7.18 亿平方米，减少 2300 万平方米，下降 3.2%；其中，商品住宅待售面积 4.03 亿平方米，连续 10 个月减少，比 2015 年末的 4.52 亿平方米减少 4991 万平方米，下降 11%。在热点城市防过热、防风险方面，坚持分类调控、因城因地施策，强化地方主体责任，与有关地方多次会商，分析市场形势，研究对策措施。有关地方结合实际，因地制宜出台限购、限贷、增加土地和住房供应等措施。

同时，大力整顿房地产市场秩序，加强舆论引导。在各方面的共同努力下，热点城市房地产市场预期有所改变，房价过快上涨势头得到遏制，调控工作取得了阶段性成效。2016 年 10 月份以来，热点城市新建商品住宅价格还比不涨。今年 1 月份房价继续趋稳。

该负责人还表示，2017 年住建部将认真贯彻落实中央经济工作会议精神，坚持“房子是用来住的、不是用来炒的”的定位，努力促进房地产市场平稳健康发展。一方面，要坚持分类调控，因城因地施策，重点解决三四线城市房地产库存过多问题；另一方面，要抓好热点城市防过热、防风险工作，抑制房地产泡沫，防止出现大起大落。

（来源：中证网）

住建部称房地产税正在推进业内称 5 年后有望实施

房地产税是否要来，何时来，“有房一族”对此甚为关注。2月23日，住房和城乡建设部部长陈政高及副部长陆克华发声。关于房地产税问题，陆克华称，房地产税是十八届三中全会明确的改革任务，要加快房地产税立法，并适时推进改革，有关部门正在按照中央要求开展工作。

值得关注的是，有关部门消息人士曾向《证券日报》记者透露，房地产税正在逐步推进当中，但真正实施却“没有那么快”。

中原地产首席分析师张大伟则认为，短期看，房地产税落地的可能性不大，但预计最近房地产税的推进速度将加快，对房地产市场也将产生比较明显的影响。

房地产税来了？

事实上，从房地产税立法的角度来说，十八届三中全会正式首次提出，“加快房地产税立法并适时推进改革，加快资源税改革，推动环保费改税。”随后，官方已经有多次表态进行房地产税立法。这一定程度上说明，房地产税立法的推进将使未来房产税的征收名正言顺，有可能为房地产交易、持有等各环节进行税费的调整，推进房地产市场调控向经济手段、市场手段转变。

不过，实施房地产税的技术前提则是不动产登记系统，全国住房信息联网的实现。另外涉及的就是房地产税立法问题。

同策咨询研究部总监张宏伟向记者表示，建立不动产统一登记制度，加快房地产税立法并适时推进改革，对于当前房地产市场来讲，也就意味着今后最有可能直接推进的就是房地产税，而不是此前已经在上海、重庆试点的房产税。今后一揽子关于房地产税方面的税制改革的顶层设计有可能逐步推出，以逐步完善作为楼市长效调控机制三大体系（土地、财税和金融）之一的财税政策与措施。

张宏伟还表示，建立不动产统一登记制度，房地产税立法的完成等为房地产税顺利推进的基础条件，从官方公布的推进口径来看，上述两项工作可能会在2020年完成，但鉴于工作难度、利益博弈等前车之鉴，上述两项工作有可能会因为这些原因而延后2年-3年，这就意味着，房地产税正式推进的时间点有可能是在2020年之后的两三年时间里，即可能在5年后正式实施。

去“投资化”

另据同策咨询研究部结果显示，到2020年，中国城镇居民家庭住房户均套数将约达1.1套，这也就意味着中国房地产市场供求已基本平衡，楼市增量房增速将递减，房地产市场将进入存量房时代。

张宏伟表示，此时，地方政府再依靠土地财政的收入过日子就会显得难上加难，但如果房地产税的正式推出，并逐步完善作为楼市长效调控机制三大体系（土地、财税和金融）之

一的财税政策与措施，未来以税费手段调节房地产市场需求结构，坚持“去投资化”，防止市场供应偏大，未来房地产市场将回归以自住属性为主，楼市也将在“白银时代”回归到一个相对健康的发展轨道。同时，地方政府也能因征收房地产税而获得非常重要的一项税收来源。

而就具体征收对象来看，张大伟表示，预计会从新增量开始，这样政策落地的难度小。此外，目前中国房地产市场已经进入了新常态，去库存依然在持续中，执行房地产税改革的市场将主要集中在部分一、二线城市，整体落地难度较大。

更为值得关注的是，昨日，陈政高也回答了关于房价到底会不会涨的问题，其称，不论是从环比看，还是从同比看，预计今年一季度房地产价格会继续趋于稳定。“尽管2017年房地产市场面临许多矛盾和问题，面临许多不确定的因素，但我认为有利条件更多，我们有能力、有办法来保持房地产市场平稳健康的发展。”

（来源：中国经济网）

央行：严格限制信贷流向投资投机性购房

2月17日晚上7点40分，央行在其官方网站公布了“四季度货币政策执行报告”。

令人震撼的是：央行在这份大约3万字的报告里，70次提到了“风险”，16次提到了“泡沫”，这向我们传递了重要的政策信号！

一天两提房地产问题投资投机性购房或受限

在2月16日至17日召开的2017年人民银行金融市场工作会议上，中国人民银行副行长潘功胜强调，要继续完善差别化住房信贷政策，加强房地产金融宏观审慎管理，促进房地产市场平稳健康发展。

中国人民银行17日发布的《2016年第四季度中国货币政策执行报告》（下称《报告》）指出，下一阶段，要贯彻中央经济工作会议精神，落实好各项制度和机制建设，宏观上要管住货币，微观信贷政策要支持合理自主购房，严格限制信贷流向投资投机性购房。

更为重要的，是从完善财税制度、改进土地占补平衡等方面入手，从供给端解决房地产供需错配问题，构建房地产市场健康发展的长效机制。

央行每个季度会公布一份“货币政策执行报告”，作阶段性的总结和展望，对于投资者来说极具研究价值。

2016年四季度，是中国货币政策从“稳健”转向“稳健中性”的关键节点，也是房地产市场从放松到不断加强调控的关键节点。因此，这份报告更值得关注。

“风险”是央妈最担心的

自2015年股灾之后，“风险”是央行经常提到的词汇，频次越来越密集。在2016年二季报里，提到了53次“风险”，三季报里63次，四季报里达到了空前的70次。

这种对金融风险的高度重视，跟大背景有关：

- 1、2017 年下半年将召开 19 大，需要一个稳定的经济环境；
- 2、美元进入加息周期，加息频次将提升，这是人民币汇率见顶之后第一次遇到美元加息周期，也是中国经济对外依存度达到新高之后第一次美元加息周期，没有先例可以参照；
- 3、这是中国企业杠杆率接近世界最高水平之后，遇到的第一个美元加息周期；
- 4、这是全球化见顶之后的第一个美元加息周期，特朗普新政和欧洲都存在巨大不确定性。

抑制泡沫：发挥“货币政策+宏观审慎政策”双支柱作用

央行 17 日发布的《报告》中，单辟一个专栏讨论了资产价格、货币政策与住房金融宏观审慎政策。

对于针对房地产市场的宏观审慎管理，《报告》指出，为应对资产价格对金融稳定的影响，一个重要手段就是强化宏观审慎政策框架，有针对性地防范房地产金融市场可能形成的系统性风险。

防止资产价格泡沫离不开宏观审慎政策和货币政策的配合，需更好地发挥“货币政策+宏观审慎政策”双支柱政策框架的作用。

我国房地产市场具有一定特殊性

《报告》还指出，需要看到，房地产市场具有一定特殊性。

- 一是结构性特征较为明显，一线城市与三四线城市房地产价格走势差异较大；
- 二是供需具有一定刚性，住房是基本生活需求，其供给受土地供给限制，相关政策都会对房地产市场产生影响。

目前，随着多项调控政策的出炉，商品房销售增速已经出现回落。

北京方面，调查显示多地的多家国有大行已经把首套房折扣从原先普遍的 8.5 折、8.8 折上调至 9 折，显示出央行信贷调控收紧的思路。

下一阶段：防止加杠杆行为

《报告》提出，下一阶段要实施好稳健中性的货币政策，增强调控的针对性和有效性，为供给侧结构性改革营造中性适度的货币金融环境。

央行 2016 年四季度货币政策执行报告在介绍下一阶段货币政策思路时指出，进一步完善调控模式，强化价格型调节和传导，完善宏观审慎政策框架，畅通政策传导渠道和机制，抑制资产泡沫，防止“脱实向虚”。

报告提出，把防控金融风险放到更加重要的位置。加强重点领域风险排查，加强风险监测分析。防止资金“脱实向虚”“以钱炒钱”，以及不合理的加杠杆行为，引导资金支持实体经济。

（来源：凤凰房产）

《北京市 2017 年国有建设用地供应计划》

近日，北京市政府常务会议审议通过《北京市 2017 年国有建设用地供应计划》，全市计划供地 3900 公顷，相比去年的计划减少了 200 公顷，其中商品住宅用地减少近七成。

据北京日报 2 月 21 日报道，供应计划内容显示，2017 年北京市安排的国有建设用地计划供应总量为 3900 公顷。其中，交通运输用地 2000 公顷，水域及水利设施用地 10 公顷，特殊用地 5 公顷，公共管理与公共服务用地 850 公顷，工矿仓储用地 115 公顷，住宅用地 610 公顷，商服用地 310 公顷。

而在“北京市 2016 年度国有建设用地供应计划”4100 公顷中，住宅用地为 1200 公顷，商服用地 400 公顷，交通运输用地 1600 公顷，水域及水利设施用地 70 公顷，工矿仓储用地 100 公顷。

这意味着，北京 2017 年住宅供应用地减少近一半，商服用地减少超 22%。

(二) 用地结构

2016 年国有建设用地供应计划总量中，交通运输用地 1600 公顷，水域及水利设施用地 70 公顷，特殊用地 30 公顷，公共管理与公共服务用地 700 公顷，工矿仓储用地 100 公顷，住宅用地 1200 公顷，商服用地 400 公顷。

北京市 2016 年度国有建设用地供应计划用途结构表

(单位:公顷)

总计	交通运输用地	水域及水利设施用地	特殊用地	公共管理与公共服务用地			工矿仓储用地	住宅用地							商服用地
				养老设施用地	研发用地	合计		保障性安居工程用地					商品住宅(含自住商品房)用地		
								小计	公租房用地	棚户区改造用地	定向安置房用地	其他(含军队)用地			
														小计	
4100	1600	70	30	30	100	700	100	1200	350	15	112	143	80	850	400
100%	39.0%	1.7%	0.7%	17.1%			2.4%	29.3%	8.3%	0.4%	2.7%	3.5%	2.0%	21.7%	9.8%

计划内容显示的 2017 年北京住宅用地中，保障性安居工程用地计划安排 350 公顷，与去年持平；大幅减少的是商品住宅用地，今年计划安排 260 公顷，与 2016 年 850 公顷的计划供地减少了 69.4%。

值得一提的是，北京此次单列了自住型商品房用地面积，2017 年供应计划显示为 83 公顷，约占商品住宅用地的 32%。

“今年，我们仍旧将优先安排保障性安居工程等民生用地需求，加快推进棚户区改造进度。”相关负责人接受北京日报采访时表示，北京市土地供应将落实中央经济工作会议关于“房子是用来住的，不是用来炒的”定位要求，进一步优化商品住宅用地供应结构，加大中低价位、中小套型普通商品住宅用地供应比例。他表示，为了保障 1.5 万套自住型商品房用地供应，北京市在商品住宅用地中单列“自住型商品房用地”供应指标。

同时，北京市还承担着城市副中心建设、新机场及配套设施建设等一系列重大工程。此次，计划明确，鼓励和引导利用存量建设用地 2145 公顷，将优先保障重点项目土地供应，保持首都经济平稳健康运行；充分保障基础设施、科研和产业用地需求，支持高精尖产业项目落地；优先保障保障性安居工程等民生用地。

此外，北京市国有建设用地供应已连续第六年减少。2011 年度，北京市国有建设用地计划供应量为 6500 公顷。

北京市土地供应的持续减少，符合其“减量建设”的规划。《北京市“十三五”时期土地资源综合利用规划》要求，到 2020 年北京市城乡建设用地规模控制在 2800 平方公里内。

目前，北京现有城乡建设用地规模已达 2921 平方公里。北京市市长蔡奇此前就表示，2017-2020 年，北京每年要减少城乡建设用地存量 30 平方公里。“十三五”时期，北京市将实现城乡建设用地规模从 2921 平方公里缩减到 2800 平方公里的目标。

（来源：中证网）

北京自住房规划征意见：自住房应与商品房同物业

近日，北京市住建委开始对《自住型商品住房规划设计方案审查要点》征求意见。根据征求意见稿，与普通商品房配建的自住房，也应该满足均好性的要求。特别是在后期物业管理上，商品住房要与自住型商品住房实施统一物业管理，建设单位不得通过增设围栏、绿植等方式，将二者进行物理分割。

所谓设计方案审查要点，其实是针对自住房未建之前的设计方案进行审查时的核心内容，从源头影响着房屋的质量细节。

按照要求，与普通商品房配建的自住房项目应满足均好性要求，即同一居住项目在建筑控制高度条件一致的情况下，自住型商品住房与普通商品房在建筑密度、人口密度和人均绿地指标等方面应基本保持一致；其次，同一居住区内的自住型商品住房与普通商品房在立面效果上应协调统一；再次，配建自住型商品住房与普通商品房在总平面布局、朝向上应体现均好性。

除了不能分割后期物业管理,公共空间部分,自住房也应预留适当面积的室外活动场地;电梯的数量应与居住人数相协调,设置位置应便于居住者出行;电梯厅、门厅应采用贴砖墙面及防滑地砖。

征求意见稿已发布在市住建委网站,市民可在2月23日前以传真或电子邮件方式将意见反馈给市住建委和市规委。

(来源:北京日报)

北京市公共租赁住房建设与评价地方标准正式实施

相比普通商品住宅,公租房面积虽然不大,但未来将建得更加精致,诸如油烟分离的一些新技术甚至是商品住宅都少见的新亮点将强制在本市公租房中推广。

本报讯(记者朱开云)日前,记者从市住建委召开的《公共租赁住房建设与评价标准》宣贯大会上获悉,《公共租赁住房建设与评价标准》于2月1日开始正式实施,这是国内首部关于公租房建设与评价的地方标准。这份标准已从本月起开始正式实施,今年列入开工计划的公租房就将按照其建设,将在设计和验收环节发挥作用。

以往公租房遵从的《住宅建筑设计规范》国标中规定,由卧室、厨房和卫生间等组成的最小套型住宅使用面积不应小于22平方米,近日新发布的《标准》打破了22平方米的最小面积限制,允许15-22平方米小户型的出现。

据了解,15至22平方米小户型的诞生,也为未来公租房的户型格局带来新变化。未来公租房建设也可根据采光等要求,分出15至22平方米纯小户型、22平方米以上户型、上述两类户型混合组合的三类住栋格局,可避免用地浪费。

参与《公共租赁住房建设与评价标准》起草的相关负责人透露,相比普通商品住宅,公租房面积虽然不大,但未来将建得更加精致,诸如油烟分离的一些新技术甚至是商品住宅都少见的新亮点将强制在本市公租房中推广。

据了解,《标准》高度关注老年人和年轻人的需求,从环境、户型上予以充分考虑,对百姓热切关注的阳台、晾晒空间、储藏空间以及冰箱、洗衣机位置等的设置细节进行了规定要求。《标准》还创新性引入了评价制度,采用国际通行的建筑性能评价方法,以住区环境和建筑单体为主要评价对象,从住区环境、建筑单体及室内环境两大方面的15个分项进行判定,各项判定结果均为满足的,评价结果为合格,评价结果为不合格的将不予交用。

北青报记者注意到,新标准对公租房的交通配套提出了更高的要求。标准要求公租房住区应优先选择市政基础设施条件齐全的区域,应与公交系统或轨道交通网络紧密衔接,并具备与轨道交通站点或大型交通枢纽接驳的场站、道路条件。

比如，新标准要求，公共租赁住房住区主要人行出入口 500 米内宜设有公交站点设施；每 7000 人应配置 2000 平方米的公交首末站用地，配置一条公交线。公交首末站用地应独立占地，并与住宅保持适当距离。

公共租赁住房住区应设出租车等候点，且出租车等候点距住区人行出入口不应大于 100 米。在非机动车停车设施方面，地面非机动车停车位将不少于非机动车总停车位的 50%。地面非机动车位也会安排自行车、残疾人助力车停车位，并结合各住宅单元出入口分散布置。

热点关注

公租房 15 个指标达标才算合格

1. 公共租赁住房选址远离污染源，避免和有效控制水体、空气、噪声、电磁辐射等污染。
2. 市政基础设施配套齐全、接口到位。原则上供电、燃气、给排水、通信四大系统应配套齐全。偶有部分不满足该条件的项目，应具备满足生活使用需求的临时系统。
3. 公共租赁住房项目周边设有公交站点设施。项目周边设有已投入运行的公交站点或首末站设施。
4. 公共租赁住房项目应设有地面非机动车停车位。其中，残疾人助力车应单独设有停车棚。
5. 住区内设有老年人步行道。老年人步行道的要求：净宽 ≥ 1.20 米、坡度 $\leq 2.5\%$ 、铺装采用防滑材料。
6. 住区人行出入口附近设有出租车等候点。
7. 室内氡、游离甲醛、苯、氨和总挥发性有机化合物（TVOC）浓度不应超过国家现行相关标准的规定。
8. 楼梯、电梯厅、走廊、门厅等公共部位采用耐久、美观、易清洁的建筑材料及产品。
9. 户内设置阳台，阳台设有晾衣空间。
10. 户内设有储物空间。如吊柜、储藏柜等。
11. 户内实施装配式装修。
12. 厨房或备餐空间采用整体式橱柜。
13. 厨房或备餐空间橱柜设置连续台面。
14. 卫生间采用装配化的卫浴产品。采用集成卫浴产品、洗面化妆台产品、成品浴室柜、成品镜箱等。
15. 卫生间应设有毛巾架、卫生纸架、化妆镜。

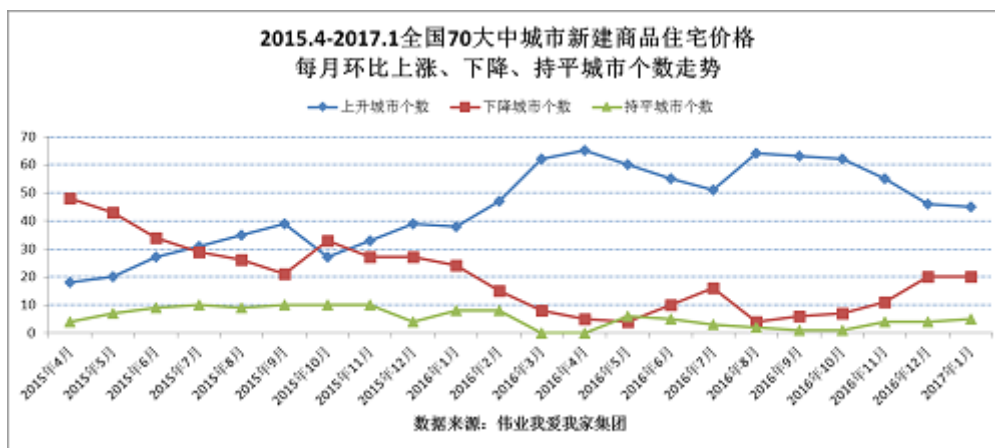
（来源：北青网）

产业聚焦

产业 | 一二线重点城市房价止涨全国新房市场走势分化

自 2015 年 330 新政开始,全国尤其是一二线重点城市的楼市进入了一轮长达 18 个月的增长周期,各大城市新房价格普涨,直到 2016 年 10 月全国 20 余城开启调控风暴,一二线重点城市楼市热度开始出现普遍下降,楼市由此进入了新一轮的调整期。

以国家统计局公布的全国 70 个大中城市住宅销售价格变动数据为根据,伟业我爱我家集团市场研究院统计发现,2015 年 4 月到 2016 年 9 月的增长期间,全国 70 个大中城市新建商品住宅价格每月环比上涨的城市个数整体呈现增长趋势,由 2015 年 4 月的 18 个增加到了 2016 年 4 月的 62 个,其间也呈出现波动,最高点出现在 2016 年 4 月,当月环比上涨的城市达到了 65 个。不过,2016 年 10 月以后,环比上涨的城市个数明显减少,2017 年 1 月已降至 45 个,与 2015 年 10 月以后的连续增加趋势对比明显。



在 2015 年 4 月至 2016 年 9 月的 18 个月增长期内,伟业我爱我家集团市场研究院统计发现,全国 70 个大中城市中有 13 个城市的新建商品住宅价格连续 18 个月环比未现下降,其中北京、天津、上海、南京、杭州、宁波、厦门、武汉、广州、深圳 10 城是 18 个月连续上涨;温州连续上涨 17 个月,1 个月持平;南宁、金华连续上涨 16 个月,两个月持平。

表一: 2015.4-2016.9 全国 70 个大中城市新建商品住宅价格未出现环比下降的城市

城市	上升月数	下降月数	持平月数
北京	18	0	0
天津	18	0	0
上海	18	0	0
南京	18	0	0
杭州	18	0	0
宁波	18	0	0
厦门	18	0	0
武汉	18	0	0
广州	18	0	0
深圳	18	0	0
南宁	16	0	2
温州	17	0	1
金华	16	0	2

2016年10月到2017年1月，在政策的强力调控下，一线及二线主要城市的新建商品住宅价格开始失去上涨动力，开始出现价格环比下降或环比持平，而其中未涨的城市有两个：深圳和成都，深圳为4个月连降，成都为两个月连续下降，两个月持平。这4个月期间依旧连续上涨的城市有35个，其中绝大部分都为三四线城市，一线城市中仅有广州还在连续上涨，重庆其间也是连涨4个月。

表二：2016.10-2017.1 全国70个大中城市新建商品住宅价格连续环比上涨的城市

城市	上升月数	下降月数	持平月数	城市	上升月数	下降月数	持平月数
石家庄	4	0	0	安庆	4	0	0
太原	4	0	0	泉州	4	0	0
沈阳	4	0	0	九江	4	0	0
长春	4	0	0	赣州	4	0	0
长沙	4	0	0	烟台	4	0	0
广州	4	0	0	济宁	4	0	0
海口	4	0	0	洛阳	4	0	0
重庆	4	0	0	宜昌	4	0	0
贵阳	4	0	0	襄阳	4	0	0
昆明	4	0	0	岳阳	4	0	0
西安	4	0	0	惠州	4	0	0
唐山	4	0	0	湛江	4	0	0
秦皇岛	4	0	0	韶关	4	0	0
锦州	4	0	0	北海	4	0	0
扬州	4	0	0	三亚	4	0	0
徐州	4	0	0	遵义	4	0	0
金华	4	0	0	大理	4	0	0
蚌埠	4	0	0				

而从2015年4月到2017年1月22个月中，仅有广州的新建商品住宅价格是连续上涨，此外，22个月未曾出现下降的城市还有南宁和金华，南宁有3个月持平，金华有2个月持平。

表三：2015.4-2017.1 全国 70 个大中城市新建商品住宅价格未出现环比下降的城市

城市	上升月数	下降月数	持平月数
广 州	22	0	0
南 宁	19	0	3
金 华	20	0	2

伟业我爱我家集团副总裁胡景晖分析表示，房地产市场的一个增长周期一般都在一年半左右，上一轮的增长恰好符合这一规律。其间，70 个大中城市的新建商品住宅价格一度呈现出近乎全部环比上涨的局面，市场过热迹象明显。2016 年四季度政府及时出台政策为市场踩下刹车，使得一线及二线重点城市的新房价格止住了上涨趋势，新房价格开始回调，市场温度下降。同时，不少三四线城市的新房价格还在继续上升，这说明新房库存严重的三四线城市的楼市形势是向好的。整体来看，政府的分城施策、分类调控取得了一定的成效，一二线城市及三四线城市的走向正在分化，这对真正实现楼市去库存有着非常积极的意义。

70 个大中城市中，广州的新房价格一直在环比上涨，2016 年 10 月后依然如此。胡景晖认为，这主要是因为在上新一轮的全国增长期内，广州的涨幅一直不大，尤其是与同为一线城市的北京、上海、深圳相比，有人甚至戏言在房价上广州已经被剔除一线城市之列，所以现在广州新房价格的很大程度上是在补涨。当然，这也与广州楼市调控的严厉程度不如北京、上海、深圳有关。此外，重点城市中重庆的新房价格此间也是连续上涨，未来的政策调控面临升级。

胡景晖表示，政策对中国楼市的影响是非常大的，在政府发力调控，坚决防止楼市大起大落的决心下，重点城市楼市价格继续上涨的空间不大，加上一二线重点城市的市场需求本身也在上一轮的增长中消耗不少，2017 年全国一二线城市的新建商品住宅价格整体将是趋稳的。而三四线目前的政策环境比较宽松，在三四线城市去库存的支撑下，市场有望保持一定的活力。

（来源：凤凰房产）

产业 | 一线城市房价涨幅四连降楼市进入关口期

国家统计局发布数据显示，1 月份全国一二线城市住宅价格环比基本止涨，部分城市略有下降，值得注意的是，一线城市新建商品住宅价格同比涨幅连续 4 个月持续回落。从各个地方城市发布成交数据来看，1 月传统淡季的成交量均出现了回落，再加之房价止涨，市场进入了成交量与房价的博弈的关口期。

一线楼市房价基本止涨

统计局发布数据显示，从环比看，1月份一线城市新建商品住宅价格环比继续持平。其中，北京1月环比持平、上海环比跌0.1%、深圳跌0.5%、广州涨0.6%；从同比看，一线城市新建商品住宅价格同比涨幅连续4个月持续回落，本月比上月回落2.6个百分点。

记者从各大一线城市了解到，由于进入1月传统淡季，房地产市场在成交量方面均出现了不同程度的下滑。

据北京市住建委公布的官方数据统计，2017年1月全月，北京新建商品住宅共签约4994套，其中新建纯商品住宅签约2477套，环比2016年12月3250套的纯商品住宅签约量，下滑了23.8%。相比去年同期也出现了大幅下滑，2016年1月北京市新建商品住宅共签约7159套。同样的情况也出现在了上海，今年1月全月，上海市新建住宅成交9319套，成交面积88.68万平方米，环比下跌31.6%，同比下跌60.0%。

在南方市场，根据广州市发改委公布数据，1月广州一手住宅网签量为6834套，环比减少42.28%，同比也减少一成。业内人士分析，1月住宅市场价格下跌，成交量急剧萎缩，与春节效应密切相关，成交量大幅度下滑也在情理之中。

作为去年房地产市场较热的深圳市降温情况更为明显。据深圳市规土委数据显示，1月全市新房住宅成交1652套，环比下跌23.55%，同比下跌69.67%。二手住宅方面成交2747套，环比下跌27.94%，同比下跌81.88%。

个别城市出现阶段性行情

与一线城市形成对比的是，三亚、重庆、九江三个城市位列涨幅top3，刷足了“存在感”。据了解，上述三城市成为此次房价统计中全国仅有的三个涨幅达1%以上的城市，分别为1.7%、1.3%和1.1%。尽管房价均有所上升，究其原因，各有其因。

其中，三亚2016年整体楼市呈现出“量价齐升”的特点，由于去年内地二十多个主流城市因房价上涨过快被列入调控名单，而冬季又是海南房地产市场的传统销售旺季，加之雾霾等环境因素催化，直接形成更多前往海南度假或置业的客群，随之而来的是，2016年12月三亚的网签数量大幅增长，达到全年的最高值。而进入1月份伴随着旅游旺季的到来，三亚的房地产市场也进入了旺季。

在此之前，重庆历来是全国房价上涨势头中的一股“清流”，长期以“房价低廉”见称。随着调控在各大快速增长城市的蔓延，重庆这块“价值洼地”反而开始释放上涨空间，当地购房者的预期也在上调。但业内认为，这并不意味着重庆未来将迎来快速增长，由于土地供应稳定、刚需、刚改需求基本释放，其大幅涨价的势能并不足。

涨幅排在全国第三的九江，自2016年下半年起便进入房价上涨通道，即便是楼市冷却的春节期间依然有许多买房者涌入市场。市场观察显示，与一二线城市不同的是，九江成为春节返乡置业潮的典型目的地，有一批在大城市创业或闯荡的年轻人不堪高房价负担，转而选择回乡落户，而宜居条件较好、性价比高的九江则成为重要选择之一。

二手房增速超过新房

值得注意的是，在 70 个大中城市的数据中，二手房的价格已然超过新房。从全国 70 大城市表现看，目前二手房的价格平均环比上涨了 0.35%，而新房为 0.24%，其中广州上涨 1.6%，湛江上涨 1.1%，太原、南宁、重庆上涨 0.9%。二手房价格环比下调的城市有 16 个城市，而新建住宅价格环比下调的有 20 个城市。

“相对于新房市场二手房市场受到政策调控并不直接，而且均为业主个人定价，因此价格波动较大。”以为业内人士表示。其实，一块新的土地成交、一个新项目的入市、一个配套设施的建成以及学区划片的调整全会对周边二手房价格产生影响。

对于 1 月份房价数据，开发企业也给出了自己的看法。新城控股常务副总裁欧阳捷认为“数据”在意料之中，并认为今年的房地产市场将保持量平价稳的局面。尽管数据和市场的真实感受之间会出现一些差异，但是稳定了市场预期，有利于房地产市场的平稳健康发展。预计未来一线城市的土地市场依然存在着供应缺口，同时一些热点的二线城市供应量也难以在短期内增加，为来会进一步导致成交量萎缩。

非热点的二线城市和超大特大城市周边的中小城市受益于一二线热点城市的溢出效应，成交量会有明显增加，比如长沙、青岛、句容、珠海等市。去库存较好的三四线城市成交量也出现了反弹，比如江苏的常州、南通、淮安、安徽安庆等。大多数三四线城市仍然在去库存的路上，成交量保持市场自然去化的平稳状态。

（来源：新华网）

产业 | 房地产下半场：存量时代的格局分化

随着 2016 年房地产楼市的成交量公布，越来越多的城市二手房交易量接近新房市场，而南京、厦门、福州等二线城市二手房交易活跃度已超越新房，房地产市场依靠投资、土地和刚需的增量发展时代已经大势已去，市场即将从增量时代步转变为存量时代。

存量时代即将到来

根据链家研究院统计数据显示，2016 年全国新房交易额 10 万亿左右，二手房的交易额在 5 万亿元左右；而在 2008 年，中国新房交易额大约是 2.5 万亿元，二手房交易额不足 0.5 万亿。换句话说，全国房地产交易额增长了 5 倍，而二手房却增长了 10 倍。“中国整体上正在快速进入到存量房时代，存量房已经是中国房地产市场越来越重要的力量之一。”链家研究院院长杨现领表示。

上海市社科院房产研究中心副主任戴晓波认为，衡量存量时代是否到来的重要依据是房地产市场中二手房的占比，国外发达国家新建住房的占比一般达到 10% 以下，另一指标为套户比，目前国际公认住房供求平衡标准为每户 1.15 套。

根据近期某研究院发布的报告显示，2016 年全国二手房交易规模占到住房交易总额的比例达到 41%，一线城市二手房交易额已达新房的 2.1 倍，其中，北京和上海的二手房成交

金额分别是总交易额的 74%、72%。而根据第六次人口普查数据测算，我国住房存量已经达到户均 1 套，这就是说我们离存量时代越来越近，而房地产的下半场也将是存量房的市场。

房企扩张业务抢滩存量市场

存量时代意味着包含二手房交易和租赁市场在内的存量市场将占据市场主导地位，而原有的开发商主导市场也将转变为经纪行业主导。

“随着房地产市场的格局变化，决定市场价格的已经不是新房市场价格，而是二手房的价格，二手房签约量、交易税负、贷款等政策，将决定市场的波动。”中原地产首席分析师张大伟表示。事实上，在这波存量时代到来之前，无论是房企还是经纪公司，都早已洞悉到市场情况。

缺乏经纪行业经验的传统房地产开发商们，纷纷扩大业务范围抢滩租赁市场，万科推出长租公寓品牌“泊寓”，旭辉推出“旭派公寓”，此外还有还有远洋地产、绿城物业、景瑞地产、阳光城地产等，甚至传统代理公司世联行也通过投资 4000 万控股高端长租公寓龙头晟曜行，进军中高端长租公寓市场。开发商介入租赁市场的最大卖点在于其从前期规划筹备阶段即开始从租赁角度考虑。

而房地产经纪公司由于长期以二手房交易和租赁作为主营业务，依靠长期经营存量房的优势，不少经纪公司同样也看租赁市场，比如链家推出的自如寓，就是依靠其背后大量的房客资源，这类租赁方式的优点是在短时间内建立规模效应。

同样，近几年发展势头强劲的房地产互联网电商也开始在租赁市场入手，近期房多多推出旗下中高端长租品牌“暖城”，聚焦在中高端公寓租赁。互联网电商的优势在于其线上整合能力较强，通过技术手段精准匹配房客资源，以互联网技术手段帮助其提升效率，加强客户体验。

房产互联网公司、开发商、房产中介通过各自的优点，进军长租公寓，让未来规模可达几万亿的租赁市场，成了存量时代到来前最被看好的一块蛋糕。

房产经纪公司格局分化

进入存量市场，现有的不动产圈角色之间将发生变化，市场格局也将被改变。链家研究院院长杨现领认为在存量时代“中介和开发商的结合是时代的趋势，今天的合作方式是一二手联动来卖房子，这应该只是个开始”。

如此一来，房地产经纪行业的格局则可能朝两极化发展。

一类是大型中介公司。大型中介的优点是员工众多，以链家为例，目前在上海的员工数量超过 3 万人，加之其速销房源制度，容易拥有更多的房源及客户资源，因此其销售能力也会被开发商所青睐，易与开发商产生合作。

这类公司采取走垄断路线的方式，存量时代的大中介路线将不再局限于传统房地产经纪业务，即二手房买卖、房屋租赁、新房代理、分销等内容。随着 2014 年互联网电商的介入

行业，经纪市场的业务也随之发展的丰富多彩，贷款担保、信息咨询、广告策划等业务范畴是中小经纪公司无力涉足的业务范围。

大中介的业务范围宽泛加上市场占有率高升，中小经纪公司的生存空间将会越来越小，逐渐被大型经纪公司蚕食市场份额，尤其是在目前的市场状况下，中小中介相对短视，惯用关门潮的方式度过市场寒潮期，而大型中介则能穿越市场周期，更容易快速抓住市场的机会。这样一来，大型中介与中小中介的距离将会越来越远。

另一类在中小经纪这端，与北京的情况不同，目前上海市场的半边天仍掌握在中小经纪公司手中，然而随着两极化格局发展，中小经纪公司要想继续生存下去，极有可能出现抱团取暖的势态，目前市场上不少互联网平台已瞄准了这个趋势，以房多多为例，其平台开启了第三方经纪公司合作模式，招募中小经纪公司上线，颇有“合作共赢”的势态，房多多通过其平台优势拓宽自身业务范畴，与其合作的中小经纪公司业务范围也随之扩大，这就意味着平台用户的生命周期服务链同样也被拉长。

除去业务面广这个优点，这类平台的另一个卖点在于其互联网技术层面，通过技术手段开发产品，提升交易效率，并且其通过前期用户流量的导流，较容易打通经纪公司、买卖双方和开发商的各个环节。这极有可能是中小中介的另一个出路，以抱团的方式通过平台去将业务做宽做深。

一边是大中介的市场扩张，另一边是中小中介的抱团取暖。无可厚非的是，在存量时代，市场将会愈发规范，而先前万象丛生的中小经纪时期也将一去不返，房地产经纪行业终将进入比拼业务能力与服务能力的赛道。

（来源：中国网）

北京 | 北京新房价格 1 月环比没涨二手房环比涨 0.8%

国家统计局北京调查总队发布 2017 年 1 月北京市住宅价格指数。今年 1 月份，北京新建商品住宅价格总体平稳，环比持平。此外，根据昨日国家统计局公布的 70 个一、二线城市中，北京新建商品住宅价格环比涨幅位居中下游，为第 46 位。

统计数据显示，分户型看，1 月份 90 平方米及以下新建商品住宅价格环比上涨 0.4%，90-144 平方米和 144 平方米以上新建商品住宅价格环比均下降 0.1%。

伟业我爱我家集团副总裁胡景晖分析表示，这说明去年 10 月以来，北京对二套房以及 144 平方米以上非普通住宅信贷的大幅收紧，对高总价、大户型住宅交易的抑制作用较大，90 平方米及以下的小户型置业需求得到了更多照顾。

“从市场情况看，京城新建商品住宅成交均价从去年年初开始便一路飙升，到 9 月份达到了历史高点。四季度以来北京市场在‘9·30 新政’影响下出现了非常明显的降温。”中

中原地产首席分析师张大伟分析表示，今年北京房价微降的趋势已经形成，预计一季度房价将平稳下行。

此外，1月份，北京二手住宅价格环比上涨0.8%，与上月相比涨幅虽略有扩大，但整体不足1%。另外，1月份本市二手住宅价格同比上涨34.6%，涨幅连续4个月回落。

（来源：法制晚报）

北京 | 北京楼市3月供应开闸 23个新盘项目入市

商办楼盘平价抢跑房山出现单价5万元项目价值洼地正被填平

经过了1月、2月的冷清，北京楼市终于有望在3月份迎来回暖。研究机构的统计数据显示，3月份预计将有23个新老项目入市，既有小户型的商办产品，也有中大户型的普通住宅，售价也从最低的25000元/平方米到15万元/平方米不等。根据以往的经验，3月份历来都是楼市成交的热点月份，购房人往往也能在3月份拥有更多的选择，而开发商也会根据3月份的市场冷暖为整个一年定调。那么，接下来的一个月有哪些可售的楼盘呢？《广厦时代》为您详解阳春三月北京新盘动向。

3月供应开闸 23个新盘项目入市

楼市在3月历来都有小阳春的传统，今年至少在供应新盘的数量上，一扫头两个月的阴霾。根据亚豪君岳会统计数据显示，2017年3月，北京住宅市场预计将有23个项目入市，其中包括恭和家园、绿地海珀云翡等4个纯新盘，以及包括西宸原著、中粮京西祥云等在内的19个老项目后期。在23个项目里，除了10个商住盘、一个养老公寓项目以外，其他12个项目为普通住宅或别墅产品。

值得注意的是，除了房山区的长阳光和作用主打89-96平方米的两至三居以外，其余的住宅项目均主打100平方米以上的大户型。倾向小户型置业的购房人选择空间大幅减少，甚至只能在商住楼里寻找机会。

对于3月份新盘的开闸供应，亚豪机构市场总监郭毅认为，在经历了1月、2月的季节性供应低迷之后，自3月开始项目入市积极性明显提升。不过，受到去年土地供应不足的影响，未来北京住宅市场新增供应难以再现往年单月三四十个新盘的供应量，月均20个左右的项目也将成为极限。

尤其是从近期发布的2017北京供地计划来看，住宅用地在2017年的计划供应仅610公顷，同比减少近五成，其中商品住宅用地计划更是仅260公顷，同比减少七成，并且其中还单列自住型商品房用地83公顷，纯商品住宅用地面积仅177公顷，还面临“竞自持”的风险。由此也可以判断2017年土地供应也难以出现太大突破，而纯商品住宅潜在供应更是将维持低迷。这一趋势也将促使住宅市场规模继续收缩，而高端化的趋势也将进一步加深。

商办楼盘开年率先抢跑

在3月份入市的项目中，表现最为抢眼的无疑是商办楼项目。预计开盘项目表格显示，23个将在3月入市的项目中，商办类多达10个，包括中国铁建原香汇、天健广场、首创中心天阅公馆等，售价也从20000元-80000元/平方米不等。

以往只是小众的商办产品为何集中入市？郭毅分析：“自去年通州双限之后，北京市商办物业全面调控的风声不断，而今年1月上海暂停商办项目销售，更是将这一类型产品推上风口浪尖，将收紧调控已是箭在弦上，因此这类产品纷纷抢着入市。”数据显示，2016年北京房企商办类物业获得的销售额高达1304亿元，占商品住宅销售额超过三成的比重。而一旦调控祭出对于房企来说将是巨大打击，因此自2月中旬开始，商办集中入市的趋势即开始显现，这也或将成为商办产品“最后的盛宴”。

目前对商办产品实施限购的只有通州区，从调控的影响来看，通州在2016年的前4个月并未对商办进行限购，通州商办产品月均成交量为2150套，而调控之后的5-12月月均成交量则狂跌至352套。对此，郭毅分析，由于北京住宅供地量不足造成的土地成本高涨，对于开发商而言，住宅产品的盈利空间有所收窄，且去化周期不断拖长，在此基础上，商办产品成为弥补业绩缺口、提升利润的重要途径。而一旦商办项目调控深化，销量受阻，势必会对房企产生重大影响。

也正因为如此，多数商办项目采用了平价跑量的策略。2月下旬已经开盘的多个商办项目中，报价最高涨幅仅为7%，再加上套均待售面积普遍控制在70平方米以内，最低仅为35平方米，小户型、低总价且不限购的优势使得这些项目成为楼市去化的主力。

房山地铁沿线洼地全面补涨

除了商办项目以外，房山的新盘在3月的表现同样抢眼。统计数据显示，3月新盘中，来自房山的项目有8个，再加上2月份已经入市的远洋新仕界、天资华府等，房山近期新盘供应量超过10个，成为绝对主力。量涨的同时，房山各类项目的售价也是明显上涨，根据北京青年报记者的实地观察，包括天资华府、远洋新仕界、蓝光星华海悦城在内的房山项目新开盘价格较高，有可能打破新年首月市场持续低迷的情况。

上周，远洋新仕界的售楼处除零星分布着几家来签约的准业主，前来咨询项目情况的购房者也不在少数。由于该项目开盘当天就销售了九成以上，因此售楼员们基本处于闲散聊天状态，对于有意购房客户，工作人员直接冰冷地甩出“没房”。

而当购房者咨询房山区域还有哪些项目有纯住宅时，销售人员干脆以“整个房山现在都没房”来回应。

北青报记者实地走访中了解到，曾经被戏谑为“房山”的房山区，如今可售普通商品住宅也变得稀缺了，尤其是100平方米以下两居已难寻踪迹，100-140平方米的三至四居成为主力户型。

不仅如此，价格也是大幅飙升。远洋新仕界的置业顾问告诉北青报记者，该项目分为住宅和商办两种，其中住宅主打 90 平方米左右的户型，目前已经没房了，售均约为 49000 元/平方米。

而在 3 月份预计入市的长阳光和作用，作为老项目后期，涨价趋势更加明显。统计显示，去年 930 新政之后，该项目开盘售价仅为 36000 元/平方米，随着今年初房山区整体价格的补涨，新开盘部分的预计售价已经达到了 48000 元/平方米。

此外，1 月 5 日北京市住建委发布今年第一张预售许可证发给了位于房山区稻田地铁站的稻香悦家园项目，该项目最终定名为中粮京西祥云，实际上就是去年天恒中粮联合体以 42 亿购得的地王项目。获批的预售均价超过 55000 万元/平方米，最高预售价格为 60160.32 万元/平方米。业内预计该项目均价将为 51000 元/平方米，也将房山区域的房价天花板拉上 50000 元大关。

不难看出，去年房山区地铁沿线还是 3 万元左右的价位，今年初已经纷纷向 5 万元靠拢，洼地已被填平。业内人士表示，房山楼盘价格的上调存在一定补涨因素。以商住项目为例，去年房山项目的涨幅远落后于其他地区，直到去年 11 月 28 日龙湖首开联合体竞得的长阳镇商业用地地块，溢价率高达 200%之后，房山价格引来了一波暴涨。另外，今年年底房山区将开通首条全自动驾驶线路燕房线，交通情况的改善也成为区域的利好因素。本版文/本报记者李桁

成交或将有所回升

3 月份入市项目的增多，将直接带来成交的回升。这一趋势已经在 2 月底有所显现。据亚豪君岳会统计数据显示，2 月第三周（2 月 13 日-2 月 19 日）北京商品住宅（不含保障房与自住房）共实现成交 1261 套，成交面积 11.91 万平方米，环比分别增加 66%、48%。

郭毅认为，春节假期对市场的影响逐渐淡去，北京住宅市场的销量也开始复苏回升。从货币信贷政策来看，尽管央行强调“严格限制信贷流向投资投机性购房”，但从 1 月信贷投放来看，以住房按揭贷款为主的住户部门中长期贷款达到 6293 亿元，比上月增加 2076 亿元，比去年同期增加 1510 亿元，刷新历史纪录。以货币信贷为助力，加之北京住宅新增供给的严重不足背景下，低总价商办项目集中入市的影响，预计近期北京楼市成交量的回升速度将明显加快。

另外，在 3 月份的新盘中，我们还能看到一个养老公寓项目恭和家园，这也是“北京首个共有产权养老社区”，也是此前从未有过的类型。据了解，这一项目的共有产权具体模式为：住宅部分产权将按照企业持有 5%、购房人持有 95%的形式分配，购房人可以获得具有 50 年产权的产权证，可以正常出租、转让。而在获取产权之后购买者还需按月支付一定数额费用来获取适老服务，据悉为 3000 元/月/套。

业内人士认为，作为北京首个新型养老项目的尝试，这一项目的模式在是否合法合规的层面仍有存疑，而其共有产权的模式对于购买者来说风险未知。但是中国老龄化现象日益严峻的背景之下，城市养老服务市场化已成为趋势所向，未来预计将出现更多类似的养老项目。

（来源：凤凰房产）

北京 | 北京开春房屋租赁市场观察：涨幅正常市场平稳

春节过后，随着返京人员和进京就业人员不断增多，北京的房屋租赁市场进入了“传统旺季”。据统计，2月初以来北京的房租价格平均上涨约15%。

记者采访发现，在北京部分地区的租房市场房租都出现了上涨，交通便利、地段较好的小区上涨相对较多，但也有部分地区的价格没有变化。

位于东三环路外的苹果社区因生活和出行较为便利，一套普通开间目前每月租金为7000—7500元。一位房产中介公司经纪人向记者介绍，这一区域的房租在年后涨幅不大，平均差不多涨了200元。

北二环路外和平里附近的房屋租金年后略有上涨。据记者了解，去年一居室每月租金4500元左右，现在如果装修和环境好一些，差不多得5000元。一位中介经纪人向记者推荐了3套“比较优质”的房源，面积在30平方米到50平方米之间，每月租金在4500—5000元之间。

而在诸多大学聚集的海淀区五道口周边，记者走访后发现，这一区域的租金跨度较大，一居室每月租金普遍在5500元以上，有些位置好环境好的两居室，租金达到15000元。不过，中介经纪人说，这也是年前的价格，这一片的价格比较稳定，一直没有太大波动，年后也没有大涨。

此外，南二环路外的蒲黄榆和西南二环路广安门地区虽有地铁便利，但每月租金并没有大幅波动。蒲黄榆地区的一居室在3500—5000元之间，“和年前一样”。广安门地区一居室租金4000—4500元之间。经纪人告诉记者：“年后稍有一点涨，但并不明显，不过现在便宜的房子都租完了，剩下的都要贵一点。”

中原地产首席分析师张大伟认为，北京的房租在年后上涨15%左右是正常的市场现象，属于短期内市场需求爆发的正常反应。另外，房屋买卖市场的平淡，导致很多卖房人“由卖转租”，客观上确保了房源不会短缺，租赁市场会比较平稳。

当然，从租房者的角度来看，北京的房屋租金绝对值是偏高的，不少受访的租房者表示“压力很大”。

刘女士最近就比较烦，年后回京就接到房东的电话，告知要涨房租。刘女士一家已经租住这套房子3年，每月租金5000元，此前一直没有涨房租。这次房东一口气将房租涨到7500元。

“我们在附近租了摊位做手工艺品生意，虽然收入还可以，但是一个月 7500 元的房租还是压力很大。”因为孩子也在附近上学，虽然觉得房租有些难以承受，刘女士还是无奈地继续租下去。

不过，记者了解到，虽然房东租金“涨势很猛”，但这个价位在该区域还算是中等的。

东二环路内崇文门附近某中介公司经纪人告诉记者，与去年同期相比，崇文门区域的租金价格上涨不少。据他介绍，这一区域去年同期的房租均价在每月 5000 元至 6000 元之间，现在已经涨到 6000 元到 7000 元。

“当然，租金涨得快与这一地段的房价涨幅以及交通、生活、医疗、购物比较便利是密切相关的，符合市场规律。”这名经纪人说。

北京市房地产法学会副会长赵秀池认为，北京的房租绝对值较高，主要是楼市价格上涨带动的，前些年房价涨得太快，对于无房者来说“买”不如“租”。

“实际上，如果单纯从租售比来看，在如此高的房价下，目前的房租水平相对而言还是偏低的。”赵秀池说，“如果要调节房租，首先就要调控房价。”

（来源：新华网）

北京 | 北京今年首批自住房用地上市建筑规模 24 万平米

市规划国土委公布了今年首批自住房地块。有分析指出，从北京（楼盘）市前两个月的供应节奏上可以看出，北京正在加大中低价位、中小套型普通商品住宅用地供应比例和力度。这对满足住房刚性需求，维护市场稳定将起到重要作用。

昨日，市规划国土委公布了今年首批自住房地块，两宗土地分别位于通州和密云，涉及土地面积 9 公顷，建筑规模达到 24 万平方米。

其中，通州台湖镇北神树村 B-30 地块土地面积约 3 公顷，建筑规模约 9 万平方米，将全部用于建设自住型商品住房。套型面积不超过 90 平方米，依此计算，该项目至少可以提供千余套自住房。而且包括精装修在内，自住房的销售限价为 2 万元每平方米。

另外一宗土地位于密云檀营乡，地块面积约 6 公顷，建筑规模约 15 万平方米，其中 5 万平方米将用于建设自住型商品住房，包含全装修费用在内，销售限价为 1.5 万元每平方米。

值得注意的是，该项目采用“限房价竞地价”的方式出让，当地价达到上限时，现场开发商直接竞报自住房的面积。即该项目最终建设的自住房可能要比 5 万平方米更多。

而该宗土地上剩余的住宅也限制了销售价格，其销售均价不超过 21215 元每平方米，最高销售单价不超过 22276 元每平方米。套型面积 90 平方米以下住房所占比重需达到 70% 以上。

从当前北京土地市场供应的情况来看，今年北京的住宅用地特别是保障房、自住房、普通商品住房的土地供应正在加力。官方的数据显示，截至目前，2017 年土地市场共成交经

营性用地 6 宗，均为住宅用地。这 6 宗土地的成交面积约 68 公顷，建筑规模约 84 万平方米。其中有 5 宗都是采用“限房价竞地价”的方式出让，事先限定了将来房屋的销售价格。

中国人民大学公共管理学院副教授张秀智分析，从北京市前两个月的供应节奏上可以看出，北京正在加大中低价位、中小套型普通商品住宅用地供应比例和力度。这对满足住房刚性需求，维护市场稳定将起到重要作用。

另外，今年土地供应计划一个新特点，就是完善了供应计划的调整机制。也就是说，对于未列入供应计划的新增项目，供应条件成熟后，也可以纳入年度供应计划。

（来源：华龙网）

行业动态

行业 | 土地市场开局冰火交融房企转向非热点城市拿地

随着地方楼市调控政策持续落地，各地针对土地市场的政策呈现收紧之势。不过尽管近一两个月土地市场整体降温，但房企拿地的热情丝毫不减。尤其是对于一些大型房企而言，在 2016 年成为收获历史上最大销售面积与销售金额的年份后，标杆房企补充土地的积极性高涨，抢跑意味十分明显。

土地市场“冰火交融”分化明显

春节后各地土地市场“冰火交融”，呈明显的分化之势。包括北京、上海等一些热点城市土地溢价率明显下降，而深圳、南京等地则依旧火爆。

2 月 21 日，上海金山区迎来三宗住宅用地出让，最终金山新城以低溢价成交，其余两宗地块则以底价成交；2 月 17 日，位于上海临港的三块纯住宅用地均以不足 2% 的溢价率成交；2 月 16 日，位于北京房山良乡镇的两宗经营性地块挂牌出让。其中，一地块溢价率为 10.71%，另一地块溢价率仅 9%，两宗地块均未达到总价上限。

另一些热点城市土地溢价率也在走低。石家庄 2 月 14 日出让了 9 宗土地，其中 8 宗底价竞出，1 宗流拍；上周就启动交易的郑州，共推出 28 宗土地，截至目前成交的十多宗地块中，大部分为底价成交。

与北京、上海不同，2 月 5 日，深圳龙华新区出让的商业地块经历了两个小时、300 多轮举牌，最终楼面价 3.73 万元/平方米，溢价率 50.55%。同样的情况还出现在南京、苏州、长沙等地。

2 月 14 日，南京迎来了春节后的首场土地拍卖，共有 7 幅地块参与网上竞拍。经过激烈争夺，其中 5 幅地块超过最高限价，因此进入了摇号决定买家环节。2 月 15 日，达到最高限价的 5 宗地块在摇号中角逐出了最终买家，其中，招商以总价 98.1 亿元拿下中华门 G98 地块，成为南京总价地王；2 月 10 日长沙土地市场 6 宗土地全部在当日竞出，平均溢价率高达 77.82%，其中两宗地块的溢价率分别达到 168.4% 和 171.8%。

在严格的政策约束下，出现高溢价地块的概率将远不如去年。对此，上海易居研究院智库中心总监严跃进认为，部分土地的起拍价定得较高，所以溢价率相对较低，这样就会使得这些城市近期看上去土地市场的交易节奏较快，而且没有过去的疯狂态势。不过，从实际情况看，整体上拿地成本还是不低，房企后续既要考虑融资的问题，也要考虑土地开发成本的问题。

龙头企业拿地热情高涨

尽管控地价仍然是热点城市的主旋律，但也难掩土地竞拍市场的热情。2月16日，北京土地市场迎来春节后首拍，当日共有两宗房山良乡镇住宅用地上拍，由于位置较佳，且地块干净，吸引了碧桂园等8家房企及综合体参与竞争。

厦门2月15日的土拍中吸引了建发、万科、保利、招商、融创、禹洲和世茂等十余家知名房企参与竞拍，3宗地块共吸金27.33亿元，其中一地块扣除竞配建筑面积最高楼面价为每平方米36651元，溢价率为50%。

总体而言，开年以来标杆房企拿地仍然积极。中原地产研究中心统计数据显示，截至2月20日，在受到春节假期的影响下，仍有30家房企的拿地金额超过了20亿元，合计拿地花费则高达2331.9亿元。这其中，前10家房企的拿地金额均超过100亿元。

中原地产首席分析师张大伟认为，因为春节土地供应减少，所以预期后续房企依然会增加拿地金额，在2016年收获历史上最大销售面积与销售金额后，房企补充土地的积极性明显较高，即使在政策调控影响下，各地供应出的土地依然未出现流标等明显降温现象。

从近半月的土拍市场表现来看，大多数热点城市依旧火热，如长沙、青岛、深圳土拍地块平均溢价率均超过了50%，厦门三幅宅地、南京五幅宅地也都触及了土拍限价“上限”。业内分析认为，对于热点城市的优质地块，即便附加条件苛刻，不少领军房企依旧志在必得。

热点城市楼市资金或将转移

为了避免高价地，一些热点城市针对土地加大了限制条件。记者梳理发现，目前至少有北京、广州、深圳等共17个城市在土地出让中实施限价政策。其中，除杭州、郑州等地对溢价率进行限定，其余城市主要对价格进行限定，郑州、武汉还配有“熔断”机制。

2月13日，天津市宣布土地出让新机制，报价到达上限，拼“自持面积”。这一政策已经在实际土地出让操作过程中正式实施。与之相似的是，在北京，“限房价、竞地价、限持有”的租售并行方式有可能成为土地出让的新常态。

在市场增长放缓和调控趋严的态势下，房企转向一些非热点城市拿地的趋势明显。据机构的数据，在土地市场，威海、莱芜、昆明、长沙、贵阳等城市占据近几周住宅用地成交活跃度前十的位置。

这些城市的特点较为鲜明，有业内人士将其总结为“弱二线”、“三四线”和“中西部”三个关键词。这也说明，房地产市场的热点正在从此前的一二线城市，向上述城市和区域转移。

业内人士指出，这些信息正传递出一个信号：在约束性政策越来越多的情况下，土地市场的降温将不可避免。非热点城市的土地交易火热，说明楼市资金正继续流向下一个热点。张大伟表示，虽然融资渠道受到管控，但经过去年的销售“大年”之后，大型房企手中的资金仍然充沛。在政策管控范围越来越大的情况下，资本选择进一步向非核心城市流动。

克而瑞研究员杨科伟认为，对于接下来土地市场走势，联系近期国土部发布的十五年规划纲要来看，未来新增建设用地指标下行已是大势所趋。由此来看，土地市场的“主战场”

还是会在城市边界快速扩张的二三线城市中展开，当下热点城市的“土拍春暖”也会在更多城市出现。

（来源：经济参考报）

行业 | 招商蛇口转型城市运营产融结合欲实现千亿进阶

招商蛇口（001979，SZ）重组是央企改革的典型案例之一，自此其不再局限于传统的房地产业务，而是将自身定位为“中国领先的城市及园区综合开发和运营服务商”。重组上市一周年后，招商蛇口距离销售额千亿元关口已是咫尺之遥。

近日，招商蛇口公告宣布 2016 年签约销售金额为 739.34 亿元，同比增加 30%，完成 650 亿元销售目标的 113.7%；此外，招商蛇口还宣布，公司预计 2016 年度归属于上市公司股东的净利润为 93 亿~98 亿元，同比增长 91.75%~102.06%。

招商蛇口方面对《每日经济新闻》记者表示，2017 年公司的销售额目标是冲刺千亿元关口，公司要保证 30% 以上的年复合增长率才能不掉队，这个目标相比 2016 年的销售规模有近 40% 的增长，将力争在 2020 年能够跻身中国房企销售规模 TOP10。

● 2017 年冲刺千亿销售目标

作为一家老牌央企，于 1984 年成立的招商地产，其业绩在很长时间内位于行业前列，但在 2010 年左右被恒大超越。2016 年，恒大、万科、碧桂园皆成 3000 亿元销售规模巨头，招商蛇口的业绩却一直在千亿门槛之外。

2015 年底，招商地产与蛇口工业区的重组诞生了崭新的招商蛇口。整合上市后的招商蛇口以“再造新蛇口”和“前海蛇口自贸区建设运营”为核心，大力拓展特色产业园区以及邮轮港区经济带，致力于成为“中国卓越的城市综合开发和运营服务商”。

根据招商蛇口方面的公告数据，其 2016 年实现销售金额 739.34 亿元，同比增加 30%，完成 650 亿元销售目标的 113.7%；销售面积为 471.15 万平方米，同比增加 32%，3 年复合增长率近 20%。在 2016 年房企销售排行榜中千亿房企数量达 12 家的背景下，千亿的业绩门槛离排在第 14 位的招商来说也已近在咫尺。

据《每日经济新闻》记者从招商蛇口方面了解，2017 年，招商蛇口的销售额目标是冲刺千亿台阶，公司将力争在 2020 年能够跻身中国房企销售规模 TOP10。这一目标的达成将依赖于重组后形成的园区、社区与邮轮三大板块的协同发力，但短期内房地产业务的贡献依然至关重要。

从公开拿地的节奏来看，招商蛇口扩充“粮仓”的动作迅疾。2 月 15 日，经过长达两小时的“厮杀”，招商蛇口与华侨城联合体斥资 59.8 亿元夺得深圳龙华商业地块；在此前一天的南京春节后首场土拍中，招商蛇口以总价 98.1 亿元拿下中华门 G98 地块。

根据申万宏源的研报数据,招商蛇口在 2016 年拿地 579 万平方米,平均楼面价为 15491 元 / 平方米,综合权益比例为 65%(截至 11 月),新增土储主要集中在深圳、上海、苏州、南京、北京等一二线城市。

在业界看来,招商蛇口因前海土地确权而大幅扩充土地储备,为招商蛇口未来发展社区开发与运营业务提供了土地储备的支撑。2016 年 10 月 26 日,招商蛇口实际控制人招商局集团与深圳规土委、前海管理局就招商局集团前海湾物流园区土地整备问题签署框架协议书,公司与前海管理局按 4:6 比例分享土地增值收益。

招商蛇口是建设开发前海蛇口自贸区的最大企业主体。在面积 14.92 平方公里的前海,招商局集团独拥 3.9 平方公里土地,其中有 2.42 平方公里直接归属于招商蛇口。招商蛇口与前海管理局合作开发前海土地,意味着招商局在前海的工业土地将实现“变性”。

招商蛇口在前海拥有的土地将逐步进入红利释放期。申万宏源的研报指出,此次前海土地确权将加快推进前海蛇口自贸区的开发建设进程,助力公司后续高效利用该片土地资源。

对于招商蛇口 2017 年的目标,易居(中国)控股有限公司执行总裁丁祖昱发文表示,对招商蛇口重组上市作出盈利预测,2016 年和 2017 年将分别实现净利润 85.9 亿元和 103 亿元。百亿利润势必离不开超千亿的销售金额,2017 年 103 亿元的净利润承诺已基本让招商蛇口今年的千亿销售业绩板上钉钉,而且这千亿业绩的飞跃还是在蛇口并入的资源尚未充分整合的情况下就有可能实现。

● “去地产化”是未来发展方向

外界看来,在和蛇口工业区重组后,招商蛇口算是规模房企中资源最丰富的央企之一。

定位于“中国领先的城市及园区综合开发和运营服务商”,重组上市后的招商蛇口不再局限于地产业务,而是明确园区开发与运营、社区开发与运营、邮轮产业建设与运营三大业务版图,开创“前港、中区、后城”的城市运营模式,以“产、网、融、城一体化”推动城市升级发展,从而实现打造智慧城市、智慧商圈、智慧园区、智慧社区的中长期战略目标。

“去地产化”和推进产融结合的城市运营,将是招商蛇口未来几年的发展方向。根据招商蛇口方面的三到五年规划,公司将把社区收入从 85%左右降到 60%,园区比重从目前的 15%左右提升到 30%~40%左右,邮轮产业将从轻资产战略的角度出发,未来收入也将持续增长。

目前,招商蛇口已经在国内成功开发运营了 10 个产业园区,运营面积超 500 万平方米,园区内的产业涵盖创意产业、互联网、设计类、高科技产业、医疗、电子商务类等。

同时,依托母公司招商局的身后资源以及深圳滨海和港口条件,招商蛇口大力进入邮轮产业。2016 年以来,招商蛇口分别与多家世界级邮轮集团达成合作意向或签署合作协议。

深圳蛇口太子湾区域也于 2016 年 5 月获批设立“中国邮轮旅游发展实验区”,填补了华南地区邮轮产业的空白。

2016 年 11 月 12 日,太子湾邮轮母港在深圳蛇口开港,招商蛇口的邮轮业务正式落地,这也是招商蛇口首个全资拥有的邮轮母港项目。

不过，同任何新业务的培养一样，招商蛇口想要园区、邮轮业务与地产业务形成均衡，完成全面的转型尚需时日。从财务数据来看，地产业务仍是招商蛇口的主要业绩板块。招商蛇口 2016 年半年报显示，其社区开发与运营营业收入占总营业收入总额的 79.9%。

招商蛇口方面向记者表示，经过在产融结合方面的一些探索，公司认为金融领域的发展必须要起到支持实业的作用，如何实现实业与金融深层次的融合，是最大的挑战。公司正在推进各大业务板块之间与金融的协同，借助招商局集团金融板块的资源协同，招商蛇口在产融结合这条路上会有更快进展。

（来源：每日经济新闻）

行业 | 华侨城“文旅+城镇化”快速扩张 2017 年营收目标 800 亿

引入宝能系，控股云南旅游，一向低调的华侨城 A（000069.SZ），在过去一年中完成了两个大手笔的资本动作。

而在公开或非公开的土地市场，华侨城也变得异常积极。2017 开年便抢下深圳最贵商业用地，去年还与招商蛇口联手夺得全国总价地王，并且大幅介入深圳旧改，拿下惊人的旧改面积。

这一切，与华侨城的央企身份及其特殊的“文旅+地产”、“文旅+城镇化”模式紧密相关。借力国企混合所有制改革和国家城镇化战略，华侨城的业务走上了快速扩张轨道，土地储备瓶颈也渐被突破。

2016 年，华侨城集团实现营业收入 536 亿，创下历史新高。2017 年公司将营业收入目标定为 800 亿元，同比增长近 50%；利润总额目标 120 亿，同比增长 26.1%，将首次突破百亿。

“去地产化”战略

像万达一样，华侨城也在刻意淡化地产商的形象。

过去多年，作为 A 股少见的“文旅+地产”模式的公司，华侨城 A 尽管也有旅游业务，苦心经营园区乐园，但市场还是多将它视为一家地产商，只不过是特殊的地产商。

而华侨城近几年的战略和变化显示，公司越来越突出其文化旅游的本色，并在 2016 年将公司战略明确为“文化+旅游+城镇化”，这是由华侨城集团总经理段先念在 2015 年提出的。

按照管理层的表述，这种战略是通过城镇化和全域旅游项目结合，发挥华侨城以文化和旅游“造城”的优势，采取政府、村镇、企业、民间社会资本等多方合作共享的 PPP 模式，搭建新型开放的城镇化成片综合开发平台。

战略的转变体现在了业绩上。截至 2016 年中期，华侨城 A 旅游综合业务收入的比例为 50.69%，房地产业务收入降至 47.23%，旅游业务收入首次超过了房地产销售收入。

据 2016 年度业绩快报，受益于一二线核心城市的良好业绩、文化旅游造城的开发模式，2016 年华侨城 A 实现了销售新高，共实现营业总收入 353.51 亿元，同比增长 9.66%；营业利润 83.79 亿元，同比增长 21.65%。归属于上市公司股东净利润 65.52 亿元，同比增长 41.19%。

兴业证券研报显示，目前华侨城的文化旅游产业规模已位居亚洲第一、全球第四。此外，华侨城已连续三年雄踞全球主题公园集团四强，2016 年入园游客达 3120 万人次。

在 2016 年 11 月，乘国企改革东风，华侨城还通过股权收购获得了云南国资委下属世博旅游集团 51% 股权，从而间接控股了上市公司云南旅游（002059.SZ），占其已发行股份的 49.52%。

2 月 16 日，云南旅游向华侨城进行定向增发，华侨城持续增持云南旅游，实现绝对控股。

兴业证券指出，通过重大资产重组，华侨城参与了地方国企改革，云南省国资委下属云旅投、云文投、云城投等均拥有大量优质文化旅游资产，未来不排除与华侨城进行整合的可能性。华侨城文化旅游+地产版图有望实现重大扩张。

根据华侨城 2017 年的工作计划，将全力推进云南、海南全域旅游。加快对云南旅游资源的整合，推进三亚、海口等全域旅游项目的落地，实现对知名景区的托管运营。

城镇化与产融结合

城镇化是国家城市发展的重要战略。在华侨城的新战略中，强调的未来方向不仅有文化旅游，还有城镇化。

过去两年，华侨城通过该模式大量吸纳旧改项目。2015 年，华侨城以约 28 亿收购深圳恒祥基公司 51% 股权，作为华侨城旗下从事旧改的专业平台，更借此获得深圳 6 个旧改项目。

华侨城官网信息显示，目前华侨城在深圳布局有十大重点项目，包括甘坑新镇、大鹏项目、坪山文化旅游带、凤凰古镇、光明小镇、深圳国际会展中心等。其中大部分项目采用“文化+旅游+城镇化”的模式，与各区政府进行合作开发。

粗略统计可知，华侨城与各区政府合作曲线拿地，目前其旧改面积已过千万平方米，成为在深圳拥有最多旧改土地储备资源的地产商之一。

除深圳的诸多项目外，“文化+旅游+城镇化”战略还被推广至四川、云南、海南、山西、河北等地。2016 年 5 月，华侨城还提出了“100 个美丽乡村计划”。

一位深圳本土开发商人士指出，华侨城的央企身份和过往的文化旅游项目开发经验，使得这种城镇化发展模式很受地方政府的欢迎，也让华侨城快速突破了土地储备短缺的瓶颈。

华创证券分析师华中炜认为，华侨城的土地获取未来仍将聚焦一线城市，并积极尝试通过股权合作或收购、城市更新等多种非市场化方式获取优质土地资源。

值得关注的是，华侨城也提出了产融结合的理念：加快产融结合、创新融资手段。

21 世纪经济报道记者根据公开资料统计，华侨城目前与各地政府及合作伙伴已签署的合作协议项目金额已达 4000 亿，其中，仅在深圳的几个项目投资就上千亿；这些大部分是城镇化项目，需要大量资金的支持。

2016 年，华侨城资本投资公司设立，与国家开发银行、中保投分别签订 1200 亿元和 1000 亿元战略合作协议，并入股渤海证券，为集团新战略落地提供金融保障。

国开行不仅与华侨城共同制定华侨城“十三五”投融资整体规划方案，国开行本部及国开金融公司、国开证券公司、中非发展基金、国银金融租赁公司等子公司还将提供基金投资和股权投资服务；以及银团贷款、项目贷款、流动资金贷款、贸易融资等各种本外币贷款融资服务。

中保投资也将支持华侨城在各地的“文化+旅游+城镇化”类项目、以及土地一级开发、PPP 项目等新型城镇化业务和城市更新业务的资金需求。

另一方面，华侨城自己的金融板块也在强势崛起。在“文旅+城镇化”战略下，通过“旅游+互联网+金融”模式，华侨城拟构建包括证券、银行、保险、信托等在内的金融体系，广泛连接市场要素和资本要素。以资本杠杆，引入民间资本，放大华侨城以国有资本为主体的功能。

管理层透露，2017 年，华侨城计划参与设立银行、保险等金融机构，设立旅游发展基金、中华文化产业基金、城市更新专项基金等。资本运作规模预计将达到 1000 亿元。

（来源：21 世纪经济报道）

行业 | 王健林：行业强周期性促使万达从地产开发向轻资产运营转型

在房地产行业火热的 2016 年，万达集团调减了 600 亿元地产收入目标，坚决实施企业转型。正是基于这一背景，虽然万达集团 2016 年营业收入增长不大，合同收入还有所减少，但净利润却同比实现两位数的增长。来看看万达集团董事长王健林对企业未来的发展有什么思考：

2016 年，万达新开业 50 个万达广场。我去年在国外跟一个老外讲，万达一年要开业 50 个广场。他很吃惊，问一个万达广场多大面积？我说十几万平方米。老外说“喔，十几万尺”；我说不对，不是十几万尺，是十几万平方米，他当时就晕了。

全球房地产行业的大多数人都不敢相信万达有这么快的速度。但更让人关注的是，新开业的这 50 个万达广场中，已有 21 个属于轻资产。这标志着万达正在稳步地实现企业转型。

一个公司收入减少四分之一，净利润还正增长，这说明企业的收入质量明显提高。而转型的另一面证据来源于服务业收入、净利润大于地产。

2016年集团服务业收入占比55%，历史上首次超过地产；服务业净利润（未经审计）占比超过60%，也大于地产开发利润，万达提前一年实现了转型阶段目标。所以说2016年对万达极其重要，具有标志意义。

特别是转型的核心企业万达商业，虽然地产收入仍大于租金等业务，但预计租赁业务净利润占比约55%，以租金等为主的非地产净利润超过了地产开发净利润。甚至可以说，万达商业也不再是地产企业，所以我好几次建议，是不是在2017年底或2018年把商业地产名字改了得了，叫商业投资管理服务集团，别再当地产商了。

因为万达信息化程度比较高，租金中管理费占比比较低，只有不到两成，缴完税金，剩下的就是净租金。我们把这种轻资产模式叫投资类万达广场，就是别人拿钱下订单，我们负责找地、建设、招商和运营。

更为可喜的是，2016年万达商业轻资产还探索出一种新模式，叫合作类万达广场，就是对方出地又出钱，万达负责设计、建设指导、招商运营。

合作类模式可以说是万达轻资产模式的最高级形式，连资本化环节都省掉了，还可以创新性地解决集体用地问题。

中国土地分为国有用地和集体用地，国有用地（使用权）在市场上可交易，能办产权证；集体用地不能买卖，办不了产权证。但中国城市化极快，30年前北京二环外很多都是农村，现在北京市区内还有一些土地是集体用地。像深圳好多城中村，土地也是集体的。这类地块大部分城市里都是用来建商业。

过去万达重资产持有模式下，我们不敢碰这种项目，因为是集体用地，办不了产权，进不了资产表。但这种合作用地有的位置很好，比如去年我们破天荒在北京二环内找到一个合作类万达广场项目，这块地留了十多年了，不管谁来开发，这个村的老百姓一直都没投票通过。这回万达去合作，超过90%村民同意。这种合作模式不但能分得租金，省去资本化，还解决集体用地问题，是万达商业的重大创新。

我多年前曾讲过一句话，企业经营的最高境界就是“空手道”，但这个空手道可不是骗子——只要你有品牌，有能力，别人找上门来，你一分钱不出凭品牌就能挣钱。但要做到这个境界是极难的。

万达商业是集团转型的重点公司，要成为商业服务型企业。要完成这样的目标，必须要逐步减少地产投资。2020年以后，原则上不再搞重资产，全部为轻资产。除了万达城配套的住宅外，万达原则上也不再新增住宅开发。等万达城全部开发完以后，万达商业就逐渐从地产开发这个行业退出。万达商业要用实际行动来证明，不当地产商。

万达要完成向轻资产运营的转型。万达从地产开发退出不是对中国房地产行业看空，原因主要在于两点：

首先是中国房地产开发的周期性太强，这个周期性可以说全球罕见。我从事地产行业28年，再两年就30年了，被调控了十来次。中国地产好年景很少有能持续四五年的时候，

基本上三年左右来一回调控。行业周期性太强，造成现金流不稳定，预期也容易经常发生变化。

其次，更重要的是万达已经可以靠品牌挣钱了——过去靠卖住宅、商铺的钱来建万达广场，现在设计运营就可以分得很大一杯羹，何乐而不为？现在两个合作类万达广场就能顶一个重资产万达广场，如何把轻资产广场的量做上去，和我们自己每年开发 20 个重资产广场有什么区别？可其中的风险呢，当然是大大减少了。

（来源：每日经济报道）

行业 | 国内房企竞相布局主题公园盈利困局待解

主题公园正吸引越来越多的资本关注，其中不乏房企资金，《经济参考报》记者梳理发现，自 2013 年开始，包括万达、恒大、华强方特、长隆、碧桂园、华南城、世贸、佳兆业在内的多家房企竞相涉足主题公园领域，以实现产业多样化。

据了解，截至目前，万达集团宣布至 2020 年将开发 15 个主题乐园，现阶段武汉、南昌、西双版纳、合肥项目已正式开园；世茂房地产方面，与梦工厂的合作项目落地南京，并将于 2020 年投入运营，此外还规划在接下来三到五年兴建 10 个主题公园；华侨城集团打造的欢乐谷也分别落座于深圳、北京、上海、成都、武汉、天津、重庆、南京；华强方特则已在芜湖、沈阳、青岛、郑州、厦门、天津等地投资建成十余个主题乐园。

2015 年，碧桂园与大连海昌极地海洋集团签署了战略合作框架协议，双方将整合资源，在全国共同关注及拟进入的城市范围内开发及获取项目，同时双方也将针对现有项目进行合作开发。

2017 年，恒大也加入主题乐园行列，目前已确定在苏州、镇江、贵阳、长沙落地。此外，与启东市签订合作协议，打造海洋公园、水上世界等为一体的文化旅游项目。目前，长沙项目已正式开工，有消息称，该主题公园明显是瞄准华特迪士尼的上海迪士尼乐园和康卡斯特公司在北京的环球影城主题公园建造的，其投资比在内地的“魔法王国”高出 47%。

据统计，仅四川都江堰一地，便有多达六个主题乐园。日前，都江堰市旅游局相关负责人介绍，近日，泰合水上主题游乐世界项目正式签约；3 月，安缇缙国际旅游度假区一期将与游客见面；4 月，灌县古城幸福路特色街区将开街营业；6 月，万达文化旅游城万达茂滑雪乐园、秀场及万达茂电影乐园将开工建设。同时，泰合青城山国际旅游度假区、华彩景观乐园、水上娱乐世界也将陆续开工建设，以“五大度假区、六大主题乐园”为主的旅游产业集群已初具规模。

“目前来看，国内主题乐园市场存在较大的泡沫，不仅国外主题乐园项目纷纷进入中国，很多国内房地产商也涉足该领域，绝大多数主题乐园都处在亏损状态。”一位业内人士告诉《经济参考报》记者。

“房地产企业纷纷抢占主题公园市场，不过目前的盈利困局也很明显，主要来自运营的问题。”旅游商业观察联合创始人程拓告诉记者。

（来源：证券日报）

行业 | 2016 年中国房企并购频繁涉及金额逾 4000 亿元

2 月 22 日电以吸引各界眼球的万科股权之争为代表，去年中国房地产业内兼并重组事件频繁发生。

机构 22 日发布的一份报告显示，2016 年，中国房地产行业境内外完成并购案例 197 起，涉及金额 4014 亿元(人民币，下同)，房企兼并重组数量和规模快速上升。包括恒大、融创和阳光城等在内的知名房企并购动作频频。

受宏观经济下行和地价上涨的双重压力影响，房地产行业优胜劣汰机制愈加明显。

以并购方式弥补拿地不足是房企参与行业内并购的重要动因。

去年 3 月，中海地产通过收购中信旗下中信地产和中信泰富的部分住宅物业组合(项目主要分布在渤海、长三角、珠三角及其他区域)，扩大了其在一线及二线城市的土地储备，310 亿元的交易金额也使之成为中国房地产史上规模最大的并购案例。

机构数据显示，2016 年，中国 300 个城市各类用地成交楼面均价为每平方米 1904 元，同比上涨 40%，其中住宅类用地成交楼面均价为每平方米 3349 元，同比上涨 53%。一二线热门城市更是高价地频出，土地出让单价记录被不断刷新。

房企拿地难度和成本上涨，于是除了在资本市场融资外，兼并重组成为企业规模扩张的新途径。通过收购房企股权参股目标企业，有利于企业快速布局核心城市，提高销售业绩。

如：融创去年以 43.94 亿元的价格收购莱蒙国际位于三河、燕郊、上海、南京、杭州、深圳及惠州的 7 个项目公司的所有股权，打开了进入深圳和环京楼市的大门；恒大也在频繁并购中获取大量优质资源，去年恒大业绩超过万科成为行业第一。

去年房地产行业市场关注度较大的并购案还包括：万科 128.7 亿元收购印力集团；保利收购中航地产 9 个项目；绿地 51.63 亿元入股协信；金科收购青岛海尔地产在山东的三个项目等。

机构分析称，通过兼并重组，大型房企正逐渐成为体量较大的巨无霸企业，许多中小房企则因资金和实力不足面临“项目荒”的尴尬局面，“玩不转”的部分房企将加速退出市场，行业格局将被重构。

（来源：中新网）

前沿观察

观察 | 地产资产证券化加快中国版 REITs 呼之欲出

与几年前金融机构主动发行地产金融创新产品相比，目前开发商主动的金融创新占据了主流。开发商争相走上轻资产之路，通过地产资产证券化来优化资本结构，降低资金成本，并且盘活存量。

进入白银时代，房地产金融化的趋势愈发凸显，地产资产证券化应运而生。

以 REITs 为代表的资产证券化模式成为地产金融创新的主流之一。对于开发商来说，这不仅是一种融资渠道，让企业做强做大，也是化解目前商业地产高库存的催化剂。

而且，与几年前金融机构主动发行地产金融创新产品相比，目前开发商主动的金融创新占据了主流。开发商争相走上轻资产之路，通过地产资产证券化来优化资本结构，降低资金成本，并且盘活存量。

从宏观层面看，通过吸引成熟机构资金流入商业地产行业，改变商业地产主要依靠银行贷款和传统债市融资的现状，有利于去库存、去杠杆、降成本，有助于化解房地产金融风险，推动房地产供给侧结构性改革。

类 REITs 节奏加快

2017 新年伊始，华远地产联手恒泰证券股份有限公司（简称“恒泰证券”），在机构间私募产品报价与服务系统成功发行规模为 7.36 亿元的类 REITs（房地产信托投资基金）资产支持证券（恒泰弘泽-华远盈都商业资产支持专项计划）。

作为首都国企探索 REITs 之路的先行者，华远地产本次发行的类 REITs 产品通过资产支持专项计划和契约型私募基金两层交易结构的设立，实现了华远盈都资产股权的转让。

而且，华远有关负责人表示，此举是为了挖掘公司沉淀资产的市场价值，通过打通商业地产从开发建设到管理运营，再到资产证券化的全产业链，推动企业由“重资产”向“轻资产”过渡。

在深圳地产市场，也有了第一个资产证券化的商业项目。2月9日，益田金融宣布，深圳益田假日广场资产支持专项计划（ABS）成立。

该资产支持专项计划由信达证券代理，由信达证券担当管理人和销售机构，由建设银行担任托管人。标的物深圳益田假日广场总估值为 84.15 亿元，发行的优先 A 级资产支持证券的目标规模 25 亿元，优先 B 级资产支持证券规模为 25.36 亿元，次级资产支持证券的目标发行规模为 2.65 亿元，总规模达到 53 亿元。

除了华远、益田，万科、万达、碧桂园等大型房企在地产金融上也早有尝试。

2015年6月，万科联手鹏华基金发起国内首只公募REITs。同月，万达金融联手快钱公司公布一款众筹理财产品“稳赚1号”，这是一款类REITs产品，以万达广场作为基础资产，募集资金全部投资于只租不售的万达城市商业广场项目。

进入2016年，房企资产证券化速度加快。雅居乐物业服务债权资产支持专项计划、Amare-绿地酒店业房地产投资信托、博时资本-世茂酒店资产证券化项目等均在试水。

其中，碧桂园去年发行了三次购房尾款资产支持证券，开创了首单以客户自付合同收款权为支持的资产支持证券，在国内房地产行业产生较大影响。

房企主动金融创新

相比于一些发达国家资产证券化的成熟，中国的资产证券化仍然处于初级阶段。

尽管在2006年，证监会与深交所已经启动国内交易所REITs产品的工作，但截至目前REITs在中国还未真正落地，政策方面仍有诸多限制。

2016年，我国一线及热点二线城市房地产市场过热，多地纷纷出台房地产调控新规，房地产市场和金融风险防范加深。在此背景下，房企融资渠道收紧。

同时，进入白银时代的房地产行业，转型和多元化发展成为企业的重要关注点，各大房企主动积极推进与金融机构的合作，加大实业与资本结合规模和创新融资力度。

地产商除了通过参股或并购银行、保险机构进行金融布局，也逐步向互联网金融、信托、证券和股权投资基金等不断渗透。而作为一种地产金融的创新，地产资产证券化备受关注。

机构新发布的《2016年中国房地产金融发展趋势报告》分析，当前我国房地产证券化形成了以国内酒店和写字楼为主的准REITs产品。

随着政策支持和房地产资产证券化的推进，其投资范围在日益扩展，覆盖了多种物业类型，如住宅、商业中心、写字楼、零售中心、工业物业等涉及收益权和债权等基础资产为支持的专项计划。

万得数据显示，截至去年6月，与房地产直接相关的资产证券化产品已有471亿元，品种涵盖私募REITs、准REITs、资金收益权证券化、物业费证券化、购房尾款证券化等。

机构指出，以REITs为代表的金融创新融资方式未来具有较大发展空间。

真正意义上的REITs也有望在国内落地。在2月22日的中国REITs联盟上海研讨会上，中国REITs联盟秘书长王刚表示，今年或将成为REITs元年。REITs相关政策已加速制定，有望今年出台。（来源：21世纪经济报道）

观察 | 房企抢食万亿特色小镇蛋糕：土地和资金是关键

万科、绿地、碧桂园、华夏幸福、美好置业、南山控股、云南旅游……在政策鼓励下，不少房企将开发特色小镇作为今年业务发展的重点方向，参与特色小镇建设的计划或项目也纷纷出炉或在各地落子。而吸引房企扎堆小镇概念的“兴奋点”，就是便宜的土地和资金。

◎记者朱楠◎编辑全泽源

一边是特色小镇的全国化布局亟需社会资本的参与，一边是房企发展面临升级转型，政府引导下“小镇计划”来势异常凶猛，万亿市场规模引得开发商争相入局。据记者观察，最近一周，陆续有美好置业、南山控股、云南旅游等上市公司披露了涉足小镇建设的计划。“越来越多房企开始把特色小镇作为2017年业务发展的重要方向和新变量，这里面不乏万科、绿地、碧桂园这些大型传统房企。”有地产界人士如此说。

这更像是一场你情我愿的新拿地模式。由于一二线热点城市拿地成本高企，房企毛利率及净利率持续下滑，再加上去年延续至今的楼市调控，让房企高价拍地、高价卖房的模式难以为继。而目前政府积极筹划建设的特色小镇项目，其土地出让不走招拍挂模式，有品牌有产业资源的房企完全可通过高明的整体规划来获取廉价土地资源。比如，华夏幸福获得的潮白河孔雀城楼板价仅952元/平方米，八达岭孔雀城甚至仅为253元/平方米。

此外，逐步成熟的PPP模式也给房企提供了充足的资金来源。根据财政部建立的全国政府和社会资本合作（PPP）综合信息平台统计，地方PPP项目需求不断加大，入库的所有项目中，城镇综合开发项目数有688个，其投资额占入库项目投资额的10%，相当于万亿规模。可见，房企在PPP项目建设中参与空间极为广阔。

争相入局

政策鼓励下，不少房企将开发特色小镇视为今年业务发展的重点方向之一，上市公司也在各地落子自己的特色小镇建设项目。

“小镇之风”始于2016年年中。2016年7月21日，住房城乡建设部、国家发改委、财政部联合发出《关于开展特色小镇培育工作的通知》，计划到2020年争取培育约1000个各具特色、富有活力的特色小镇。随后，各地政府出台了各项政策支持鼓励。迄今为止，全国已有26个省市自治区明确提出小镇计划，其中浙、苏、鲁、湘、粤均拟建100个特色小镇，浙江、天津、江苏、福建、广州、贵州、甘肃等地均出台了相关政策，在土地、租金、税费等方面进行减免优惠。2月8日，发改委在官网发布《国家开发银行关于开发性金融支持特色小（城）镇建设促进脱贫攻坚的意见》，鼓励开发银行为特色小（城）镇建设提供多元化金融支持。

政策鼓励下，2017年年初不少房企将开发特色小镇作为今年业务发展的重点方向之一，上市公司参与特色小镇建设的项目也在接二连三落地。

今年年初业绩说明会上，绿地控股总裁张玉良首次公布绿地版的小镇计划，重点将“特色小镇”模式纳入2017年发展战略。张玉良表示，绿地将重点选择有大城市购买力溢出效应、有产业导入支撑的一二线重点城市远郊及周边，重点围绕智慧健康城、文化旅游城两个题材，启动特色小镇大盘项目。在张玉良的计划中，特色小镇有望成为绿地房地产主业新的业绩爆发点。他透露，近期绿地已和复旦、交大两所高校成立了两个科技产业集团，绿地各

事业部正在全力落实小镇计划，最先落子长三角，以后再扩展到全国其他热点城市的溢出区域。

多年前曾操盘万科良渚文化村项目的北京万科总经理刘肖早已开始筹划属于万科的“中国小镇 2.0”。去年 10 月，北京万科宣布与国开新城合作，通过成立合资公司的形式，开发位于北京门头沟区军庄镇项目，并总计获得超过 3 平方公里的土地开发和运营权。事实上，在北京万科的转型升级计划中，产业城镇是重要的组成部分之一，目前已经签约三个项目，其中门头沟项目争取在今年亮相，另两个在河北涿州和天津宝坻。

而作为小镇计划的先行者，碧桂园计划投资千亿元在全国范围内布局“科技小镇”项目，首期落地的 6 个项目均在广州、深圳两个一线城市周边，其中进展最快的惠州潼湖项目今年上半年即将动工，整体项目规划已基本完成。

华夏幸福则将产业小镇与产业园区作为集团两大业务发展线。去年 11 月 4 日，华夏幸福首次发布其小镇计划——未来三年在环北京区域、沿长江经济带以及珠三角区域等大城市、核心城市的内部以及周边布局百座特色小镇。为此，华夏幸福于去年 11 月成立了专门操盘产业小镇项目的控股子公司。新年伊始，华夏幸福的小镇计划进展迅猛。2 月 8 日，华夏幸福与武汉市汉阳区人民政府及黄陂区人民政府签署合作备忘录，发展产业新城和小镇项目，涉及面积分别为 3.61 平方公里及 20 平方公里。更大手笔的一次合作披露于今年 1 月 19 日，华夏幸福与河北省秦皇岛市昌黎县人民政府签署《旅游产业小镇合作备忘录》《干红产业小镇合作备忘录》《葡萄产业小镇合作备忘录》和《诗词产业小镇合作备忘录》，投资、开发、建设、招商及运营等合作涉及面积共计 108.58 平方公里。

中小房企则选择与大央企合作分羹特色小镇政策红利。2 月 16 日，云南旅游发布公告，拟向华侨城投资管理公司定向增发股票募集资金不超过 11.3 亿元，设立婚庆产业公司投建“欢喜谷”项目，利用世博园的环境优势和景观优势，打造“婚礼小镇”，为新婚燕尔提供集婚礼策划、婚纱摄影、新婚庆典、婚宴酒席、蜜月旅游、婚纱礼物等完整的婚庆产业服务。

美好置业在其刚披露的年报中透露，公司通过“特色小镇”建设，整合各方资源，帮助政府对地方建设“提档升级”，成功开发武汉城中村“长丰村”等，引进华润置地、蓝光发展、东湖高新等知名企业。2016 年，公司获得重庆永川来龙湖特色小镇（150.35 公顷）建设项目，已与合作方签订框架协议，是公司土地储备的重要补充。

特色小镇模式亦引起了机构投资者的关注。2 月 15 日，南山控股披露的机构调研纪要显示，公司副总经理兼董事会秘书沈启盟在接受调研时明确表示，公司旗下房地产公司南山地产将积极探索特色小镇业务。

两大动因

面对参与小镇开发可能带来的更加便宜的土地和资金，没有哪家开发商能不动心。

对于大多数房企来说，纷纷扎堆小镇概念更多的是生存之需。近几年来，房企的毛利率及净利率持续下滑，市场上三四线城市趋于饱和，一二线热点城市拿地成本高企，房企提高

或维持其净利率的难度逐步增加。面对参与小镇开发可能带来的更加便宜的土地和资金，没有哪家开发商能不动心。

克而瑞房地产研究中心通过剖析从华夏幸福此前产业园区的操作经验发现，依靠与政府良好合作关系，华夏幸福不断在园区内乃至城市周边获取优质的土地储备，体量大且成本低，如潮白河孔雀城楼板价仅 952 元/平方米，八达岭孔雀城甚至仅为 253 元/平方米。此外，通过住宅销售，华夏幸福可从当地政府获得住宅土地增值补偿，这是企业产业新城模式的关键。如八达岭孔雀城，其 2013 年售价为 9000 元/平方米，几乎为土地成本的 36 倍，土地增值力度强劲，企业获得可观补偿，同时也弥补前期开发支出。

这些住宅项目与产业园区形成协同效应，一方面通过园区建设落地，推动住宅及相关配套开发，另一方面住宅建成将提升园区投资氛围，房源销售则为园区后续工作带来资金支持。企业切入园区人口导入，借鉴“以售养租”方式，以较为低廉的价格获取住宅等建设用地，住宅销售成为改善现金流、平衡政企利益的核心要素，这样的模式或将在目前诸多企业与当地政府的小镇合作中被借鉴。与一线及热点二线城市令人咋舌、居高不下的地价相比，这种合作模式给开发商带来的土地价格极具吸引力。

不仅是便宜的土地，在今年货币政策趋于收紧、房贷余额普遍不足的情况下，开发商再融资难度必将增加，而信贷政策方面对小镇项目的倾斜，无疑是开发商关注的另一个“兴奋点”。

2 月 8 日发改委出台的《意见》明确要求，开发银行各分行要积极参与特色小（城）镇规划编制工作，统筹考虑财税、金融、市场资金等方面因素，做好系统性融资规划和融资顾问工作，明确支持重点、融资方案和融资渠道，推动规划落地实施。开发银行加大对特许经营、政府购买服务等模式的信贷支持力度，特别是通过探索多种类型的 PPP 模式，引入大型企业参与投资，为特色小（城）镇建设提供多元化金融支持。

据记者了解，信贷政策的支持在小镇项目中非常明显。“我们也在跟国家开发银行接触，小镇项目的开发贷款利率能在基准利率基础上给予折扣，并且贷款周期比一般开发贷要长很多。”碧桂园集团助理总裁、产城发展事业部总经理向俊波告诉记者，虽然不方便透露具体的贷款利率，但向俊波表示比一般开发贷确实便宜很多。不过，优惠的贷款资金只能用于小镇项目的基础建设、产业主体建设等，明确规定不能用于住宅开发，商业项目也须视情况而定。

除了便宜的土地和资金，房企以 PPP 模式参与小镇开发还有可能在项目实现招商后获得投资额分成。例如华夏幸福此前与政府合作的园区项目，在园区建设期，一级土地开发的土地整理工作、基础设施建设工作、产业招商服务等均由华夏幸福先行垫付，政府在这个时期不出资，但会高度支持并配合园区建设，等到园区售地、产生税收等之后，政府以建设成本加成 10%至 15%利息的方式将进行资金返还予华夏幸福。此外，园区实现招商后，华夏幸福可从政府获得落地投资额的 45%。

风险几何

对于开发商而言，参与开发小镇项目将面临的危险是，前期资金投入量巨大，且回收周期长。对此，并不是所有房企都有足够思想准备和敬畏之心。

值得注意的是，在很多业内人士看来，小镇项目给开发商带来的好处显而易见，但并不是所有开发商都有条件做小镇。

碧桂园向俊波认为，重金打造小镇计划更多是由于公司达到一定规模之后，业务升级和转型的需要，操盘小镇项目的开发商必须有综合的城市运营经验。“与其说是开发商，不如说是城市综合供应服务商更为确切，产业小镇必须首先要导入产业，开发商是否具备丰富的产业资源和管理运营能力是项目成败的关键。另外，人口导入需要配套引入教育、医疗、商业、酒店等资源，这也是开发商综合能力的体现。”而很多急于获得低价土地和贷款的中小开发商显然不具备这样的能力。

北京万科总经理刘肖也表示，能否满足产业服务和居住生活服务的需求，能否使二者互相协同，这是开发运营小镇最大的难点。

“一个城市如果每年的正常人口增长只有5万，但你突然要在周边做一个50万人口的住宅配套，那你靠什么吸引人口呢？大家说靠产业吸引人口，那又靠什么来吸引产业呢？”刘肖认为必须要靠扎实的运营能力才能解决这个问题。他吐露了良渚文化村背后的艰辛，“弄个油条、包子都要吃几十家才确定，一个小小的皮划艇配套也要与世界冠军孟关良这样的资源嫁接。”

而对于开发商来说，参与开发小镇项目将面临的危险是，前期资金投入量巨大，且回收周期长。“因为在这么长的投资周期内，政策是否存在变化的可能，很难说。”有开发商人士向记者表示。

并不是所有房企对此都有足够思想准备和敬畏之心。记者在采访中发现，有些开发商只是看到小镇开发能够带来的利益，而建造模式、运营模式、盈利模式尚不清晰。在这种情况下，有业内人士担忧，若干年后难免会出现空镇、鬼镇这样的现象，小镇项目也会面临大量的库存和洗牌。

克而瑞房地产研究院分析师沈晓玲认为，从机遇的角度而言，房地产与特色小镇有着密切的关系。尤其在政府大力推进特色小镇的条件下，企业可充当建设者、运营者，甚至是发起者。但是鉴于特色小镇还是一个比较新型的模式，目前其建设和运维大部分还是以政府为主导，已有碧桂园、绿城、华夏幸福等房企试水这一类项目，后期能否成功，这依然还要考验房企在规划设计、运维理念等方面的创新能力。

（来源：上海证券报）

深度 | 从优势互补到抱团取暖联合拿地风气渐浓

分析认为，结合今年年初数据来看，联合拿地比例呈总体上涨态势。由于土地供应始终不足，北京土地市场竞争激烈。随着土地价格不断上涨，联合拿地的现象短期内不会消失，甚至有可能越来越多。且近期以来，“抱团取暖”的现象已延伸至开发阶段。

随着土地价格渐高、市场风险加大，房企越来越倾向于以“抱团”的形式获取土地。在北京市场，这种情况有愈演愈烈之势。

据 21 世纪经济报道统计，今年以来北京楼市成交的 5 宗经营性土地中，有 4 宗为房企联合获得。其中，门头沟潭柘寺地块的得主，共有 5 家企业。过去三年来，北京成交的经营性用地中，联合体拿地所占比重分别为 37.8%、44.3%和 26.9%。

房企联合拿地的传统由来已久。过去，这种做法主要基于“资源互补”的考量，即企业将各自具备的品牌影响力、开发能力、资金实力等优势相结合，且联合体中的企业数量很少超过三家。但如今，这种结合带有越来越多的“规避风险”意味，很多联合体中的企业数量超过 3 家。

分析人士指出，由于土地供应始终不足，北京土地市场竞争激烈。随着土地价格不断上涨，联合拿地的现象短期内不会消失，甚至有可能越来越多。且近期以来，“抱团取暖”的现象已延伸至开发阶段。

开发阶段也“抱团”

2 月 24 日，北京市国土资源局在时隔两天后，再度挂出三宗商业办公用地，分别位于朝阳和大兴两个区域。鉴于此前土地市场的热度，这几块土地还未入市就引发热议。

中经联盟秘书长、优辅网董事长陈云峰认为，在北京供地如此紧张的当下，这三宗地块，谁家能抢到就已经很不容易了。他还表示，“估计拍地过程又是一场硬仗，但也极有可能是联合拿地。”

在近几年的北京土地市场，房企越来越倾向于组成联合体进行拿地。今年以来，北京共成交五宗经营性用地。除房山区西璐街道地块低溢价成交，被众美地产获取外，其余四宗得主均为联合体。也即，今年以来，北京房企联合拿地比重达到 80%。

其中，1 月 19 日，今年首宗重量级土地“门头沟潭柘寺地块”被京投、远洋、龙湖、保利、首开 5 家房企联合获得；同日拍卖的“平谷金海湖镇地块”被首开、保利、龙湖、首创 4 家房企联合竞得；2 月 3 日，“房山区长阳镇”地块被中海、首开、保利、龙湖 4 家房企联合竞得。

21 世纪经济报道根据北京市国土局公布数据统计，过去三年（2014 年至 2016 年），北京成交的经营性用地中，联合体拿地所占比重分别为 37.8%、44.3%和 26.9%。

有行业分析人士认为，结合今年年初的数据来看，联合拿地比例呈总体上涨态势。2016年的比例有所下滑，主要是由于这些土地中的配建规模较大，且设置了较为严苛的拿地条件，使得企业拿地积极性有所下降。

如去年10月，北京推出“限地价、竞房价”策略，在土地设置最高限价的基础上，竞投企业自持面积比例和建设品质方案等多项措施。首批试点的四宗地块还在此基础上执行“90/70”政策。11月，北京又试点在“限地价、竞房价”基础上，要求企业全部自持商品房，不得销售。

事实上，联合拿地并不能完全反映房企在北京“抱团”的现状。

中原地产首席分析师张大伟表示，“最近一年进入开发程序的北京项目，平均股东数量是3.6个，远高于拿地公开的平均2.3个。有5宗地股东超过7个。”这也说明，一些房企虽然不参与拿地，但会在开发阶段介入。

楼市风险不断加大

“除非是实力十分强大的国企，否则单个企业很难承受北京楼市的风险。”某上市房企相关负责人向21世纪经济报道表示，随着北京对土地出让实施限制性措施，单幅土地的总价已得到控制。但由于配建规模扩大，商品房用地部分的单价被摊高。

他表示，北京楼市的总体供需关系较为紧张，房价存在上涨压力。但由于监管层对新房入市价格有所管控，因此房企倾向于放缓推盘节奏。这既影响项目的利润，也会抬高企业的资金成本。因此，房企采用联合拿地或开发的方式来分摊风险。

北京楼市联合拿地的“传统”由来已久，但最初在市场上所占比重并不高，且“联合”的初衷不仅仅为了规避市场风险。

2013年之前，北京土地市场中的“联合体”，多由两家企业构成，结构多是“国企+民企”为主。

其主要优势在于，将国企的资金实力、政府信用，和民企的品牌能力和开发实力相结合，达到“优势互补”的双赢效果。2010年国资委发布央企“退房令”后，中水电、葛洲坝等房企多选择和金地、融创等知名民企联合拿地并开发，从而获取开发经验。

同时，一些有意布局北京的外地民企，也选择和当地国企合作，更多地占据北京市场份额。如万科曾和五矿、金隅、首开等多家国企合作，迅速做大北京区域的业绩。

近年来，房企组成联合体的目的，在“优势互补”的同时，带有更多“抱团取暖”的意味，联合体内企业的数量也逐渐增加。但由于对市场风险的预判不尽相同，也有“抱团”失败者。

2015年10月，碧桂园通过联合金茂拿下丰台区两宗地块，首次进军北京。一个月后，碧桂园退出该地块。这也从侧面反映出北京楼市的风险在不断积累。

近日，北京公布了2017年建设用地供应计划，供应总量为3900公顷，比去年减少200公顷。其中，住宅用地计划供应610公顷，相对于去年的1200公顷，几乎减半。分析人士

普遍认为，未来的北京楼市供应将可能面临紧缺，即使设置限制性条件，企业对土地的争抢也将十分激烈。张大伟认为，房企在北京联合拿地的态势还将持续。

（来源：21 世纪经济报道）

专访 | 正确认识 2017 年的库存

截至 2017 年 1 月底，易居房地产研究院监测数据显示，35 个城市新建商品住宅库存总体处于下滑态势，库存总量为 23334 万平方米，环比减少 1.0%，同比减少 10.6%。从同比增幅看，已出现连续 17 个月的库存同比下跌。部分城市已从“去库存”转入“补库存”阶段。

从各类城市来看，截至 2017 年 1 月底，一、二、三线 35 个城市新建商品住宅库存总量分别为 2482 万、16753 万和 4099 万平方米，环比增幅分别为-3.3%、-0.8%和-0.5%，同比增幅分别为-26.9%、-9.2%和-3.5%。

其中，一线城市库存即呈现出环比和同比双下滑的态势。总体而言，一线城市后续补库存的迫切程度较大，二线城市新增供应量小于新增成交量，导致库存出现环比下跌态势。三线城市新增供应量同样小于新增成交量，使得库存出现了下降。

对此，不少人发出疑问，“关于中国房地产库存，从 2016 年开始确实有所下降，那么在 2017 年，这些城市的库存量是否可以依然保持下降的趋势，甚至会出现库存量短缺的情况，如何去判定呢？”

对于上述问题，万科高级副总裁谭华杰认为应该具体问题具体分析，把库存分为四类具体到不同城市中讨论。

四类库存

谭华杰认为中国的楼市库存应该分成四类，包括待售库存、在途库存、未开工库存、二级市场库存。

第一类库存即是在售库存，便是通常说得最多的库存，是开发商已经取得了预售证，已经可以开始卖了，但还没卖出去、还在开发商手里。

第二类库存是在在售库存之前的阶段，叫在途库存。即是已经开工却因为某种原因拿不到预售证，比如有些政府不给或者开发商控制销售节奏等这是第二类，在途库存。值得一提的是，在途库存一般在开工几个月之后变拿到预售证可卖，转换为第一类库存。

第三类库存即是未开工库存，他比在途库存的诞生更早，开发商已经拿到地，地可以开发，但是没有开工，这称为未开工库存，但是因为土地已经出让出去，所以迟早会变成房子，这也是一种库存。

第四类即是二级市场库存，就是开发商已经卖掉了，但是从整个市场来看，还属于库存，是因为有些人买了房子不打算住，买房子属于投资行为，在投资性购房者手中囤积的库存，即二级市场库存。

并且，库存问题应该要从四类不同库存的性质去看待，每一类库存单独去建数据，最后应该加总出一个总库存量。

如果总库存量低，确实就是库存比较短缺，如果只是在售库存少，但是其他类别库存高，这种城市的短缺现象就是一种假象，基于这个短缺的假象的房价快速上涨就是不合理的，在这之后可能会出现问题。

如果说其他种类的库存也很低，那么短期房价上涨是有一定道理的。但问题就是，有些城市出现一种假象，这种假象就是因为之前两年是行业调整期，导致这个城市的新开工特别少，在售库存逐渐消耗的同时，在途库存也降得很低。

但是，未开工库存其实很大，那么这种城市目前的短缺就是个假象。

最后，还有一类城市，前三类库存确实都非常少，这可能是因为在之前相当长的一段时间土地供应持续很少，中国是有几个这样的城市。这几个城市的短缺是不是真实的短缺，关键看第四类库存，就是过去买了不住的空置的房子、投资性的二手房库存有多少。

例如，宁波最为中国最大的二级市场库存城市，宁波过去几年楼市成交量特别好。

据房天下统计数据，2014、2015、2016 年以来宁波累计商品新房销售分别为 46532、53103、58087 套，连年递增，但整个宁波住宅空置率高达 53%，部分房产从在售库存转入二级市场库存，2014、2015、2016 年二手住房销售分别为共计成交 43877、55728、64461 套，其中 2016 年与 2015 年之间的销售增幅达到 79.4%，但成交均价仅涨了约 350 元/平方米，二手房价格上涨的幅度明显低于成交量增长的幅度，针对这个现象，可知虽然宁波销售量连年增长，但是宁波楼市仍处于积极去库存的阶段。

库存少造就地王

据万科地产的研究框架证明，在售库存的合理区间是 5-10 个月，它有两个临界点，一个是 5 个月，一个是 18 个月。在不考虑政策因素只考虑市场因素的情况下，如果某个城市的在售库存去化周期超过 18 个月，通常房价将会面临短期回调压力；如果低于 5 个月，未来短期内房价上升压力就会比较大，而在 2016、2015 年个别城市的在售库存去化周期仅有两个多月，这是一个很可怕的数据。

对此，谭华杰开门见山的表达了自己的观点：“去年很多城市地王现象很多，核心原因就是这些城市的在售库存很少，只要低于 5 个月的下限，接下来就有可能出现房价大涨，一线城市总体来看是属于四类库存都比较短缺的，这也是一线城市房价高涨不下的原因。”

例如，一房难求的上海，一年以来出现了 16 幅地王。

两个指标检验库存程度

套户比是评估第四类库存最重要的指标，套户比超过 1 越多，表示第四类库存越大) 超过 1.4，说明这些城市的总体住房存量是严重过剩。如果接下来没有大规模的人口净流入，第四类库存过剩的情况就很难改变。

在第四类库存已经严重过剩的情况下，前三类库存都应该控制在非常低的水平，但即使某一类库存比较低，也不能解决三四线城市的第四类库存过大的问题。三四线城市另一种更普遍情况是，第一类和第二类库存相对少，第三类库存却很大，过去五到六年出让土地很多，有些没开工，但迟早要开工，一旦开工就会变成新的供应和库存。

对于库存量的判断，谭华杰重点建议使用两个指标。

一个是上述所描述的城市套户比，城市的套户比决定两个东西，第一是决定它第四类库存的程度，第四类库存的程度又决定了前三类库存的合理水平，套户比越高的城市，前三类库存应该控制的越低。

第二个指标是过去五到六年的土地出让量减去同期新开工面积，这个数字越大说明第三类库存可能越大，这个数字越小说明第三类库存越紧张。

用第二个指标从来看整个海南省库存，2016年开始，海南省房屋施工面积一直呈增长之势。截至至今，海南省房地产市场施工面积达1976.16万平方米，然而一年以来土地出让量仅791万平方米，即使现今全省房屋待售面积1271.84万平方米，未来将有3248.00万平方米等待消化，但出让量与新开工面积之差为-1185.16平方米，海南库存量得到缓解，在2017年可持续下降趋势。

综合到35个城市来看，2016年开始至今，总出让量92214万平方米，同期新开工面积仅为74312万平方米，两者之差达到17902。这么多的房地产库存去化周期至少需要3年，35个城市房地产市场去库存之路仍任重道远。

（来源：地产）

国企改革

肖亚庆：国企改革将五路突破

“国有企业改革发展已进入爬坡过坎、滚石上山的关键阶段，迫切需要通过坚定不移深化改革，加快释放改革红利，特别是要在重点领域和关键环节尽快取得新的进展和突破。”国资委主任肖亚庆在参加首届中国企业发展论坛时说。他表示，下一步将重点推动国企公司制股份制改革，加大力度全面完成国有企业公司制改革，积极引入各类投资者实现股权多元化，探索集团层面股权多元化改革。

继央企负责人大会召开后，肖亚庆再度为 2017 年国企改革勾勒出清晰的路线图：2017 年改革要从继续推进公司制股份制混合所有制改革，建立灵活高效的市场化经营机制，不断加大推进供给侧结构性改革力度，以管资本为主坚决转变国资监管职能，全面从严加强国有企业党的建设等五方面展开。

记者了解到，自去年明确首批重点领域混合所有制改革试点企业，确定在 10 家中央企业子企业开展员工持股试点后，混合所有制改革试点已经取得阶段性成果。按照国资委的计划，今年将把更大改革自主权赋予“十项改革试点”企业，部分在企业集团层面开展的试点，可以在二级、三级企业加快推进，大胆探索。肖亚庆同时表示，下一步改革过程中，将以混合所有制改革为突破口，按照完善治理、强化激励、突出主业、提高效率的要求，在电力、石油、天然气、铁路、民航、电信、军工等领域迈出实质性步伐。

回顾上一年改革路程，肖亚庆表示，国有企业的改革正在加快推进，一方面通过深化改革，着力破除体制机制障碍，建立符合市场经济规律和企业发展规律的经营机制，国有企业活力竞争力进一步提升；另一方面国有资本布局结构持续调整优化，配置效率不断提高。

用人和薪酬等敏感地带的改革也在提速。肖亚庆举出一组数据：2016 年公司制股份制改革全面提速，目前中央企业各级子企业公司制改制面超过 92%，省级国资委监管企业的改制面超过 90%，全国国资监管系统国资国有控股上市公司达到 1082 家，与此同时，董事会建设加快推进，大多数中央企业建立了外部董事占多数的规范董事会，董事会选人用人、重大决策、薪酬分配等职权逐步落实。部分中央企业和一大批下属子企业开展了市场化选聘经理层试点，22 个省级国资委市场化选聘了 105 名企业经理层人员。

国企改革一方面要优化国有资本的结构布局，另一方面还要增强国有企业的活力与竞争力，央企间的重组整合无疑在改革中扮演更为重要的角色。肖亚庆告诉记者，国有资本不断向战略性关键领域、优势产业集聚，企业重组也在改革中深入推进。近 3 年 12 对 22 家中央企业进行了重组，企业内部业务整合和专业化重组力度加大，成立了中国航发集团和中国铁塔股份有限公司，中央企业间共同设立基金、联合投资、交叉持股等资本合作日益加强。创

新发展步伐加快。中央企业搭建各类“双创”平台 409 个，搭建“双创”孵化器和产业园区 201 个，发起和参与创新基金 200 多支，总规模超过 6000 亿元。

肖亚庆坦言，国有企业改革发展仍然存在许多矛盾问题。国有经济布局结构不合理现象仍然突出，国有企业整体盈利能力与地位作用以及拥有资产的数量还不完全匹配，国有资本运营效率和回报水平也有待进一步提高，国有企业改革许多难题还没有真正破解，不少企业，特别是重化工行业的国有企业包袱还比较沉重。

“建立健全市场化经营机制，是推动国有企业与市场经济深度融合、持续激发企业活力的关键因素。”肖亚庆表示，2017 年要大力推进规范董事会建设，切实落实和维护董事会依法行使重大决策、选人用人、薪酬分配等权力，加快形成权责对等、运转协调、有效制衡的公司法人治理结构。要着力深化企业三项制度改革，加快建立市场化选人用人机制，推进市场化选聘经理层、职业经理人和薪酬分配差异化改革，推行企业经理层成员任期制和契约化管理。

他告诉记者，要充分发挥国有资本投资、运营公司的作用，促进国有资本合理流动优化配置。要加快深度调整重组步伐，稳步推动企业集团层面兼并重组，加快推进钢铁、煤炭、电力业务整合，进一步实施专业化重组。

“在漫长的 20 多年间，我们一直在‘放’与‘收’之间徘徊，未能摆脱‘一放就乱、一管就死’的顽症。”国务院发展研究中心原副主任、著名经济学家陈清泰认为，国企深层次体制问题最终要靠企业制度来解决。国有企业的转制就是要由《企业法》规范转向《公司法》调节，政府要摆脱管企业的纠结就要落实管资本为主，推进国有企业的整体改制。

国家发改委副秘书长范恒山表示，混合所有制改革无疑是下一步改革的重点，但需要指出的是，国有企业混合所有制改革不是为混而混，而是要通过混合所有制改革建立健全企业治理机制。通过引入民营资本、集体资本、境外资本等外部投资者，实现体制机制的本质突破，推动国有企业在市场上自主经营发展。

（来源：经济参考报）

学习园地

德鲁克：我终生难忘的 7 堂课和管理的 7 个守则

德鲁克说：在我的生命中有 7 堂课，他们教育我怎样保持高效、持续成长、应对变化、打破常规、超越过去。

第一堂课：追求完美

18 岁的德鲁克离开家乡奥地利来到德国的汉堡当学徒，同时也在汉堡大学学法律，不过，在那个年代，德鲁克读大学基本上是不用去听课的。德鲁克说，在 1927 年那个古老的年代，获得大学文凭所要做的事情就是每年定期交一点学费和在考试的时候露个面。

但是，那个古老的年代，汉堡的青年旅社、城市图书馆以及汉堡歌剧院却是对大学生免费开放的。德鲁克的第一堂课——音乐课也是受益于当时德国汉堡的这一制度，如果没有对于大学生免费的制度，当时一边做学徒一边读大学的德鲁克是不可能每周都去听歌剧的。

德鲁克听到意大利作曲家威尔第的一出歌剧《福斯塔夫》。他完全被这出歌剧所震撼。当年威尔第已是 80 高龄的老人了，他的一段话：“在一辈子的音乐家生涯中，我努力追求完美，可惜一直失之交臂。我有责任要再试一次。”这在德鲁克脑海里留下难以磨灭的印象。

德鲁克一生写了 40 多本书。当别人问他自己最满意的作品时，他总是微笑回答：下一本。

第二堂课：上帝看得见

古希腊著名雕刻家菲狄亚斯被委任为雅典的帕德嫩神殿制作雕像，但当菲狄亚斯向雅典市府索取薪酬时，会计刁难菲狄亚斯说：“你所做的雕像都是站在神庙的屋顶，并且神庙又是建在高高的山上，所有的人只能看到雕像的前面，而看不到雕像的背后，我只能付给你雕像前面的费用，而雕像的背后由于大家都看不到，所以我不能付给你那些钱。”

“你错了，”菲狄亚斯反驳说“上帝看得见。”

一语惊醒梦中人，菲狄亚斯的“上帝看得见”这句话成为德鲁克的座右铭，人们要不断追求完美，因为上帝会知道一切的。德鲁克过了 80 多岁之后，仍旧在构思、创作新的作品，努力做到更加完美。

第三堂课：终生学习

德鲁克刚刚迎来自己的二十岁生日的时候，有一件喜事也同时落在他的头上，那就是德鲁克被汉堡最大一家报社录用，当了财经和外事报道的记者。

报社的工作时效性很强，早上六点钟开始工作，下午两点十五分就发稿，然后将成型的版本交给印刷厂印刷。在报社工作期间，德鲁克学会了跨学科跨领域学习的方法。之后的将

近六十多年的时间里，德鲁克每个三至四年就会选择一门新的学科做研究，有统计学、中世纪史、日本的艺术、经济学等等包罗万象。

他对日本绘画甚为着迷，亦有深入研究，并曾写出专著《画笔的冒险：日本绘画》并在克莱蒙特大学帕蒙纳学院讲授了 10 年的东方艺术课。确实，一个管理学家，讲授东方艺术课，听起来觉得有些匪夷所思，但细细一想的确是德鲁克的成功之处。

德鲁克说：“这种学习方法不仅给我一个丰富的知识宝库，也强迫我接受新知识、新思路和新方法——因为我所学过的每门新学科，都基于不同的理论假设，采用不同的研究方法。”德鲁克就是这样一个跨界的飞行者，而且飞出了高度和广度。

第四堂课：定期检讨

22 岁的时候，德鲁克已经是报社的三个总编助理之一了。当时的总编大约 50 多岁，在每年的新年伊始和半年过后这样两个时间段里，总编都会花费一天半的时间来对过去的工作进行反省，从总结成绩开始，然后找到做得不够的地方，找出可以加以改进的地方。在会议的最后两个小时里要拿出下半年的工作计划，要集中力量解决什么问题？在哪些方面需要提高？团队的每个人都需要学习什么新的东西？一周之后，每个人都需要向总编交一个计划报告。

1937 年德鲁克从英国来到美国，第二次世界大战期间，德鲁克花了 18 个月的时间研究美国通用汽车，并且写出了《公司的概念》一书。这个时候，德鲁克想到了总编辑曾经给他讲过的反省课。此后，每年夏天，德鲁克都会抽出两周的时间，来回顾和反省过去的一年。看看那些地方还可能做得更好，哪些地方应该做而没有做，那些地方没有做好。然后，在提出上述问题的解决方案。

德鲁克的这一反省的习惯从上个世纪的四十年代开始，一直到生命的结束为止，跨越 60 年。

第五堂课：高人指点

1933 年，奥地利人德鲁克从德国的汉堡来到英国的伦敦，在一家小型的私人银行做经济师并兼任合伙人的执行秘书。在这里工作了大约三个月之后，银行的创始人找德鲁克谈话了：“你现在已经从原来的经济分析师提升为执行秘书，可是就仍然干的是经济分析师的活，到底执行秘书应该干什么？怎么才能做一个称职的执行秘书？很显然你没有做到。”

一开始德鲁克还接受不了，感到很恼火，慢慢地德鲁克意识到创始人是对的。

也就是从那以后，德鲁克改变了自己的行为方式和工作风格。此后，每当担任一个新的职务时，德鲁克都会问自己，“为了在新的岗位上提升效率，我应该做什么，怎么做？”德鲁克发现，他一生中变化了无数的职位和岗位，但每一次的答案都是不一样的。

德鲁克总结自己做管理咨询 50 多年来的经验发现，在所有的组织中，那些被提拔起来的，担任新岗位的干将，没有几个人能够成功的。为数不少的人彻底失败，大多数人平平淡淡，成功者寥寥可数。

原因就在于他们往往是“新瓶装旧酒”，“以不变应万变”，慢慢地就变得平庸了。德鲁克说，没有人能够自己发现这些不足，一定需要有高人指点迷津。

第六堂课：反馈比较

1937年，德鲁克从英国来到美国。大约到了1945年的时候，德鲁克选修了三年的课程研修欧洲现代史，尤其是15世纪和16世纪。德鲁克发现，有两个欧洲机制成为推动欧洲发展的动力，一个是南方天主教的耶稣会，一个是北方新教的加尔文教会。两者的成功都归为同一个因素：目标和结果比对的的学习方法。

每当一个牧师做一件重要的事情，或者是做某一项决策的时候，他们都会把所要达到的目标写出来，9个月之后，他们会把实际的结果和原先的期待做比对，看看那些地方做得好，优势是什么？下一步要做什么，要改那些习惯？那些是没有做好的地方，那些是不擅长的地方？

发现这种目标与结果的比对方法之后，半个世纪以来德鲁克都是这么做的。德鲁克说，因为这样可以显示出什么地方需要提高、完善，最后也显示出一个人不能做什么，因此以后就不要逞强。知道个人的优势所在，知道怎样提高自己的优势，知道自己的软肋在哪里——所有这些都是进一步学习的关键所在。”

第七堂课：熊彼特的启示

经济学家熊彼特生前是德鲁克父亲的好友，早在1902年德鲁克的父亲一面是奥地利财政部的公务员，同时也在大学里讲授有关经济学的课程，而19岁的熊彼特就是听课的学生。在德鲁克父亲的印象中，熊彼特精力旺盛、傲慢自大、生硬粗暴、不可一世。

1950年1月3日，父亲带着德鲁克拜访了重病中的熊彼特，这时的熊彼特已经是一个66岁的老人，他对德鲁克的父亲说：“我现在已经明白，仅仅记住个人的著作和理论是远远不够了，除非一个人能够别人的生命带来不同，否则他做的也没有什么稀罕之处。”

要知道，熊彼特年轻的时候可不是这样看待人生的。德鲁克的父亲记得熊彼特在30岁的时候，风华正茂，刚刚发表了两部著作，其中就有《经济发展理论》。当时，熊彼特夸下海口说，他最想让人记住的是“欧洲漂亮女人最伟大的情人，欧洲最伟大的骑士——也许还是世界最伟大的经济学家。”

五天之后，也就是1950年1月8日，熊彼特离开了人世，终年66岁。

德鲁克永远不会忘记熊彼特和父亲的那次对话，他从中得到了三点启发：一、人必须自问，希望他人在自己身后记住他什么；二、人应该随着年龄而有所改变，不仅是个人的成熟度有所改变，同时也要随世界的改变而改变；三、能让他人的生命有所不同，是件值得后人记住的事。

《德鲁克黄金笔记》的七个守则：

1 “做对的事”比“把事做对”重要

用德鲁克的管理语言来说：做对的事即是“效能”（Effectiveness）之意。把事做对则是“效率”（Efficiency）之意。做对的事就是“道”，把事做对则是“理”。因此，综合“做对的事与把事做对”，就是所谓的“道理”。

2 你能为客户贡献什么？

不论是直接成果、价值的承诺与实现，还是未来的人力发展，都只是最终的绩效而已，真正的重点是要能先厘清：“谁是我们的客户？”“谁才应该是我们的客户？”

3 时间不用管理

有效的知识型员工，行为里最显著的特点，就是懂得“珍惜时间”。对大多数人而言，他们以为填满了行程、安排密密麻麻的事务，一个会接一个会，就代表自己是高效率的专家、处理事务的高手。实际上，这表明他们完全不懂得“时间”概念。

4 你现在最该做的一件事是什么？

德鲁克一再教导我们，知识型员工的有效秘诀是“专注”。亦即专注于“要事第一”，尤其要以自己的所长，专注在公司最优先的工作项目上，以求为客户作出贡献。与此同时，我们还要自问：“我现在最该做的一件事是什么？”

5 创造顾客而不是创造利润

彼得·德鲁克一生当中，也曾做过一些令他后悔的事。

其中他多次提到：“我后悔创造了‘利润中心’（Profitcenter）这个名词。”德鲁克以系统观的观点来看组织，也就是社会将财富资源托付给企业。从社会的角度来看，企业只有一个正确而有效的目的：创造顾客。

6 没有反对意见就不做决策

德鲁克十分佩服史隆先生，称他为“天才的决策家”，因为史隆坚守者“没有反对意见，就不做任何决策”的原则。他认为“见解”应该经得起事实的检验，而不是一开始就搜集“事实”。大多数人是先有结论，再找证据，先有立场，再寻理由。史隆先生明白：一项正确的决策，必须从正反不同的意见中才能获得。

7 组织不能只依赖天才来运作

组织不能只依赖天才来运作，因为这样依赖天才运作的组织会出现下列状况：无法展开活动；少不了某人；出现强人后遗症；组织内部缺乏横向联系；没有普遍性与前瞻性。

（来源：企业管理）

证据确凿！你远比想象中的自己更有韧性

我是布兰迪斯国际商学院的教授。每年秋季，我会教一门关于踏出舒适区的课程。我要求班上的每一位学生选择一种他们舒适区以外的行为，然后叫他们练习自己选择的的活动。有些人会选择公开演讲；有些人则会选择交际、与陌生人闲聊或者表现得更有自信。学生们必

须参加真正的社交活动，或者在一群人面前发表演讲。随后，他们必须把自己的经历写成日记，然后在课堂上进行汇报与讨论。

可以想象，这样的活动可吓坏了大多数人。一名来自印度的 MBA 学生选择了学习与陌生人闲聊。他这样形容自己的经历：“我在进行活动前感到很紧张，很恐慌，心一直扑通扑通地跳，就好像有人叫我去走钢丝似的。”她不是唯一有这种感觉的人。对于我的许多学生来说，面临这些非同小可的状况时，踏出自己的舒适区是很可怕的一件事。仔细想想，他们这么想是很自然的。换作我们，一旦踏出了舒适区，也会有同样的感受，我们甚至会想要完全避免遇到这种状况。

不过重点来了：我传授这个课程那么多年，发现人们其实比自己想象中更有韧性。像我们许多人一样，我的学生经常低估自己面临艰难处境时的韧性。他们害怕表现出自信，害怕当众演讲，害怕交际，而这些恐惧是无法帮助他们准确预测勇敢走出舒适区时的实际情况。

根据我的观察，我发现人们经常在四个方面低估自己的韧性：

1 我们要比想象中更灵活

从小时候到现在，你已经学会了适应不同环境，并适当地调整你的行为。先想一下社交圈子中与你交流的各种人。跟上司说话时，你会用与同事说话时的同样语气吗？与岳父岳母沟通时，你会当他们是大学朋友那样跟他们说话吗？估计答案是否定的。我发现，仅仅是提醒人们这一点，就能让他们在面对不熟悉状况时更有自信。你曾经适应过不同的状况，也调整过自己的行为，因此绝对可以再次做到。

2 我们要比想象中更勇敢

回想一下你做过的那些需要勇气的事。有些人会说，上大学、第一次独自生活，是需要勇气的。又有些人会说，需要勇气的是换工作、转行、结婚。我的一位来自以色列的 MBA 学生害怕在美国拓展人脉，因为他认为这种活动不仅肤浅，而且会令他尴尬。他提出了自己在军队里的经验，作为他有勇气的证据。他曾经在极端条件下带领一排士兵迎战，因此他意识到，人际交往其实不比打战可怕。当然，不是所有人都当过兵，但是我们一定有过一些经历是需要一定程度的勇气的。因此，当我们下一次面临舒适区以外的状况时，只要回想起这些经历，我们就会从中得到勇气。

3 我们总会把情况想得更糟

恐惧会扰乱我们的思绪。我们担心最坏的事情会发生：我们在公开演讲时担心在台上当众出丑，或者我们向对方传达负面反馈时，担心对方会恨我们一辈子。最坏情况发生的机会多多少少还是有的，但是现实与想象总是有所出入。人们一旦得到坏消息，就会感到震惊、伤心、愤怒，但是如果带着同情心与敏感意识来传达坏消息，对方就会原谅坏消息的使者。或许你会因为要在人群面前演讲而感到紧张，但是研究表明，演讲时带有一些紧张情绪，能够帮助你更有效地进行演讲。你当然有可能因为说错话而在台上陷入窘境，但是只要你在事前有所准备，你更有可能顺利过关，或者至少实际情况不会是你想象中那么可怕。

4 我们拥有的资源其实很多

困境往往会让你感到脆弱，甚至是绝望。不过，你不需要独自面对这个状况。你可使用的资源相当多：你可以要求导师、同事、朋友给予指导，向他们请教一些步骤，你在做准备时可以采用。你甚至可以将活动本身稍微调整一下，让你应付起来更容易。例如，我的一位MBA学生在社交场合中闲聊时会感到尴尬，于是她有时候会带着一支自拍杆，为自己制造话题。这个道具的巧妙之处，在于它不仅仅是用来制造话题而已。她用自拍杆拍照后，就能顺便与对方交换联系方式，以便在事后给对方发送照片，有兴趣的话，她还可以在日后联系对方。不过这只是一个例子。实际上，每个状况都有所不同；通常情况下，你还有好些资源可以使用，会让你的处境变得好过一些。

当我们面对舒适区以外的状况时，我们也许会觉得软弱无助。但是，我们绝对能够利用自身已经拥有的能力，有信心地应对不熟悉的状况。别低估了自己的灵活性、勇气和能力。勇敢一试，说不定你自己也会惊讶。

（来源：哈佛商业评论）

所有的脱颖而出，都绕不开这 3 个要素

在越来越嘈杂躁动的世界中，职场人士该如何确保自己的专业能力得到认可，这是我多年来努力解决的问题。

在筹备《脱颖而出》（StandOut）一书的过程中，我采访了 50 多位不同领域的顶尖人物，试图发掘展示自我的最佳范例，并找到某些共性。我发现了许多有用的技巧，比如让一个信赖的伙伴推荐你，要比你推荐自己更有效；先找到你和想要影响的人的共同点，会更容易让他们接受你的想法。

最后我意识到，社会认同、内容创作和人际网络是促使想法获得理解和欣赏的关键，是其他一切的基石。社会认同让人们有理由去倾听你的想法；内容创作可以人们评估你想法的好坏；而人际网络则让你的想法得以传播。

想要脱颖而出，你必须拥有两种以上要素（理想情况下你该拥有三种）。对于那些倾向于将精力投入在技术领域的专业人才，了解这一点更加重要，可以为自己的真正价值获得认可明确方向。

社会认同

人，特别是大忙人，都倾向于保存脑力。他们认为独立地评估每一个接触的人很费脑力。“这个人可靠吗？”的确，如果某人是一个特定领域的外行人，实行这样的评判也几乎是不可能的，因为人们可能没有足够的信息去了解。这也是为什么“社会认同”如此重要的原因。社会认同是一种允许人们去判断某事的启发式方法。这种情况下，你会基于大家都认同的准

则做出判断。如果你在哈佛读书，那你一定很聪明；如果你读的是《纽约时报》的畅销书，那就一定是一本好书。

当然，这些都是个例。但是一般来说，社会认同所提供的捷径在多数时候都很有帮助。通过与行业知名人士和组织建立联盟，你就可以利用“社会认同”的力量来确保自己的想法被迅速、认真地对待。另外，为行业内专业期刊撰稿，也是快速获得公信力的捷径。

如果你曾在一家行业内的顶级公司工作过，那么就要在简历中突出这段经历，并分享一些所做的具体事例。如果你在一个专业组织中担任领导，那么就要传递出同事足够尊重你才选你成为领导的信号。社会认同能够使他人对你“放松”；他们不必慎重地评估你的资质和能力，因为你已经受到他人的认同；他们会更认真、更开放地倾听你的想法。

内容创作

如果不懂得分享，你就无法因为自己的想法而被公众认可。社交媒体的信息爆炸，可能会让忙碌的职场人士担心内容创作毫无意义。的确，如今在社交媒体上，内容已经很难像从前那样进行病毒式传播，但这也不会是大部分商业人士的目标。内容创作，无论是音频、视频或是文章，都要为多个目的服务。

首先，它迫使你对专业领域内的某一主题阐述想法，从而让你的思维更敏锐。其次，它提供了与同事以及其他有识之士的交流机会，可以采访他们或者在文章中提及他们（之前我在《哈佛商业评论》一篇文章中提及了作家 Ramit Sethi 后，他就邀请我一起吃早餐）。最后，它会为你带来理解客户特定需求的深刻见解。哪怕你没有一万个读者，当潜在客户提到遇到的困难时，你也可以这样告诉他，“对于这个问题，我恰巧写了一篇文章，我发给你吧。”这是一种体现公信力的非常有价值的形式，因为你自己写了一篇文章，而不是简单引用别人的观点，这会让你成为他人眼中的专家。

人际网络

当你因专业性获得认可时，拥有强大的人际网络可以锦上添花，具体体现在以下三个方面：

首先，通过人际网络，你能够接触到类型广泛的人群，获得不同的想法和反馈，从而不断更新和改进自己的想法；

其次，你的想法能够通过人际网络快速传播，因为你的传播起点就是广泛的人群，他们很可能乐于在自己的社交媒体上分享你的观点；

最后，你的人脉本身也会成为一种社会认同，因为人脉多也就意味着你获得了更多认可。如果你所在行业的领军人不知道你是谁，那么这可以被视为一种不利情况，因为与顶尖人士的友好关系可以被视作增加公信力的背书。

很多种方法都可以让你在自己的领域内扬名。但前提是，你要是一个让人信赖的人；你要乐于公开分享观点，让大家看到你的专业性；你要有一个坚定拥护你的人脉网络。只要拥有了这种三种要素，即使是在信息过载的时代，你的想法就会被倾听，你的实力就会被认可。

潘石屹：观察过近 30 年成功的企业家后，我做的 5 点思考

1. 第一个思考：创始人分两种

在商场打拼这么多年，我看过许多人，也经历过许多事。我认为创业者分为两类：

第一类创业者是生意人。

通常，他们嗅觉非常敏感，市场上什么地方有钱，什么地方可以赚到钱，他们就顺着什么地方走。中国绝大多数的小商小贩都具备这样一个能力。这个能力是非常重要的，因为一个一个的小商小贩组织起来，就能形成一个庞大的市场机制，让整个资源及物流都能够被合理地利用起来。

第二类创业者则是能够在闻到金钱气息的基础上，怀抱一个较高的理想，即「我要为这个社会创造价值」。

听起来，「创造价值」对商人或企业家来说有点虚。不过其实创业者提供好的服务和好的产品就是为这个社会创造价值，他们往往把做出精益求精的产品作为人生中最大的追求，并且对产品的关注超过了利润。

比如乔布斯就是这样一个人，他并没有想要赚大钱，而是将所有的关注点都放到了产品上，直到他临终前还在琢磨产品该怎么做。正是乔布斯的这种执念，才让苹果的一系列产品为客户带来了美的体验和享受。

另外，我觉得这种创业者身上还有一个鲜明的特点：总是试图寻找到市场运作背后的逻辑，因为如果寻找不到市场运作背后的逻辑，他们便会慌乱。

2. 第二个思考：合伙人

说完创始人，接下来我也想谈谈如何与合伙人相处的问题。我发现合伙人之间的不信任是许多创业者在创业时面临的最大困难。

1. 与朋友一起创业，最重要的是信任

比如，当初我跟冯仑、王功权、刘军、王启富、易小迪五个朋友一起创业时，我们没有会计、出纳，更没有审计，于是他们五个便把所有的钱都交给我管。在我们一起创业的 4、5 年的时间里，我没有多占过 1 分钱，哪怕是多出一张出租车票都没有私自报销。

我讲自己这个故事是想说，在创业的过程中，合伙人之间的信赖特别重要，因为我们不可能一个人完成所有的事情。也许，每一个人的聪明程度、智慧程度不同，不过「信任」是把大家联合在一起的前提，没有了「信任」，就不可能有真正的团结和良好的合作。

我看过很多失败的项目，他们失败通常不是因为项目本身有问题，也不是因为发展方向有问题，而是因为合伙人之间不够信任，钱分得不均匀，这实际上跟人性的自私有很大的关系。

一个阅历和经验丰富的人，常常自己吃过很多亏，或者看到别人吃了很多亏，于是就很容易变得不相信别人，时时刻刻提醒自己不要吃亏上当，这在做事情中其实是非常可怕的。

如果你只看到吃亏上当，看不到信任的力量，就容易陷入到一种恶性循环，便失去了信任带给你的力量。如果你防范别人，别人就会防范你，这样你就会把精力和聪明才智浪费到相互猜疑上去。我觉得在当今社会要想做成事情，一定要将胸怀敞开，相信别人，有时甚至要相信欺骗过你的人，这将给你带来巨大的力量。

《悲惨世界》中讲过这样一个故事：从监狱释放出来的冉阿让在主教家里住，有天晚上他偷走了主教家的银餐具，后被警察抓住并带回到主教家。

主教对他说：「你为什么不跟他们说这是我送给你的？还有我送给你的蜡烛台你忘记带走了。」这段话让我大受触动，正是这种充分且毫无保留的信任和爱，让一个罪犯一步步转化成对社会有用且有爱心的人。

2. 夫妻一同创业，要正确看待分歧

当年，我和我的妻子张欣一起创业时，条件特别艰苦。不光是外部环境，我跟她之间的关系也特别艰难。那时，我们讨论一些工作上的事情，基本上是我说的她不听，她说的我也不听；在办公室里相互不听取对方意见，回家了也不听对方意见。最后没办法，我们只好分开一个多月的时间。

这期间，我和张欣都开始反省。我觉得我们两个之间主要是因为各自的背景不同：她是在国外受的教育，曾在华尔街工作；而我则是从甘肃农村来的。因此，我们两个人其实是两个极端，一起处事就很容易发生矛盾。

其实我们俩谁也离不开谁，于是我们又走到了一起。后来，我们在一起创业的过程中发现，原来我们认为的缺点正好成为了合作的优点。比如，她对西方国家十分了解，而我却不甚了解；我对中国情况熟悉，她对中国情况的了解程度远不如我。

所以，夫妻或合作伙伴一起创业，能力及性格存在差异和互补是非常重要的，否则她会的东西你会，她不会的东西你也不会，这样就把事情耽误了。从我们想明白这个道理之后，我们的家庭越来越好，公司也越办越好并成功上市。

3. 第三个思考：商业模式要实现盈利

现在，互联网技术迅速发展，优秀的互联网创业者也获得了成功。我一直在向互联网企业学习，还曾给自己定下一个任务：每个月要拜访 10 家互联网企业。

然而在拜访的时候，我却有些担心，因为现在很多互联网企业不关注具体的盈利问题。比如，我之前在拜访一家互联网企业时，问他们业绩怎么样，他们给我的回答是「快盈利了」。

而且，我在看了大概 100 多家互联网企业后发现，80%的企业只是在围绕着一个概念空空转。我认为，互联网确实是一个很好的技术，但是一定要为实体经济服务，只有这样才能真正创造价值。

作为一个传统企业家，我想给新兴企业家一点建议：只要你是一个企业家，只要你正在创业，就应该把盈利放在第一位，如果你没有盈利能力，说明你这个商业模式可能是错的。

我觉得看一个企业的商业模式能否成功，有三个关键的衡量标准：第一是看能不能让成本降低；第二是看能不能让效率大幅度提高；第三是看能不能让闲置的资源被充分利用起来。

除此之外，我觉得创业者观察问题的角度不能太窄，不能仅局限于一个企业，还应该有史的角度和社会的视角，这样企业在发展过程中遇到难题时才有可能将其解开。

4. 第四个思考：理念的力量

在我自己做企业的过程中，我一直在观察近三十年那些成功的企业家身上都有哪些特质。我发现，成功的创业者都有一套自己的理念，并用这套理念感染身边的每一个人，贯彻每一件事。在这里，我也想说说自己的体会：

1. 简单

做事要力求简单。繁杂会让我们陷入不能自拔的境地。繁杂一方面是来自我们旧的习惯、旧的规则、旧的礼仪，另一方面则来自于我们卖弄知识、卖弄技能。通常，把简单的事情复杂化很容易，比如多余的装饰、多余的构建、多余的想法、多余的语言都会把一件简单的事情复杂化。

但从历史的角度来看，一个向上的民族总是简单、大气的；一个处于衰败的民族，从建筑、家居、服装、装饰到语言表现出来的多是繁杂和多余。所以，把简单作为自己的世界观，作为自己做事情的指导思想，是走向成功的一个重要因素，我们往往能在简单的过程中获得成功的力量。

2. 透明

通常，当你需要隐藏一个秘密时，需要制造一股更大的力量把这个秘密遮盖住。但纸永远包不住火，坏事迟早会暴露，所以要想得到最大的安全，就需要透明。

比如，我曾接触过一位房地产开发商，他每到一个城市投资开发，都要认识当地领导，与当地领导吃顿饭，这样他才会觉得踏实、安全，否则心总是悬着的，要么不敢轻易投资，要么投资了也不放心。殊不知，最大的安全感源自于把我们放到阳光下，而不是在黑暗中。如果你放弃了阳光和透明带给自己的力量，就不可能有足够的力量把事情做成功；即便你能够取得一些小成功，也只是暂时的。

3. 讲道德，勇于承担社会责任

道德是一种约束，是做人的底线和原则。如果违背了道德和做人原则，做任何事情都是不成功的。在我们生活的这个世界，如果没有道德的约束，坏人一定会占便宜，占上风，那整个世界将会越变越坏。这些没有道德的人，实际上或迟或早都得到了惩罚。我们村子里有一句话叫“种瓜种瓜，种豆得豆”，翻译过来就是“恶有恶报，善有善报”。

伟大的创业者都勇于承担社会责任。我觉得，创业者承担社会责任的第一步是先把业创好，尽量把投资人投给你的每一分钱都用到合理的地方，生产出良好的产品和服务，给社会提供一些有价值的东西；第二步是当创业比较成功了，公司办大了，这时就需要更多地关注教育、环境等社会问题。

5. 第五个思考：成功的规律

除了理念的力量，我还发现成功的创业者背后都遵循了三条规律：第一条是摩尔定律；第二条是通货膨胀；第三条是中国的城市化进程。

1. 摩尔定律

摩尔定律是指成本不断降低。从上世纪 60 年代末、70 年代初到现在为止，每隔 18 个月的时间，集成电路芯片的集成度翻一番，这意味着成本差不多降低 50%。如果没有摩尔定律，手机设备可能要占满一个屋子，也不可能今天的互联网和计算机芯片行业。

2. 通货膨胀

比如，过去最受益的开发商通常的做法是：借很多钱，囤很多地。囤完地后房价持续上涨。很多开发商负债率 117%、120%，天天吃了上顿没下顿，但过几年后他们都发展得非常好。这其中最根本的原因就是通货膨胀，土地价格飞涨，让这些冒险的开发商赚了很多钱。

3. 中国城市化进程

国外没有任何一个人类迁徙活动需要几亿人从乡下搬到城里去，这个规律主要发生在中国，只有中国目前存在这样的机会，这让我们的经济、社会、市场都发生了很大的变化。

现在是创业的一个非常好的时代，因为旧的行业、传统行业在土崩瓦解，新的经济、市场秩序在重新建立，市场上风险投资资金量非常大。这是两个秩序转换的时点，出现一批有知识、有意愿创业的人，后面又有人出钱，所以现在是最好的创业时期，创业者们要抓住这样一个难得的机遇。

（来源：投资人）

书香广安

1 年读 100 本好书，这真的很现实

每天，你花多长时间读书？

工作之后，我大约每年读五本书，当然这还是比较好的时候。我通常在度假的时候读书，其余时间则把书放在床头，慢慢地翻阅，一般要几个月才能读完一本。

然而去年，我竟然阅读了 50 本书，而今年我在努力争取实现 100 本书的目标。我从来没有发现生活中的各个领域如此富有创造性。我觉得自己在逐渐变成一个更有趣的人、更好的父亲，在写作上的产出也多了起来。阅读速度的提升，就好像被推翻的多米诺骨牌，产生了一连串连锁效应。

我遗憾没有更早发现多读书的益处。为何等了 20 年才开始广泛阅读？！

如今，人们的阅读习惯更多是浅尝辄止，而不是深入阅读，因此我花了很长时间才发现提高阅读量的方法。这些方法与阅读速度本身关系不大，我实际上是一个阅读速度很慢的人。

根据我的经验，列出了能够将读书更多融入生活的 8 个建议：

营造专注的阅读环境

早在 1988 年，心理学家 Roy Baumeister 和他的同事们就开展了著名的“巧克力饼干和萝卜”的实验。他们将测试对象分为三组，要求他们在实验前三个小时不能吃任何食物。组 1 拿到了巧克力饼干和萝卜，但是被告知只能吃萝卜。组 2 同样拿到了巧克力饼干和萝卜，并被告知可以吃任何他们喜欢的东西。组 3 却没有拿到任何事物。之后，他们让三组实验对象分别解决一个无解的谜题，目的在于看他们能够坚持多久不放弃。不难猜到，第一组要耗尽最大意志力以远离饼干，所以他们是最早放弃的。

这与阅读有什么关系呢？如果家里的主要生活空间摆着一个电视，那就相当于是“巧克力饼干”——很多精彩的电视节目吸引着我们，从而降低了阅读的意志力。

罗尔德·达尔在《电视》这首诗中写道：“哦，让我们祈祷，让我们祈愿/扔掉你的电视机/在它的位置，你可以安装/一个可爱的书架在墙上。”

去年，我和妻子把家里唯一的一台电视机移到了漆黑的、还未装修完的地下室，并在前门旁边的墙上安装了一个书架。现在我们每天都能看到它，从它旁边走过，以及触摸它几十次。电视机从此基本进入休眠状态，除非 Netflix 上架了最新一季的《纸牌屋》。

公开做出承诺

Robert Cialdini 在他的重要作品《影响：劝说的心理学》（Influence: The Psychology of Persuasion）一书中分享了一个研究：人们一旦在赛马场下注了，就会比之前对下注的马更有信心。在书中，Cialdini 还进一步解释了“承诺”成为

六大社会影响力武器之一的原因。我们为什么不能想象自己也是在赛马呢？通过在 Goodreads 或者 Reco 上注册一个账户来为自己下注，链接几个同事或者朋友，每读一本书后都可以更新自己的状态。或者建立一个电子邮件列表，将书评发送给家人和朋友。现在，我每个月都会这么做，将我的私人《读书俱乐部月刊》发送给感兴趣的人。这是我从畅销书作家 RyanHoliday 那里偷来的想法，他一直都有非常棒的书单。

保证书单的优质

出版业每年出版 5 万多本书，你有时间每周筛选 1000 本新书吗？当然没有。因此，我们会让亚马逊来代理完成筛选任务。但是，从零售商那里得到的阅读列表一定是最好的吗？如果你和我一样，相对更喜欢独立书店的推荐，那么就没有比直接借鉴另外一个人的书单更好的方法了。找一些可信任的、经过精心筛选的书单，如同之前所说的建立邮件列表一样，非常容易。如果花一些时间去挖掘，那么你很可能会找到一个完全符合你口味的书单。我个人喜欢的一些人的书单列表包括比尔·盖茨，DerekSivers 和 TimFerriss 的书单。

换个角度看待“放弃”

中途放弃一本书后感到失望，与中途放弃一本书后为此骄傲是完全不同的两回事。你所要做的仅仅是改变你的心态。只需要说“哈，我现在终于放弃了这块砖，能够为未来要读的好书腾出时间了。”TimUrban 的书《尾端》(TheTailEnd)能够很好地帮助人们实现这样一个心态。他描绘了一幅整个人生中能够读多少书的画面。一旦你完全消化了这一数字，就会想要砍掉葡萄藤来瞭望前面的绿洲。

在每一本我读过的书的背后，都有三四本我未读完的书。我在购买任何书的时候都会进行“前五页测试”，检查内容的音调、速度和语言。如果读到中途不感兴趣了，我就会允许自己放弃。

进行“新闻节食”

我曾经多年订阅《纽约时报》和其他五本杂志。通过轮流订阅，我保持了对它们的新鲜感，而且总是很享受在信箱中收到新一期报刊的喜悦。在一个沉浸于书籍阅读的长假后，我发现之前短暂、零碎的阅读实际上阻碍了我进行深入思考。于是，我取消了所有订阅。

除了释放心灵空间，取消订阅还能够带来什么？对我来说，它每年节省了大约 500 多美元，这些钱可以用来购买 50 多本书。在 10 到 20 年之后，我是希望有一套珍贵的、可以反复阅读的书籍，还是一堆废旧报刊呢？当然，你也不要忘了地方图书馆，通过图书馆软件，就可以知道能够借到哪些纸质书或电子书。

让你的书动起来

多年来，我始终把家中的书架当作是一个固定的、近乎艺术品般的存在。而如今，它是一个动态的有机体，始终在动，始终在变化。每周我都会添加 5 本新书，再从中取下 3—4 本书。书籍来自于附近的图书馆、旧书店、网上书店以及当地的独立和连锁书店。而取下的

书籍除了自己阅读外，我也会送给朋友、卖给二手书店，或者是捐给图书馆。这种变化意味着我总是走向书架，而不只是经过。当然，在这个过程中，我读的书也越来越多了。

坚持阅读纸质书

你可能好奇我为什么不直接从移动设备上阅读电子书，从而省去把书搬来搬去的麻烦呢？答案是，在这个电影、电视、摄影都已经走向数字化的时代，如果家中有一个逐渐扩充的纸质藏书库会带来一种积淀感。更深入地说，纸质书能够很好地体现阅读过程中心灵的历练过程。（也许这就是为什么我的妻子不让我把《远方》（FarSide）系列放在她书架上的原因。）鉴于我们每天都在盯着屏幕，手中捧着一本纸质书会是一个不错的调节选择。

应用“1万步原则”

一个好朋友曾经告诉过我这样一个故事。斯蒂芬·金建议人们每天阅读五个小时，对此他最初的态度是：“这是胡扯，谁能做到这一点？！”然而几年后，他和女朋友在缅因州度假排队买电影票的时候，竟然遇到了斯蒂芬·金。是的，斯蒂芬·金一直在埋头读书。即使进入影院，灯光变暗后，他依旧在读书。当电影结束灯亮起时，斯蒂芬·金又立刻打开了书，甚至在离开电影院的时候依旧在阅读。我没有与斯蒂芬·金求证这个故事。但是，我认为这个故事传递了一个重要信息，那就是：我们每个人都可以阅读更多——每一天都有很多隐藏时间，而这些时间加起来的量是非常惊人的。

在某种程度上，这就是“1万步原则”。我们去超市、在公园散步或者和孩子追逐嬉戏，然后不知不觉就走了1万步。

阅读是一样的。

之前，我都是在什么时候读书？基本上都是在假期或是长途飞行中，“哦，有很多空闲时间，我多拿几本书。”

现在什么时候读书呢？每时每刻，这里几页，那里几页。任何时候我都会在包里放一本书。一般情况下，我会在早上读非虚构小说，因为这时头脑处于学习模式；在晚上读虚构小说，因为这时候大脑处于逃避现实模式。将阅读时间穿插在每天的各个阶段，绝对是一个极佳的选择。