

内部参考

每周观察

2017年第11期
总期第141期



春分

玄鸟至、雷乃发声、始电



主办：广安研究院
投资发展中心
2017.03.28

本期摘要

I、住建部：进一步明确特色小镇培育路径以防“盲目造镇”……住建部将建立全国小城镇建设监测信息系统,及时发现制止问题。此外,住建部近期将组织各省进行自查,并将于每年对特色小镇开展检查评估,包括小城镇规划、新增建设用地规模、产业落地情况等方面,对培育工作开展好的予以财政奖励,对问题多的进行通报批评、约谈,责成整改。……

II、2017年1季度总结与展望……如果说一季度房地产行业表现出最大的特征是什么?那无疑是每个市场主体乃至全社会的“集体焦虑”,首当其冲的是去年以来房价上涨带来的普罗民众对自身财富保卫战的焦虑,其次是房企面对业绩超预期增长之后自身规模增长点的焦虑,再有就是管理层应对市场癫狂带来的房价攀升、资产泡沫化的焦虑……

III、激进后的调整：花样年二次转型强调“轻重并举”……而连续几年,花样年在传统地产开发业务上落后于同业。错过了2015-2016年的火热楼市,销售仅在百亿左右徘徊,公司净利润也有下降趋势。2016年花样年净利润为10.24亿元,同比下跌24.1%。……

IV、房企弯道超车……蛋糕就这么大,每个人想要为自己多争一份口粮。2015年,还是万科用2614.7亿元的销售额震惊了业界,2016年,就是恒大、万科、碧桂园用3000亿元的规模领军,一方面我们看得到是规模在一路高歌,另一方面,房企的竞争也日益激烈,杀的头破血流。……

V、投资运营公司成国企改革新示范试点将拓展授权内容……国有资本投资、运营公司改革试点主要是区分投资公司和运营公司具体管理内容,进一步确定双方的主要任务。过去一年主要是对国有资本投资管理运营基本思路进行探索,目前在如何增加资产的流动性、如何通过监管防止国有资产流失、如何发挥投资公司和运营公司治理结构对资产的保值发展作用等方面有了进一步的探索和实践。”国务院国资委主任肖亚庆在全国两会期间这样说……

VI、拐点已至？站在新周期起点的中国经济将往何处去？……中国经济仍然弥漫着不少悲观的气氛,对经济增速、政府和企业的债务,外汇储备下降和人民币汇率能否维稳,增长转型和新兴产业能否兴起等一系列问题都仍然存在着广泛的疑问。通常,悲观者总是能得到公众更多的关注。……

目录

政策导读.....	1
国土部部长：推动建设用地减量化发展或零增长.....	1
住建部：进一步明确特色小镇培育路径以防“盲目造镇”.....	2
央行发文严控房贷比银行收紧加码.....	3
北京商住限购政策：新项目禁卖个人银行暂停个人贷款.....	5
北京市发改委：房子只能有一个价——标价.....	6
央行 8 措施严控北京房贷：离婚一年内贷款按二套房执行.....	7
北京异形房不予登记、不予落户、不予就近入学.....	9
北京市住建委严禁中介参与炒房.....	10
2017 年陕西省绿色建筑占比将达三成以上.....	12
产业聚焦.....	12
产业 房地产开发投资增速连续两年个位数行业分化进一步加剧.....	12
产业 [克而瑞]2017 年 1 季度总结与展望.....	13
产业 楼市调控再次升级严控信贷资金过度流向房地产.....	19
产业 3 月租房旺季有望延续.....	20
产业 强三四线城市迎土拍热潮房企谨慎寻目标.....	22
北京 北京楼市 10 天出台 9 政策：断绝所有炒房可能.....	24
北京 4 月北京预计 17 盘入市新政下供应进入低迷.....	27
北京 第三批自住房地块入市.....	28
河北 京冀交界 7 县市区将划人口上限严防地产过度开发.....	30
河北 河北一周上演住房限购“多重奏”.....	31
西安 西安房地产市场明显升温.....	32
行业动态.....	33
行业 百强房企榜单九年换血率近六成行业分化再加剧.....	33
行业 聚焦万科业绩发布会八大看点：换届方案积极酝酿中，看淡三线楼市.....	35
行业 中信股份：与未来继续发展房地产综合体是主要投资方向.....	36
行业 推行大营销概念融信中国的自我调节.....	37
行业 激进后的调整：花样年二次转型强调“轻重并举”.....	39
行业 组建物业服务集团富力物业分拆上市将近？.....	41
行业 SOHO 中国租金收入涨四成潘石屹：我们要做的是把管理提上去.....	44
行业 扣非净利亏近四亿元中航地产押宝物业谋转型.....	45
前沿观察.....	48
观察 房企弯道超车.....	48
观察 招商蛇口切入“旧改”.....	50
深度 代建这块肥肉，不是谁都吃得下.....	53
深度 中海地产“千日革新”：3 年如何多卖 2000 亿？.....	56
国企改革.....	60
投资运营公司成国企改革新示范试点将拓展授权内容.....	60
学习园地.....	62
拐点已至？站在新周期起点的中国经济将往何处去？.....	62
六种重要的思维方式.....	70
陈劲：中国企业该走紫海战略.....	74
有一种素养，叫“先过自己这一关”.....	76
书香广安.....	79
如何高效记忆.....	79
影响力.....	80

政策导读

国土资源部部长：推动建设用地减量化发展或零增长

中国国土资源部部长姜大明 27 日在北京表示，当前中国耕地保护中的主要矛盾是实现耕地占补平衡，补足补优。未来要推动建设用地减量化发展或零增长，促进新增建设不占或者尽量少占耕地。

27 日，国土资源部、农业部、中央农村工作领导小组办公室联合召开视频会议，部署落实《中共中央国务院关于加强耕地保护和改进占补平衡的意见》。这一意见是党中央、国务院出台的第三份关于耕地保护的文件，距离上一份耕保政策出台已有 20 年时间。

农业部副部长余欣荣在当日的会议上指出，中央对于耕地保护的一系列指示和部署，充分表明了中央加强耕地保护的坚决态度。

余欣荣认为，首先，耕地保护是保障国家粮食安全的迫切需要。工业化、城镇化不可避免要占用土地，但不能因为需要“占”，就放松“严”的要求，甚至用劣地、坡地、生地来滥竽充数。

此外，耕地保护也是加强生态文明建设的迫切需要。目前，农业资源超强度开发，“四海无闲田”，东北黑土地退化、西北地区土壤次生盐渍化等问题突出，南方一些地方耕地不同程度受到重金属的污染，生态环境已经亮起了“红灯”。

而且耕地保护是保护农民利益的迫切需要。承包地是农民最重要的生产资料和最基本的生计保障，涉及的面积最大，利益关系也最复杂，必须把这块地保护好、把农民的权利维护好。

姜大明指出，具体而言，实现耕地占补平衡，补足补优，有以下四个重点：

一是抓住“不占少占”这个根本，严格耕地管控性保护。对补充耕地能力不足的地区，要适当调减新增建设用地计划，用“以补定占”落实耕地严保严管。

而且，安排新增建设用地计划必须与土地节约集约利用水平挂钩，用好盘活利用存量土地、城镇低效用地再开发等节约集约用地办法，推动建设用地减量化或零增长，促进新增建设不占或者尽量少占耕地。

二是抓住“补足补优”这个重点，加强耕地建设性保护。此次意见提出的一项重大改革，就是采取“算大帐”的办法，允许把土地整治和高标准农田建设、城乡建设用地增减挂钩、历史遗留工矿废弃地复垦出的新增优质耕地，统筹用于占补平衡、落实补充耕地任务。

三是抓住“利益调节”这个核心，健全耕地激励性保护。如：建立健全耕地保护补偿机制。对耕地保护任务重的地区加大补偿力度，让保护耕地的地区不吃亏；探索建立耕地保护补偿基金，对承担耕地保护任务的农村集体组织和农民进行奖补，让保护耕地的群众得实惠，增强保护耕地的持续动力。

四是抓住“占补责任”这个关键，加强耕地保护考核监督。要把耕地占补平衡任务落实情况作为地方政府耕地保护责任目标考核的重要内容，把耕地保护责任目标考核结果作为领导干部实绩考核、生态文明建设目标评价考核的重要内容，强调耕地保护党政同责，进一步压实地方党委政府守住耕地红线的第一责任。

（来源：中新网）

住建部：进一步明确特色小镇培育路径以防“盲目造镇”

住房城乡建设部进一步明确特色小镇培育理念、方法和路径，防止特色小镇建设违背初衷，避免盲目造镇、一哄而上。

住建部总经济师赵晖 23 日在浙江德清召开的全国特色小镇培训会上说，要坚持有重点发展，科学确定重点镇和特色小镇，合理控制数量，有序有效推进，避免一哄而上。

特色小镇建设应坚持集约节约。赵晖说，要科学确定镇建设总体规模，防止工业、商业、旅游、文化等大型项目建设规模过大，强化依规建设，防止违法违规圈地搞开发。

目前，大部分省（市、区）已明确了培育目标和支持政策，组织编制了规划，稳步有序推进特色小镇建设工作。但有部分地方出现了培育对象过多、盲目推进建设、缺乏产业支撑、规划管控不够等问题。

对此，赵晖说，住建部将建立全国小城镇建设监测信息系统，及时发现制止问题。此外，住建部近期将组织各省进行自查，并将于每年对特色小镇开展检查评估，包括小城镇规划、新增建设用地规模、产业落地情况等方面，对培育工作开展好的予以财政奖励，对问题多的进行通报批评、约谈，责成整改。

“特色小镇是一个理念，而不是‘帽子’，不能打着‘特色小镇’的旗号去搞圈地开发。”赵晖说。

赵晖说，要将更多土地、资金投入生活区建设，合理减少工业用地，降低工业园区道路和绿化美化等建设标准，避免宽马路大广场等形象工程。同时，突出文化与内涵，注重挖掘展现本地传统文化，保护传承文化遗产。

特色小镇需聚焦“特色”，赵晖说，要坚持有特色建设和发展，尊重山水环境和原有街区肌理，控制建设高度、密度和体量，避免千镇一面。

住建部提供的数据显示，第一批 127 个特色小镇建设带动产业和农村发展效果明显。127 个特色小镇自公布以来，新增企业就业人口 10 万人，平均每个小镇新增工作岗位近 800 个。农民人均纯收入比全国平均水平高 1/3。

（来源：新华社）

央行发文严控房贷比银行收紧加码

一大波行政性的限购政策来袭之际，银行对房地产贷款的收紧也接踵而至。

近日，央行加急下发了《中国人民银行办公厅关于做好 2017 年信贷政策工作的意见》，其中包括了银行适度调整房贷的内容。具体而言，要加强对商业银行窗口指导，督促其优化信贷结构，合理控制房贷比和增速等。

第一财经记者从国有大行、股份制商业银行、城商行了解到，不同地区、不同类型的银行对于住房贷款都采取了有针对性的限制措施。

商业银行普遍收紧房贷

根据《意见》的要求，第一，人民银行各分支机构要加强对商业银行窗口指导，督促其优化信贷结构，合理控制房贷比和增速。

第二，央行各分支机构要将住房信贷政策作为调控房地产一揽子政策的组成部分，合理搭配使用最低首付比例、贷款利率优惠幅度和最长贷跨年限等住房信贷政策工具，严格按照相关程序及时对辖区内住房信贷政策做出适度调整。

第三，做好房贷资源投放的区域分布，支持三四线城市去库存，有效防控信贷风险，积极会同当地银监部门将差别化住房信贷政策严格落实。

第一财经记者从国有大行、股份制商业银行、城商行了解到，不同地区、不同类型的银行对于住房贷款都采取了有针对性的限制措施。

某国有大行天津分行副行长对第一财经记者表示，几大行对不同地区都有房贷限额。各地银监局对法人所在地注册的银行房贷每月新增规模都有管控。

此外，记者从某股份制商业银行北京分行相关负责人处获悉，该分行按揭业务还在正常开展，额度也是正常投放，目前感觉不到额度的控制压力。但是客户进行诸如抵押登记等流程所花费的时间，较之前有所延长。

不过，该负责人称，今年的重点是消费金融而非房贷，房地产市场面临一定调控压力，银行的聚焦并不在按揭贷款方面，只是满足客户正常按揭需求。

房贷普遍收紧的势头已经向多省副中心城市或房价洼地省份中心城市蔓延。记者从湖南某城商行内部获悉，该行虽然未收到监管层关于房地产调控的任何文件或窗口指导，不过正在研究讨论缩小首套房贷的折扣利率的优惠幅度。中国银行山东某地级市支行负责信贷业务的人士告诉第一财经，他所在的银行一个月前就已经停止住房贷款发放，包括新房和二手房。

目前来看，不仅是房贷规模受到限制，房贷利率的优惠幅度也大不如从前。以北京为例，记者从上述股份制商业银行北京分行内部获悉，从昨日起，该行开始执行首套房贷款 95 折，此前一般都是 9 折。该内部人士表示，总行层面首套房贷款利率优惠提高到 9 折，北京则提高到 95 折，主要是结合行内资产管理额度进行的量价调节。

“大家都在寻找合适的价格，同业之间有交流，大家也有跟随政策。95折并非所有客户都适应。假如客户信用状况不好，对银行综合贡献不高，银行有可能以基准利率批。反之也有可能优惠。这完全是利率市场化与客户评估的综合考虑。”上述股份制商业银行内部人士指出。

据媒体报道，已经有16家银行取消了此前首套房贷款9折利率优惠，按照95折执行。这16家银行不仅包括中、农、工、建、交五大国有银行，还包括了中信、招商、民生、浦发、兴业、光大、华夏银行、邮储银行，以及渤海银行北京分行、北京银行和北京农商行。

在天津，“市场上基本85折全部没有了，9折也极少见，基本上都是基准上下，拿95折都算好的。”上述天津某国有大行分行副行长对第一财经指出，以前基层行贷款85折就可以审批，在今年2月初，低于9折的按揭贷款基层行就没有权限审批了；目前二级行还有9折-95折的按揭授权权限，但整体是往上收的态势；分行还有85折授权，但需要说明原因。

据该副行长介绍，在天津当地几个国有大行之间会对房贷利率的整体折扣情况进行数据交换。一家银行内部也没有明确的折扣比例，只是以价格授权的形式在基准利率上进行上浮或下调。近期央行公开市场操作等政策利率上行，也逼着各家银行将利率上移。

房地产政策分化进一步显现

始于2015年底的一轮热点城市房价飙升与信贷环境、阶段性供求紧张及地价上涨不无关系。央行的信贷数据显示，2016年住房按揭贷款占40%以上，在巅峰时期的去年7月一度接近98%。

今年3月10日，央行行长周小川在全国人大新闻发布会上表示，去年，房地产信贷增长比较快，主要是个人购房贷款。个人购房贷款的增长一方面有助于居民买房，有助于三线城市去库存。但是反过来又导致一、二线城市房价上升。

从去年以来，我国房地产政策分化的趋势就已经不断显现。一方面，热点城市调控政策不断收紧，限购限贷力度及各项监管措施频频加码，遏制投资投机性需求，防范市场风险；另一方面，三四线城市仍坚持去库存策略，从供需两端改善市场环境。

今年3月5日政府工作报告草案中对于房地产调控的总基调延续了去年的“因城施策去库存”，但经过修改后的最终着重添加了“遏制热点城市房价过快上涨”。那么，今年的房贷增速节奏是否会改变？周小川在10日的全国人大新闻发布会上说，住房贷款在中国还会以相对比较快的速度发展，但是确实要适当平衡。随着住房产业的政策调整，估计会适当放慢。

不仅如此，在去杠杆的背景下，今年的政府工作报告还对信贷总量进行了控制，将广义货币(M2)和社会融资规模增速分别由此前的13%下调至了12%。

近日，2017中国发展高层论坛期间，中国银监会副主席王兆星表示，下一步将继续采取差别化的信贷政策，对一些房价过热的城市，要采取审慎的房贷政策；对一些有去库存需求的三四线城市，还是会给予必要的信贷支持。他强调，对一些基本的刚性住房需求、改善

性住房需求、包括城镇化过程中产生的住房需要，都需要支持；对于投机性的、炒房的需要则不予支持。

（来源：新华网）

北京商住限购政策：新项目禁卖个人银行暂停个人贷款

北京市 26 日晚间发布《关于进一步加强商业、办公类项目管理的公告》，公告显示，开发企业在建(含在售)商办类项目，销售对象应当是合法登记的企事业单位、社会组织。购买商办类项目的企事业单位、社会组织不得将房屋作为居住使用，再次出售时，应当出售给企事业单位、社会组织。

公告要求，本公告执行之前，已销售的商办类项目再次上市出售时，可出售给企事业单位、社会组织，也可出售给个人，个人购买应当符合名下在京无住房和商办类房产记录及在申请购买之日起，在京已连续五年缴纳社会保险或者连续五年缴纳个人所得税两个条件。同时，商业银行暂停对个人购买商办类项目的个人购房贷款。

全文如下：

《关于进一步加强商业、办公类项目管理的公告》

为进一步规范本市商业、办公类项目管理，促进房地产市场平稳健康发展，现公告如下：
一、商业、办公类项目(以下简称商办类项目)应当严格按照规划用途开发、建设、销售、使用，未经批准，不得擅自改变为居住等用途。

二、开发企业新报建商办类项目，最小分割单元不得低于 500 平米；不符合要求的，规划部门不予批准。

三、开发企业新建的商办类项目，应当按照批准的规划用途建设、销售，违反规定的，规划国土、住建部门依法处理。

四、开发企业在建(含在售)商办类项目，销售对象应当是合法登记的企事业单位、社会组织。购买商办类项目的企事业单位、社会组织不得将房屋作为居住使用，再次出售时，应当出售给企事业单位、社会组织。

五、本公告执行之前，已销售的商办类项目再次上市出售时，可出售给企事业单位、社会组织，也可出售给个人，个人购买应当符合下列条件：

- 1、名下在京无住房和商办类房产记录的。
- 2、在申请购买之日起，在京已连续五年缴纳社会保险或者连续五年缴纳个人所得税。

六、对规划用途为商办类的房屋，中介机构不得以任何方式宣传房屋可以用于居住。对违规代理商办类房屋销售或者虚假宣传商办类房屋居住用途的中介机构，依法注销机构备案，直至吊销营业执照。

七、商业银行暂停对个人购买商办类项目的个人购房贷款。

八、本公告发布之日起，开发企业将新开工的商办类项目违规改为居住用途的，一经查实，规划国土部门依法收回土地，商业银行对该企业在本市所有项目暂停授信。

九、开发企业、中介机构违反本公告依法受到处理的处罚信息纳入本市企业信用信息系统。

本公告自发布之日起执行，与本公告不符的，按本公告执行。

2017年3月26日

（来源：中经网）

北京市发改委：房子只能有一个价——标价

3月22日，北京市发展改革委公开发布《关于规范商品房经营企业价格行为的提醒书》（以下简称“提醒书”），督促、引导企业自觉遵守价格法律法规，切实维护消费者合法权益，共同营造良好市场价格秩序，促进相关行业更好更快发展。

《提醒书》明确指出，销售商品房和提供服务应当自觉依法明码标价，商品房销售实行一套一标；不得在标价之外加价出售商品房，不得收取任何未予标明的费用；不得使用虚假或者不规范的价格标示、利用虚假或者使人误解的标价方式误导购房者；不得捏造、散布涨价信息，哄抬价格；不得相互串通，操纵市场价格。

据记者了解，北京市发改委于3月21日发布通知，自3月20日至4月20日，对全市在售商品房楼盘和二手房中介机构开展商品房销售明码标价专项检查，重点查处不按规定明码标价、价格欺诈行为。

以下为《关于规范商品房经营企业价格行为的提醒书》原文

各商品房经营企业：

为规范商品房销售市场价格秩序，保护消费者合法权益，根据《中华人民共和国价格法》、国家发展改革委《商品房销售明码标价规定》、《北京市〈商品房销售明码标价规定〉实施细则》、《禁止价格欺诈行为的规定》等法律法规，特作如下提醒：

一、商品房经营者（包括房地产开发企业和中介服务机构）应当在商品房交易场所的醒目位置放置标价牌、价目表或者价格手册，有条件的可同时采取电子信息屏、多媒体终端或电脑查询等方式。采取上述多种方式明码标价的，标价内容应当保持一致。

二、销售商品房和提供服务应当自觉依法明码标价。标价内容、收费项目和收费标准要真实明确、清晰醒目。不得在标价之外加价出售商品房，不得收取任何未予标明的费用。

三、商品房经营者应在交易场所醒目位置放置标价牌或者张贴价目表，明确标示以下内容：

（一）开发企业名称、楼盘名称、坐落位置、土地性质、房屋性质、容积率、绿化率、车位配比率。

(二) 每套在售商品房销售情况以及销售状态、楼号、楼层、房号、套内建筑面积，套内建筑面积每平方单价，每套销售总价。

(三) 销售地下停车位的，应标明每个在售车位的面积和销售总价。

(四) 销售商品房有优惠的应标示折扣幅度及享受折扣的条件。

(五) 销售存量房，应标示房源具体区域位置、土地使用起止年限、结构、户型、建筑面积、销售价格、代理服务项目及收费标准。

(六) 标示本单位服务监督电话和“价格举报电话：1 2 3 5 8”。

四、商品房销售应当醒目公示以下收费：

(一) 商品房交易及产权转移等代收代办的收费项目、收费标准。代收代办收费应当标明由消费者自愿选择。

(二) 商品房销售时选聘了物业管理企业的，商品房经营者应当同时公示前期物业服务内容、服务标准及收费依据、收费标准。

五、商品房销售明码标价实行一套一标。商品房经营者应当对每套商品房明码标价。按照建筑面积或者套内建筑面积计价的，还应当标示建筑面积单价或者套内建筑面积单价。

六、对已取得预售许可证或者已完成房屋所有权登记的房地产开发项目，商品房经营者要在住房建设主管部门规定的时间内一次性公开全部销售房源，严格按照申报价格明码标价对外销售。

七、商品房经营者在广告宣传中涉及的价格信息，以及在项目说明书、销售推介或者通知、声明、告示等对价格作出的具体确定的承诺，必须真实、准确、严谨。

八、商品房经营者不得使用虚假或者不规范的价格标示、利用虚假或者使人误解的标价方式误导购房者。

九、商品房经营者不得捏造、散布涨价信息，哄抬价格；不得相互串通，操纵市场价格，损害其他经营者或者消费者的合法权益。

各企业应当加强价格自律，认真学习落实相关价格法律法规，树立依法经营、诚实守信、公平竞争意识。本市各级价格主管部门将加强商品房销售市场价格行为监管，及时制止和依法查处各类价格违法行为，保持1 2 3 5 8价格举报热线畅通，及时受理消费者价格投诉举报。对群众反映的涉嫌价格违法问题，一经查实，将依法严肃处理并向社会公开。

(来源：新华网)

央行 8 措施严控北京房贷：离婚一年内贷款按二套房执行

据央行网站消息，中国人民银行营业管理部、中国银行业监督管理委员会北京监管局、北京市住房和城乡建设委员会、北京住房公积金管理中心联合出台关于加强北京地区住房信

贷业务风险管理的通知,对离婚一年内的贷款人时候差别化住房信贷政策,从严防控信贷风险。

对于离婚一年以内的房贷申请人,商贷和公积金贷款均按二套房信贷政策执行;认真查询住房贷款记录和公积金贷款记录,严格执行首套房贷认定标;严格审核首付款资金来源,严禁各类“加杠杆”金融产品用于购房首付款;严格审核借款人还款能力,防范投资投机购房带来的信贷风险。

关于加强北京地区住房信贷业务风险管理的通知

各有关单位:

2016 年以来,北京市银行个人住房贷款快速增长,各商业银行在拓展房贷业务的过程中累积了一定风险。为进一步落实四部门《关于完善商品住房销售和差别化信贷政策的通知》(京建法〔2017〕3号),防范住房信贷业务操作风险、信用风险、合规风险等,现将有关事项通知如下:

一、严格落实各项房地产信贷调控措施

各商业银行要坚决落实中央关于“房子是用来住的,不是用来炒的”总体要求,继续从严控制个人购房贷款增量,严格落实差别化的房地产信贷调控政策,配合做好北京市房地产调控工作,促进北京市房地产市场平稳健康发展。北京银监局、人民银行营业管理部将适时会同相关部门对辖区内商业银行房地产信贷调控政策落实情况进行定期检查和不定期抽查,对存在违法违规行为的机构进行严肃问责。

二、对离婚一年内的贷款人实施差别化住房信贷政策,从严防控信贷风险

据有关方面反映,近期,购房家庭通过离婚手段享受首套住房贷款政策的情形有所增加,这既影响了调控政策效果,也容易产生财产纠纷、还款能力下降等问题,增加商业银行住房信贷风险。因此,对于离婚一年以内的房贷申请人,各商业银行应参照二套房信贷政策执行;申请住房公积金贷款的,按二套住房公积金贷款政策执行。

三、认真查询住房贷款记录和公积金贷款记录,严格执行首套房贷认定标准

各商业银行在审核住房信贷业务过程中要严格按照规定查询北京房屋交易权属信息查询系统、人民银行个人信用信息基础数据库。在公积金贷款数据接入征信系统前,各商业银行定期汇总房贷客户信息提交住房公积金中心,由公积金中心查询查证后统一将公积金贷款记录反馈给各商业银行。对于经查询人民银行个人信用信息基础数据库,已确认购房家庭有商业性住房贷款记录的,可不再查询公积金贷款记录,按照二套房贷政策执行。各商业银行对于购房家庭住房记录、商业性住房贷款记录、公积金贷款记录等查询情况要留档备查。

四、严格审核个人住房贷款首付款资金来源,严禁各类“加杠杆”金融产品用于购房首付款

各商业银行要根据“了解你的客户”的原则,加强对客户的尽职调查,认真核查购房人首付款资金来源,对使用“首付贷”等金融产品加杠杆的客户,应拒绝发放贷款。同时,各商业

银行应加强消费贷及其他无抵押信用贷款的管理,严禁以消费贷、个人经营性贷款等名义贷出资金用于支付购房首付。

五、严格审核借款人还款能力,防范投资投机购房带来的信贷风险

各商业银行要严格落实月供收入比(不超过 50%)等政策要求,强化审核购房人收入证明材料。对于购房人提供虚假收入证明或不符合月供收入比要求的,不得放贷。对于已成年、未就业、没有固定收入且还款资金来源于其他共同还款人的借款人,商业银行应进一步严格住房贷款条件,原则上可参照二套房信贷政策执行。

六、合理评估房屋价值,增强住房信贷风险的识别和防范能力

各商业银行要加强对房地产真实价值的评估,要提高对房产价值真实客观的判断和评估能力,要依据房屋的合理评估价值进行放贷。商业银行与房地产价格评估机构合作进行评估的,要加强对合作方的约束和考核,避免道德风险。

七、加强对支行网点的业务指导和管理,严格落实差异化住房信贷政策

各商业银行要加强对支行网点个人住房贷款业务的管理和指导,督促支行网点严格遵守差异化住房信贷政策及自律机制确定的自律要求。对支行网点违反相关规定的,要及时纠正、严肃处理。

八、规范房地产中介机构与商业银行业务合作,建立商业银行合作中介机构退出机制

各房地产中介机构不得提供或与其他机构合作提供首付贷、尾款贷等违法违规金融产品和服务。对于经有关部门查实存在违法违规问题的中介机构,各商业银行应立即中止与其业务合作。

本通知自发布之日起执行。

中国人民银行营业管理部中国银行业监督管理委员会

北京监管局

北京市住房和城乡建设委员会北京住房公积金管理中心

2017年3月24日

(来源:央行)

北京异形房不予登记、不予落户、不予就近入学

北京市多部门针对“过道学区房”正打出一套组合拳。3月23日晚,北京市规土委、北京市住建委、北京市教委、北京市公安局联合对外发布,不具备居住条件的过道、车库、廊道等异形房,将执行“三不政策”:在不动产登记中一律不能单独办理过户等转移登记;在公安机关户口登记环节一律不能办理落户;在子女就学环节一律不能作为入学资格条件。

一个平房院里的过道，既不能住人，也摆不下大件家具，却因为有房本甚至打着能落户的旗号，被炒成了“学区房”。此前，这样一个 11 平方米的平房过道被拿到房屋中介网站上公开叫卖，并且喊出了 150 万元的高价。

四部门联合执行“三不政策”后，这些扰乱市场、有损买房人利益的房子也将被彻底“封死”。

在不动产登记环节，这些房子将无法进行单独转移登记。“房子是用来住的，不是用来炒的。”市规土委相关负责人昨晚介绍，已经通知各区不动产登记中心停止办理异常形态、且不具备居住条件的平房（包括房屋面积过小的廊道、通道等）申请单独转移登记等情形的不动产登记。“比如平房买卖交易中，如果仅这一个过道或通道单独申请过户，将不会被受理。”他说。

不动产登记是房屋交易中最关键的环节。这一环节上的漏洞一旦被封堵上，也就意味着过道房将根本无法进入住建部门的网签系统，从而无法实现交易。

在落户环节方面，市公安局相关负责人也向记者解释了本市户口登记的主要原则。其中，登记常住户口的房屋应当是住宅类房屋，能够实际居住；办理户口的居民也应当在此长期居住生活。依照这两个原则，像过道这种无法居住的异形房，将无法落户。“社区民警会实地核查，甚至还会走访邻居，来判断房子到底能不能居住，像家里有没有床、能不能做饭等细节都会被特别留意。”他说。

“学区房”是这种过道被炒至高价的关键原因。在这一环上，市教委相关负责人也明确表示：“过道学区房”不能作为入学资格条件。他解释，这种房子不具备居住条件，按相关规定是无法以此为条件入学的。

教育部门如何判别过道房？此前，北京市住建委与北京市规土委方面已经正式发布《关于加强国有土地上住宅平房测绘、交易及不动产登记管理的通知》，要求相关部门对住宅平房进行现场核验，将具有院落居民通行、应急救援功能的部位标注为“通道”并写入不动产证。这样一来，“过道”这种不具备居住功能的部位也将被核验并标示，而不能再隐藏为住宅并借“学区房”的名义获得入学资格。

（来源：新华网）

北京市住建委严禁中介参与炒房

10 家房产中介门店停业整顿

昨天上午，市住建委约谈北京十大中介机构，明确禁止中介机构参与炒房。市住建委相关负责人透露，一旦发现有中介机构或经纪人参与炒房、哄抬房价等，将逢“涨”必查、逢“炒”必“办”。昨晚，市住建委又公布最新查处信息，10 家房地产中介门店被停业整顿。

近日,北京市住建、发改、工商、地税及区房管部门组成联合检查组,重点查处涉及“天价学区房”地区的房地产中介机构。继3月22日关停了11家房地产中介门店后,又查处了链家、我爱我家、中原中介公司在西城区丰汇园等4个小区附近的10家中介门店,目前已被停业整顿。

市住建委相关负责人说,这10家门店因涉嫌“天价学区房”涉及的税收缴纳、违规代理、哄抬房价等违法违规行为,被责令停业整顿一个月。联合检查组将对此进行进一步调查,若确认以上中介门店参与“炒房”,则将采取措施重拳惩治,关停门店。

联合检查组介绍,本次执法检查将8项房地产中介机构和经纪人员的违法违规行为作为重点:“天价学区房”等高价房涉及的税收缴纳、中介机构违规代理的行为;发布虚假房源信息,造谣、传谣以及炒作不实信息误导消费者的行为;不按规定明码标价,利用虚假或容易使人误解的标价内容和方式等进行价格欺诈的行为;参与炒房、囤房,哄抬房价的行为;无照经营或擅自变更登记事项、未经备案擅自从事房地产经纪服务的行为;房地产中介机构网站、店堂内及印刷品等宣传内容违反《广告法》、《反不正当竞争法》等相关规定的行为;诱导、教唆、协助购房人通过伪造证明材料等方式,骗取购房资格、骗提或骗贷住房公积金、规避限贷的行为;侵占、挪用房地产交易资金的行为。

昨天上午,市住建委负责人对十大中介机构负责人进行集体约谈,主旨在于规范中介机构行为,落实正在实施的楼市调控新政。这10家中介都承担着北京二手房交易经纪业务,包括链家、我爱我家、麦田、华熙、存房、金色时光、爱屋吉屋、易合、金城阜业、中原。从市场成交情况看,这十家中介机构的签约量,占到了全市存量房总成交量的八成左右。规范好它们的经营行为,对稳定市场将起到非常大的作用。

在座谈会上,市住建委负责人明确要求,作为目前北京中介市场上的主流机构,这十家企业要依法合规经营、作好行业表率,认真管理好旗下分支机构和门店。

市住建委负责人特别强调,十家中介机构不得参与炒房,包括炒作天价房、学区房等;禁止囤积房源,哄抬房屋价格;不得发布虚假房源和虚假价格。另外,也不能违规设立资金池,参与首付贷等违规金融行为。对于中介机构的任何房屋炒作行为,市住建委将逢“炒”必“办”,发现一起,查办一起,绝不姑息。

这位负责人也向记者透露,除了约谈主要中介机构之外,对房地产市场秩序的执法检查行动将不间断地持续开展。下一步,市住建委将会同发改、工商、地税、银监等部门继续加大联合执法查处力度,重拳打击捂盘惜售、囤积房源、闲置土地、炒地以及房地产经纪机构参与炒房、哄抬房价、发布虚假房源、违规代理“天价学区房”等违法违规行为,并公开曝光,对违规主体将实施联合惩戒,确保调控政策措施落到实处。

(来源:北京日报)

2017 年陕西省绿色建筑占比将达三成以上

记者从日前召开的全省建筑节能与墙体材料改革办公室主任工作座谈会上获悉，2017 年，我省将以“十三五”发展规划为依据，加强和规范绿色建筑管理，规模化发展绿色建筑，不断提高绿色建筑占新建建筑的比例，计划今年达到 30% 以上。

据了解，我省将建立完善绿色建筑的设计、建造、评价和管理技术体系，健康快速发展绿色建筑。将绿色建筑纳入建筑节能监管范畴，建立完善绿色建筑项目的规划审查和施工图设计文件审查制度，把执行绿色建筑标准的民用建筑全部纳入规划、设计、施工、竣工验收等工程管理程序；按照“强制加引导”的方式，不断提高绿色建筑占新建建筑的比例，计划今年达到 30% 以上；进一步做好绿色建筑评价标识管理工作，上半年选择 1-2 个城市进行试点，年底前全面推行；提高绿色建筑项目工程质量，加强绿色建筑建设过程监管，对获得绿色建筑标识的项目实行动态管理；推进绿色生态居住小区建设，宝鸡、咸阳、榆林等 3 城市各建设 1-2 个，西安市建 2-3 个；我省还将按照有关规定，对符合补助条件的绿色建筑评价标识项目给予补助。

（来源：陕西日报）

产业聚焦

产业 | 房地产开发投资增速连续两年个位数行业分化进一步加剧

3 月 22 日，中国房地产业协会、上海易居房地产研究院中国房地产测评中心共同发布的房地产 500 强测评报告显示，2016 年行业集中程度进一步提升，房地产开发投资增速连续两年低至个位数，行业平均利润率下行趋势未改，表明高增长时代已经结束。在新的发展阶段里，大型房企通过并购加速获取资源，中小型房企加速转型，行业分化进一步加剧。

行业集中度提升

从本次入榜企业看，500 强头名位次首次易主。恒大集团凭借 2016 年销售金额 3731 亿元、三年复合增长率达 54.9% 居首位，万科、碧桂园、绿地、保利、中海、万达、融创、华夏幸福、龙湖分列二到十位。

25 家企业连续 9 次进入 100 强；与 2009 年首次开展 500 强测评活动相比，榜单换血率近六成。

2016年,房地产行业集中度继续提升。从本次500强测评结果看,10强房地产开发企业销售总金额约占500强销售总金额的35%,销售面积总计约占38%。前50强、100强、200强企业销售金额分别约占500强总销售金额的60%、70%和90%。资源加速向500强为代表的领先企业聚集。

报告显示,500强房企全年商品房销售面积总额达5.2亿平方米,同比增长31.6%;销售金额创下6.3万亿元的新高,同比增长40.1%。500强房企市场份额按面积和金额分别为33.05%和53.35%,分别较上年提升6.33和7.51个百分点。从不同城市的销售情况看,不论是销售面积还是销售金额,热点二线城市表现最为强势,部分三线城市回暖明显。

土地市场同样反映出市场分化态势。2016年,房地产开发企业土地购置面积22025万平方米,比上年下降3.4%;土地成交价款9129亿元,增长19.8%。地价上涨明显,开发企业拿地成本明显上升。这与企业集中热点地区拿地有关,市场分化趋势延续。热点城市楼市销售向好,开发企业集中拿地,增加土地供应、优化土地供应结构成为这些城市的重点调控方向;部分三四线城市继续推进去库存,落实“暂停或减少土地供应”等政策。

资源整合步伐加快

报告显示,2016年,房企特别是拥有品牌、布局、资源、开发能力优势的标杆企业,通过兼并收购、购买股份来增加土地储备,并多元化布局。据统计,2016年房地产行业并购案为198宗,涉及金额为4014.83亿元,金额同比上升43%。其中,央企兼并重组和资源整合步伐明显加快。重组整合一方面能够使部分业务杂泛的国企理清主营业务,更好地做强主业;另一方面能减少集团内多家房企的同业竞争。此外,标杆房企收购中小房企项目,扩大业务体量也是并购热点。对于大型房企而言,通过兼并重组有利于企业获取资源,从而化解土地市场价格高企的风险。同时,通过持有其他上市房企股权,有利于间接扩大土地储备和提升话语权。

报告指出,随着房屋自有率不断上升,存量市场特别是一二线城市的存量市场规模快速提升,其重要程度不断提升。如何在存量资源上谋求企业发展,成为不少企业思考的重点。其中,存量改造及开发包括长租公寓、民宿改造、联合办公等业态;平台撮合包括分时度假等分享经济;物流地产、产业地产等存量资源开发等成为探索方向。

(来源:中证网)

产业 | [克而瑞]2017年1季度总结与展望

如果说一季度房地产行业表现出最大的特征是什么?那无疑是每个市场主体乃至全社会的“集体焦虑”,首当其冲的是去年以来房价上涨带来的普罗民众对自身财富保卫战的焦虑,其次是房企面对业绩超预期增长之后自身规模增长点的焦虑,再有就是管理层应对市场癫狂带来的房价攀升、资产泡沫化的焦虑。

正是出于各自不断强化的焦虑，直接造成市场出现各种前所未有的新现象：购房者四处“捡漏”、需求外溢，管理层在犹豫中三番五次加码政策、疲于应对各方压力，企业开始接受“限价”开盘、忙于笼络最后的客源。凡此种种，会不会形成新趋势，演化成行业新特征？

一、政策篇

诸多三四线开启限购限贷，调控与刺激并存依旧维持

“两会”上的《政府工作报告》指出，2017 年要因城施策去库存，加强房地产市场分类调控，房价上涨压力大的城市要合理增加住宅用地。随后，画风突变、大有重演去年国庆期间新政爆棚的戏码之势，26 个城市密集出台新一轮紧缩调控。而这一轮调控最大特点是：调控城市由热点一、二线城市转变为环一线周边三四线城市及其他省内地级市为主力，大有围堵投资需求泛滥而未雨绸缪之意。

1、热点一、二线城市持续加码，环一线三四线开启“双限”模式

春节以来，新一轮楼市调控措施在全国多地先后出台。截至目前，已有近 30 个地市相继出台限购或限购升级措施，差异化信贷是新一轮调控的着力点。从全国调控城市来看，新一轮的调控主要分布在热点一、二线城市及环一线城市周边县市：

1) 热点一、二线城市调控不断加码升级。截至目前，北上广深全部执行“认房又认贷”政策，且非户籍人口购房门槛均提高至 5 年。二线城市中，杭州、南昌、南京、郑州、成都等相继升级限购措施，将非户籍人口购房门槛均提高至 2 年，长沙、青岛、石家庄依次重启限购，外地人限购一套，同时提高购房首付比。热点一、二线城市紧缩调控，一方面是房价上涨压力较大，根据国家统计局公布的房价数据，2 月新建商品住宅和二手房价格上涨城市数量均有增无减，部分城市房价有反弹趋势。另一方面，目前全国土地市场依旧火爆，而高地价将会支撑后续市场的预期没有根本转变。

2) 环一线城市及其他热点三四线城市加入“限购、限贷”。与 2014 年那轮限购、限贷政策多集中在一、二线城市有所不同的是，本轮限购阵营开始加入了一线周边县市及省内热点城市。如环北京的河北涿州、沧州、保定市涿水县、张家口市崇礼区开始限购，廊坊市扩大限购范围，环上海的嘉兴、嘉善县升级限购限贷力度，而环深圳的佛山限购升级，中山也重启限购。此外，南京周边的句容、福州周边的连江县、及赣州、三亚等热点城市均实施限购政策。环一线城市房价的较快上涨是此次调控加码的诱因，而一线城市投资需求的外溢是助推周边城市地价和房价不断攀升的主要原因。整体来看，在全国因城施策的大环境下，三四线城市政策环境将维持大部刺激与局部“灭火”共存的局面。

2017年一季度各城市紧缩调控政策情况汇总

能级	城市	内容
一线	北京	限贷升级，“认房又认贷”，二套房首付最高 80%； 外地社保由 5 年改为连续 60 个月，离婚一年内再买房认定为第二套； 加强商业办公类项目管理“商改住”限购。
	广州	限购、限贷升级，外地人社保提高到 5 年，认房又认贷，二套房首付最高 70%。
二 线	西安	本地人、外地人在城六区范围内限购 1 套。
	杭州	富阳、大江东纳入限购范围；外地户口买房提高社保年限； 临安、淳安、桐庐、建德四县市社保资格 3 月 7 日起在限购区域不予承认。
	南昌	加大住宅限购限贷力度，暂停向市区有房者出售住宅； 对已经使用过住房公积金贷款的缴存职工，停止发放住房公积金贷款。
	南京	商业办公等非住宅类建筑，不能按住宅套型设计； 限购加码，六合、溧水、高淳等外围地区纳入限购范围，提高社保缴纳年限。
	合肥	加大处罚及曝光捆绑销售、办公改公寓的力度。
	青岛	实施限购限贷，非本市户籍居民在市六区限购 1 套，无一年及以上纳税或社保证明者不得购房，并且首付比例各档次提高 1 成，第三套房停贷。
	郑州	限购升级，补缴社保不认可。
	长沙	重启限购，省内限购 1 套新房，省外交 1 年社保限购 1 套新房； 提高公积金首付比例。
	石家庄	重启限购，外市人交 1 年社保限购 1 套； 公积金、商贷二套首付比例提至 60%和 50%。
	厦门	单身限购 1 套 新购房需满 2 年才能交易。
成都	限购区域范围扩大至主城区及近郊，扩大至二手房。	
三 四 线	连江	本地人、外地人（连缴社保 1 年）都限购 2 套（144 平以下）。
	三亚	二套房首付五成，三套房限贷；严格执行商品房销售明码标价规定，禁止商品房预购人将购买的未竣工的预售商品房再行转让，加强房地产市场秩序监管。
	张家口	崇礼区限购升级，本区单身无房限购一套；非本区居民累计缴纳一年以上个人所得税或社会保险缴纳证明，限购 1 套普通住房(含二手房)。
	涿州	本地二套房首付不低于 50%；非本地限购 1 套商品住房（含二手房）且首付款比例不低于 30%。
	滁州	居民购买二套房的商贷首付比例不低于 40%，三套房首付比例不低于 60%。
	赣州	购买第三套住房的，暂停办理商业贷款；在市中心城区非限购区域内只有一套住房的本市户籍居民限购 1 套商品住房；外地人交社保一定年限可购 1 套商品住房。
	连云港	公积金首付将由 20%上调至 30%。
	保定	开始限购，本地 3 套，外地 1 套。二套首付比例最高 60%。
	句容	外地家庭限购 1 套，提高公积金首付比例至 30%。
	廊坊	扩大限购范围至主城区、三河市、大厂回族自治县、香河县、固安县和永清县，提高二套首付比例最高至 60%。
	沧州	开始限购，本地 3 套（144 以上），外地 1 套。二套首付比例最高 60%。
佛山	外地家庭限购 1 套新建商品住房，无房外地居民购房需缴 1 年以上社保。	
中山	外地购买 1 套新建商品住房（连缴社保 1 年），本地家庭限购 3 套。	
镇江	取消外地人购房补贴，二套房公积金贷款首付 60%。	

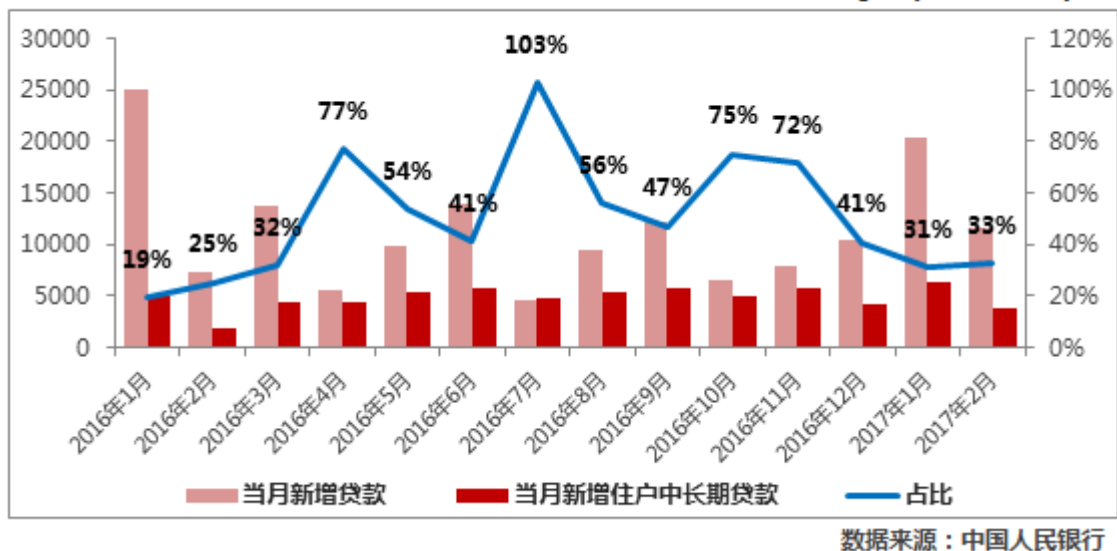
资料整理：CRIC

2、防范信贷资产风险成重点，热点区域个人房贷全面收紧

从去年底中央经济工作会议以来，“防范系统性金融风险”在各种场合被反复提及，主要在于去年以来全国掀起居民加杠杆炒房的热潮，居民房贷占新增贷款的比重居高不下，据央行数据显示，2016 年新增贷款中有 45% 是居民购房贷款，更关键的是这股潮流至今方兴未艾，2017 年 1、2 月份这一数据依然在 30% 以上。近日，央行加急下发了《中国人民银行办公厅关于做好 2017 年信贷政策工作的意见》。文件明确要求人民银行各分支机构要加强对商业银行窗口指导，督促其优化信贷结构，合理控制房贷比和增速，同时做好房贷资源投放的区域分布，支持三、四线城市去库存。

随着近期多城市纷纷提高购房首付比例尤其是二套房首付普遍提至 60% 甚至个别达 80%，再由央行和银监部门配合对商业银行房贷投放进行窗口指导，无疑热点一二线和环一线的三四线城市投资性房贷将全面收紧，首付增加且利率上升，而同时对刚需仍将全力支持，对其他库存型三四线城市全力支持，体现了因城施策的调控思路。

2016 年以来当月居民购房贷款与新增贷款及其占比月度变化情况 (单位：亿元)



3、“双限”范围、力度、时间都将维持，关注土地、信贷供给端调整

本轮调控短期无疑会抑制投资购房，但在资金脱实就虚的基本面没有彻底改变之前，大部分二线及三四线城市市场热度仍在持续，一、二线城市的土拍热度仍持续高温，后市房价看涨预期普遍存在。需求和资金只会外溢、寻找新的投机、投资“目标”，带动当地市场非理性的量价齐升，造成“按下葫芦浮起瓢”的结果。

正是基于这样的内在逻辑和当前市场房价高热不退的事实，紧缩调控料将全年维持，且还将会有更多城市或升级调控、加入“认房又认贷”的队伍，抑或全新跻身限购限贷行列。

总体来说，未来房地产行业政策重点关注两个方面，一方面是落实增加土地合理供给的政策，另一方面则是收缩信贷杠杆，引导资金脱虚向实、挤压投机资金的获利空间的政策。

二、行业篇

投资、销售均超预期，二季度销售将前低后稳

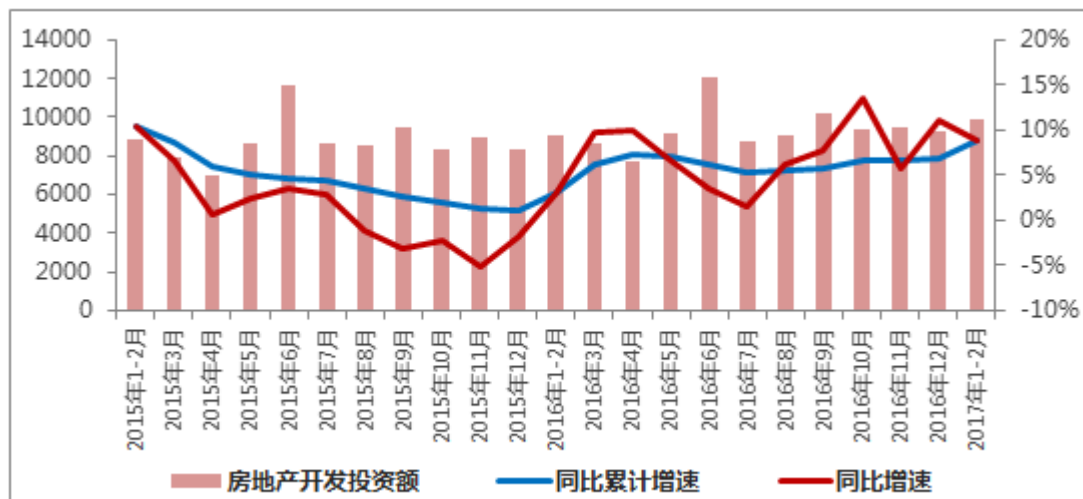
今年前 2 月，纵有严厉调控，但全国商品房销售面积、金额仍保持高位，其中销售金额超过去年全年平均值，延续市场高热态势。在火爆销售带动下，全国房地产开发投资额、新开工面积、房企土地购置面积这三大指标增长全面提速，尤其土地购置面积实现自 2014 年 11 月份以来首次由负转正。

1、新开工面积同、环比均增 10%，开发投资增速创近两年新高

2017 年 1-2 月份，房地产开发投资增速加快，一方面是因为房地产销售持续向好，特别是三、四线城市在“去库存”政策的作用下，销售增速明显加快；另一方面是由于上年度企业拿地已陆续进入开发建设阶段，新开工项目明显增加。

1-2 月份，新开工面积增速结束了连续四个月低于 10% 的态势，面积绝对量位列 2015 年 10 月以来的第二高位。同时，全国房地产开发投资 9854 亿元，同比名义增长 8.9%，增速比去年全年提高 2 个百分点。实际上，自去年四季度行业调控以来，房地产开发投资增速不降反升，今年前 2 个月增速更是创下 2015 年 3 月以来最高值。

全国房地产开发投资额月度走势（单位：亿元）

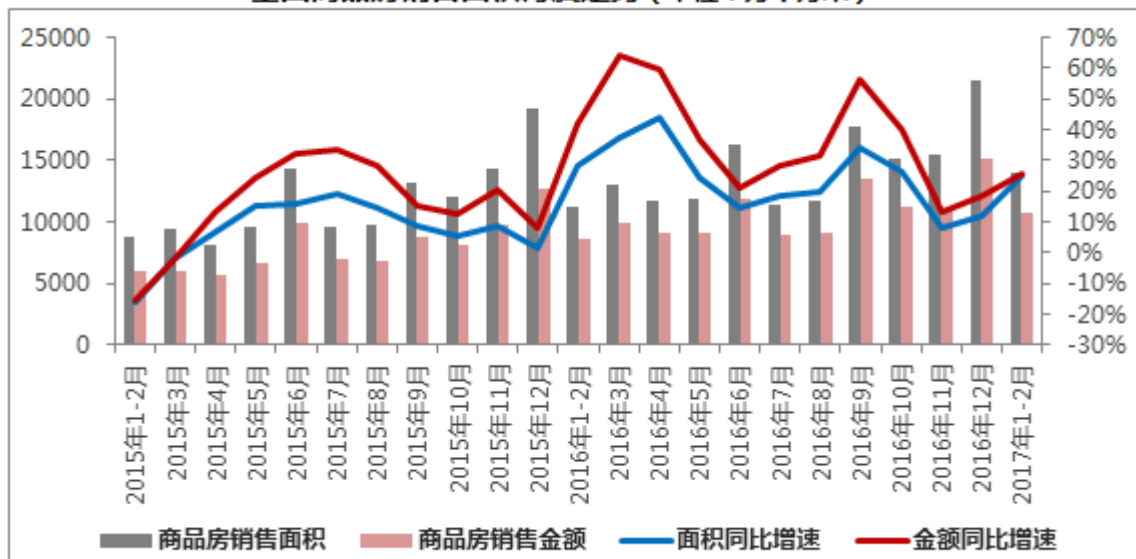


数据来源：国家统计局

2、商品房销售规模保持高位，三四线市场接力销售高增长

2017 年 1-2 月份，商品房销售面积 14054 万平方米，同比增长 25.1%。总体而言，前两月商品房销售面积接近去年全年平均值，其同比增速较去年全年仍上升 2.6 个百分点，表明目前房地产销售依然维持相当热度。尤其是非重点城市商品房销售面积同比增长 35.9%，三四线城市销售趋热、去库存加速，有可能取代一、二线城市成为今年房地产市场新的增长点。

全国商品房销售面积月度走势 (单位: 万平方米)

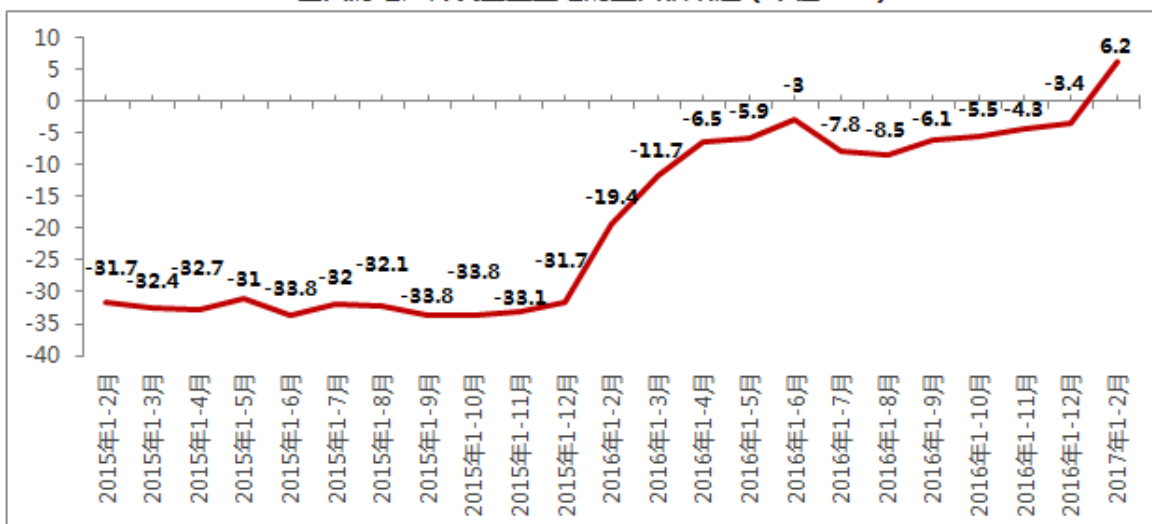


数据来源: 国家统计局

3、土地购置“量价齐升”，面积增长由负转正

1-2 月份，房地产开发企业土地购置面积 2374 万平方米，同比增长 6.2%，自 2014 年 11 月份以来首次由负转正。另外，前 2 月土地成交价款 794 亿元，增长 12.7%，增速回落 7.1 个百分点。2016 年销售火热导致部分房企拿地补仓意愿强烈，热点地块仍竞争激烈，但其增速进一步放缓，表明自去年以来对土地市场的调控取得一定成效。

全国房地产开发企业土地购置面积增速 (单位: %)



数据来源: 国家统计局

4、二季度继续回升动力不足，投资、销售、新开工、土地以稳为主

一季度行业主要指标表现超预期，主要原因：一者是当前市场销售向好，房企加紧拿地、开工以补充可售货源意愿强烈；二者虽然热点一二线调控收紧，但预期未改导致部分需求外溢至三、四线城市，从非重点城市商品房销售面积同比增长 35.9% 也可见一斑。展望二季度，投资、销售、新开工、土地购置将以稳为主：

1) 二季度销售面积增速保持平稳，金额增速继续回落。全年来看，销售将呈现出前低后稳的趋势。调控力度不减，需求受限，而热点城市供应偏紧的局面短期难有“逆转”，销售面积回落概率较大，但三、四线城市销售趋热，整体面积增速仍将保持平稳。销售结构变化也将导致销售金额增速回落。

2) 二季度房地产新开工面积、开发投资预计呈现前高后低的走势。得益于一线城市以及部分二、三线城市补库存意愿强烈，一季度末以及二季度初房地产新开工面积、开发投资额增速仍将保持相对高位。考虑到“销售—投资”传导一般为3个月左右，从当前行业调整趋势看，房地产开发投资长期维持高增长难度颇大，上半年开发投资额增速维持在6%左右、新开工面积增速整体维持15%以下。

3) 二季度房地产开发企业土地购置面积、价格增速仍将维持正增长，但价格增幅将逐步收窄。今年年初的开发投资数据好于预期，与销售市场较为冷淡相反，供给端市场更显亢奋，特别是在南京、苏州等热点城市，即使在多重调控约束下，由于去年销售火热，房企拿地补仓意愿强烈，未来成交价款和土地购置面积增速都将维持正增长问题不大。但总体而言，当前土地市场调控力度不减，且从近期土拍来看，三高地块明显减少，现阶段地价、房价仍是调控核心，因此，土地购置价格增速会继续收窄。

（来源：克而瑞）

产业 | 楼市调控再次升级严控信贷资金过度流向房地产

近日，不断升级的房贷政策，昭示着我国房地产调控的进一步加强。

以北京为例，24日，央行发文规定离婚一年以内的房贷申请人，商贷和公积金贷款均按二套房信贷政策执行。22日，北京要求非京籍家庭在北京购房需从申请月的上一个月开始往前推算60个月在本市连续缴纳个人所得税。17日，北京开始执行“认房又认贷”政策，购买普通住房首付比例不低于35%，二套房不低于60%，并且认定有商业性住房贷款或公积金贷款住房贷款记录的均为2套房。

对此，金融人士表示，货币信贷的较快增长是导致高房价的重要原因之一，为确保不发生系统性的风险，应当坚持“房子是用来住的、不是用来炒的”，控制信贷资金过度流向房地产。

楼市又疯狂？

“卖家报价728万，买家从7点半‘砍价’到夜里11点半，745万成交。”今年春季，朋友圈流出了这样一笔北京房产交易。京城房价已吹响了冲锋的号角。

刘先生2014年初在南五环的亦庄开发区买了一套92平米的二手商品房，“南北通透，在亦庄定位中高端，入手价366万元，最近总接到中介的电话，已经询价到700万元了”。

据北京市住房和城乡建设委员会统计数据显示，2017年2月，存量房网上签约套数14630，仅3月16日一天存量房网上签约1306套，环比15日增加12%。

多地楼市调控加码

除北京外，近日广州、石家庄、郑州、保定、长沙也接连发布了新政。

广州非本市户籍购房资格延长至5年连续缴纳个人所得税或社会保险，不得补缴。

石家庄非本市户籍居民家庭购买首套住房时，须提供近2年内连续缴纳12个月及以上个人所得税纳税证明或社会保险缴纳证明。

郑州凡属补缴且补缴日期在2017年3月17日之后的社会保险证明、个人所得税完税凭证不再作为购房的有效凭证。长沙暂停对在限购区域内已拥有1套及以上住房的非本市户籍家庭出售新建商品住房。

控制信贷资金过度流向房地产

面对房价上涨，兴业银行首席经济学家鲁政委在接受人民金融专访时表示，货币信贷的较快增长是导致高房价的重要原因之一。商品房需求包括居住需求和投机需求。居住需求反应了商品房的商品属性，投机需求反应了商品房的金融属性。当投机需求大于居住需求，商品房利用其很强的保值增值金融属性，成为了吸纳超发货币最重要的资产池。

国家发改委主任何立峰也在中国发展高层论坛上表示，目前，有大量资金涌入房地产市场，曾经一度带动了一线城市和热点二线城市的房价过快的上涨，进一步推高了实体经济发展的成本。要解决房地产和实体经济的失衡问题，应通过稳健的货币政策，深化土地改革，加快监管协调机制，妥善处置不良资产，确保不发生系统性的风险。

何立峰认为，需要控制信贷资金过度流向房地产业，加大政策解读和信息发布的力度，加强市场主体的沟通，增强政策透明度，向社会释放积极的信号，引导各方面对未来发展形成良好的增强市场的信心。

此外，绿地集团董事长张玉良表示，关于炒房的问题，要利用税收杠杆进行抑制和打击。核心是对两个环节征税：交易环节和持有环节。在交易环节，对持有两套以上住房的家庭，在房产交易环节，可增加税收成本，如加大契税及房产增值税（扣除同期银行利息成本后）。持有环节方面，对持有三套以上住房的家庭，可征收持有税。

“房地产是个高杠杆的活动。在对房地产价格的急剧上涨要给予特别关注之后，我们的当务之急就是要控杠杆，把杠杆控制在一个合适的水平上，提高首付就是降杠杆最直接的一个举措。”鲁政委说。（来源：人民网）

产业 | 3月租房旺季有望延续

随着春节过后外地人员的大量返城，今年2月北京租房市场迅速由淡季转入旺季，交易量大幅增长。不过，随着越来越多的租房需求向租金价格较低的近郊和远郊地区转移，使得

北京全市整体租金均价仍然保持平稳。有业内人士预测，3月将延续北京租房旺季，租房成交量将有所上涨。

2月租赁市场“量涨价平”

据伟业我爱我家集团市场研究院统计数据显示，今年2月，北京区域通过我爱我家达成的住宅租赁交易量环比上涨100.6%，同比上涨38.9%，租赁市场规模进一步扩大。今年2月，北京区域通过我爱我家达成的住宅租赁月租金均价为4563元/套，与1月份相比基本持平，租金走势整体平稳。

来自长租公寓自如统计数据显示，因为长租公寓自如实行统一装修，配备家具家电，并提供租期内保洁、维修等服务，所以价格比普通市场稍有上升。今年2月，北京自如房的平均月租金为2796元/间，与1月租金相比基本持平。

伟业我爱我家集团副总裁胡景晖说，“历年春节过后，来京求职务工人群的集中涌入，都会带来庞大的租房需求。这些租房需求会在正月十五过后的一个月内集中释放。在这一个月内，由于租房需求突然集中爆发，造成供需矛盾更为紧张。在租赁交易量大增的同时，房租的上涨也在所难免，今年也不例外。”

胡景晖进一步分析说，“不过，北京轨道交通的迅速发展大大提高了人们的通勤便捷度，人们对居住地点的选择更加灵活。而且，房源供应量越来越充足的近郊和远郊区域，以较高的性价比吸引了更多租赁人群，从而拉低了北京整体租金均价，所以2月的整体租金均价走向仍保持平稳。春节过后的租房人群，以外来求职务工的中低收入人群为主，所以更多的租房需求会很自然地流向租金价格较低的近郊和远郊地区，这也在结构上平抑了北京整体的租金价格。”

京北区域租房最热

今年2月，北京区域通过我爱我家达成的住宅租赁交易中，最活跃的五个区域分别是回龙观、和平里、上地、清河、长阳环岛。其中回龙观的热度依旧位列第一，该区域已经长期占据北京热点租赁区域的首位，和平里、上地、清河的租赁交易量也一直排在前列，这些区域都位于北部。同样跻身前五的长阳环岛区域则位于南部的房山区，其2月租金均价仅为3207元/套，远低于其他地区，正是因为房山区租金价格的相对低廉，所以才吸引了更多的租赁需求流向房山。

北京晨报记者登录链家APP，发现回龙观出租房源约207套，清河出租房源约102套，长阳出租房源约102套，属于房源比较充足的地区。

胡景晖表示，“由于回龙观区域广大、房源众多，当地地铁建成较早、租金较低，而且距离中关村、上地科技园区较近，所以吸引了大量年轻北漂一族，尤其是IT技术人员的入驻，成为了北京热点租赁区域，上地、清河等区域同样如此。而随着北京地铁网络的进一步向近郊和远郊延展，北京的租赁区域正在不断外移，其中典型代表就是房山区，当地地铁的开通和城市配套设施建设的日趋完善吸引了越来越多的租客。”

3月租房成交活跃

今年2月，租客的租赁节奏明显加快。伟业我爱我家集团市场研究数据显示，2月北京区域通过我爱我家达成的住宅租赁交易中，每位成交客户的平均看房次数仅为1.9次，较1月进一步降低。

“春节过后，大量集中返京求职务工人员需尽快寻找住处，所以他们租房的意愿非常迫切，做出租房决策周期也在缩短。而在下半年，租赁人群多为换租群体，他们有更多时间去考虑是否换租、去何地租，所以考虑的时间更多，看房次数也较多。”胡景晖说。

胡景晖认为，虽然今年春节较早，但2月的返京租房需求尚未消化完毕，3月北京租房市场仍将保持高热，春节后的春季租赁旺季还将持续，3月北京租房成交量有望继续上涨。

（来源：北京晨报）

产业 | 强三四线城市迎土拍热潮房企谨慎寻目标

在一线城市限购之后，受溢出效应影响，环一线城市周边也由于成交大涨而被陆续限购。与此同时，房企投资也传导到土地市场，部分强三四线城市最近土拍市场隐现火热气息。

3月22日，苏州太仓7幅土地出让，共计建筑面积35万平方米。这是太仓土拍历史上首次推出限价制度，每幅地块均设置网上竞价终止报价以及一次性报价最高价。

据太仓市国有建设用地使用权网上交易系统显示，本次土拍共有超过50家房企报名参加，多幅土地报名房企超过20家，导致有5幅土地直接进入一次性报价环节。由于限价，所有土地都控制在溢价50%左右成交。本次土拍中，远洋地产、同济地产、东原地产、金地地产为首入太仓。

“最近在土拍市场我们遭遇到的品牌房企越来越多，比如旭辉、金地、中海、金茂、万科、龙湖等。”一名专注于三四线城市做住宅的房企人士对记者透露，调控在继续，整体市场下行是有可能的。他所言的“整体市场下行”，指的是销售市场上的成交量下探、继而影响到土地市场的下探。

无可否认的是，三四线城市土地潮涌已是趋势。日前，南昌市公布了2017年土地供应计划：今年南昌市计划供地合计30777亩。拟供应的住宅用地中主要包括保障性住房用地和其他普通商品房用地，供应面积分别为2444亩和5140.44亩，合计7584.44亩，约占供地总面积24.64%。其中，保障性住房用地主要指棚户区改造用地。

强三四线城市受热捧

早在2月中旬无锡的一场土拍现场，就涌现了包括碧桂园、新城、恒大、中海、保利、金茂、龙湖、万科等品牌房企参与。房企涌向强三四线城市，地价也随之被刷新。

前述太仓土拍，尽管有限价措施，但当天有好几幅地块地价也被刷新纪录。比如远洋地产以 32937 万元总价，楼面价 3877.47 元/平方米，摘得港区 WG2017-1-2 光华路南和平路西 c-01 地块，刷新了区域楼面价纪录，溢价率为 53.15%。

3 月 22 日，广西南宁多幅地块出让，其中一幅位于核心地段的地块引来恒大、万科、招商、绿地等 13 家房企竞拍，最终由中昂地产以 5000 元/平方米的高楼面地价竞得，刷新其所在区域历年来楼面地价纪录。

旭辉控股董事长林中此前在年报发布会上透露，今年会关注强三四线城市的拿地机会。新希望地产与中梁地产同属在三四线城市发展较快的房企。据不完全统计，中梁地产目前除了湖州之外，浙江所有地级市都已进驻。“经我们测算，地块价值一旦超过内部可行性研究分析，就会放弃参与竞拍”，中梁地产相关人士表示。

据介绍，今年以来截至 3 月 20 日，中梁地产销售已过百亿，这个金额相当于公司 2016 年三季度末的销售规模。

“三四线目前投资客比例不算多，自住为主。”中梁地产一名员工透露，大部分三四线城市不适合投资，主要靠当地的资金流动性支撑楼市。

正如上述业内人士所言，房地产行业的金融属性越来越强。“大型房企融资途径多，哪怕一两个项目拿错了，也能扛得住；但有的企业为了拿地，不顾利润测算，市场热度过后，风险就暴露了”。

上述人士又指出，强三四线城市地产项目的成本与利润目前来看还不错，但是蛋糕小，房企需一边寻找一边吃下地块，这样比较辛苦；在弱一点的三四线城市，不容易找到合适的地块。“能否抢占这一轮三四线城市的商机，看企业的本事了”，他指出，因此目前房企间已有明显分化。

一个现象是，大部分房企已开始通过项目层面的融资稀释风险。从这方面来看，有部分企业对于土地市场也已开始变得谨慎。

M2 小周期变化

三四线城市土地渐热，但二线城市的土地仍不见降温。

3 月 24 日，杭州市萧山区一天两幅土地收获 72.66 亿元土地出让金。两地块位于建设一路和宁东路交叉口，总出让面积 94978 平方米，总体量达 23.74 万平方米，两宗地总起始价为 40.4 亿元。被恒大、融信分别竞得。

这导致杭州市国土资源局当晚发布土地新政：当溢价率达到 50%时，地块所建商品房屋须在取得不动产登记证后方可销售；溢价率达到 70%时锁定限价，转入竞报自持比例；当有两个或两个以上竞买人投报自持面积比例为 100%时，转入投报配建养老设施程序。

同策咨询研究部总监张宏伟指出，房地产市场走势与 M2 有关。去年的一轮房价上涨可看作是宽松的货币环境叠加资产荒，共同导致了资金集中流入热点城市房地产市场，推动房价超预期上涨。从货币环境来看，除了几次降息外，还应当关注货币供应增速。2009 年以

来 M2 的规模保持了高速增长，季度环比增速基本均为正，M2/GDP 的比例大幅上升，从 2009 年的 1.74 倍逐年上升到 2016 年的 2.03 倍。

然而，央行 3 月初公布的数据显示，2 月份人民币贷款增加 1.17 万亿元，环比有所减少，同比多增 4391 亿元。截至 2 月末，广义货币（M2）余额 158.29 万亿元，同比增长 11.1%，增速分别比上月末和去年同期低 0.2 个和 2.2 个百分点；狭义货币（M1）余额 47.65 万亿元，同比增长 21.4%，增速分别比上月末和去年同期高 6.9 个和 4 个百分点。

截至 2 月底，M1-M2 增速剪刀差环比扩大 7.1 个百分点到 10.3%。张宏伟指出，由此可见，M2 增速有下行趋势，预计 3 月份还会下行。

另一名房企人士则认为，若等到 M1 与 M2 交叉的时候，市场就迎来可以出手拿地的时机。“我们预测 7、8 月份会交叉，形成机会点。”他透露，公司目前也在三四线城市找寻目标。

同策咨询研究部一份研究报告指出，当 M1-M2 增速剪刀差处于高点时，货币政策宽松令房地产市场热度提高，商品住宅市场出现量价齐升的火热态势，此时会有相应的楼市收紧政策出台；反之当 M1-M2 增速剪刀差处于低位时，就会有救市政策出台。2016 年下半年 M1-M2 增速剪刀差持续处于历史高位，预计 2017 年仍处于政策收紧期，触底期应该在 2017 年下半年。

（来源：21 世纪经济报道）

北京 | 北京楼市 10 天出台 9 政策：断绝所有炒房可能

10 天内，北京市第九次出台楼市调控政策，涉及首付比例、贷款利率、非京籍购房纳税标准、过道学区房、学位划分……紧接着配以严格的突击检查，“几乎断绝了所有炒房的可能”。

从北京楼市政策出台的模式来看，符合此前新华社报道的各地正在探索建立和实施的调控“冒头就打”机制，所有措施均是因应形势变化升级调控措施机制的表现。

不仅如此，监管部门正在将核心一二线城市的外溢市场纳入调控范围。3 月 17 日，北京发布楼市调控新政后，环北京地区的河北省廊坊市、保定市、张家口市等不同程度的跟进。核心一二线城市的外溢需求正在被限制，外来政策也不再给外溢需求留空间。

超预期调控

3 月 26 日，北京市住房和城乡建设委员会发布《关于进一步加强商业、办公类项目管理的公告》明确，在建在售“商办（商业和办公）”项目不得卖给个人；商业银行暂停对个人购买商办类项目的个人购房贷款，并对商办项目的规划和商住项目再次销售等作出严格界定。

“商住房”其实是开发商创造出来的一个名词，是指一些商业或办公等立项的项目，被开发商改变规划，冠以不限购的商改住名义卖给购房者。其实，商住房的房本还是标明“商业、办公”，开发商这种行为从政策层面是不允许的，属于违规行为。

同策咨询研究部总监张宏伟分析认为，北京“商改住”限购政策并非单一的孤立政策，而是北京众多楼市升级政策中的一环，是对一部分楼市需求转战“商改住”或类住宅的“补丁”，是为了“控房价，防泡沫”。

澎湃新闻（www.thepaper.cn）注意到，从3月17日北京发布《关于完善商品住房销售和差别化信贷政策的通知》要求，成为最严限购政策之后，这已经是北京在短短十天时间内连续出台的第九项楼市调控措施。

在这些政策中，无论是对二套房贷的认定，首付的成数，对假离婚的严控，对贷款发放的限制以及此次全国先例的个人禁买商住楼，北京每一项政策严厉程度都是全国罕见。

对此，中国证券报评论称，这轮调控的密度、力度都超出预期。史上最严的限购限贷之下，北京楼市的购房需求将被进一步遏制。

“冒头就打”

3月18日，北京楼市调控新政出台第二天，新华社援引专家的话表示，房地产市场大环境总体稳定，表现在资金管理日趋严格，信贷政策趋于稳健，高价地现象明显减少，市场预期比较理性。但局部出现了一些新的情况、新的苗头。比如有的城市实行学区制，购买优质教育资源所在学区附近的二手房，落户后孩子就能上好学校，导致学区房价格上涨。这已不是正常的住房市场供求关系所能解释的了。

中国社科院城市与竞争力研究中心主任倪鹏飞说，各地积极探索建立和实施调控的“冒头就打”机制。在相关部门对各地住房、土地和金融市场监测的基础上，针对出现苗头的程度，分别作出风险提示或启动调控加码措施。

而北京的如此大规模的措施正是严格执行了这一精神。

商住房方面，来自易居研究院的数据显示，2017年前两个月，北京商住房成交量相对于2016年全年上涨53%。数据显示，2015年，北京商办类用房价格每平方米为2.64万元，到了今年年初前两个月，商住房均价已经达到每平方米4.54万元。

3月17日，楼市政策收紧之后的第二日，北京市商住房单日成交量创历史新高。这直接引发了对于商住这类原本不符合规范楼盘的政策性打击，而且直接切断个人购买新房的途径，从源头上使开发商失去了开发此类楼盘的动力。

此外，针对学区房价格过高，炒作严重的现象，北京市相关部门更是连发数条措施，遏制学区房炒作现象。

据北京日报报道，3月25日深夜北京市教育委员会发布消息，2017年起，除京津冀协同发展项目外，本市所有中小学校未经市教委同意不得到外地办学，各中小学不得与房地产商合作办学。

3月23日晚，北京市规划国土委等部门联合对外发布，不具备居住条件的过道、车库、廊道等异形房，将执行“三不政策”：在不动产登记中一律不能单独办理过户等转移登记；在公安机关户口登记环节一律不能办理落户；在子女就学环节一律不能作为入学资格条件。

此前，北京市一个11平方米的平房过道被拿到房屋中介网站上公开叫卖，并且喊出了150万元的高价，“过道学区房”引发关注，“三不政策”执行后，该类异形房将被彻底“封死”。

澎湃新闻注意到，北京还对非京籍购房漏洞和假离婚购房等行为及时更新政策。3月24日，央行营管部等联合发布的《关于北京地区住房信贷业务风险管理的通知》明确，离婚一年以内的房贷申请人，各商业银行应参照二套房信贷政策执行。

北京市政府解释，出台这一措施的原因是：“据有关方面反映，近期，购房家庭通过离婚手段享受首套住房贷款政策的情形有所增加，这既影响了调控政策效果”。

购房环节的严格限定之外，北京市再次采取行动杜绝中介参与炒房、开发商捂盘惜售。3月22日，北京市发展改革委发布《关于规范商品房经营企业价格行为的提醒书》要求，商品房经营者要在住房建设主管部门规定的时间内一次性公开全部销售房源，严格按照申报价格明码标价对外销售。

而针对中介炒房扰乱市场，3月23日上午，北京市住房城乡建设委约谈北京十大中介机构，明确禁止中介机构参与炒房，随后北京展开房地产中介市场执法行动。

市场需求被压制据澎湃新闻了解，在商办新政出台后，3月26日，北京中介链家已将其App“链家”上的商办项目下线。

中原地产首席分析师张大伟表示，此次政策出台后，一手商住盘明确不能出售给个人，二手楼盘购买条件比住宅更严格。这样的严格约束将导致个人购房者基本放弃购买商办类公寓。这种情况下，市场成交有可能出现50%以上的跌幅，而价格很可能在未来如果持续严格执行有30%以上的跌幅。

事实上，组合拳政策已经对北京市场供求情况明显影响，一名开发商向记者表示，这轮政策后，“几乎断绝了所有炒房的可能”。

在北京对中介的调查行动中，从某大型经纪机构反馈的三方协议签订情况看，新政发布后的一周日均签订322单，较新政前一周日均签订单数减少六成。

新华社援引融360房贷分析师汤传尧分析称，本轮调控的目标可以归纳为三句话：刚需买得起，换房需谨慎，炒房不划算。他表示，从“认房又认贷”，到购房资格审查要求个税连续缴纳60个月，再到离婚一年内买房算二套，这些措施都是围绕贯彻“房子是用来住的、不是用来炒的”定位来制定的。本轮调控后，北京等一线城市及其周边的小城市供需状况将会有所改善，楼市将有望趋于平稳。

在市场供应方面，中国证券报援引亚豪机构市场总监郭毅分析称，3月下旬以及4月份北京住宅市场将进入供应调整期。新政中对于二套房的重新认定使得开发商不得不重新筛选

有效客源。根据亚豪君岳会统计数据显示，2017年4月，北京住宅市场预计仅有17个项目入市。从近两个月的项目取证速度来看，接下来一段时间的发证速度仍会较为缓慢，因此将影响短期内的市场供应。

“楼市不再给外溢需求留空”

政策环环相扣，外溢需求的留存空间也在被限制。

北京等大都市住宅限购之后，商住房、环都市圈楼市纷纷走热，随后，商住房被限、环都市圈楼市限制开启。

3月17日，北京发布楼市调控新政，此后环北京地区的河北省廊坊市、保定市、张家口市等不同程度的跟进；此后，环天津都市圈的河北省沧州市宣布限购升级。

3月23日，位于天津都市圈的河北沧州发布《沧州市人民政府关于强化房地产市场调控的通知》，限制非户籍家庭在主城区购买二套住房；本地户籍家庭拥有2套及以上住房的，不得购买普通住房。

此前环江苏省南京都市圈的楼市调控已经升级。3月12日，位于环南京都市圈的安徽省滁州市出台楼市新规，提高居民购买二套、三套住房首付比例至40%和60%。

3月22日，同样位于南京都市圈的江苏省镇江市下辖句容市宣布加强楼市调控，非户籍家庭在句容市区（含开发区）、宝华镇购买商品住房的限购1套；购房家庭公积金贷款，首付比例由20%上调为30%。

同策咨询研究部总监张宏伟认为，大都市圈的调控政策面环环相扣，核心一二线城市的外溢需求正在被限制，外来政策也不再给外溢需求留空间。

张宏伟表示，环北京、环上海等地调控措施是为防止类似北京等特大城市继续沿着地理的边界“大饼”式扩张，防止今后人口过多的集聚在大都市圈周边，为大都市造成更大更多的“大城市病”。

（来源：澎湃新闻）

北京 | 4月北京预计17盘入市新政下供应进入低迷

突如其来的“317”新政打乱了开发商的入市节奏。亚豪君岳会今日发布的统计数据显示，4月，北京住宅市场预计仅有17个项目入市，其中包括3个纯新盘和14个老项目后期。业内人士认为，3月下旬至4月份北京住宅市场将进入供应调整期，新政当中对于二套房的重新认定使得开发商不得不重新筛选有效客源。

亚豪机构市场总监郭毅指出，首先从“非普”标准来看，目前北京“普通住宅”为五至六环为单价不超过31680元/平方米，而今年北京五六环之间纯商普宅成交均价已高达48632元/平方米，由此可以看出北京六环内已全部“非普”，甚至六环外部分项目也已迈入“非普”的行列，因此对于新房市场而言，二套房首付比例已基本都攀升至8成。

“另外‘317’新政对于二套房的认定更加严格，对于部分有过贷款记录的改善型需求，即使卖掉手中房产，也被认定为二套，首付由原来首套“非普”的4成提升到现在的二套“非普”的8成，按照今年以来全市六环内740万元的套均总价来计算，首付需多付出近300万元，因此新政对于这部分改善型需求群体来说影响最大。”郭毅说，结合目前北京新房市场的价格水平，这部分“卖一买一”的改善型需求所占比重较大，对于需求端的直接遏制也使得开发商不得不调整供应节奏。

郭毅表示，从近两个月的项目取证速度来看，目前对于预售价格的监管依然严格，尤其是在“317”新政出台、严控房价的阶段，接下来一段时间的发证速度仍会较为缓慢，因此也将影响短期内的市场供应。

对于未来市场预期，郭毅认为，新政祭出之后，从需求源头的遏制将导致未来一段时间成交企稳甚至下行。一方面受到未来市场预期的影响，一方面为应对预售价格的管制，未来将会出现房企降低价格预期，加快取证入市的现象，预计5、6月份供应量将会出现回升。

（来源：证券时报）

北京 | 第三批自住房地块入市

本市今年自住房的供地节奏正在加快。继本周推出了第二批2宗自住房地块后，昨天，北京市土地市场又发布了朝阳、大兴、门头沟3宗自住型商品住房用地出让公告，涉及土地面积约16公顷，建筑规模约29万平方米。这是本市今年推出的第三批自住型商品房地块。

可提供23万平方米自住房

3宗自住房地块中，朝阳区管庄乡塔营村地块位于东五环外，土地面积约7公顷，建筑规模约10万平方米，规划用途为住宅混合公建用地，宗地内居住建筑规模约7万平方米将全部用于建设自住型商品住房，销售限价为29000元/平方米，含全装修费用。

大兴区瀛海镇地块毗邻地铁8号线瀛海站，土地面积约6公顷，建筑规模约13万平方米，规划用途为住宅混合公建用地，宗地内居住建筑规模约10万平方米将全部用于建设自住型商品住房，销售限价为29000元/平方米，含全装修费用。

门头沟区永定镇地块位于长安街西沿南侧，土地面积约3公顷，建筑规模约6万平方米，规划用途为二类居住用地等，宗地内居住建筑规模将全部用于建设自住型商品住房，销售限价为23000元/平方米，含全装修费用。

3个项目建成后将为本市提供约23万平方米自住型商品住房。记者注意到，这3宗自住房地块位置优势明显，都位于轨道交通沿线等交通便利的区域。

市住建委信息显示，目前正对自住房政策深入研究，并于近期在朝阳区常营自住房项目、大兴区黄村自住房项目、延庆区新城05街区自住房项目中开展申购对象调整的政策试点，

试点项目仅向符合本市商品房限购政策的无房家庭销售,不对有房家庭开放申购;不对三年内有房屋转出记录的无房家庭开放申购。

已签订各类安置房补偿协议的被征收拆迁家庭,也不得申请这几个自住房项目。

供地量已是去年全年 1.9 倍

今年,为进一步满足居民基本住房需求、改善居住条件,本市明显加大了自住型商品住房用地的供应力度。截至目前,本市已推出自住型商品住房用地约 35 公顷,建筑规模约 54 万平方米,完成自住型商品住房用地年度供应计划的 42%,是 2016 年全年自住型商品住房用地实际供应量的 1.9 倍。

市规土委表示,一季度北京可推出的自住型商品住房用地共计约 50 公顷,可完成自住型商品住房用地年度供应计划的 60%,是 2016 年全年自住型商品住房用地实际供应量的 2.8 倍。本市将通过加快土地供应节奏和增加土地有效供应,稳定市场预期,维护市场平稳健康发展。

从今年商品住宅用地整体的供应来看,截至 3 月 22 日,本市土地市场已供应商品住宅用地 138 公顷,一季度还将推出商品住宅用地 23 公顷,届时本市商品住宅用地供应量将达到 161 公顷,是 2016 年全年商品住宅用地实际供应量的 1.5 倍。

中国农业大学资源与环境学院教授朱道林分析,北京市加大了土地供给侧结构性改革的力度,住宅用地供地节奏加快,并着重强调扩大有效供给和优化供地结构,保障住房刚需,这样的变化对稳定市场预期将会产生积极作用。

相关新闻

海淀 338 套公租房专配无房职工

从昨天开始,苏家坨、馨瑞嘉园两个公租房项目的 338 套房源面向无房职工配租登记。此次配租也面向非京籍申请人,但需要具备北京购房资格。

根据市住建委发布的公告,此次配租对象的条件按照京籍和非京籍区分。如果是本市户籍申请人,申请家庭成员须在本市均无住房。其中申请人户籍在门头沟、房山、通州、顺义、昌平、大兴、延庆、密云、平谷、怀柔的,工作单位须位于海淀区且在海淀区注册,所处行业符合北京市产业发展需要,未列入产业禁止和限制目录。

如果是非本市户籍申请人,则要求年满 18 周岁且不超过 45 周岁,申请家庭成员在本市均无住房,且按照住房限购政策,具有购房资格。申请人工作单位须位于海淀区且在海淀区注册,所处行业符合北京市产业发展需要,未列入产业禁止和限制目录。

苏家坨公租房项目位于海淀区苏家坨镇,本次配租房源共计 124 套,建筑面积 36.65 平方米—68.89 平方米,月租金标准为 31 元/平方米;馨瑞嘉园公租房项目位于海淀区上庄镇,本次配租房源共计 214 套,建筑面积 63.08 平方米—96.74 平方米,月租金标准为 34 元/平方米。

这次配租将分为两个次序。第一次序为具有项目所在区户籍或在项目所在区工作的其他本市户籍申请人;第二次序为其他符合条件的申请人。根据配租规则,第一次序申请人全部完

成配租程序后,房源仍有剩余的,再面向第二次序申请人进行配租。同一次序内,则会按照申请时间先后实施配租,采取现场登记、先到先得的方式。申请人只能选择一个项目进行登记,登记两个项目的,将取消配租资格。当项目登记人数达到公布房源相应套型数量的2倍时该项目将不接受登记。

配租登记已从昨天开始,将在明天下午5点结束。

(来源:北京日报)

河北 | 京冀交界 7 县市区将划人口上限严防地产过度开发

河北省政府办公厅近日印发《关于加强京冀交界地区规划建设管理的实施方案》。方案指出,河北省与北京市南部地区交界的2市7县市区,将强化城镇布局、生态空间、基本公共服务、社会管理的衔接协调和有效管控,严格控制开发强度,探索人口密集地区优化开发模式,促进与北京城市副中心、北京新机场临空经济区联动发展,建立目标同向、措施一体、互利共赢的跨区域规划建设管控新机制。

防止城镇摊大饼式扩张

根据该方案,“京冀交界地区”指的是河北省廊坊、保定两市所辖的三河、大厂、香河、固安、永清、涿州及廊坊市广阳区7个县(市、区),因与北京市通州区、大兴区等地域相连,简称交界地区。

今年上半年,河北省将统筹做好北京城市副中心与三河、大厂、香河约2000平方公里区域和北京市大兴区与固安、永清、涿州及廊坊市广阳区约3000平方公里区域的规划建设管理工作,框定总量、严控增量、盘活存量、优化结构,完善严控新增和扩大各类开发区、城市新区以及严防房地产过度开发的具体措施,研究确定各县(市、区)人口规模和城镇开发边界。今年年底前,由河北省政府统筹指导编制交界地区的总体规划及土地、环保等规划,切实与北京城市副中心、北京新机场临空经济区规划相衔接。

方案提出,严控城镇开发强度,划定京冀交界地区河湖保护线、绿地系统线、基础设施建设控制线、历史文化保护线、永久基本农田和生态保护红线,严格控制城镇建设区、工业区、农村居民点等开发边界,防止城镇摊大饼式扩张,严禁环首都围城式发展。完善京冀交界地区县(市、区)控制性详细规划,严格限制高强度、高密度开发建设和超高建筑项目。

燕郊等地将控人口规模

“严控房地产开发建设,强化房地产市场监管。”方案明确要求,依据城乡规划确定的人口及用地规模,严控房地产开发总量。严禁大规模开发房地产,严格控制高档住宅开发以及在城镇、铁路公路干线和主要街道、滨水地区及城市边界地带建设高层住宅。强化房地产项目的规划审批,增加住房供需矛盾紧张区域的中小户型商品住房供应套数。京冀交界地区县(市、区)及重点镇居住用地容积率原则上不超过2.0。严厉打击并及时曝光房地产企业

囤地炒地、恶意炒作、捂盘惜售等违法违规行为，严禁企业及中介机构从事首付贷、过桥贷及设立资金池等场外配资金融业务。

此外，河北省计划在今年上半年确定京冀交界地区人口规模控制上限，设定三河市燕郊镇等重点地区常住人口规模控制指标。严格交界地区户籍管理，以合法稳定住所、合法稳定职业和连续缴纳养老保险年限为前置条件，合理确定户口迁移落户条件，严格控制人口机械增长。

加快构建京冀生态廊道

方案对保护京冀交界地区生态环境提出了六项要求：建设环首都生态保护绿带、实施水环境综合治理工程、加快构建京冀生态廊道、严格划定永久基本农田、拓展城乡绿色生态空间、完善跨区域生态环保联防联控机制。

方案还提出统筹公共服务体系建设，要求在京冀交界地区率先推进与北京公共服务均等化；积极推动发展绿色交通，交界地区与北京同步提前报废老旧运营车辆及黄标车，鼓励使用新能源公交车，今后三年新增及更换的公交车中新能源公交车比重应分别达到 60%、70% 和 80%；提高公共服务保障水平，推动医疗机构优先纳入跨省异地就医直接结算平台，协调北京养老政策外延；强化社会统筹管理，落实京津冀区域安全应急联动工作机制，强化跨区域食品药品应急管理协作配合。

（来源：北京日报）

河北 | 河北一周上演住房限购“多重奏”

继本月初河北涿州、涞水等环京县市出台限购政策后，近一周内，河北石家庄、保定、廊坊、沧州 4 地市相继出台相关购房政策，上演限购“多重奏”。

23 日，沧州官方发布《关于强化房地产市场调控的通知》，对居民购房政策作出调整：非本市户籍居民家庭在主城区已拥有 1 套及以上住房的，暂不得在主城区购买住房；本市户籍居民家庭在主城区已拥有 2 套及以上住房的，暂不得购买普通住房（144 平方米及以下）。

2016 年 10 月，天津开始对房地产市场实施区域性住房限购，今年 3 月北京楼市调控进一步升级。河北大学经济学院教授张玉梅表示，京津冀作为协同发展区域，三地楼市调控行为也是整体联动的，沧州限购将释放环津区域的楼市限购信号。

在张玉梅看来，目前房地产市场的一些“炒概念”等炒房行为是河北环京津地区房价快速上涨的主因之一。“限购”新政的出台把部分投机购房者挡在门外，刚需一族的购房空间则会更大。

“本月限购政策出台后，有投资需求的购房者在短期内少了很多，但对于刚需购房者影响不大。”石家庄市一家房地产中介公司置业顾问称。

张玉梅说，河北多地出台的“限房限贷”政策，提升商业性住房贷款和公积金住房贷款的首付款比例，在很大程度上能够保障刚需者的利益诉求。从目前限购政策来看，以家庭为单位进行限购是主要调控办法。

根据近期限购政策梳理发现，石家庄、保定、廊坊等地本市户籍居民家庭以第三套房为调控点，非本市户籍居民家庭以首套住房为调控点。

有分析指出，限购政策有助房地产市场稳定，抑制房价过快上涨。多地限购也能形成整体联动，让房地产市场稳定。

“楼市调控旨在回归到刚需的本质上来，不仅有利于房地产市场的健康发展，也使河北有更好的成本优势承接京津的功能疏解。”张玉梅说。

（来源：中新网）

西安 | 西安房地产市场明显升温

2017 年前两个月，西安市商品房销售明显升温，与此同时，房地产去库存增速明显加快，开发投资增速稳步增长，个人购房需求得到有效满足，房地产市场及房地产信贷总体保持平稳运行态势。

据有关专家分析，西安市房地产市场明显升温的主要原因是地方市政配套持续落实、落户政策大幅放宽、民生工程稳步推进、投资环境不断改善等一系列利好政策的刺激。同时，西安市作为二线城市，房价长期处于同类城市较低水平，“价格洼地”效应使得其他区域资金大量进入也是原因之一。据了解，今年 1 月至 2 月，西安市商品房销售面积达到 172.35 万平方米，较去年同期增长 41.7%，增幅上升 15.4 个百分点。其中，住宅销售面积 156.63 万平方米，增长 36.5%，占全市商品房销售面积的 90.9%。商品房销售额 124.89 亿元，较去年同期增长 68.0%，增幅上升 51.8 个百分点。其中，住宅销售额 108.47 亿元，较去年同期增长 58.3%。

与商品房销售明显升温相伴的是，截至 2 月末，全市银行业金融机构房地产贷款余额 4651.90 亿元，较去年同期增长 22.17%，环比增长 1.29%。房地产贷款在全部贷款中的占比为 29.78%，较去年同期上升 2.81 个百分点。从开发贷款投向的房屋性质分析，截至 2 月末，住房开发贷款余额为 1487.70 亿元，环比增长 2.40%，同比增长 45.12%；商铺用房开发贷款余额为 183.04 亿元，环比下降 2.32%，同比增长 14.95%；别墅、高档公寓类开发贷款余额为 26.74 亿元，环比增长 3.41%，同比增长 52.57%。从趋势变化分析，住宅开发贷款增速继续保持平稳增长，主要是市场中刚性和改善性住房需求的支撑所致；商铺开发贷款趋势下降主要是目前商铺类用房存量较多，此类住房的开发需求下降；别墅、高档公寓类住房开发贷款增速上升，主要是由去年同期基数较小且为负增长态势所致。

据分析，目前西安房地产市场中存在大量刚性和改善性住房需求人群，他们的购房资金需求支撑了西安市个人住房按揭贷款的持续稳步增长。截至今年2月末，全市银行业金融机构发放个人住房贷款余额2532.33亿元，环比增长1.37%，同比增长24.83%。其中，新建房贷贷款余额2314.12亿元，同比增长23.15%；再交易房贷贷款余额218.21亿元，同比增长45.91%。

首套及二套住房贷款笔数大幅上升，首付款比例普遍下降是当前西安市住房贷款的一大特点。相关资料显示，2017年2月，西安市发放个人住房贷款笔数同比增长87.99%。其中，发放首套房贷款笔数同比增长84.45%；发放二套及以上住房笔数同比增长239.02%。

从个人住房按揭贷款的利率执行情况分析，目前西安市二套及以上住房贷款利率全部按照政策要求上浮1.1倍，首套房贷的平均利率水平为基准利率的0.97倍，且最低利率水平为基准利率的0.85倍。首套房贷款利率下浮的占比为47.11%，较去年同期上升41.96个百分点；利率执行基准的占比为47%，较去年同期下降39.58个百分点；利率执行上浮的占比为5.89%，较去年同期下降2.38个百分点。从趋势变化分析，2017年以来首套房贷款利率执行下浮的比重增加，同时执行基准利率的比重有所下降，原因主要是商业银行竞争压力不断增大，为了留住信誉客户和优质资源，纷纷给予借款人贷款利率的优惠政策。

记者注意到，目前西安市商品房库存面积仍有424.62万平方米，未来房地产市场还应继续加大去库存力度。另外，西安市银行业金融机构从2017年以来个贷利率呈现出不同程度的收紧，主要表现为首套房贷款利率折扣下降。1月至2月，西安市发放的首套房个人住房贷款平均利率较2016年年末水平上升0.02个百分点。其中，执行利率下浮的贷款比例为47.12%，较2016年年末上升1.32个百分点；执行利率上浮的贷款比例为5.89%，上升0.37个百分点，显示出不同金融机构的按揭政策存在差异。

（来源：金融时报）

行业动态

行业 | 百强房企榜单九年换血率近六成行业分化再加剧

3月22日，中国房地产业协会发布了“2017中国房地产开发企业500强”评测报告。该报告指出，2016年，行业集中程度进一步提升，同时房地产开发投资增速连续两年低至个位数，行业平均利润率下行趋势未改表明行业高增长时代已经结束。在新的发展阶段里，大型房企通过并购加速获取资源，中小型房企则加速转型，房地产开发企业分化进一步加剧。

恒大首次“登顶”

百强榜单换血率近六成

从本次入榜企业来看，2017中国房地产开发企业500强头名位次首次易主，恒大集团凭借全年销售金额3731亿元、三年复合增长率54.9%、充足的土地储备、旅游和健康产业的布局等强势表现将连续八年位居榜首的万科挤至次席。此外，碧桂园以销售金额突破三千亿元及领先的成本控制水平首次跻身三强位置。绿地、保利、中海、万达、融创、华夏幸福、龙湖和富力分列四到十位。其中，多年业绩稳定、管控规范的龙湖和布局均衡、利润率领先的富力并列排名第十。

本次测评产生的100强企业在近九年500强测评活动中，有25家企业连续9次进入100强。与2009年首次开展500强测评活动榜单相比，经过九年的发展，2009年100强企业中仅有41家仍保持在100强梯队，九年榜单对比显示榜单换血率近六成。其中，2009年100强梯队中51-100位的企业仅不足三成企业仍处在此次的100强梯队中。

集中度不断上升

市场延续分化态势

2016年，我国房地产产业集中度继续提升。从本次500强测评结果来看，2016年10强房地产开发企业销售总金额约占500强销售总金额的35%，销售面积总计约占500强总销售面积的38%。前50强、100强、200强销售金额分别约占500强总销售金额的60%、70%和90%。行业周期化的变化背景下，行业资源加速向500强企业为代表的领先企业聚集。

报告显示，500强房企全年商品房销售面积总额达5.2亿平方米，同比增长31.6%，销售金额创下6.3万亿元的新高，同比增长40.1%。500强房企市场份额按面积和金额分别为33.05%和53.35%，分别较上年提升6.33和7.51个百分点。

此外，据统计2016年房地产行业并购案宗数为198宗，涉及金额为4014.83亿元，同比上升43%；而2015年并购案宗数为343宗，涉及并购标的物价值为2815亿元，同比增长11%。其中，央企兼并重组和资源整合步伐明显加快。国有企业的重组整合一方面能够使部分业务杂泛的国企理清主营业务，更好地做强主业；另一方面能够减少集团内多家房企的同业竞争。此外，标杆房企收购中小房企项目扩大业务体量也是年内并购热点。对于大型房企而言，通过兼并重组有利于企业获取行业资源从而化解土地市场价格高启的风险，同时通过持有其他上市房企股权还有利于间接扩大土地储备和提升话语权。

（来源：中经网）

行业 | 聚焦万科业绩发布会八大看点：换届方案积极酝酿中，看淡三线楼市

万科 2016 年业绩发布会于 3 月 27 日上午在大梅沙万科中心举行。万科总裁郁亮、执行副总裁张旭，执行副总裁孙嘉，董事会秘书朱旭等人出席了此次业绩发布会。

以下为万科业绩会上八大看点：

如何避免宝万之争再次上演：你这么问就说明问题还没解决

郁亮：你这么问就说明问题还没解决。一切有利于公司的结构我们都欢迎。

回应外界质疑万科跟投制度：不怀好意啦

孙嘉：升级之后，跟投制度是有劣后设置的，我们希望通过这个制度迭代，能让员工尽心尽力，也有担当，当项目出现问题的时候，员工也要承受损失。

郁亮：我们事业合伙人迭代已经经历了 3 次，第一次时候，当时有员工表示，原来有奖励怎么就用来买股权了，第二次时候，是有杠杆的，也就是员工出资一部分还有一部分来自外部融资，第三代，就是现在的，我们设置了劣后机制。外界的质疑，就是不怀好意啦。

回应万科董事超期服役：众所周知的原因

郁亮：“这是众所周知的原因，不用再问了吧？”

关于万科董事会换届：换届方案积极酝酿中

朱旭：换届方案积极酝酿中，一旦成熟立即换届。根据公司法规定，在改选前，本届董事会继续履职，是对公司和股东负责任的表现。

回应万亿大万科计划：不是市值

万科高管表示，万亿是指业绩，是指万亿企业，不是指市值。

回应计提楼价下跌 13.8 亿元减持：多集中在三线城市

万科回应计提楼价下跌 13.8 亿元减持表示，今年计提的新增是 8.4 亿元，这些项目多集中在三线城市，南充，湛江等。

年报显示，报告期内，万科项目存货跌价准备为 13.8 亿元，较 2015 年底增长 82.3%，原因在于部分城市房价、地价持续调整，公司基于审慎的财务策略，对仍存在风险的项目计提存货跌价准备。万科对 12 城 13 个楼盘计提了跌价损失，这似乎也透露出这家地产龙头对楼市未来走向的看法。

王石卸任传闻：问题问的太着急了

郁亮：“太多八卦之心，我们不是都要回复。问题问得太着急了，没有发生怎么办(答)？”
感谢华润给予万科的支持：期待深铁做好基石股东

郁亮表示，深圳地铁成为万科的基石股东，这一点是我们非常乐意看到的，所谓基石股东指的是他对公司稳定发展起了重要基础性作用的股东叫基石股东，我们觉得在万科历史

上，在过去十几年间，华润集团很好地扮演了万科基石股东的角色，在过去十多年间华润集团对万科的支持，把基石股东作用表现的非常淋漓尽致。

具体到实际例子上，郁亮提到了万科早期非常多的融资活动中，华润集团都给了实际性的支持，比如说在万科股权分置改革的时候，华润集团作为国有股东，他同样履行着股权分治改革的责任，使得万科成为第一家完成 A+B 股公司，完成股权分置改革的公司。

同时他也提到了在万科 B 转 H 股的过程中，华润集团又很好地履行了作为第一大股东的责任，为我们 B 转 H 股的成功，包括万科的股权激励政策还有万科的经济利润奖金方面，采用国资委推荐的方法制定了万科的利润奖金方案，使股东利益和管理层利益有了很好的结合。这些都体现了华润集团过去十多年间对万科基石股东的作用，所以在今年把股份卖给深圳地铁的时候，我们依然要感谢华润集团过去十几年间对万科的支持和起的作用，使得万科在房地产的黄金时代取得了迅猛的发展。

最后他表示在看到深圳地铁成为万科股东之后，提出了四个支持，也表现出了基石股东的作用。之前的收购资产方案没有成行我们感到遗憾，但是通过这种方式，深铁成为基石股东，我们也是非常看好的。

（来源：中房网）

行业 | 中信股份：与未来继续发展房地产综合体是主要投资方向

会务工作 3 月 23 日，中国中信股份有限公司在香港召开 2016 年全年业绩发布会，董事长常振明，副董事长兼总经理王炯出席现场。就房地产板块的发展，王炯强调，与中海地产进行整合后，公司未来依然会继续发展房地产业务。

王炯介绍，中信将分两个方面发展，一方面把住宅业务出售予中海后，公司还有不少商业地产项目，所以会把存量商业项目发展好。另一方面，中信将走差异化路线，更多寻求综合性强比较强，产业与地产结合的项目。“比如包括写字楼、商业、精品酒店多重产品的项目，未来会成为投资的重点方向。”

常振明进一步补充指，中信做大盘有很丰富的经验，未来会继续发挥，会在上海武汉南京深圳广州等一二线城市继续获取项目。

此外，中信也会往轻资产方向发展，实现管理输出。“目前在不断探索。”

关于在武汉与瑞安联手竞得的光谷项目，王炯透露，投资规模有 52 亿，这也是一个产业加金融的项目，符合公司发展方向。

谈及调控政策的影响，政策主要是面对住宅市场，公司与中海整合后，剥离了住宅部分，所以影响不会很大。

据观点地产新媒体了解，2016 年中信股份归属股东净利润为 431 亿港元，包括了向中海出售内地住宅地产业务录得的 103 亿港元。

中信股份透露，近期在武汉获得多个项目，总建面达 270 万平方米。

（来源：观点地产网）

行业 | 推行大营销概念融信中国的自我调节

上海虹桥万科中心 T1 号楼 6 楼，融信中国（以下简称“融信”，3301.HK）总部所在地，一年前，融信迁到了这里。

融信董事局主席欧宗洪的办公室设置在一角落里。他一贯低调，甚少出现在媒体的镜头前，而其公司却在过去一年里被贴上了“激进”的标签。融信的崛起堪称迅速，2017 中国房地产百强企业榜单中，它在成长性 TOP10 中排名第 5。

高周转的甜头，融信不是没有尝过。高价的地块，亦屡屡刷新融信自己的纪录。但外界不清楚的是，改变正在融信内部层层铺开。据时代周报记者的求证和了解，这场关键的调整包括新部门的设立、全产业链的打通以及对企业发展策略上的微调。

在房地产这个光鲜而凶险的行业里，外部的市场已经发出了收紧的信号，对于融信来说，直接的影响是回款周期也被拉长。如何熬过去活得更加精彩？坐以待毙并不是上策，而任何的改变和微调需要思考、需要基础、需要能力。

3 月 21 日下午 3 时，这家去年备受关注的企业即将发布年报，也会引发新一轮的关注潮。不过，这些只是过去特定一个阶段里的成绩，有些改变，并不能在年报里直接体现。

推出大营销

成为一个穿越周期的公司，融信终究能实现做大。但如何把控质量与平衡，扩张与稳定，拿地是一个主要的考量。

房地产行业深谙“二八原则”的利弊，简单而言，如果地拿对了，定位没有问题，产品设计也不错，则项目成功了 80%；拿错了地，哪怕是错误的时点，做错了定位，设计、销售、企划推广做得再好，也可能不及格。

往往在多数房地产公司，拿地、销售、产品设计分属于不同部门，彼此联系并不紧密。

如何避免失误？去年，融信客研部的成立，便是围绕这项命令而展开。新成立的部门隶属市场营销部，为的就是使营销更对市场的口味。

从时代周报记者获取的一份融信客研部职责的内部资料看，这个部门的权重非同一般——公司的高级参谋。它的定性功能颇多，是一个可以发现蓝海的部门、是可以驱动规划设计的部门和是衔接设计与销售的过度环节的部门。而它被放置在市场营销部下面的用意在于，能更充分地发现营销前端的价值。

融信对客研部做了详细的分工。资料显示，客研部分为市场研究和客户研究，主要负责对接第三方，进行市场分析、产品定位和定价。

融信品牌营销中心总经理单伟在接受时代周报记者采访时总结道，内部正在推行大营销的概念，投资部和市场营销部两大重要部门进行打通，也是产业链上的打通。

此前，投资部主要负责项目的投资测算，交易机制和拿地的统筹工作，在拿地上占据绝对话语权，而现在，市场营销部在拿地环节也能提出看法和意见。拿下地块后，投资部也可以对市场营销部的工作提出建议。两大部门对于进入的城市进行共同的研究。

对城市地图与客群的切片式研究，意味着融信在拿地之时就已经开始明确将来的房子要卖给谁。这基本主导了融信在择址、产品研发等方面的一系列战略。

吃到布局的红利

市场营销部和投资部的合作，使得融信在布局上有了回报。在融信的城市布局策略里，就明确指向“福建大本营和少数一二线核心城市”。

聚焦区域市场，指的是长三角和福建海西区域两大市场。正因为聚焦，曾经规模尚弱的融信在福州站稳脚跟后，逐渐形成了区域优势。

杭州是融信的另一大重要发力点。在杭州单个城市，融信的项目已经逾 10 个，2016 年上半年当中的三个项目就为融信带来近 36.1 亿元的销售额，占集团总额的 27.3%。事实上，融信 2016 年在杭州所拿地块平均溢价为 20% 左右，按照欧宗洪此前的理解，“同行平均为 60% 左右，融信进入杭州时间点把握得好”。

在这一轮的比拼中，各家房企都手握一个“杀手级”产品系。泰禾的院子系，融创壹号院系等，都加入精准的客户研究，希望以最好的产品卖出最快的速度 and 最佳的价格。

融信对应的则是公馆产品，融信·杭州公馆项目，透明售房网的排名上位列杭州 2016 年年度豪宅销售金额排名亚军，不光如此，该项目多次成为区域内的销售前三强。根据融信提供给时代周报记者的内部数据测算，杭州公馆年度销售 38.96 亿元，成交均价 5.34 万元。

现在杭州是融信的一大重要大本营。因为融信·杭州公馆项目，融信打响了在杭州高端市场的名号，创造一部分高利润市场，融信也开始步入一条新“微笑曲线”。要知道这一项目在 2014 年成交楼面价 2.58 万元/平方米。

融信在杭州的其他项目，包括融信·学院府、融信·澜天等的销售情况也十分喜人。“不少项目一推出来就售罄。”单伟对时代周报记者表示。

在占据市场优势的同时，融信还采用了合作的方式进行扩张。对于在 2013 年进入的城市上海，融信的项目几乎皆有合作伙伴，股权基本对半开。其中 6 个项目合作方为绿地，1 个为万科。

这样的合作方式，在降低自身业务扩张所带来的风险之外，尽管不能享有全部的投资收益，但能够控制住项目投资过程中的风险，避免微利甚至可能更糟的情况发生。融信，为自己加了一道保险。

不过，欧宗洪并不满足。龙湖的财务指标，是他为融信设定的追求目标。“我们的营业收入和有息负债这两个指标要向龙湖看齐。”他此前对时代周报记者表示，“龙湖是最健康的房企。”

（来源：时代周报）

行业 | 激进后的调整：花样年二次转型强调“轻重并举”

3月20日的业绩会上，花样年总裁潘军看起来有点焦虑。

作为地产公司转型的急先锋，以及轻资产、社区O2O、地产互联网的开拓者，潘军和花样年在过去几年里推动了物业服务平台彩生活上市、美易家挂牌新三板，一时成为业内学习的榜样。

然而，轻资产转型并非易事，目前盈利模式并不成熟。而连续几年，花样年在传统地产开发业务上落后于同业。错过了2015-2016年的火热楼市，销售仅在百亿左右徘徊，公司净利润也有下降趋势。2016年花样年净利润为10.24亿元，同比下跌24.1%。

2017年，经过反思后的花样年重申地产开发的重要性，其将今年的销售目标定为150亿，同比增长25%。

与此同时，花样年仍有做全球第一的野心。2016年，公司已从单一房地产开发商转变为全球最大的社区服务运营商，潘军称未来要打通轻重资产一体化运营。

地产开发重新加码

2016年，花样年实现合同销售额122.1亿，同比增长8.3%，远远落后于行业平均35%的水平。

按照克而瑞统计的2016年房企销售排行榜，TOP10的销售金额门槛是1100亿，TOP20的门槛也飙升到647亿，TOP100的门槛则提高至157亿元。这意味着，花样年的规模连前100都进不了。

自觉房地产销售落后，去年以来花样年重新发力地产开发。潘军对21世纪经济报道记者透露，从去年开始，花样年已经有高额资金用于地价支付、项目收购。

为了支撑收购与扩张，2016年花样年在境外发行16亿人民币及5亿美元优先票据。利用融资杠杆，公司拥有了充足的现金流，2016年末银行结余及现金超过了人民币111.3亿元。

不过，大量的投资和融资，也让公司净负债率由2015年的75.6%上升至2016年的83.0%。

对此，花样年解释道，负债率上升的原因是公司年内偿还了一笔7.1亿元的永久资本工具，以及去年下半年来，公司收购了多个位于北京、上海、武汉及成都的开发项目的土地支出。

截至去年年底，花样年规划土地储备建筑面积约为 1498 万平方米，其中已签署框架协议

的物业建筑面积为 798 万平方米。从布局上来说，公司土储集中在京津都市圈、长三角区域、珠江三角洲、成渝经济圈以及华中地区，其中一线城市占比为 37.2%。

花样年通过旧改在一线城市拿地更具优势。仅在深圳，花样年涉及的旧改项目就包括坪山项目、龙华玉石项目、葵涌项目、梅林越华项目以及水头项目。

其中葵涌项目预计今年下半年可推出 25 万平方米。后续预计每年可保持 50 万-60 万平方米的供应量，为公司未来 3-5 年合约销售增长打下基础。

潘军认为，尽管现在一二线城市的楼市面临调控，但刚需仍然很大，如深圳拥有最好的产业结构，发展超过香港可期；而三四线城市以去库存为主的形势也存在很大机遇，未来公司将同时在三四线城市发力。

他表示，在 2017 年 150 亿目标销售中，一二线城市销售额会超 100 亿，而三四线城市将达到 50 亿以上。

轻重并举打通上下游

过去五年，花样年谋求“社区+”的产业丛林，并成为地产公司中转型最为成功的代表，其轻资产转型中最突出的是社区服务。

去年，花样年在物管服务板块进行了一系列并购，如收购了 SunProp 物业管理公司 70% 股权、彩生活接管万达物业、美易家收购航天物业股权成为其最大股东等。

已经分拆上市的彩生活在规模快速扩张的同时也实现了营收的增长。2016 年，彩生活收入与毛利分别达到 13.42 亿、5.86 亿元，同比增长 62.2%、28.9%，毛利率维持在 43.6% 的高水平；全年经营活动现金流入人民币 3.22 亿元，同比增长 34.8%；在管面积达到 3.95 亿平方米。

在商业管理方面，花样年也积极拓展商业轻资产项目，在西藏、江西、江苏、四川等省份累计输出项目达 30 余个。社区教育则启动首家儿童成长中心、社区养老方面建立福泰年会员体系、泾川花样年美年文化城更成甘肃省最大的文化旅游综合体。

转型的益处是公司收入结构优化。据花样年提供的数据，公司物业销售占比由 2015 年的 80.4% 下降至 2016 年的 76.6%，而以租金、酒店及社区服务为主的经常性收入占比由 2015 年的 19.6% 上升至 2016 年的 23.4%，达到 25.55 亿元。

但是，从地产商到社区服务运营商的转型，源于花样年在轻资产运营方面大量的投入，以及前期来自于地产集团的补贴。潘军表示，由于过去几年在开发部分投入较少，使得房地产销售落后于竞争对手。

为迎头赶上，花样年今年提出了“二次转型”，即通过轻资产的社区服务与重资产的地产开发相结合，轻重并举、产融结合，从社区综合服务运营商转型为基于社区服务的产业金融集团。

潘军表示，目前彩生活与美易家已在向母公司输血，而借助长年积累的服务资源与品牌优势，花样年将通过参股等方式帮助一些小型开发商，除现金流的补给外，将协助这些社区进行招商与商业运营，推广轻资产管理模式。

潘军对 21 世纪经济报道记者表示，2017 年公司将通过股权合作的形式，加快参股优质地产项目的脚步，以并购扩张综合性的产业类项目为主要方向。

通过上述方式，花样年可实现低成本的土地扩张，使重资产规模扩大；并且可以为社区服务平台累积更多用户。

同时，公司将以产业为器、金融为本，在轻重并举的过程中打造连接上下游的资本平台。

在上游，公司组建地产基金为地产开发等业务提供资金支撑。去年 8 月，花样年旗下全资子公司花样年中国与深圳彩生活、美易佳、芜湖歌斐就成立基金订立投资协议，为期两年，估计注资 9.8 亿元。

花样年方面透露，今年花样年旗下基金管理的资产将突破 100 亿元，并将借此实现优质物业资产的并购。

在中游，公司构建社区金融服务，旗下互联网金融平台钱生花实现投资金额 29.14 亿，收入 7328 万，净利润 601 万，并通过旗下中安信保险经纪平台与国内主流保险公司合作。

另据天风证券研报显示，目前花样年已拿到保理保险、第三方支付、融资租赁的许可证。

在下游，社区金融与彩生活相结合，为商业、文旅、教育、养老等其他产业的发展提供依托平台，实现产品的优化。

国元证券认为，花样年已完成基于未来移动互联网、客户大数据时代的业务战略布局，未来很可能成为中国领先的以金融为驱动、社区服务为平台、开发为工具的金融控股集团。

（来源：21 世纪经济报道）

行业 | 组建物业服务集团富力物业分拆上市将近？

自彩生活港股上市后，物业管理平台开始备受房企关注，包括万科、保利、富力等房企开始分拆物业上市。3 月 17 日，富力地产集团宣布组建富力物业服务集团。业内认为，富力地产在去年 8 月的业绩会上就曾表示正在研究物业管理业务分拆上市，物业服务集团的组建，意味着富力物业分拆上市迈出重要一步。物业分拆上市，机遇挑战并存。尽管物业领域潜力巨大，但传统物业服务利润率并不高，创新盈利模式仍是关键所在。此外，房企物业资本化过程中会面临规模与质量如何平衡的问题。

迈出重要一步

在房地产行业进入下半场的背景下，房企多元化战略转型已成为业内共识，在这一过程中，原本被看做是“鸡肋”的物业板块开始被重视。3 月 17 日，富力地产集团宣布整合集团下属物业公司，组建富力物业服务集团。

据了解，富力物业公司至少服务有 148 个项目、遍布 23 个地区。富力表示，物业服务集团成立后，将整合全国 3600 万平方米的物业管理资源，从统一全国的物业管理、财务管理、人才资源及商业运营等方面，加大集团对地区和社区的垂直管理力度。除了启用全新的企业视觉形象为未来业务快速发展创立品牌外，富力地产集团还进一步明确了其将物业服务和社区商业、互联网、物联网、智慧社区全面打通的战略目标。

“组建富力物业服务集团，说明通过此类业务分管的放松，给予物业经营的权限增加，这是富力物业分拆上市中关键的一步，同时，此举也体现出该企业后续对于存量资产经营策略转变。”易居研究院智库中心研究总监严跃进在接受北京商报记者采访时如是说。

同策咨询研究部总监张宏伟认为，对于企业而言，分拆物业上市，透露出走向资本市场的想法。对于正在回归 A 股的富力地产而言，物业分拆上市的途径有两种，一是像彩生活那样于香港主板上市；二是挂牌新三板。通过物业分拆上市，把企业物业这块业务做大。

事实上，中国开发商的物业拆分上市浪潮始于 2014 年彩生活上市，在接下来的两年之内，陆续在港股上市的公司有中海物业、中奥到家，以及绿城服务。而在新三板市场已有十几家物业公司登陆，包括万科、碧桂园、富力等都有计划分拆物业上市，希望从物业这块蓝海中分一杯羹。

物业分拆计划已久

在房企物业分拆上市浪潮中，富力并没有走在前列，此次组建物业服务集团意味着富力物业分拆上市的进程开始加速。

据了解，富力地产在去年 8 月举行的 2016 年中期业绩发布会上曾披露，富力地产正在研究物业管理业务分拆上市。当时，富力地产董事长李思廉曾表示，“当前不少公司都在尝试将物业管理业务证券化，旨在将公司有价值的部分业务释放出来。富力地产旗下的物业管理业务数量非常庞大，从全国范围来说，富力地产物业管理费的吞吐量在 10 亿元左右，其中仅在珠江新城就有几亿元”。

张宏伟认为，房企物业分拆上市浪潮的原因有两点。一是房地产市场进入下半场，从趋势来看，未来 10-20 年住宅销售将走向下坡路，对于企业而言，当住宅销售不足以支撑企业利润时，转型寻求新的利润增长点则势在必行，物业服务正是房企转型方向之一；二是房企通过物业分拆上市，进入资本市场后，可以快速抢占未来物业服务业务的接口。

实际上，近年来，房企利润下滑已成为不争的事实。上市房企在 2016 年多获“丰收”，但在实现业绩突破、规模不断增长的同时，利润率持续下滑仍是房企面临的窘境。克而瑞根据上市房企公开的财报数据统计，2013 年 124 家 A 股上市房企平均净利润率为 13.55%，2014 年房企平均净利润率为 11.86%，过半房企净利润率下滑。2015 年房企平均净利润率不足 10%，2016 年前三季度，132 家沪深上市房企平均净利润率跌至 7.8%。

以富力地产为例，近年来该公司毛利率也呈现出逐渐下滑的趋势。公开数据显示，2014年，富力地产整体毛利率为37%，2015年度下降至34%；而截至2016年12月31日，该公司毛利率由上年度的34%减少4%至30%。

机遇挑战并存

“房企物业分拆上市，机遇与挑战并存。”严跃进认为，未来物业领域发展空间较大，房企争相布局也是为了抢占市场份额，但物业服务板块面临着利润率不高、盈利模式需要创新的问题，同时，物业拆分上市后，如何保证规模与质量的平衡也是房企需要注意的点。

第一太平戴维斯数据显示，预计到2020年，国内住宅物业面积将达到300亿平方米，社区服务消费也将超万亿元。花旗也在近日研报中表示了对中国物业管理行业的看好，预计物业管理行业增长势头持续稳定。对未来物业领域的看好，正是房企近年来不断投身这个曾被看做是“鸡肋”板块的原因之一。

一位上市房企人士称，物业管理无疑会成为房地产企业新的利润增长点之一，这一领域发展的不足，对于后进房企而言是一个机遇。但目前多数已上市或计划上市的物业管理公司并没有找到合适的盈利模式，传统管理费收取可能还尚不足维持公司运作。如果单看传统业务，盈利水平并不高。

张宏伟认为，在物业业务中，收入结构主要依赖传统的物业服务收费，导致行业利润率不高，这一现象在短期内很难改善。对于布局物业板块的房企而言，未来如何做到收入多元化很关键。物业分拆上市后，资本市场可以推动房企物业业务的成长。包括物业增值服务收益，比如社区商业运营、与商家合作、社区金融、家政等相关收益，这都需要市场培育，资本市场恰恰可以给予支撑。

“从实际情况看，分拆上市也是希望做出企业影响力，毕竟目前上市的物业企业相对较少。”严跃进表示，在物业盈利的探索方面，如果企业想法明确，那么通过上市来变现就非常容易。如果盈利机制不确定，那么上市本身也是有问题的。

此外，对于房企而言，在布局物业领域时，积极并购很关键，同时基于较多的粉丝或者业主，展开更多的增值服务。当前做增值服务实际上业主的迎合程度不高，所以粉丝的黏合度还不小。物业增值服务也仅仅体现在类似网络付费等模式，意义不大。

也有业内人士认为，房企物业市场化过程中对规模扩张和成本管控的追求，很可能对服务质量产生影响，这一点值得计划物业分拆上市的房企注意。

北京商报记者就富力地产组建物业服务集团的原因、富力地产物业分拆上市计划等内容进行采访，但截至发稿前，对方未给予回复。

（来源：北京商报）

行业 | SOHO 中国租金收入涨四成潘石屹：我们要做的是把管理提上去

转型 5 年，SOHO 中国终于在 3 月 23 日交出的 2016 年成绩单上，嗅到了春天的气息。

财报显示，SOHO 中国 2016 年实现营业收入 15.77 亿元，同比上升 58%。净利润则在 9.1 亿元，同比上升 69%。收入结构中最为亮眼的是租金，2016 年 SOHO 中国物业整体出租率达到 96%，租金收入约 15.11 亿元，同比上升 44%。

但对于去年中期潘石屹“拿出 2~3 个非核心物业出来销售”的计划，soho 中国未来是抉择保资产还是保利润，新兴的 SOHO3Q 业务到底盈利表现如何，这些问题均未给予市场明确信号。

3 月 21 日，高力国际发布《2017 年灵活办公空间展望报告》，称随着租户对办公空间灵活性要求日益增强，联合办公空间将保持每年 30% 的增长率。

净利上升近七成

“在过去两年里，无论资产价格如何变动高低，股价如何波动，SOHO 中国在做的是加强内部管理。”在业绩会上，潘石屹的这番话颇有些壮志未酬终可抒的味道。

尤记得四年前，SOHO 中国宣布转型时，业绩会当日公司股价立即下滑。而如今，同样是召开业绩会的日子，SOHO 中国股价上浮逾 7%。

潘石屹表示，“账面上资产的涨也好，跌也好，股票的涨也好，跌也好，这个东西就是随着去变，因为有很多因素不是我们能够确定的。可是我们要做的就是管理提上去，把出租率提上去，这些东西可能是一个公司里面最基本的。”

而这背后，截至 2016 年 12 月 31 日，SOHO 中国在租投资物业平均出租率达到约 96%，营业额上升 58%，净利润上升 69%。

潘石屹在业绩会上毫不掩饰阵痛之后的喜悦，表示 2016 年在全球经济不确定性加强、中国经济增速放缓的宏观环境下，SOHO 中国凭借丰富的租赁经验和高质量的物业管理服务水平，在出租业务上依然表现亮眼。

具体而言，SOHO 中国北京和上海办公楼表现得更好，特别是上海，2015 年底竣工的外滩 SOHO 和虹口 SOHO，在建成后的一年里出租率分别达到 96% 和 95%。

另外，SOHO3Q 已成为北京和上海最大的共享办公空间，截至 2016 年 12 月 31 日，SOHO 中国已在北京和上海开设了 17 个 SOHO3Q 中心，平均出租率约 85%。但这一新兴业务的具体营收、利润等媒体感兴趣的话题，SOHO 中国并未透露。

不过债务方面，2016 年公司净借贷占归属该公司股东权益的比率约为 32%，债务融资成本降至约 4.4%。

“为了优化债务结构，降低汇兑风险，SOHO 中国提前偿付了本金合计约 14.2 亿美元的境外债务，将境外债务占全部债务的比例从 2015 年的约 56% 降至 2016 年的约 7%”。业绩会上，

soho 中国董事长潘石屹特别提到，基于人民币汇率波动，提前偿还美元债务为公司免去了后顾之忧。

是否卖资产成另一焦点

此次业绩会上，SOHO 中国是否还会卖资产成为另一焦点。

在去年的年中业绩会上，潘石屹曾透露，经梳理旗下资产，已将上海的天山广场、虹口 SOHO、凌空 SOHO 三个项目划入非核心物业范围，下半年或将出售这三个物业。而过去两年潘石屹也曾频繁甩卖资产获利。

不过在此次业绩会上，潘石屹表示，在 2017 年，这种情况（甩卖资产）或许不会再出现。

潘石屹认为，未来公司的租金收入还将保持持续增长，一方面，成熟物业保持满租，另外新项目完工后总可租面积的不断增加。2016 年末竣工的 SOHO 天山广场已经启动出租，预计在一年后出租率将达到 90%。目前公司仍有丽泽 SOHO 和古北 SOHO 两个在建项目，预计到 2018 年底完工时，SOHO 中国持有物业的建筑面积将达到 170 万平方米。

“而且商业持有依然是行业未来的趋势。”潘石屹认为，从目前情况来看，内地商业地产的租赁收益回报，相对还是比较低的。

增加持有型物业势在必行，但商业地产供应过剩的危机，也在考验房企的最终决策。

也有业内人士提醒，在很多区域出现商场和写字楼高空置的大背景下，要通过持有投资物业，提升利润水平并非易事。SOHO 中国不卖资产或许就还要扛住利润下滑带来的阵痛。

（来源：每日经济新闻）

行业 | 扣非净利亏近四亿元中航地产押宝物业谋转型

近日，中航地产股份有限公司（000043.SZ，以下简称“中航地产”）发布最新财报显示，2016 年实现营业收入为 63.22 亿元，同比增长 14.57%，但归属上市公司股东净利下跌 59.77%，为 1.61 亿元。扣非后，中航地产净利润为-3.67 亿元，同比暴跌 492.38%。

去库存背景下，三四线城市压力最大，而中航地产房地产业务布局主要集中在三四线城市。为求发展，中航地产于去年下半年开始，前后以近 20.3 亿元的总价出售公司直接或间接拥有的资产达九项。业绩对冲后，中航地产最终勉强扭亏。

在房地产市场增速逐渐放缓的情况下，号称万亿级大市场的物业领域被各大房企看中，万科、恒大等多个龙头企业纷纷布局入市。按照规划，资产剥离后，中航地产转型业务集中押宝在物业资产管理领域。从财报数据来看，中航地产在物业板块的营收和投入在逐年增长，但去年毛利率的下滑，引起诟病。总资产仅有两百多亿元的中航地产，如何在竞争中拓展市场，提高盈利能力，进一步分得一杯羹，将面临的挑战不可小觑。

就转型、毛利率下滑等相关问题,《中国经营报》记者致函中航地产,截至发稿,未收到回复。

盈利承压打包出售

中航地产披露,2016年1~12月,公司地产开发业务实现签约销售额50.7亿元,销售面积56.3万平方米,顺利完成了销售目标。并对去年的市场情况给予好评,称近一年来房地产市场去库存政策取得了积极效果,2016年随着市场交易的回升,三四线城市的库存压力得到一定缓解。

但从长期趋势来看,三四线城市的房地产市场似乎不被中航地产看好。中航地产在公告中表示,虽然自2014年末以来房地产市场整体平稳回暖,市场呈现恢复态势,但受宏观经济增速放缓、人口结构变迁以及城市化速度逐步下降等因素影响,行业整体发展速度减缓,城市分化严重,大多数城市的市场需求仍表现乏力,特别是部分三四线城市,库存压力巨大。

2016年下半年中航地产开始紧锣密鼓地筹划将房地产开发业务打包出售给保利,并于2017年2月15日公告,已完成交易标的资产的过户。

公告显示,中航地产出售予保利的标的资产包括中航地产直接持有的成都航逸科技100.00%股权、成都航逸置业100.00%股权、江苏中航地产100.00%股权、九江中航地产100.00%股权、新疆中航投资100.00%股权、岳阳建桥投资100.00%股权、赣州中航置业79.17%股权、赣州中航地产100.00%股权、南昌中航国际广场二期项目。

据了解,出售上述资产估值合计约20.30亿元,总建筑面积331万平方米,累计签约面积约为116.10万平方米。

中航地产认为,在行业总体增长疲软的大背景下,行业竞争激烈,整体盈利能力下滑,而中航地产主要项目分布在三四线城市,未来继续保持房地产开发业务的快速增长难度很大。

此次交易为中航地产重大资产出售,未导致公司股权结构发生变化,上市公司控股股东、实际控制人、控制权均未发生变更。耗时大半年,中航地产和保利之间的重大资产交易终于阶段性落幕。此交易后,中航地产或将逐渐退出房地产开发市场,其在公告里表示,未来公司及下属企业不再新取得房地产开发土地和在建项目。

记者查阅往年财报获悉,近几年中航地产房地产业务的发展并不乐观。2014年、2015年的营收分别为62.26亿元、55.19亿元,同比下滑;净利润分别为4.92亿元、4.01亿元,亦同比下滑,资产负债率也在79%左右徘徊。

出售上述资产后,为最新的成绩单扳回了几分“姿色”。3月8日,中航地产发布最新年报数据显示,2016年实现营业收入同比增长14.57%至63.22亿元,存货由2015年约106.20亿元降至约63.68亿元,较期初减少40.04%。投资活动产生的现金流量净额11,965.00万元,较上年同期下降12.09%。

但利润总额仍同比下降51.09%至2.96亿元,归属上市公司股东净利下跌59.77%为1.61亿元。扣非后,中航地产净利润为-3.67亿元,同比暴跌492.38%。

值得一提的是，在三四线去库存的大背景下，限购范围也正在向其蔓延。当前，加入限购大军的三四线城市包括安徽省滁州市、浙江省嘉善县、江苏省赣州市、湖南省长沙市和河北省涿州市、保定市涞水县、张家口市崇礼区、保定市主城区、廊坊市、沧州市。

押宝物业发展空间大短期业绩受冲击？

记者查阅其公告注意到，2016 年上半年中航地产便开始剥离非物业类的其他业务，以 2.14 亿元的总价将全资子公司观澜酒店投资公司 100%股权转让给深圳格兰云天酒店管理有限公司。更早之前，2015 年 4 月份，以 2750 万元将控股孙公司衡阳中航地产有限公司所持有的衡阳中航电镀中心有限公司 55%股份转让给深圳航空标准件有限公司。

据悉，目前中航地产仍有少数房产项目和商业地产资产管理业务。

中航地产直言，房地产开发业务剥离后，公司将集中资源围绕物业资产管理业务，重点发展物业及设备设施管理、资产经营以及客户一体化服务外包三项核心业务。

据了解，中航地产原主要业务包括建筑业（楼与工程）、房地产开发、物业管理等板块。

从具体财报数据来看，2016 年房地产开发业务共实现营业收入 379,563 万元，占公司营业收入的 60.03%；物业管理业务共实现营业收入 229,190 万元，占公司营业收入的 36.25%。其中，地产业务实现净利润 3,302 万元，物业管理业务实现净利润 11,877 万元。

从上述数据可见，物业管理业务营收占总量近三分之一，净利润占总利润 1.61 亿元的四分之三。2016 年物业板块已是该公司总利润的“顶梁柱”。

据了解，截至 2016 年底，其旗下物业业务范围遍及深圳、北京、上海、广州、济南、重庆、武汉、长沙、南昌、成都、郑州等全国二十多个城市 391 个项目。

不过，尽管中航地产物业管理业务收入与利润快速增长，增幅分别达到 28%、44%，市场拓展也连续三年实现大幅增长，新签年度合同额超过 5 亿元，但其毛利率的下滑不断遭到诟病。

财报数据显示，2016 年中航地产物业板块营收毛利率 10.12%，同比下滑 3.41%。业内认为，这一水平似乎预示中航地产在剥离房地产住宅业务后，未来物业业务前景仍颇具挑战。多家研究机构在点评中航地产时进行风险提示，表示纯物业管理模式未经长期验证，公司业绩短期可能受冲击。

“市场空间大，竞争会越来越激烈。”首席社区经济分析师黄昇表示，保守估算目前全国物业面积达 260 亿平方米，市场规模将达万亿级，随着房地产开发的饱和，房企转型物业市场是大势所趋。据了解，目前包括万科、保利、碧桂园、华润、远洋等多家房企在物业领域已占领一定市场。

“很多百强房企重视物业板块程度甚至超过房地产开发业务，按照周期考虑，物业属于整个房地产市场的后市场，服务时间比重占三分之二。”黄昇表示，物业市场属于朝阳产业，目前处于发展初期，人才管理、商业模式等方面的成熟度有很大空间。

财经评论员严跃进表示，物业管理业务发展存在一些新的问题，比如说盈利空间不大，如果战略扩张乏力，高管业务难以创新，甚至使得企业的改革重新面临质疑。中航地产需要有新的创新做法，比如拓展市场占有率，研究物业管理如何转向真正的资产管理模式。

另外，中航地产定下目标，2017年公司力争实现营业收入55亿元，较2016年度的收入下降13%。在业内人士看来，剥离房地产开发业务后，实现此目标，中航地产将面临多重不确定因素。

（来源：中国经营报）

前沿观察

观察 | 房企弯道超车

一千亿不多，已经有12家房企做到了；一千亿不少，有的为之设立成几年后的奋斗目标。

自古天有九霄，但丁的《神曲》里也写到第一重天月天到九重水晶天，从居住着信仰不坚定的灵魂到天使的凯旋。

而今，用“规模”划级的房企们，也如这九重天，裂变成多个阵营。

有人说，未来房企将形成1万亿阵营，5000亿阵营，1000亿阵营，500亿阵营，100亿阵营，剩下的，就是这天上的繁星点点，默默闪耀着自己的小光芒。

丁祖昱也说，可能几年后，TOP10的房企会占到地产总份额的60%，那其他的房企该怎么办？

从此前克而瑞发布的《2017年1~2月中国房地产企业销售TOP100》中可以看到，就在这1~2月，TOP10房企的金额门槛已经跳到185.2亿元，而在2016年的一季度，TOP10的门槛还是195.1。只用了两个月，就逼近了去年三个月的成绩，房企憋着的这股劲儿强大的吓人。

蛋糕就这么大，每个人想要为自己多争一份口粮。2015年，还是万科用2614.7亿元的销售总额震惊了业界，2016年，就是恒大、万科、碧桂园用3000亿元的规模领军，一方面我们看得到是规模在一路高歌（尽管一个个都强调自己不再追求规模），另一方面，房企的竞争也日益激烈，杀的头破血流。

就在3月15日雅居乐集团的业绩发布会上，面对尚不明朗的2017年，他们设下了600亿的销售目标，并要在2019年做到千亿。

最近，一家名不见经传的小型开发商老板的一席话，让我竟有点淡淡的忧伤。

他的大概意思是：我们没什么规模，跟大开发商比不了，他们的资源和实力也让我们望尘莫及，所以我们就做自己擅长的小产业，销售几个亿，再有个大梦想支撑，足矣。

这是个做特色小镇的开发商，他们没有拼土地，只是希望做出自己的“样板”。

如果真如丁祖昱所言，市场 60% 的份额都被千亿房企拿下，那么，要么成为千亿房企的一员瓜分份额，要么，进入细分市场，如今成了房企们弯道超车的好路子。

这就有了城市更新、特色小镇、共享空间、长租公寓、医养健康、教育产业、文化 / 旅游、商业地产、金融、海外地产、家装、智能家居等等等等。

说到城市更新，恒大、万科、碧桂园、绿地四大领头羊大步迈入，招商蛇口、远洋作为第二梯队跟上，还有福晟这样的中型房企参了一手。

但是，想做城市更新，这么微小的开发量，让还想为规模拼一把的房企难以觊觎。

比如万科，推出“热带雨林”的称号，万科集团高级副总裁、上海区域本部首席执行官、上海公司总经理张海将之解释为“地球上生命力最强的生态系统，第一个物种复杂多样，彼此间生物链紧密关系，互为依赖，形成循环。第二个是自然形成，不设定生长方向，适于新物种意外发生和进行。第三点是抵抗力稳定性最强，对外界变化自我调节。”

也就是说，万科要把住宅、商业、产办、教育、医养、长租公寓、家装、城市更新、特色小镇、TOD（交通导向型综合住区）等等全面揽入怀中。

在城市更新领域，万科即将投入用于创新企业孵化的张江国创中心是全国最大单体改造项目。

而在 2016 年，12 家千亿房企中，就有 7 家涉足了旧改项目。比如今年 2 月 28 日，融创在西安率先布局，其孙公司西安天磊以 2.08 亿元拍得西安长安区徐家寨改造项目三宗共计 181.59 亩地块，此外还要加上 6.3 亿元的拆迁补偿及安置费用。

很显然，尤其是对一线城市来说，城市更新是最好的盘活工业用地、产业用地的方法，对土地供应量越来越少的城市来说，这是一块大肥肉。

同时，特色小镇也进入很多开发商的视野。再加上国家发展和改革委员会颁布了《关于实施“千企千镇工程”推进美丽特色小（城）镇建设的通知》，撸起袖子干起来，好像也很容易了。

比如碧桂园、时代地产主打的科技型服务小镇、绿城的农业小镇、华侨城的文旅小镇、华夏幸福的产业新城。房企们可以借助较低成本获得大量土地开发权，现金回报又比较稳定。

前文中提到做特色小镇的小型开发商，他们透露自己的拿地成本只有 11 万 / 亩，这还是在没有政策利好的前几年拿的地，如果换到现在，他们认为前景会更加向好。

再有，通过股权投资，一跃成为房企里的一匹黑马的正荣资本。

根据克尔瑞的统计，正荣地产在过去三年中的销售额，先是从 100 多亿，增加到 300 亿，2016 年增加到 468 亿元，而股权投资正是他们的法宝。

如去年8月间，正荣以3.11%的持股比例进入渤海证券，位列第八大股东。虽然持股比例不高，清晰展现了布局金融的战略意图。

而布局金融的房企还有恒大、万科、碧桂园、绿地、远洋、阳光城，甚至是三梯队的海尔地产、美的地产。

还有长租公寓，同样有政策的支持发展起来十分便利。

2016年6月国务院办公厅发布的《关于加快培育和发展住房租赁市场的若干意见》中公布了一系列政策以支持加快培育和发展住房租赁市场，此后，12个省市相继出台了扶持长租公寓的利好政策，根据易居的数据，2016年，共有47家企业累计推出房源106万套，而龙湖、万科、旭辉、金地等7家房企直接进入长租公寓行业，保利、远洋、景瑞、阳光城等10家房企通过合作方式进入。

在2016年，龙湖正式涉足长租公寓。这个在2016年里千亿规模最近的房企，吴亚军也公开说，未来三年，龙湖要实现长租公寓300处，联合办公20个的目标，这或许将成为龙湖业绩新的增长极。

再说这阳光城，从2014年230.7亿元的规模，到2015年300亿元，到2016年487.2亿元，将500亿视为目标，在2017年也必然能完成。这样的二梯队房企，就涉足了长租公寓、产业地产、教育地产、智能家装、金融等细分领域。

要说中小房企在细分市场某“活路”一点也不过分，而对千亿房企来说，细分，不过是在产业链上多增加的一笔。

（来源：证券日报）

观察 | 招商蛇口切入“旧改”

阳春三月，招商局蛇口工业区控股股份有限公司（下称“招商蛇口”，001979.SZ）最终选择联姻武汉钢铁(集团)公司（下称“武钢集团”），切入武汉旧改项目。

重组之后的招商蛇口财大气粗，武钢集团能抱得大腿也是乐见其成。

存量土地成香饽饽

3月14日，招商蛇口发布公告称，公司与武钢、武汉市青山区国有资本投资运营控股集团有限公司（下称“青山区国资集团”），就成立房地产平台公司与筹备工作委员会签订《关于设立房地产投资平台公司之合作协议》，三方成立平台公司介入武钢集团的存量土地开发。

有接近招商蛇口的知情人士表示，招商蛇口与武钢集团的合作是看中了武钢集团手里的大量土地。

公告进一步指出，以武钢集团全资子公司“武汉钢铁集团资产经营有限责任公司”作为三方房地产投资平台公司（下称“平台公司”），招商蛇口与青山区国资集团方通过增资扩股

方式参与平台公司的开发与经营。增资完成后，招商蛇口、武钢集团、青山国资集团将分别持有平台公司 50%、34%、16%的股权。

此次联姻的目的非常明确，招商蛇口与武钢集团的合作基础为武钢集团的存量土地，未来将通过平台公司开展社区开发与运营、园区开发与运营、物业与商业运营管理、产业对接等方面的合作。而合作的重点则是社区开发与运营，本质就是住宅地产的开发。一方面，平台公司将对武钢集团存量权属土地进行规划调整，完成原有工业用地的变性工作；另一方面，平台公司也可参与市场招拍挂，获取土地后进行社区开发与运营。

此外，在园区开发方面，平台公司将对武钢老旧厂房进行升级改造，并引入相关产业以发挥土地价值。招商蛇口还将与武钢集团共同组建团队，对商品住宅的物业和持有型物业进行运营管理。

在外界看来，武钢集团与招商蛇口的联姻其实是武钢集团整合的重要一步。在 2016 年 9 月，国资委同意宝钢集团与武钢实施联合重组，宝钢集团更名宝武集团，成为武钢集团的母公司。宝武集团成立后，对武钢集团的定位是专注于非钢多元产业发展，从此次与招商蛇口的合作方案中就可以看出，武钢集团已经踏入房地产开发行业，开始运作新产业。

实际上，武钢高管层通过对集团业务进行系统梳理，确定了四个一级利润中心的组建方案，分别为不动产、水务、康养和绿色城建等四大业务板块。而与招商蛇口的合作应则是不动产利润中心的落地。

值得注意的是，招商蛇口并未披露此次合作涉及的增资金额、土地面积及具体区块。本刊记者通过从已有的武钢所在青山区规划查询发现，武钢本部厂区占地面积达 21.17 平方公里，拥有的土地存量十分可观。

分食旧改红利

目前，招商蛇口在武汉只有三个地产项目，而园区开发方面暂未落地。“通过与武钢集团联姻，招商蛇口可以在武汉实现深耕，因为武钢大规模的存量土地资源将有助于其落地‘前港-中区-后城’的模式。”兴业证券的分析师李辉指出。

其中，青山区国资集团也是此次合作平台的筹建方之一，这对于平台切入整个青山区乃至武汉的旧改市场提供了便利。“武钢存量土地存量主要有老的居民区、老旧厂房改造以及工业用地搬迁腾挪的空间，规模不小，潜力可挖。目前，武钢集团所在地是个典型的工业城，围绕功能区形成中等县区规模，无论从政府还是企业，旧城改造势在必行。”中国指数研究院武汉分院分析师李国政在接受媒体采访时指出。

此前对于旧改项目，不少房企掣肘于报批手续繁杂、拆迁困难等原因，很少染指。“虽然旧改项目被简单粗暴贴上了黑色的标签，但旧改应先改造脑袋，核心在于平衡各方利益。”李辉告诉《地产》记者。

随着城市可开发的土地资源日益减少，旧改成为推动城市发展和解决土地利用瓶颈的主要渠道。例如，保利地产在广州“三旧”改造市场中拥有合计超过 1 万亩用地的协议改造面

积，预计改造总建面超过 1500 万平方米，其中约 900 万平方米位于核心地段。原保利地产总经理朱铭新曾称：“棚户区改造和旧城区改造是近两年公司工作的重点之一，契合了国家城镇化的脚步和进程，利润率水平也相对较高。”

“与保利地产类似，招商蛇口作为央企，本身有很多资源可以利用，旧改拿地也会更便宜，但旧改项目仍面临整体投入资金较大、时间成本高及风险可控性低等问题。”一位业内人士指出。

不过，在招商与武钢的合作中，涉及到“以委托交易方式完成土地变性相关工作”。早在 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，土地增值收益公司与前海管理局按 4:6 比例进行分享。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实现变性。

布局旧改背后，是招商蛇口央企优势的体现和利润提升的需要。据招商蛇口 2016 年的年报数据显示，其累计实现销售金额 739.34 亿元，销售面积 471.15 万平方米。

而来自克而瑞信息集团 (CRIC) 的数据显示，2016 年全年销售额突破 1000 亿元人民币的房企由 2015 年的七家跃增至 12 家，其中年销售额首次超 3000 亿元大关的有三家，分别为中国恒大、万科和碧桂园。此外，融创中国、华夏幸福、绿城中国、华润置地、金地集团五家房企也首次跨入千亿门槛。

曾经与万科比肩的招商蛇口，已经被远远地甩在后面，并被后来者赶超。为此，招商蛇口将 2017 年的销售金额目标确定为 1000 亿元。最新数据显示，2017 年 1-2 月的销售情况，招商蛇口已经累计实现签约销售面积 77.26 万平方米，同比增加 98.51%；签约销售金额 154.48 亿元，同比增加 95.67%，前两月已完成全年销售目标的 15.45%。

“虽然房地产行业的平均利润率在下滑，但房企的比拼依然是规模，没有规模就没有话语权与江湖地位。而错过房地产黄金时代的招商蛇口，要想快步发展，必须加强央企与地方政府的合作，即在强化市场运作和企业主导的思路下尝试搭建‘小政府+大企业’的运营管理机制，从而获得大规模地土地储备。”上述知情人士指出。

重组上市之后，招商蛇口已经意识到发挥自身资源，通过“小政府+大企业”的模式获取土地。例如，在 2016 年，招商蛇口与深圳前海管理局组建合资公司共同推进前海土地的开发、与北京市通州区政府共同开发台湖镇等重要项目上都在实践央企与地方政府合作的模式。而本次招商蛇口与武钢集团、青山区国资集团的合作协议无疑也是政企合作模式的延续。

(来源：地产)

深度 | 代建这块肥肉，不是谁都吃得下

进入白银时代，意味着房地产行业投资下滑、库存高企、利润收窄、区域分化加剧等现象愈发显著，轻资产模式的出现为行业带来一种通过小投入、小风险获取高杠杆和高回报的途径，日渐被更多房地产企业所青睐。

伴随投资与开发分离、开发与运营分离、一级土地运营与二级开发的分离趋势，代建模式成为备受房企青睐的一种较成熟的轻资产模式，目前绿城、中海、滨江等传统企业均已专门投入成立代建团队，有些甚至转型成为代建企业。

3月16日，中国指数研究院发布的《中国房地产代建行业发展蓝皮书》中，数据显示，2010-2016年全国19家代表企业代建项目的累计合约总建面已高达11153万平方米。而其中绿城管理累计合约总建面达5068万平方米，市场份额占比45.4%，无疑已成为代建业务集中度较高的代表企业。

那么站在这个位置，绿城如何看待中国的房地产代建行业的现状和前景？绿城的代建模式到底是怎样？《每日经济新闻》专访了代建行业代表性人物——绿城管理集团总经理李军给予深入解读。

房地产代建净利润增至24.9%

房地产代建作为近年行业新兴的发展模式之一，目前仍主要分布在三四线城市，“蓝皮书”数据显示，2016年上述区域项目面积占比51.3%，而去年全国代建业务总营业收入为43.9亿，相较传统房地产链条中的开发、运营、销售等业务的产出还略显弱势。

“房地产代建的发展时间较短，但开发建设环节周期普遍较长，代建收入尚未转化为营业收入。当前多数企业参与代建时间有限，更多将此作为企业利润的补充。”有代建行业人士表示。

但值得注意的是，代建业务的净利润在2016年已稳步升至24.9%，而传统房地产业务净利润已逐步下降至11.6%。且近3年代建销售额占房地产企业销售额的比重持续提高，由3.2%提升至5.7%。

仅以绿城而言，绿城管理2016年代建项目销售额达到181亿，贡献了绿城总销售额的16%。

李军更表示，金融机构才是真正的“地主”，中国终将进入代建模式，在服务资本市场的逻辑下，拿地、开发、运营分工格局将进一步明确。

接下来，绿城必然会选择好的项目来代建，更多打造后台。而当绿城有足够多的项目，则可能分销出去，化身“需求入口”做生产能力提供者。

绿城代建靠什么收益？

但这只是趋势和结果，如何能真正做出这种效果？

李军提出一种观念——自 2014 年以来，市场分化加剧、集中度提升，房企的盈利模式由土地增值转向了开发增值，随之而来的是对企业品牌意识的树立。

而品牌，正是代建业务必须拥有的核心“装备”之一。

李军告诉记者，商业代建委托方多为拿地后无力开发的中小型房企，代建方通常是具有一定知名度的品牌房企，突出品牌影响力是推动代建业务运营，吸引合作伙伴的基础，这就形成了代建行业的生态格局。

而品牌来源，一方面是专业的经营管理能力，这是开展代建业务的核心要义，另外则来源于强大的建设能力。

梳理企业发展历程可见，绿城 2010 年开展代建业务。

2015 年 9 月，绿城集团全面全程整合现有资源，成立绿城房地产建设管理集团，这成为绿城品牌和管理对外输出的主体，也是绿城轻资产模式的载体。

《每日经济新闻》研究其商业模式发现，绿城项目代建的基本模式是合作方以契约形式委托绿城进行开发销售环节的全过程，包括项目前期管理、规划设计管理、工程营造管理、成本管理营销管理、竣工交付管理及最后的物业管理，同时根据合同绿城可以在项目销售阶段使用绿城商标，从而推广自己的品牌。

同时，委托方负责项目开发阶段的全部资金拥有投资决策权承担投资风险享受投资收益。

这是一整套基于品牌—产生价值—推广品牌的管理式商业思路。

而绿城的主要收益，李军透露至少可以有三部分组成，即派驻团队基本管理费、委托开发管理费、项目业绩奖励。其中委托开发管理费原则上能为项目共享总销售额 7% 的价值。

“实际上，目前实施轻资产输出的企业，例如万科、万达等全国性的品牌房企，都是这样的思路，将管理、品牌、服务、经验等核心价值输出，产生价值，将无形资产创造成现金流，为企业增加效益。”李军就表示。

而伴随模式逐渐成熟和多次运用，绿城代建业务也呈现高速增长态势。

截至 2016 年 12 月绿城管理器下受托管理项目 172 个，总面积超 5000 万平米，预计可售金额超 3200 亿。2016 年绿城管理代建净利润则达到 2.36 亿，净利润率约 30%，远高于绿城中国房地产业务的净利润率水平。

未来要做代建的农贸市场

“绿城是根据自身核心优势来定位自己的价值链，即放弃对土地的投资，转而以房屋的设计、提供开发管理人才、销售物业为核心业务，通过将企业现有资源集中在其具有优势的环节，以此实现企业效益。”新城控股高级副总裁欧阳捷评价认为。

的确，一旦进入更为细分的领域，在收益层面需要做到取舍。也因此，李军坦言，代建一定会有天花板，其实就算开发商自己做投资开发也是一样会有封顶。

“但做了农贸市场之后，只要提供了平台，就是生态链的问题，发展想象就更大了。”

在李军的模型中，从产品竞争到服务竞争最后到产业链的竞争，做大产业链的外延，是代建业务未来更有空间的发展方向。

“只要建立起这个平台，有需求的采购人都会来到我这里，当我做不了的时候就外包出去，谁拥有需求入口，谁就能掌握一切。”

在李军的描述中即为，做一个农贸市场，摆摊可以收摊位费，培训可以收培训费，办一个信用社就可以有金融服务收益，这其实是一个经营、管理和服务的集成。

这个逻辑归纳起来就是，整合资源，吸附更多社会上的优秀资源，在市场喜欢动荡时，企业也能应对自如。

因而在 2015 年的时候，绿城便围绕“房地产开发全产业链服务”，建立了绿城管理集团，践行绿城对服务的思考，这也使得代建业务更具发展性，不局限于某一类产品或一套体系。

代建行业“强者恒强”

需要指出的是，目前的代建行业整体营收并不高，一些企业或对此还充满疑惑。

李军向记者举了一个简单的例子，绿城 2016 年已经开展了百余代建项目，但几十个项目赚来的利润还不及开发商一个项目。

“至少目前来说，代建还只是开发商的配菜，一些拥有投资能力的企业都不会首选参与代建。”

但李军认为，这是一个考量眼光的选择，但目前的代建领域，也已呈现“强者恒强”的趋势。

之所以有“眼光”一说，是由于代建行业的潜力十分可观。

根据中国指数院提供的数据显示，2014-2016 年，房地产代建销售额三年复合增长率达 63%，远高于同期全国房地产销售复合增长率 24%。2016 年房地产代建销售额达 932 亿元，单个企业的平均代建销售额达 49 亿元。

但看到潜力的实力房企也不少。除绿城外，万科、滨江、朗诗、新城等企业均有类似举动。比如新城控股代建的永利吾悦广场，就是通过商业性的代建服务，分享项目后期运营带来的租金收益。

诚如“蓝皮书”所言，在我国的房地产行业进入调整阶段的背景下，商业代建模式的本质，便是基于房地产开发运营链条各专业的分化与分工，因而一些拥有良好品牌、技术、实力、管理力量及资源整合能力的企业，可以逐步摆脱对资金土地等资源的过度依赖，获得更多的发展契机，有效分散企业的市场风险。

但也只有这类企业能够立足代建行业。

能够内化整合资源、外部资源选择以及稳定的融资资源，甚至售后维保资源等围绕房地产代建各个环节的资源整合优势，是代建企业的根本竞争力。

这也就意味着，即使有越来越多的企业介入房地产代建领域，也不会拉低行业起点，相反会加剧“强者恒强”的格局。

（来源：邦地产）

深度 | 中海地产“千日革新”：3年如何多卖2000亿？

3月22日，香港万豪酒店。首次以中海地产行政总裁的身份出现在中国海外发展有限公司（00688.HK，以下简称“中海地产”）2016全年业绩发布会上，颜建国显然有些不太适应。

这是郝建民“闪辞”继而引发高层人事震荡后，中海地产新任管理层的首次公开露面。

业绩会上，媒体试图从颜建国口中了解新管理层带给中海的新变化，但这位新任总裁却显得十分谨慎：“我想未来大的改变是不太会有的，传统都会继承。包括2020年4000亿的目标，也包括公司会继续坚持稳健有质量的发展经营策略。”他沉吟了一下，话锋一转，“当然，这个世界在改变，适应变的世界最好也是相应做一些变化，所以我们对市场规划最近也做了一些修订，会对应目前变化的环境、变化的状态作出一些相应的调整。”

面对关于中海今年在策略、组织架构方面的具体调整方案的追问时，颜建国却并不打算透露太多。业绩会后，他在工作人员的保护下匆忙离开会场。相比之下，同样遭到媒体围追的董事局主席肖肖却显得十分从容。

唯一可以确定的是，郝建民所制定的2020年4000亿合约销售目标将不会改变。麦格理发表研究报告指出，若缺乏大型并购，中海地产要达到4000亿元的目标亦不容易，基于集团土地储备相对较小，不足以支撑集团未来三年的增长。

据时代周报记者了解，2016年中海实现销售额2106亿港元。对新任管理层来说，用3年千余日的时间实现4000亿目标，接下来的工作并不轻松。

老兵回归

2016年11月15日，因“工作调整”，51岁的郝建民辞任中海地产执行董事、主席兼行政总裁，60岁的肖肖获选为主席并获委任为公司行政总裁。23天后，中海地产再次发布公告称，公司主席肖肖决定不再兼任公司行政总裁职位，接替者便是从龙湖地产回归中海的颜建国。

实际上，对中海来说，颜建国并不算新人，“我也是中海的老兵，血液、基因里面，都是属于中海的。”

据时代周报记者了解，颜建国曾任中海地产苏州、上海公司总经理、中国建筑股份有限公司（母公司为中国建筑工程总公司）首席信息官等重要岗位。2014年6月26日，颜建国告别中海正式加入龙湖地产，并于同年12月16日，被龙湖任命为公司执行董事。

无论是在产品线、主流城市深耕策略、还是注重成本控制和追求财务稳健等特点上，中海、龙湖这两家基因不同的公司却有着不少相似之处。这也是不少中海人跳槽时，会优先考虑龙湖的原因之一。

与郝建民、肖肖和中国建筑工程总公司（以下简称“中建总公司”）并无太多交集不同，在未离职中海前，颜建国时常陪同时任中建总公司董事长易军、时任中建总公司总经理官庆调研地方，保持一定曝光率，并与中建内各公司人脉熟稔。

据时代周报记者不完全统计，2012-2014年间，颜建国陪同中建总公司领导有案可查的公开活动超过60次。而在履职中海地产行政总裁后，颜建国曾在一次内部讲话中强调中建总公司是中海地产的强大支持与后盾。

加码拿地

在新管理层走马上任后，曾经一度沉寂土地市场的中海，正在逐步转变其土地获取模式。

据报道，肖肖曾在2016年中海内部年终总结会（以下简称“年终总结会”）上直指中海土地储备总量不足，也不均衡，不足以支撑公司可持续发展。“中海对土地市场的急速变化了解不深，跟的不够紧。部分同事存在小富即安的思想，不想多拿地承担过高的指标，冒更大的风险；过分依赖公开市场，投资手段单一，创新不足。”

为此，肖肖认为，只要透彻把握法律法规，深入研究项目，各种投资方式都是可选项。他建议公司建立非公开市场获取土地的组织机构与机制。

据时代周报记者了解，中海新管理层已将投资拿地列入地区公司考核指标，要求各地区公司要密切跟踪土地市场，保持投资连续性。

2016年12月，中海分别在重庆、武汉、佛山、南昌、苏州、厦门等城市共收购9幅地块，应占楼面面积共约245万平方米，土地收购应付代价约为人民币174亿元。2017年1-2月，中海地产累计收购11个项目，应占楼面面积229万平方米，公司应付土地出让金109.29亿元。

2016年12月-2017年2月合计三个月的时间耗资近283亿元，这远超中海2016年前11个月210亿元的拿地支出总额。

3月15日，中海以总价约33.12亿元竞得成都双流区一地块，楼面地价10880元/平方米。3月24日下午，中海地产分别以12.33亿、9.26亿元竞得合肥撮镇镇两幅相邻地块，溢价率分别为130%、137.66%。

肖肖表示，2017年中海预计的土地金是1000亿港元，对应的土地建面是1600万平方米，“除了正常的招拍挂途径，公司还会通过并购、一级开发、棚户区改造等方式获取土地。”

积极纳储的背后，是这艘曾经的地产航母不断地被万科、恒大、碧桂园等企业后来居上，且差距愈发拉大的现实。“2016年已经有三家房企销售额超过3000亿元，我们与之相比，确实是落后了。”肖肖曾在年终总结会上表示。

更为直接的原因，则是中海希望实现 2020 年 4000 亿的销售目标。“怎么实现，当然第一条，我们吸纳土地。今年中海土地市场的资本开支计划是 1000 亿元，对应的是 1600 万平方米。”肖肖在业绩会上重申。

工科中海

业绩会上，颜建国还透露一个重要信息，要求中海需从物业、设计、施工、营销、物管服务全链条入手，提升产品质量和客户满意度。“产品和服务口碑，现在也是市场所需，增量高速快速增长不太现实，我们的理解就是做溢价，不做快消。”

之前的年终总结会上，颜建国便要求公司要加强客户研究与市场细分的研究。并设立客户服务部与专业的客户研究机构。此外，他还要求中海要加强进度管控，对开工、开盘、竣工等重大节点延期的，要问责。

对于如何打造精品项目，这位重庆建筑工程学院（现重庆大学）出身的工科男，深谙其道。时代周报记者拿到一份颜建国在 2010 年 3 月份演讲 PPT，当中便提及中海在房地产开发各个环节中如何结合客户满意，做好开发链中的各项工作，从而打造精品项目。

在他看来，市场定位工作对于中海的项目而言至关重要。“房地产项目大多的失败是定位失败，比如三房做多了，面积太大，年轻人喜欢小户型的，设计太大就不行了。所以在定位阶段的时候要充分考虑到消费者的需求。”

另外，龙湖的那段经历，或许也让颜建国获益良多。相关研究报道指出，龙湖的产品力是其打入江湖的第一把利剑，园林景观和物业服务在国内迅速建立起口碑，营销和产品相得益彰。龙湖“别墅专家”的美誉也逐渐建立起来。

这与早期中海的产品策略相似。中海曾凭借深圳香蜜湖 1 号打响品牌，堪称中国豪宅市场的“划时代”作品。在这之后，以其为蓝本，中海多个“主流豪宅”项目在全国落地。当时颜建国任职的苏州中海也复制了这一“主流豪宅”产品线，大获成功。

有业内人士预测，接下来，颜建国将重拾“工科中海”的旗帜，曾经令中国房地产业界耳目一新的中海精工豪宅基因或将同步“归来”。

此外，新管理层还计划重振商业板块。据悉，颜建国回归中海后的紧要部署，便是在内部提出“巩固并提升传统住宅领域的市场份额与行业地位”的同时，还必须提升商业地产开发与运营能力，用于尝试新的商业业态，以保证长期持续发展。这一构想的形成，让此前一度被传“离职”的阚洪波得到了重用。

2016 年 12 月 9 日，中海商业商办资产管理品牌—COOC 中海商务在深圳发布。这被业内视为中海重振商业板块新的开端。发布会上，时代周报记者见到了刚辞任中海地产董事的阚洪波，看起来心情不错的他，上台时还热情与中海的商业伙伴代表逐一握手。时代周报记者从中海内部获悉，阚洪波现任职位是中国海外发展有限公司副总裁兼中海地产商业发展有限公司董事长。

架构调整在即

在1月10日上午中海内部年终总结会上，颜建国脱稿说了一句：“公司计划春节前后调整薪酬体系。”此番表述在业绩会上得到了确认。管理层表示，中海将实行更加优化的员工薪酬体系，其主要内容是加大在固定薪酬比例。

已离职的中海地产营销公司董事长曲咏海曾在接受媒体采访时坦承，“中海的国企背景，体制或收入在社会上的竞争力相对较弱”。而这也成为各民营企业挖人的切入点。

2000年，万科制定了命名为“海盗”的挖人行动，中海成为“海盗行动”针对的对象。包括刘爱明、杜晶等60多位高管都是当年通过海盗计划从中海挖掘过来的精英。其他诸如碧桂园、龙湖、世茂股份、旭辉控股也在此后加入“挖角”大潮，如碧桂园现任总裁莫斌，联席总裁朱荣斌都来自中海。

与调薪并行的，是公司计划对组织架构进行调整。颜建国表示，因为规模在迅速扩大，如利用信息化的手段，把很多管理的优势变成标准化的动作，实现扁平化的管理，将给中海的运营带来更多效率的提高。

另据媒体报道，在业绩会召开前夕，中海还召开了一次组织架构优化工作启动会。除了要撤销郝建民在总部成立的营销公司与工程公司，合并进地产公司，管理层还希望将中海招标采购中心和成本管理部合并回合约管理部，重新搭建合约业务线，由各地区管辖。

2008年之前，中海采取的是“总部-分公司”两级管理模式。2008年以后，中海将全国市场划分为华北区、华南区等几大重要区域，区域公司得到总部较大放权。如按照区域划分，华东、华南等部分区域并不在时任行政总裁的郝建民直接管辖范围内。

在出任董事局主席后，郝建民便紧锣密鼓地收紧分散的权利。2014年1月，郝建民在中海内部推行纵向大部制，如在总部层面成立战略管控委员会（以下简称“战管委”）向下收权，并设专业地产、营销、工程三条线，由总部垂直管理。

若报道成真，这意味着中海将重回郝建民改革前的架构。但至于如何改革，仍然是一个问号。

（来源：时代周报）

国企改革

投资运营公司成国企改革新示范试点将拓展授权内容

国有资本投资、运营公司改革试点主要是区分投资公司和运营公司具体管理内容，进一步确定双方的主要任务。过去一年主要是对国有资本投资管理运营基本思路进行探索，目前在如何增加资产的流动性、如何通过监管防止国有资产流失、如何发挥投资公司和运营公司治理结构对资产的保值发展作用等方面有了进一步的探索和实践。”国务院国资委主任肖亚庆在全国两会期间这样说。

2014年，国资委首次在国家开发投资公司、中粮集团两家央企试点开展国有资本投资公司建设；2016年新增神华、宝武、中国五矿、招商局、中交、保利等6家央企扩大试点，运营公司试点在诚通集团、中国国新开展，合计试点企业已达10家。目前试点央企基本都已制定了改革方案并上报待批。与此同时，地方国资投资运营公司的改革也全面提速。

本轮以“管资本”为重要标签的国企改革尤其是国有资本投资公司试点改革以来，试点央企正在优化布局、自我瘦身、向一线放权，使旗下的产业公司真正成为依法自主决策经营、具有核心竞争力的市场主体。

试点央企将拓展授权内容

国家开发投资公司（简称国投），是被国资委最早列为国资投资公司试点的央企，在日前举行的首届中国企业发展论坛上，国投董事长王会生分享了他的改革体会。

在王会生看来，国投的国有资本投资公司试点体现为“四个试”：试方向、试机制、试管理、试党建。“通过试方向解决干什么，通过试机制解决怎么干，通过试管理解决怎么管，通过试党建解决国有企业党建工作中党的领导弱化、淡化、边缘化的问题。”王会生说。

试机制方面，国投加大了对旗下公司的授权力度。王会生说，“我们现在已经把所有的管理权完全授予子公司。”试管理方面，国投将管理重心下移，“小总部、大产业”架构初见成效。

在投资导向和投资结构调整中服从于国家战略，这或许是国投试点的最大特色。2014年国投把航运板块全部划转给中海中远集团，2016年将500多亿元煤炭资产整体移交给中煤公司，此外，在养老、扶贫、双创、循环经济等领域，国投通过直接开发投资或成立基金等形式均有涉及。

另一家更早进行国资投资公司试点的央企中粮集团，其改革成效则是以“管资本”为核心打造了四个专业化经营平台，并形成“集团总部资本层—专业化公司资产层—生产单位执行层”三级架构。值得一提的是，中粮总部将各产业发展战略、是否进入新产业和相应资源

配置方案，以及用人权、资产配置权、生产和研发创新权、考核评价权及薪酬分配权等关键权力全部下放给资产运营的专业化公司。

刚刚重组的宝武集团是第二批国资投资公司试点央企业的典型代表。2月10日，宝武集团宣布将金融业纳入公司主业。此前宝武集团已在总部层级先行改革，按照产业板块构建四大业务中心，希望通过资本的“融、投、管、退”，实现投前、投中、投后的闭环管理。

宝武集团董事长马国强透露，宝武集团将在体制机制上进一步探索改革：体制上，将更加强调母子公司体制，集团总部以管资本为主，实施战略、财务管控；各子公司和业务板块以主营业务为主，关注收益。机制上，将按照投资回报情况对下属各二级企业进行激励和约束，同时按投资回报来动态调整国有资本的进出。

两家国有资本运营试点央企都成立了庞大规模的基金。中国国新主导设立了2000亿元规模的“中国国有资本风险投资基金”；诚通集团以资本运营促结构调整，主导设立了3500亿元规模的“中国国有企业结构调整基金”。

国资监管层已在内部会议上强调，将更加有效发挥国有资本投资运营公司在国企改革中的示范作用；继续推进改组组建国有资本投资运营公司，拓展授权内容，加大授权力度，积极探索有效的运营模式。

地方国资投资运营公司

会整体上市吗

记者从国资委内部了解到，目前35个地方国资委已完成改组组建52家国有资本投资、运营公司，一批资本实力厚、市场竞争力强的国有资本投资、运营公司已经或即将落地。

重庆渝富资产经营管理集团的案例颇有借鉴意义。成立于2004年的渝富集团最初被重庆市定位为收购处置市属企业不良资产、经营国有资产的平台。2013年底被重庆市确定为国有资本运营公司建设首家试点单位后，渝富集团积极创新运作工具，初步形成资本市场、基金、AMC等市场化资本运营工具。

此外，渝富集团在试点建设国有资本运营公司的过程中，正加快形成有投资不控股、有股权不并表、有资产不负债的资本运营管控模式。渝富集团董事长李剑铭对媒体表示，“科学把控在出资企业中的股权比重，不做大股东，不直接参与和干预被投资企业具体经营活动，推动国有资本在运作中增值。”

渝富集团的改革基调选择了市场化而非行政化，经营数据对其做法给出了评价。从2004年的59亿到2015年的1947亿，渝富集团的资产总额十余年间增长了32倍。2017年中央企业、地方国资委负责人会议上，肖亚庆对渝富集团的改革试点如是评价：“积极探索股权运作模式，在发挥融资功能和获取资本收益方面取得良好成效。”

在浙江，全省第一家省级国有资本运营公司——浙江省国有资本运营有限公司2月9日宣布成立，这是迄今最“年轻”的省级国有资本运作平台。

值得注意的是，浙江省国有资本运营有限公司明确提出经理班子实行职业经理人制度，这在省属企业集团层面比较鲜见。同时，原则上公司不参与持股企业具体经营，主要负责以市场化方式对国有资本进行运营处置。

但职业经理人仍需要“考量”政府与市场间的微妙关系。记者注意到，浙江省国有资本运营有限公司将成立省级国有资本运营决策委员会，由分管副省长任主任、省国资委相关领导和公司领导班子为成员，负责决策涉及省属国资全局性、战略性、方向性的重大资本运作事项和重要的政府性投资项目，其余资本运作和投融资项目由省国资委授权公司董事会决策。

令资本市场兴奋的是，有消息称旗下有多家上市公司的渝富集团正在推进整体上市，这会是未来此类平台型公司的“样本”？国务院发展研究中心原副主任、著名经济学家陈清泰表示，在竞争性领域国有资产应该尽数地资本化、证券化，而在某些特殊领域不排除政府直接管企业，但应限定在市场失灵的较小范围，基本不对市场配置资源产生影响。

（来源：中国经济周刊）

学习园地

拐点已至？站在新周期起点的中国经济将往何处去？

中国经济仍然弥漫着不少悲观的气氛，对经济增速、政府和企业的债务，外汇储备下降和人民币汇率能否维稳，增长转型和新兴产业能否兴起等一系列问题都仍然存在着广泛的疑问。通常，悲观者总是能得到公众更多的关注。

但在此文中，我们想要表达的是：一系列证据表明，美国经济已度过难关，中国经济似乎也已经历了长周期的拐点。

因此在当下，我们思考未来的方式是：

1、中国经济复苏的节奏是平缓还是强劲？继续悲观可能是对中国经济金融的方向性错判。

2、中国经济的新周期和以往增长周期有何不同？赢弱的复苏进程存在哪些难以回避的风险？

3、如何笑对一些看似出乎意料，实则在情理之中的“黑天鹅”？

4、考虑到政策刺激和市场偏好的鼓动，一些看似创新实则泡沫的企业或者行业有可能收缩甚至破灭，如何在资产配置上重视价值，回归传统？

我们的思考结论是：

1、中国经济已到了长周期的拐点，或者说新周期的起点，但巨大的悲观惯性和拐点的脆弱性，导致需要约两年时间才能得到决策层和公众的认同；

2、新周期起点的确认是非常重要的，它决定了未来五年甚至更长的时间，中国保持6%—7%中高速增长的可能性较大，决定了中美之间的相对和绝对经济差距在继续迅速缩小；

3、高风险、弱复苏和缺乏整体新动能的新周期决定了价值投资者逐渐回归，追逐风口型投机迅速退潮；

4、新周期下中国发展的战略机遇期即便没有到尾声，其形式和内涵也已发生显著变化，略显被动的对外开放必须和积极主动的“一带一路”等战略结合，努力创造和延长有利于中国的战略机遇期。

一、世界经济长周期拐点：悲观弥漫中的既成事实

当我们提出某种判断时，直觉并非去证明这种判断是正确的，而是往往试图证明我们是错的，除非有强而有力的证据链，能够证明放弃这种判断的不可行。同样地，次贷危机以来，世界经济长周期的拐点可能已降临，至少对美中经济而言是如此。

一是2016年最令人惊讶的有三个经济体：

一是巴西，其全年约有3个季度总统没有实际履职；

二是俄罗斯，受到西方经济制裁和卷入叙利亚冲突；

三是土耳其，政局一度不稳并和西方交恶。

这三个经济体在2016年的经济增长、物价和汇率的表现都远远好于预期；同时，巴西、俄罗斯股市的强劲上升排在全球前列。

我们很难说这些经济体出乎意料的表现，是政府有多出色的调控，经济体多大程度上加速融入全球所致。资源品的复苏可以部分解释但力度不足，那么用什么可以解释这些经济体的表现？

二是2016年最令人鼓舞的是美国经济复苏明朗化。

美国大多数宏观经济指标都趋好。例如经济增长、经常账户逆差、物价、就业等。此外，美元指数在过去三年强劲上升，美国股市屡创历史新高。唯一比较迟缓的变量是美国的长期利率，以10年期国债为标志的长期利率的上行趋势，是2016年第4季度才最终确立的。从大部分经济指标看，美国经济复苏的拐点，很可能在2014年第4季度和2015年第1季度。由此看，美国储在2014年底退出量宽，并在过去两年分别加息1次是敏锐而恰当的，当下3月和6月的加息预期几乎到了不容置疑的地步。据此看，美国次贷危机之后复苏的拐点大约已过去2年，但是为什么这种明朗的复苏没有得到市场和研究者的认同？

三是2016年最令人纠结的是中国经济。

从中美经济的关联看，有大量研究证明中美之间的经济交往深刻而复杂，汪洋副总理用“夫妻论”来形容中美关系。

1995 年之后，美中之间的经济增长、物价和利率往往呈现出不断强化的同步性。简单来说，美国好中国也好，美国不好中国也不好，美国经济周期大约领先中国 2-6 个季度。如果说 2014 年底美国经济走上了稳健的复苏之路，那么以滞后 6 个季度推算，中国经济最迟应该在 2016 年第 2 季度也呈现复苏。那么，中国经济是否出现了长周期的拐点？诸多迹象显示，从 2016 年 2 季度至今，中国经济增速超出预期，物价回升，实体经济盈利逐步好转，甚至利率也开始趋升。但是，为什么直到当下，一些意见仍然是对中国经济持偏悲观的判断，2016 年底的中央经济工作会议将主基调定义为防风险，2017 年两会上国务院仍将增长目标定义为 6.5% 左右。

一个粗略的判断是，也许在 2014 年底 2015 年初，美国经济开始复苏；也许 2015 年底或 2016 年初，中国经济开始复苏。美中经济周期仍有同步性。考虑到美中经济在全球经济增长中举足轻重的地位，美中复苏不可能不带动全球主要经济体的趋势逐步明朗化。

二、不同以往的新周期：高风险的羸弱复苏

我们想要强调的是，世界经济的长周期拐点可能已逐渐显现，世界经济复苏的曙光，可能会逐渐呈现。但为什么当下人们对已形成的周期拐点，如此怀疑甚至视而不见？可能有诸多原因，但美中经济复苏是羸弱的、创新动力不足和充满波折的复苏，决定了人们对拐点判断的强烈怀疑。

一是虚而不够实的复苏。

以往的周期传导是，货币周期—盈利周期—通胀周期，也就是货币刺激将带来实体经济盈利的改善，然后再带来通货膨胀的上升。从次贷危机以来，主要经济体的货币刺激足够强，但实体经济盈利改善偏弱，随后的通胀上升也不是特别凶猛。解释强货币、弱盈利和弱通胀的可能因素是资产价格的迅猛膨胀，也就是多投放的流动性，部分为实体经济所吸收，部分却为股债房地产等虚拟经济所吸收。事实上美中确实都存在资产价格，尤其是股票和房地产价格的膨胀，也都在努力地推动金融业脱虚入实，振兴实体经济。通胀上升和资产泡沫始终是威胁经济复苏的挥之不去的阴影。

二是纷乱噪音中的复苏。

尤其是全球格局的变迁和特朗普冲击。全球旧格局极简来说，是美国主导，欧洲配角，日本“小三”；而当下可能的新格局是美国主导，中国配角，日本“小三”，欧洲在失落之中。这种格局的悄然变迁带来的冲击仍在持续。此外，特朗普冲击以及西方政治生态的保守主义和孤立主义色彩日益浓厚，这在很大程度上加深了人们的悲观情绪。也许苏东剧变以来的全球化热潮在退潮，但毕竟当下全球格局仍好于冷战时期；毕竟基于现实主义的适当孤立和保守，也是面对中东乱局和部分伊斯兰势力不断扩展的应激机制。

三是昂贵而漫长的复苏。

次贷危机以来，主要经济体的“直升机洒钱”和大规模财政刺激都是空前的。例如奥巴马时期，美国联邦政府债务从 10 万亿跃升到 19 万亿；奥巴马以医疗改革为核心的福利政策

使得美国中产阶级苦不堪言。美联储花费了长达 3 年的时间，才从逐渐退出量宽过度到明朗化的加息。中国的情况与此类似，从“三期叠加”到当下的“三去一降一补”，也是在跟踪中负重前行。美中并没有太多令人鼓舞的新增长点。这种痛苦而昂贵的复苏，使得人们依然在怀疑刺激政策的后遗症，而不是关注复苏本身。如果说从美联储退出量宽到两次加息，到 2017 年以来的加息明朗化花费了超过 3 年的时间，才使得公众最终确认了复苏的事实，则中国经济复苏的拐点，可能需要我们有很大的耐心继续等待公众情绪的修复和认同。

但如果我们观察美国的大多数经济指标，观察巴西俄罗斯等超预期的经济表现，观察美中经济周期的同步性，我们可能不得不承认，美中经济陆续度过了长期的拐点，很可能已经是既成事实。人们对已降临的拐点虽然猝不及防，甚至视而不见，但在当下，对未来的世界经济以及中国经济，我们应当持有的态度，是谨慎乐观，而不是继续悲观；我们面临的是疲弱复苏，不是二次衰退。

三、并不意外的黑天鹅：逻辑的俯视

如果美中已率先到达长周期的拐点这一判断成立，那么在 2017 年会出现怎样的、在我们看来应当在预料之中的黑天鹅事件？我们猜测重要有四个黑天鹅事件。自上而下的分析有助于我们理解宏观变量的趋势，但无助于我们自下而上地甄别个别公司所处的状态。

黑天鹅之一是，欧元区经济表现和股市表现好于预期。

做出这种判断的逻辑很简单，既然俄罗斯巴西 2016 年超预期，那么另一个经济沉沦的区域，即欧元区也会步履蹒跚地向好，而不是陷入更深泥潭。即便欧洲面临政治右倾化、安全形势复杂化的困扰，复苏可能也会姗姗来迟地降临，而不是缺席。甚至叙利亚局势的摊牌和欧洲整体右倾化，对欧洲经济可能都不算是坏事。欧洲右倾的标志性起点，可能并非今年的德、法、荷大选，也不是特朗普现象在欧洲的复制，而是英国脱欧。

黑天鹅之二是，大批现象级企业的现形。

次贷危机以来如此漫长的时间，政府和企业家都在不断尝试求新求变，这导致大量资本注入了力求创新的领域。但创新永远是稀缺的，我们收获的更多是泡沫。危机中人们对传统的失望和对创新的渴望，使人们对无资产、无研发、无盈利、无前景的大量企业采取了极其宽容的态度。但长周期拐点的降临，意味着人们对创新企业的容忍度和耐心在收缩，流动性量缩价升以及实体经济再度受到重视，也使创新企业必须迅速实现盈利并登陆，否则它们将溺毙。在过去多年，一些现象级的企业，例如 Uber 的估值高于美国两大航空公司之和的情况，可能会修正到仅相当于一个较好的传统出租车公司的估值水平；Airbnb 的估值也不会比洲际集团加万豪集团更大，而是回到一个中等酒店管理集团的估值；Snapchat 可能并不值钱。而中国大量的创新企业，例如共享单车和网络送餐可能会陷入挣扎或破灭，而蚂蚁金服等所谓独角兽企业的估值也可能明显逊于预期。人们将苛刻地用资负、资本、盈利、增长、风险等传统指标去看待创新，并小心地甄别泡沫和创新。由此观之，纳斯达克未来的分化甚至调整，也许难以避免。现象级企业的现形，无非是人们对资源投入和产出变得更理性。

黑天鹅之三是，大宗商品整体温和牛市。

如果人们逐渐确认美中经济拐点已过，对所谓二次探底的风险将会淡忘，对未来预期的乐观和实体经济持续增长的复苏势头，都将推动大宗商品走向整体牛市，而不是简单的结构性牛市，其中最令人瞩目的可能是有色金属。我们无法忽视全球实体经济，尤其是美中实体经济向好的驱动力。大宗商品的温和牛市及其带来的通胀冲击和传导令人不快，甚至可能影响到复苏本身。但当我们说创新是稀缺的时候，就几乎在说传统产业仍将是主角，这决定了大宗商品的地位较之次贷危机前有削弱，但尚未被颠覆。这将在一定程度上恶化中国的贸易条件和收缩外贸顺差，并使得政府部分不重新确定对煤炭钢铁等行业的去产能节奏。

黑天鹅之四是，人民币 2017 年汇率不贬反升。

我们相信如果人们意识到中国经济已经度过长周期的拐点，那么资本外流将会收敛，外资流入中国（尤其是债市股市）可能会升温；外贸会扩张，但是外贸顺差未必扩张。美中经济关系需要再平衡，而再平衡得以讨论和达成的前提是中国对美国适当的利益让渡。因此，汇率走势长期取决于经济基本面，短期取决于市场预期，随着中国经济拐点已过和市场预期稳中向好，人民币汇率很可能在短暂调整之后，再度到了由贬转升的拐点。

如果这些黑天鹅在 2017 年出现，那么我们关于长周期拐点已到的判断可能进一步被证实，如果这些黑天鹅并未出现，我们的拐点论可能就失之乐观。以两年为周期，我们不妨静观其变。

四、站在新周期起点的中国经济：一步一步“钉钉子”

那么，我们如何看待 2017 年的中国经济及金融趋势？许多人在研读去年的中央经济工作会议以及“两会”的素材，从未来两三个季度看，中国经济及金融也许会呈现以下转折。中国经济新周期的起点隐约可见，但复苏只能是一步一步钉钉子的艰难历程。

一是从拐点的再怀疑到再确认。

如果我们回顾次贷危机以来中国经济的下行调整，增长从 2010 年第 3 季度开始调整至今，已有将近 7 年，其中还包含了 PPI 持续为负的三年多的实体经济通缩期。这已是改革开放以来，经济转型最为艰难和漫长的时期。较之 1998-2003 年的结构转型更为艰巨。在 2015 年底和 2016 年初，中国经济在遭遇了汇率波动、美联储加息、A 股持续熔断、房地产大逆转等一系列冲击，当时市场信心相当脆弱。因此即便我们认为中国长周期拐点已在 2016 年 1 或 2 季度出现，当下仍会弥漫悲观预期的巨大惯性。诸如中国债务问题，中国滞涨问题，中国经济“欧洲化”甚或“日本化”问题等悲观怀疑仍会延续一段时间。如果只是看问题，那么无论美国还是中国，仍然遭遇到大量经济难题的困扰，但长周期拐点的降临，会一点一滴地逐步驱散长期飘荡的悲观情绪，人们可能会尝试着摆脱悲观惯性，并尝试确认中国经济是否到了拐点。

二是从局部到整体的逐渐向好。

当下中国宏观经济的指标大部分已经向好，例如 GDP 增速在 2016 年略超预期，物价回升明显，新增就业超预期，市场利率上升和货币政策微紧缩，PMI 指数持续处于扩张区间，汇率逐步企稳等等，甚至股市和房地产市场在 2016 年 2 季度以来也持续回暖。但即便如此，人们仍然持有疑拒之态。我们如果进一步观察和增长同步甚至滞后的重要指标，例如规模以上工业企业的利润增速，已从 2015 年的-2.3%转为 2016 年的 8.5%，中国银行业的利润增速则从 2015 年的 2.5%温和上升至 3.5%。经济拐点的出现，可能意味着向好趋势将从结构向整体扩张，中国经济增长的新周期的起点逐步确立。

三是金融趋稳和资产趋热并存。

金融体系是实体经济的照妖镜，银行业往往是观察经济周期的滞后指标。即便如此，我们可以观察到中国金融趋稳，尤其是银行业和证券业。证券业经历了大幅波动之后，在过去 3 个季度，无论港股还是 A 股都在好转。银行业的悄然变化可能会被忽视。从 2012 年到 2015 年，中国银行业利润增速迅速从 36%降至 2.5%，人们对银行的盈利能力，资产质量和风险状况产生忧虑。就 2016 年而言，中国银行业的利润增速 3.5%，ROA 和 ROE 分别为 0.98%和 13.3%，盈利指标都略有改善，而资产不良率和问题贷款似乎也到了改善的拐点，同时资本充足率和拨备水平维持稳定。如果这些势头得以维持，中国银行业最坏的情况似乎在过去。从债务市场看，地方政府的债务状况大为改观，但企业债有所反复，看起来金融趋稳在逐渐明朗化。而汇市股市，大宗商品和地产市场的升温仍在持续。金融趋稳和资产趋热很可能会给中国经济的去杠杆、去产能提供一条不同以往的，资产端和需求端改善之路。

五、新周期还是短周期：悲观者也有其道理

当下人们对中国经济的悲观，可能还在于对过去的记忆和对未来的设想。关于对以往增长的记忆，人们比较中国经济好还是不好的基准，往往是十八届三中全会之前 GDP10%+CPI3%的辉煌记忆，而不是 2012 年之后，中国政府预期增长和实现增长之间的一致性。关于对未来增长的设想，由于我们也许刚处于新周期的起点，我们还无从描述接下来的十年，中国主要经济指标的可能区间和特性。旧周期的鲜明和新周期的未知，使悲观者确实有悲观的理由。

一是短周期波动还是长周期拐点的争论明显。

当下一种较为流行的判断是，中国目前处于长周期下行中的短周期复苏。我们对这种判断持保留态度的原因在于，这种说法类似股价的波浪理论，下跌主浪中有了个反弹的次浪，这种说辞不可能提供预见性，也不对未来提供方向判断，因为短周期反弹随时可以结束，也可以延续。大多数人对 2017 年下半年中国经济增长表示忧虑，这种忧虑几乎是可以预见的，仅从基数效应看，下半年房地产投资的收敛，汽车消费的放缓，以及 PPI 的同比回落都并不令人意外。美中经济再平衡的压力也会显现。即便在当下，都不难观察到下半年部分宏观指标的回落。

二是中国经济的大麻烦并未真正消除。

尤其是产能、债务和地产泡沫三大困扰。需要明确的是，无论美国还是中国经济周期拐点的出现，都并不意味着美中已消除了持续复苏的大麻烦。美国经济领域的麻烦不会比中国少，斡旋空间也不见得比中国大。就产能问题而言，资产端估值的复苏和需求端的改善，自然地就将带来产能去化问题的明显缓解。就债务问题而言，政府和准政府部门的债务更有可能成为永续债务，而不是在可预见的未来必须清偿的债务。就房地产泡沫而言，我们容易观察到 2011 年 1 月份开始，北美房地产呈现出重点城市价格持续上升，三四线城市并无起色，房价上涨快于租金上涨的特点，这和中国几乎如出一辙。我们无意否认中国房价的泡沫性，但只要农村人口仍被束缚在土地之上，城市资本仍被拒绝在农业之外，那么中国城市化和人口迁徙就仍有巨大余地，房地产调控空间仍大。至少目前的楼市状况，比 2014 年初的地产投资急剧跌水，以及 2015 年 3 季度之前库存堆砌的状态要好得多。美中经济的拐点都是带着巨大伤病的拐点。

三是何处寻找新周期的新动力？

这是悲观论者最强有力的怀疑，也是拐点论者难以清晰回应的软肋。是的，即便美中经济呈现复苏特征，但我们确实给不出维持新周期增长的新动力。尽管中国经济增长中源自消费的占比达到 65%，但国内消费并无太多热点。实体经济投资和民间投资略有好转而不是显著改观。电信，互联网，人工智能，工业 4.0，生命科学云云，都仍处于支离破碎和难以形成整体强大增长动能的态势。带着一堆大麻烦，同时中国的深化改革也呈现反复性，其中最令人担忧的是，越来越多的官员和学者，似乎将供给侧改革解读为“进口替代型战略”，从罢东北大豆看成大熊猫到要自产圆珠笔芯，都折射出类似偏颇。“钉钉子精神”的本质，是否定了中国还存在四两拨千斤式的、花点小力气发挥奇效的投机性改革。站在新起点，却仍然没有明确的方向感，这就是世界经济的现状。对中国经济而言何尝不是如此？

尽管中国长期周拐点的普遍确认需要假以时日，但新周期和新起点仍然具有其独特意义，一是不必继续延续悲观惯性，而应看到新周期的降临。二是中国未来维持中高速增长潜力和能力犹在，6%—7%的平台具有可信度。三是继续寻找新周期中国经济的新动能仍待破解，新周期包含在中央对中国经济新常态的战略预判之内。四是新周期决定了中国能够继续追赶和缩小与美国之间的京剧差距，中国梦 2020 目标达成的可能性大增。

六、价值投资的回归：新周期的资产配置

世界从来就不是一分为二，至少必须一分为三，非黑即白非左即右的走极端，可能使我们难以去其两端，执中守正。如果我们倾向于认同世界经济长周期的拐点将在分化中陆续降临，那么新周期的资产配置战略也可能发生重大变化。当下至少是配置机遇大过了风险，价值投资大过了择时投机。

一是追求创新向关注传统的回归。

创新总是好的，但次贷危机以来创新所受到的追捧，使得它们过于昂贵，其中确实具有研发实力和未来硕果的企业仍将屹立不倒，但大部分忽悠型企业可能岌岌可危。相形之下，

有稳健需求的大宗商品，有后发优势的越南柬埔寨等经济体，有坚实产业基础、客户群体和盈利能力的传统产业，可能会被再度关注。衡量企业的生命力，并不在于其有多新颖，而在于其多大程度上不可或缺。从这个意义上看，波音或通用电气的重要性，比苹果或脸书重要得多。

二是追求梦想向关注财务的回归。

当我们评价行业或公司的时候，可能会使用更为传统的财务指标体系，去观察其估值。这就使得重资产有可能比轻资产更稳妥，市盈率市净率比成长梦想更稳妥，盈利还是不盈利变得格外重要。美中经济都积累了不少泡沫型企业，风险投资界的“唯快不破”在长期流动性拐点渐渐明朗时，也会遭遇麻烦。幸运的是，总体而言，中国科技股泡沫并不太涉及公众投资人，而仅涉及少量私募投资人，也许其带来的负面冲击不会过大。事实上，以影子银行和互联网金融为典型的泡沫，在过去1年多已在陆续破灭和收缩之中。

三是追逐风口向关注公司的回归。

追逐风口型的投资，本质上是赌政策的事件驱动型投机。例如，一带一路、国企改革、混改都是既定的国家战略，但从国家战略到“一企一策”的改革方案，毕竟有漫长的传递链条，就大政方针下短期赌注，有可能不如切时关注公司基本面更为可靠。好的改革最终也会体现在企业业绩的改善上。考虑到上游行业已普遍有一定程度的价值重估，因此中游和中下游行业，也许在重资产低估值方面有更大的上升空间。

如果美中经济长周期拐点逐渐明朗化，那么人们将着眼于切切实实的当下和未来，将再度珍惜资本的稀缺性和企业真实的财务状况。人们将重新阅读巴菲特并注重价值投资的决定性意义。

七、新周期拐点的中国银行业，被低估的坚韧部门

中国银行业从赚钱赚得都不好意思说，到行业利润接近零增长，只用了三年多的时间。银行是实体经济的照妖镜，也通常被视为经济周期的滞后行业，目前中国国有银行仍然处于市盈率不足6倍，市净率不足0.6倍和股息率较高的状态，人们对银行业的悲观尚未改观。未来中国银行业已曙光初现。

一是脱虚入实可能需要先脱虚入虚，银行业在金融系统中的重要性将上升。

我们在前文中已指出，次贷危机以来，超强的财政货币刺激，在带来实体经济温和复苏的同时，也带来了资产价格的显著上升。因此引导金融脱虚入实是大势所趋。在中国可能有其更为特殊的表现，即若脱虚入实，需要先做脱虚入虚的先导工作。次贷危机以来，利率市场化、影子银行系统的膨胀，互联网金融的崛起，大资管行业的扩张都使得金融资源逐渐游离于传统的银行、证券和保险机构之外，游离于金融监管之外不断野蛮生长，创新和泡沫混杂，精华和泥沙俱下。在新周期的起点，我们不难观察到，金融资源将逐渐回归到银行、证券、保险等相对规范有效的金融机构和市场之中，灰色的、非标的、表外的、金融风险 and 监

管主体不明的金融活动可能会受到清理规范。这有可能使得银行体系的重要性再度上升，这将表现在银行资产负债规模在金融总量中的占比，信贷在社融总额中的占比都重新趋升。

二是银行估值持续改善，功能性子公司日益重要。

大约在4个季度之前，中国银行业的估值陷入谷底，市盈率和市净率低下，银行甚至连优先股这样的融资渠道都逐渐枯竭。但从2016年第2季度以来，银行估值修复已在悄然展开。新周期的降临意味着2017年中国银行业的估值将持续改善，各种资本补充渠道重新活跃。同时，传统银行可能会直接设置越来越多的子公司，例如专注消费转型升级机遇的消费金融子公司，服务于债转股等产业资本重组的资产管理子公司，公募型余额型的财富管理机构等，都会逐渐在特定领域活跃起来，这些子公司在很大程度上将为传统银行注入新活力。

三是新监管下的新银行值得探讨。

尽管我们对什么是新监管、新银行暂时还难以下定论，但创新浪潮仍在深化。我们认为，新监管最重要的可能不是监管机构的变化，而是监管协同、监管有效性和效率的变化。未来涉及银行、证券、保险、信托等多行业的跨界跨市场的监管法规的制定和监管职能的落实，可能不是监管部门各自为政的，各行其是的，而是央行会同监管部门共同制定法规，监管部门在穿透式监管下各司其职的审慎监管。体现新监管的试金石，很可能是大资产新规。而传统银行也会加速向新银行转型，新银行既不是当下的传统银行和银行控股集团，很可能也不是网络银行、交易银行、直销银行或社区银行模式，而是线上线下并举，以更接近于云银行或智慧银行的新型银行。站立在新周期起点之上的新监管和新银行的最终细节，仍然有待摸索。

我们可能已站在一个新周期的起点，这个新周期面临资产泡沫、通胀抬头和动能不足等诸多大麻烦；这个新周期也面临西方持续孤立化和保守化的冲击；这个新周期是中国战略机遇期已到尾声，需要我们主动用“一带一路”等赋予其新内涵的转折期；但毕竟二次衰退的动荡风险在远去，中国经济也未曾放慢追赶美国的步伐，我们不妨用更务实和乐观的心态看待全球和中国的未来。

（来源：中国经济周刊）

六种重要的思维方式

目标导向型思维

没有目标的人，永远是无力的、涣散的。优秀的人心里都住了一台挖掘机，不断深挖自己的愿望和目标。这里的愿望，是指藏在内心里的真实诉求。

他们也都明白，目标是自我的第一驱动力，也是努力的根本理由。

老张是一位深耕于O2O领域多年的老油条，在某次运营会议上，我听到他问所有员工一个问题：我们为什么努力想把这家公司搞好。

很多人回答：为了梦想。

老总说：“不对，为了赚钱。”

然后他又问了：“为什么要赚钱？”

会议上沉默了1分钟，才有人开始回答：

为了买房、为了买车、为了娶漂亮姑娘、为了睡到想睡的人、为了家里人过更好的生活、为了有朝一日不再让别人瞧不起自己.....

老总的行为，其实是在唤起每个人的初始愿望。

这种愿望就是目标，它们往往是埋藏在一些冠冕堂皇的说辞之下，需要一遍遍追问才能问出来。

普通人往往目标感不强烈，所以基本无法驱动自己做事。但优秀的人相反，他们不立目标不行动，始终用目标来指引自己努力的方向。

中国编剧作家富豪榜的首富是高满堂，他曾经在一次分享会上谈过：“年轻时有一次去电影学院旁听，想进教室和那儿的人一起讨论电影，结果被人赶了出来。从那会儿开始，他就发誓要成为一线编剧，不会再让别人如此对待自己。”

他笑着说：“从那以后，做一名好编剧就成了他一生的目标。”

利他思维

你有没有发现，高情商的人更善于利他，低情商的人更善于利己。

一个人情商的高低，源自利他与利己两种思维的博弈。

为什么说优秀的人更善用利他思维？

因为利他是为了更好地利己，聪明人都明白这个道理。

之所以说利己主义者是愚蠢的，是因为他们只注重短期收益，而忽视长期的。

利己者常常对人黑着脸、思维闭塞、蛮横霸道且抠门，有好东西只会独享，周围人敬而远之。表面上来看，他做了一切有利于自己的事。

但他失去的是什么？

他失去了周围人帮助他的一切可能性，失去了得到他人分享的可能性。因为不常交流，闭塞的他，还会失去很多关键信息源。

最终，他会失去重要的人际关系链、失去做人的好口碑。

这位利己者的收益实则处于负水平的状态。

为什么优秀的人更善于利他？原因便在于此。

利他者的收益要远远大于利己者。

那些愿意帮助他人，为他人提供价值的人，也会常常得到他人提供的价值。

迭代思维

优秀的人危机意识很强，他们明白：在这个时代，稍不注意便会落后于他人。人如果不学会迭代自己、更新自己、改良自己，失败就是分分钟的事情。

就像做产品一样，产品有 1.0、2.0 的版本迭代。

优秀的人也都善于优化个人版本。三五年过后，如果你仍旧在原地踏步，这便是最危险的事。

一个人可迭代的方面有很多，在此举个例子，比如工作流程的迭代。

读高中的时候，我同桌答卷速度特别慢，后来我看了看他的卷子，才知道是他写的字太正了，浪费了太多时间。

一笔一划，一撇一捺都清清楚楚。关键他还有强迫症，有的笔画还得描上个三五遍才放心。

他学了很久，才学会写草书。

看到这里你也许会笑，妈蛋念到高中了连最基本的草书都不会写，真的假的。

其实很多人的书写习惯已经是十年以上，要想改并没那么简单，更要命的是很多人连“要去改”的意识都没有。

这就是所谓的迭代意识。

键盘上快捷键的学习只要 10 分钟，但很多人懒得学也懒得用。用五笔打字能比拼音快很多，正常培训一周就能学会，很多人也懒得学。

每一个小小的优化，就能节约时间增大效率。

优秀者的工作习惯也非一日练，是已经经过十几年的迭代，才会有今天。

把自己看成一款产品，你的灵魂就是你的产品经理。

现在的你，还是过去的那个老版本吗？

用忙碌打败无聊

现代人的最大特征，便是忙碌。

这一点常常为人诟病。

李宗盛也写过一首《忙与盲》，其中有一段：

我来来往往我匆匆忙忙

从一个方向到另一个方向

但实则，忙碌是不该被人批评的，最该被批评的，应该是无聊。

无聊时常伴随着抑郁、忧愁、虚无等负面情绪一并出现。

无话可聊，无事可做。烂在沙发上，烂在床上，这才是最要命的。

将人的状态分为三种：无聊、忙碌、忙得有意义。

第三种是最为高阶的状态，是更有针对性的忙碌。

第二种忙碌虽然并不一定目标清晰，但人仍旧处于运动状态。既然运动，就能够产生可能性与意义。

有的人不是生来就知道自己应该干什么，但是却可以在不断的运动中找到方向。

人的视野与认知，是有边界的。你多经历一些事，你的边界就会被拓宽，个体外延就会增大，包容性也会更强。

优秀的人，都是忙出来的。

悠闲对他们来说，就是奢侈品。

整合型思维

优秀的人，很少是排斥外部信息的。他们就像一块海绵，只要是水，都会被吸进来看看，然后再把有用的东西挑出来。

所以你会发现，他们大部分喜欢读书、看电影、欣赏艺术品、对音乐有自己的品味、对文学有自己的理解。

他们善于整合，善于从外部信息里提取对自己有价值的东西。

曾经有读者问我：“读书有什么用？”

我的想法是：如果抱着功利的诉求去读，不如不读。

只有静下心来的人，才有机会体会到另一层世界的美妙。

正如优秀的人大都有私人的、汲取营养的方式。

阅读、音乐、电影、绘画，都可以看作是一种输入。优秀的人都讨厌拒绝，因为他们都明白：当一个人开始无意识地拒绝，他便即将落伍。

我曾经走访过上海西边的一座古镇，区委书记很年轻，他才三十多岁。

听书记现场讲座，讲了新农村建设问题。

你能想象吗？这位书记竟然爱上B站，也看日漫，最喜欢看美国电影。他曾经在美国西部片里受到启发，想到了有益于农村区域建设的提案。

就像乔布斯曾远赴印度寻找灵感。谁会想到去一趟印度，能够打造出世界上最完美的产品之一？

优秀的人，都善于张开毛孔，充分感受世上的事物，像海绵一样饥渴，像初学者那样谦卑。

因为有些事情看上去无用，但实则是无用之大用。

它会潜移默化地改造你，影响你在关键时期做出的关键决策。

重视运动

我问了很多人，为什么不健身？

他们说：“要练得那么壮干嘛？四肢发达，头脑简单。”

运动的意义，长久以来一直被忽视。以至于很多人对运动员有刻板印象。认为他们只是头脑简单是的呆萌人类。

事实完全相反，越运动的人，反而越优秀，越聪明。

1990年，美国伊利诺伊大学的生物学家 Arthur Kramer 设计了一个实验，让一群平时不爱运动的人进行6个月有氧运动，然后测试思维能力变化，发现确实有提高。研究结果被写成论文发表在《自然》杂志上。

运动能优化人的思维，也让人更聪明。

更关键的是，健康是一切的根本。

优秀的人都会意识到：如何保证自己能长期奋斗？

就是运动！

优秀拼的不光是脑力，还是体力。

在中国作家群里也流行这样一种说法：写长篇小说的人，身体必须要过关。

不信你瞧瞧苏童、余华、莫言，都不属于那种“文弱”的类型。

最后想再说一点：优秀的人，往往不为外物所动。

这个时代，能够左右个人意志的东西太多。

换句话说，他们坚信自己的真理。用自己的方式来评价自己，而无需向外界证明什么。

在人生方向的选择上，优秀的人往往追随内心，敢于拒绝他人意见。

的确，同龄人的意见不要听，因为你不是他们。

所有的年轻人都在不同的跑道上、家世、背景、财富、运气，每一个人身上背负的东西不同，要走的路自然也不同。

你也不必和他们比较，因为比较，永远只能产生嫉妒和狭隘的心思。

老一辈的人也不要听。

你或许常常听父母亲戚说：“公务员好，去考公务员。”

但他们只是试图用上一代过时的经验来驯化你。他们的思想和阅历把他们打造成如今这样的状态，如果你不愿几十年后成为他们这样的状态，你又何必听他们的话。

真正优秀的人，有着自己的评价体系。

他们的勇气和坚定，决定了他们会走一条与普通人截然不同的道路。

（来源：21世纪经济报道）

陈劲：中国企业该走紫海战略

蓝海和红海你肯定都听说过，简单来说，蓝海是指那些面积宽广、还没有更多竞争者进入的新市场；而红海呢，是指人多，特别拥挤的现有市场。为了能让企业划出自己的地盘，很多专家都在说“蓝海战略”，鼓励人们摆脱红海，通过创新找到属于自己的蓝海。

但是最近，清华大学的经济管理学院陈劲教授，在接受“界面”记者采访时说，蓝海战略可能并不像人们想象得那么有效。陈劲觉得，“紫海战略”才是现在中国企业最需要的。为什么这么说呢？我们一起来听一听。

先来看，为什么说蓝海战略没那么有效？陈劲觉得，很多蓝海维持不了多久。最近几年，我们都看到了一个个蓝海瞬间变红的案例。比如在共享经济领域，滴滴、快的、优步的补贴战刚刚结束，摩拜、ofo、小蓝单车等就开始抢占共享单车的市场份额。现在在北上广深的街头，到处都能看到五颜六色、各种款式的共享单车。也就是说，一些没被开发的蓝海市场，几乎很快就变成了人多拥挤的红海市场。

陈劲说，企业如果想尽可能地延长蓝海领域的时间，需要两个条件，一是成熟的二元文化，二是广阔的战略空间。二元文化的意思是说，产品要兼顾创新和质量。比如在蓝海领域开拓得比较成功的美的集团，它在布局智能生产的同时，也专注于工匠精神，最终成功在全球家电领域有了一席之地。

那么，足够广阔的战略空间又是什么意思呢？像我们前面说的情况，模仿者成群结队，蓝海瞬间变红，原创企业根本来不及对自己的业务进行更新和保护，非常被动。但是如果战略空间足够广阔，就有利于保持蓝海战略的持久力。比如2008年，IBM提出了“智慧地球”的概念。他们利用自身的大数据和云服务技术，与全球的政府，还有本土企业合作，整合各种资源，帮助城市的管理工作变得更有效。这个系统工程非常庞大，到目前为止还没有对手能把这个市场变红。在这期间，IBM就有足够的时间不断更新方案，让对手没有插手的余地。

但是看一看中国企业呢，陈劲认为，很多中国企业要么是被局限在了一元阶段，在只有创新，没有质量的时候，就匆匆地进入到了蓝海；要么就是没找到大容量的战略空间，所以好不容易想出来的模式很容易就被抄袭了。

在这样的情况下，陈劲认为，中国企业不应该死守着蓝海战略，而可以采取“紫海战略”。紫海战略是新西兰惠灵顿维多利亚大学管理学院教授斯蒂芬·卡明斯，在和陈劲讨论问题时提出的概念。紫色是红和蓝的结合，那么紫海战略的意思就是，让在红海中被遗忘的角落变蓝。企业一方面要把红海里的现有业务做好，另一方面，要通过商业模式创新把“蓝色领域”从红海中分离出来。

紫海战略都有什么优势呢？陈劲说了三个优势。第一是可以保持企业的低成本优势。这些“蓝色领域”是从红海中发现的，所以原来市场的资源、技术支持、熟悉的用户偏好，都能够帮企业降低产品的成本。

第二个优势是企业可以开发普及率高的大众化产品。蓝海战略推出的新产品，往往只能吸引一部分小众消费者。而紫海战略选定的用户呢，是通过红海用户优化的，有天然的市场占有率优势。

最后一个优势是，紫海战略有益于中小企业实现战略突破。新市场的门槛高，一旦中小企业全力投入，遇到风险之后就有可能覆水难收。但是，红海市场是确定存在的成熟市场，无论什么规模的企业，在自己的领域里都有独特的用户群和领地资源。所以，中小企业在红海里，寻找那些竞争少，甚至是没有竞争的区域，就很有相对优势。

陈劲说，亚马逊就是蓝海战略的一个典型实践者。图书销售网站出身的亚马逊，选择了在红海中分离出“电子书”这个蓝海市场。通过出售 Kindle 电子书阅读器，把消费者的阅读对象从纸质图书变成了电子产品。同时呢，也用大数据为用户进行定制化服务，降低产品价格，最终强势垄断了美国的电子书市场。

（来源：清华管理评论）

有一种素养，叫“先过自己这一关”

前段时间，我们代运营的一个公众号，需要问作者约一篇比较专业的关于文物保护的稿子。

我于是约了一位专家来写这篇稿子，这位老师愉快地答应了，三天后，她给我发过来一篇文章，我当时觉得这篇文章很不错，编辑后就交给了主编。

结果第二天，这位老师又说，她查阅了一些新资料，想再补充一些内容。

我当然说没问题，一天后，这位老师新交上来的稿子又添加了最新的数据，论证更翔实了，我于是再次交给了主编，主编审过后，我又发了甲方确认，甲方也觉得稿子很棒，我排好版，计划周日推送。

结果周六晚上，这位老师有点着急地给我打来电话：“那个稿子还没发对吧，我想调一下两句话的顺序，我觉得原先的逻辑有点小问题。”

当时已经是晚上八点多了，按流程我们第二天早上九点推送，于是我说：“老师，这篇文章已经定稿了，大家都觉得很不错。”其实言外之意，我是不想让她改了，因为改后我需要重新发甲方确认，此外我也排好版了，我有点嫌麻烦。

这位老师却说：实在不好意思，那就麻烦你再发给他们重新确认一下吧，逻辑问题是个大事，如果不改，我自己这关过不去。

我听后突然有些愧疚，马上说，老师，那您改吧，我再重新发甲方确认。这位老师把其中两句话调了一下顺序，这样的确更合乎逻辑了。

虽然和这位老师只打过一次交道，我对她认真负责的态度印象却极深刻，这位老师不愧是学者型人才，如此严谨，这才是治学该有的态度。

2 人生有很多关卡，有一关叫“自己这一关”。所谓自己这一关，是内心的底线和原则，也就是对自己的“最低要求”，凡事但求无愧于心，心安理得。

前几天看综艺节目《朗读者》，我喜欢的演员王千源分享了自己早年的一次演戏经历。他说刚毕业的时候，他被分配到了北京儿艺演儿童剧。

当时年少气盛，王千源感觉自己都演了四年“人”了，怎么突然又去演动物了？因为他觉得狐狸、狼的 B 角这样的角色很没挑战性。

有一次，他们给一个公立的智障学校演话剧，演出时间长达一个小时，小朋友们一直非常激动，一直在台底下随着剧情的发展又哭又笑。演出结束后，王千源去水房打热水，孩子们哭着过来，拉着他的衣角喊道：“爷爷，猫头鹰爷爷在这里。”

王千源瞬间被深深地打动了，王千源说：“你用不敬业的精神在演戏，世界上最单纯的观众却用这么炙热的感情去观看，这不次于是在犯罪。”

王千源说，从那以后，他就改变了演戏的态度，他觉得自己不是因为领奖才要学表演，而是因为热爱表演才学表演，从此就很认真地演戏，不管是演风、太阳、还是石头。

“认真演”应当就是王千源自己心底的一关吧，不管台下有多少人在看，不管是个多么无关轻重的角色，都要认真对待。因为没有小角色，只有小演员。

所以，后来才有了《钢的琴》里的陈桂林，《绣春刀》里的卢剑星，有了《解救吾先生》张华，每一个角色，王千源都演得非常用心、卖力。因为“认真演”，就是王千源自己那一关，过不了这一关，他会觉得对不起观众。

这种认真对待自己工作的精神，你可以称之为敬业，也可以称之为职业素养，我却更愿意把它称为“对自己负责”，只有对自己负责，才能过得了自己这一关。

3 多年前，我在一个杂志社上班，有一次选题会上我报了一个选题，想写不老超模卡门·戴尔·奥利菲斯的生平，我们一般月初开选题会，月底才交稿，因为我极写人物稿，所以本能地抵触，于是我的拖延症犯了，临交稿前两天，我才急慌慌四处搜集资料，熬了两个晚上把它写了出来，其实我自己也知道写得一塌糊涂，但时间紧迫，我只好勉强交稿。

果真，主编给我退稿了，我现在都记得她严厉地对我说：这完全不是你的水平，拿回去改，先过了你自己这一关，再交给我。

那时我刚入行不久，这句话让我羞得无地自容，从此我便谨记在心，写文章要先过自己这一关，如果自己这一关都过不了，那么千万不要交稿。这也让我自己对写文章的态度非常严谨，我也是那个交了稿子可能要回来再改一遍的人。

是的，如果自己这一关都无法通过，那么，就不要轻易去过别人的关。即使别人勉强通过，自己还是觉得心虚胆怯。

好比演员演戏，自己都无法入戏，如何打动观众？厨师做的饭菜自己都食不下咽，如何让食客叫好？老师讲的内容，自己都糊涂，如何让学生明白？

我们一定要自己觉得“好了”、“可以了”，再把一样东西交出去示人，否则就是糊弄。

有一句话说得好，岂能尽如人意，但求无愧于心。无愧于心，就是自己内心的那一关。先过自己这一关，是一种素养，这是最低的门槛，如果没有这一道“关卡”，那么就不会严于律己，很难取得令人羡慕的成绩。

4 最后我想说的一关，叫良心。

犹记得几年前，老年人摔倒碰瓷事件频出的时候，一次我和同事逛街，走到一个报刊亭附近时，我们停下来翻杂志，这时离我们不远处，一个八十多岁的老大爷被脚底下一个小台阶绊了一下，摔了一跤，直直地往后仰去。

大概是岁数大了活动不便，老爷子仰躺在哪里，两脚蹬来蹬去，挣扎着想起来却起不来。这时，同事一个箭步冲上去，去搀扶老爷子。

我见状怔了一下，便也跑过去帮忙。老爷子扶起来后，后脑勺只流血，看来摔得不轻，这时附近正好有个警察走了过来，了解清楚情况，警察叫了120，就让我们走了。我和同事走在路上，其实心里有点后怕，老爷子要是真的赖住了我们可怎么办？就算旁边有路人给我们作证，这也是个麻烦事儿啊。我于是随口说：“你胆子可真够大，幸亏不远处有警察。”

同事说：“其实我很心虚，毕竟我这么穷，老爷子要真赖上我，我可能赔不起。但我无法像没事人似的从一个摔倒的老人面前走过，我没考虑他是不是装的。”

无法像没事人似的从一个摔倒的老人面前走过去，这，就是自己心底的那一关。

还记得《西游记》里红孩儿那集吗，红孩儿假扮平民百姓的孩子被吊到树上呼救，孙悟空给唐僧解释，荒郊野外怎么会有一个小孩儿，这孩子必定是妖精。然而唐僧却无法平静地离开那里，不是他糊涂，而是作为一个慈悲为怀的出家人，作为一个认真修行的人，他做不到在听到一个孩童的呼救后，熟视无睹地走过去。

这就是心里那一关，如果不这样做，就会内疚、自责、忐忑不安，换言之，自己不会放过自己。这是一个人最起码的良知。

《河南程氏粹言·论学篇》有一句话，叫“自谋不诚，则欺心而弃己，与人不诚，则丧德而增怨”，意思是说：处理自己的事情时，如果态度不诚实，就是欺骗和坑害自己；与别人打交道时，如果态度不诚实，就会丧失道德良心，引来别人对自己的怨恨。这个“自谋不诚”不正是自己这一关吗？

人这一生，可能会过很多关，但归根结底，最容易也最难，最初也是最后的一关，是自己这一关。先过自己这一关，应当是一个人对自己最低的要求，你自己这一关都过不去，还想过别的关？

只有问心无愧，方能坦坦荡荡。

（来源：21世纪经济报道）

书香广安

如何高效记忆

作者：[美] 肯尼思·希格比（Kenneth L.Higbee） 著；余彬晶 译

出版社：机械工业出版社

出版时间：2017-03-01

内容简介：

关于记忆，你该知道什么？

为什么你会记住一些事情，忘记另一些事情呢？

记忆为何会影响学习能力、工作效率和个人发展？

记忆好或差是与生俱来的吗，记忆不好可以提升吗？

提升记忆有多少种方法，哪些方法适用于哪些场合？

在这本书里，你能得到什么？

全面的记忆方法。记忆宫殿、数字编码、体桩记忆、图片联想、语音记忆、人名头像记忆……

专业的*威解读。心理学教授数十年研究，数百万实践者亲身反馈

易实践的理论体系。将简单的记忆技巧融入日常生活，每一天都在增进记忆力

记忆是学习的基础，读过本书的人会发现，只要亲身实践，提高记忆并不难。除此之外，你还会发现自己专注力更强，思维更清晰，学习速度更快，知识迭代更轻松。*重要的是，同样的时间里，你可以吸收更多的知识，思想变得更有厚度，人生充满无限可能。

精彩书评：

这本书从心理学角度讲解了记忆如何运作，详细介绍了记忆法体系。欧洲的“*强大脑”们运用这些方法创造了多少记忆奇迹，中国读者阅读本书可以洋为中用。我通过十多年自我训练记忆和教学的经验得知：每个人都有超强的大脑潜能，科学的方法加上系统的训练，你也可以成为记忆高手，让你的生活更美好！

——袁文魁（特级记忆大师、《*强大脑》脑王教练）

作者系统阐述记忆的前因后果，让我们去了解记忆的实质，解开记忆的神秘面纱。凡事皆有方法，记忆也不例外，掌握科学正确的记忆方法往往能事半功倍，彬晶在《*强大脑》中的表现并不是因为他天赋异禀，而是他有自己的方法和窍门，我想这也是他想要在书里告诉大家的！

——王峰（2010、2011年世界脑力锦标赛总冠军，《*强大脑》第一季脑王）

一切的知识都来源于记忆，好的记忆方法必然有着事半功倍的成效！讲述记忆的书籍有很多，但这本书显然是我读过的很有趣的一本，本书深入浅出地阐述记忆系统，将记忆方法用于学习生活的多个方面，简单实用，值得推荐！

——尤东梅（珞忆教育研究院联合创始人，《*强大脑》第四季选手）

——袁灿英（省特级教师、株洲市戴家岭小学校长）

信息量庞大且碎片化的今天，这本以心理学为基础的记忆“指南”，能够帮助到大量“围城”外的普通读者，看完这本书再回过头来看“大脑明星们”，能从看热闹进步到看门道。

——刘宽成（新启航教育集团创始人，校长）

影响力

作者：[美] 罗伯特·西奥迪尼（Robert, B., Cialdini） 著；

出版社：浙江人民出版社

出版时间：2015-10-01

内容简介：

《影响力》一书对于商业人士以及广大普通读者有深远的意义，教你学会对顺从业人士说“不”，帮助你成为一个真正对他人有影响力的人。

自出版以来，《影响力》就一直是畅销的图书。由于它的影响，劝说得以成为一门科学。无论你是普通人还是为某一产品或事业观点游说的人，这都是一本基本的书，是你理解人们心理的基石。在书中，作者从专业角度为读者阐释了顺从他人行为背后的六大基本原则：互惠、承诺和一致、社会认同、喜好、专业和稀缺，为我们解释了为什么有些人极具说服力，而我们总是容易上当受骗。隐藏在冲动地顺从他人行为背后的6大心理秘笈，正是这一切的根源。那些劝说高手们，总是熟练地运用它们，让我们就范。

精彩书评：

西奥迪尼经典作品风靡全球30载，被引述率高居当今社会心理学之冠！《财富》杂志鼎力推荐的“75本商业必读书”之一

如果你是营销、销售工作从业者，《影响力》是你应该从头到尾仔细阅读的一本书；如果你是新闻媒体工作者，请先读第4章，了解社会大众受媒体报道的影响所作出的模仿举动，为你以后再次报道此类事件提供三思而后行的参考；如果你是普通人，请你一定仔细阅读并牢记第4章中的一些内容，学会在紧急情况下如何呼救，不要因为不确定性而成为牺牲品；如果你想了解自己影响他人的水平到底如何，可以先做做第1章的影响力水平测试。