

内部参考

每周观察

立夏

2017年第17期
总期第147期

主办：广安研究院
投资发展中心
2017.05.16

本期摘要

I、2017 中国土地利用计划下达新增建设用地总量微降……国土资源部规划司副司长周建春表示，对于存量、库存多的地方要压减，或者停止供应住宅用地；而对于供求紧张，房价上涨压力较大的地区则要加大住宅用地供应。……

II、京津冀协同调控 4 月环京楼市量价齐跌……3 月底，紧跟北京调控收紧的步伐，河北环京的张家口、廊北三县、固安、涿州、涞水等热点环京区域都进一步收紧了楼市调控政策。伴随着政策的全面紧缩和北京楼市的快速降温，环京楼市也于 4 月呈现出了降温趋势，尤其是受新机场利好被购房人所关注的固安区域，以及受北京行政副中心利好被购房人关注的廊北三县，还有受冬奥会利好被购房人关注的张家口区域等，房地产市场都呈现出量价齐跌的走势，新一轮楼市调控政策的成效正在显现。……

III、A 股上市房企短期偿债能力排行榜……上市房企 2016 年年报披露已收官。在过去一年里，房地产市场行情火爆，房价地价创新高。在这波行情影响下，A 股 135 家上市房企营业收入总计达 1.6 万亿元，同比上涨 31%；归属母公司股东的净利润合计 1368 亿元，同比增长 40%，其中，有 66 家上市房企归属母公司股东的净利润出现下滑，仅 14 家房企出现亏损。……

IV、5 月 10 日蔡奇市长大栅栏 H 地块调研并做出重要指示……蔡奇市长在现场详细听取了王少峰区长对整个大栅栏片区的保护、改造总体情况的介绍，任祖华建筑师对前门 H 地块项目设计方案情况的汇报，对 H 地块规划方案给予高度的评价并认可，认为这是看到的最好的规划。……

V、聊胜于无房 企拿地新逻辑……当前抢地企业情况来看，上市公司和国企是主流。上市公司和国企的资金成本较低，同时联合拿地也可以分摊资金和管理成本，企业风险也能实现部分可控。当然，对于一些企业而言，拼成本拿地的一个直接原因就是再不拿地就有员工赋闲了。预计年内，房企对住宅用地仍会保持较高热情。……

VI、雄安新区分工规划初步确定动工时间待定……统筹区域协调发展，是雄安新区规划建设的重要任务，推动雄安新区与周边区域协调发展，加强规划衔接，科学合理分工，优化空间布局。新区集中承接北京非首都功能疏解，符合条件的高水平功能和高端高新产业放在新区，与之配套的功能和产业可放在周边地区和其他地区，增强整体服务功能和产业配套能力。至此，雄安及周边区域的布局、分工规划已初现脉络。

目录

政策导读.....	1
《土地利用总体规划管理办法》发布实施.....	1
2017 中国土地利用计划下达新增建设用地总量微降.....	1
“十三五”期间中国将打造一批特色鲜明主题公园.....	2
房价调控“打地鼠”为长效机制建立争取时间.....	2
住建部和世界银行联合发布对标研究成果.....	3
北京停止商住房抵押消费贷款.....	4
北京将挂牌丰台 3.6 万平旧改地块起始价 23 亿元.....	6
河北限购升级：外地人环雄安、环京购房须 3 年社保证明.....	6
西安：社科院 这些城市房价或成为下一个风口.....	7
产业聚焦.....	8
产业 一二线城市二手房普遍降温四大一线城市仅深圳涨.....	8
产业 人民日报:房价怎么走?“刚需”必知的政府调控逻辑.....	9
产业 二三四线楼市或面临调整风险.....	11
产业 房价房租上涨令居民消费选择性下降？统计局回应.....	12
产业 统计局：前 4 月全国商品房销售额增速回落 5%.....	13
北京 京津冀协同调控 4 月环京楼市量价齐跌.....	14
产业 北京楼市无死角限购：自住房将成香饽饽.....	15
北京 新盘硬扛二手房松动北京房价下滑周期何时打开？.....	18
北京 北京楼市调控政策效果显现首套房房贷现基准利率.....	20
西安挂牌出让四宗地均底价成交 收金 3.47 亿元.....	22
行业动态.....	23
行业 去年 130 家房企利息支出 600 亿元考验找钱能力.....	23
行业 A 股上市房企短期偿债能力排行榜.....	25
行业 最强开门红后遇上调控十强房企 4 月销售额齐下跌.....	29
行业 碧桂园上海区域搭建三大新平台暗藏运营逻辑转型尝试.....	31
行业 融信正式进驻天津开拓全新战略版图.....	32
行业 一个数据显示房企压力前所未有.....	34
行业 保利地产“多元化调结构”雷声已响雨何时降？.....	38
公司新闻.....	40
5 月 10 日蔡奇市长大栅栏 H 地块调研并做出重要指示.....	40
前沿观察.....	41
观察 聊胜于无 房企拿地新逻辑.....	41
观察 房企高负债背后闪现影子银行.....	44
深度 融创中国并购扩张之路：负债率、现金流管理考验.....	45
深度 绿景巨亏.....	48
雄安新区.....	50
雄安新区分工规划初步确定动工时间待定.....	50
河北省委书记：雄安严禁大规模搞房地产开发.....	52
国企改革.....	53
国企改革又一重磅文件落地国资监管体制实质性改革破局.....	53
国有企业混合所有制改革的“知行误区”.....	54
学习园地.....	58
一文详解“一带一路”的前世今生：未来几年，中国要干这些大事！.....	58
重塑管理：你的组织是什么颜色的？.....	59
扼杀工作效率的 12 个坏习惯.....	62
竞争对手可以模仿你的一切，除了真正的核心竞争力.....	63
书香广安.....	66
领导力 21 法则.....	66
万科模式：控制权之争与公司治理.....	67

政策导读

《土地利用总体规划管理办法》发布实施

近日，国土资源部发布实施《土地利用总体规划管理办法》（以下简称《办法》）。《办法》明确，土地利用总体规划是国家空间规划体系的重要组成部分，是实施土地用途管制，保护土地资源，统筹各项土地利用活动的重要依据。城乡建设、区域发展、基础设施建设、产业发展、生态环境保护、矿产资源勘查开发等各类与土地利用相关的规划，应当与土地利用总体规划相衔接。

土地利用总体规划依法由各级人民政府组织编制，国土资源主管部门具体承办。国土资源主管部门会同有关部门编制本级土地利用总体规划，审查下级土地利用总体规划。《办法》明确，编制市级、县级、乡（镇）土地利用总体规划，国土资源主管部门应当会同环境保护、住房城乡建设等部门，充分考虑生态保护红线、永久基本农田、城镇开发边界，因地制宜划定城乡建设用地规模边界、扩展边界、禁建边界和允许建设区、有条件建设区、限制建设区、禁止建设区等城乡建设用地管制边界和管制区域等。

（来源：经济参考报）

2017 中国土地利用计划下达新增建设用地总量微降

国土资源部规划司司长庄少勤指出，今年在计划编制过程中，突出体现土地利用的供给侧结构性改革。

比如，在指标控制上，首先关注存量建设用地的挖潜，包括提高土地利用效率、提高节约集约利用水平等。其次，出于耕地保护、环境保护等方面的考虑，增量建设用地必须严格管控，并且逐步减少。此外，包括城乡建设用地增减挂钩等政策带来的流量建设用地，则将其放活，发挥其区域空间优化的作用。将三者统筹，以推动土地利用从规模扩张向结构优化、质量提高转变，促进以人为核心的新型城镇化健康发展。

此外，今年的土地利用计划也考虑到了促进房地产市场平稳健康发展。国土资源部规划司副司长周建春表示，对于存量、库存多的地方要压减，或者停止供应住宅用地；而对于供求紧张，房价上涨压力较大的地区则要加大住宅用地供应。

此前国土部已规定，用地计划起以土地利用总体规划为基本依据，实行 3 年滚动编制、分年度下达。具体如何供应，节奏如何，由各地方根据实际情况决定，做到“有保有压，因城施策”，周建春说。

另外，在民生保障方面，周建春介绍说，今年的土地利用计划优先安排重点基础设施建设用地，保障脱贫攻坚、农村一二三产业融合发展和农民建房用地。其中，他透露，832 个

国家级扶贫开发工作重点县及集中连片特殊困难县，专项安排每县新增建设用地计划 600 亩。

今年中国还将土地利用计划执行和编制下达挂钩，周建春表示，以确保各地严格执行国家区域、城乡、产业政策和供地政策，提高计划执行绩效。

（来源：中新网）

“十三五”期间中国将打造一批特色鲜明主题公园

新华社北京 5 月 14 日电（记者齐中熙）山西省首家融合科技体验和观赏娱乐为一体的大型室内主题乐园——巴克创奇梦工厂 14 日在太原正式开园。国家旅游局有关负责人当日在京接受记者采访时表示，“十三五”期间，我国将打造一批特色鲜明主题公园，巴克创奇梦工厂正契合了主题公园的未来发展方向。

国家旅游局有关负责人介绍，“十三五”期间，我国将推广“景区+游乐”“景区+剧场”“景区+演艺”等景区娱乐模式；支持高科技旅游娱乐企业发展；有序引进国际主题游乐品牌，推动本土主题游乐企业集团化、国际化发展，提升主题公园的旅游功能。

巴克创奇梦工厂总占地面积 70 亩，总投资额 3 亿元。乐园以品牌人物主角巴克为核心，构建了一个以后现代工业科技为背景的大型奇幻冒险游记主题。

根据《“十三五”旅游业发展规划》，我国完善城市旅游基础设施和公共服务设施，推动主题公园创新发展。业内人士表示，目前我国主题公园多以“公园+演绎”形式为主，“公园+科技”的主题公园较少，因此具有很大发展空间。单纯依靠人造景观与低档的游乐设施设置，已经越来越难以满足消费者需求，因此借科技手段打造动感、科幻、参与感的旅游项目将成为未来发展新趋势。

（来源：中新网）

房价调控“打地鼠”为长效机制建立争取时间

上周，三亚、海口、河北、南京等地楼市限购再度升级。其中，三亚和海口要求外省人买首套房需省内社保证明，河北则将环京重点地区外地人购房社保年限提至 3 年，而南京除了新购住房取证后 3 年内不得转让外，还要求新房销售公证摇号，成为继上海（楼盘）后第二个摇号买房的城市。

自北京（楼盘）3·17 开始的这轮史上最严楼市调控风暴持续快两个月了，市场正在悄然发生变化。以全国房价最坚挺的北京为例，目前的状态是成交低迷、观望浓重、价格松动、部分中介关门。深圳（楼盘）、上海、广州（楼盘）等多个热点城市楼市也已经降温。

据记者初步统计，两个月来，有超过 60 个城市出台了近百调控措施，范围不仅一、二线，更多三、四线甚至热点城市周边的区县也加入进来，内容从限购、限贷到限价、限售，再到限离婚购房、限商住等等。目前各地仍在“打补丁”，全方位封堵任何炒房的可能性，从而遏制房价过快上涨。

政府此轮调控房价的决心不能低估，调控与房价之间正在上演“打地鼠”游戏，即哪里的房价有过快上涨苗头，哪里就会被调控按住。

近来大热的海南（楼盘）楼市就是最好的例证。之所以在海南出台全省范围内的限购政策后，海口和三亚迅速出台更严厉的“补丁”政策，正是因为这两个地方前期房价上涨过快。国家统计局的数据显示，3 月份，海口新房价格环比涨幅全国最高，三亚第三；而 2 月份时，三亚新房价格领涨全国。

海南只是全国楼市调控大军中的一员，这个队伍还在不断壮大，并且会不断升级“打补丁”。

从已出的调控措施看，更多的仍是以“限”为主的行政手段。有人认为，“限制性措施又回到了计划经济时代，一旦未来限制措施取消，房价还不得飞上天？”有的地方甚至因限制性措施产生了一些违规行为，比如因政府限价导致新房的预售价格甚至低于周边二手房，一些“网红”楼盘一房难求，由此滋生了收取“房号费”等变相涨价的现象。这也是近期上海、南京等地加强市场监管，要求新房销售需要公证摇号，并进一步打击开发商及代理中介变相涨价等违法违规行为的原因。

从当前的市场形势看，这些限制性措施显得非常有必要，可以理解为快速稳定市场的应对之策，是过渡性办法，未来需要逐步用市场手段调控取代行政手段调控。也正是为了避免“取消限制后房价飞涨”的现象，并为市场手段调控打好基础，政府正在加快形成房地产调控的长效机制，只是这个长效机制的建立需要时间，而这个时间是用那些短期调控争取来的。因此，在长效机制没有出台之前，短期的行政措施不会放松。

可以预见，这轮房价“打地鼠”游戏将延续一段时间，到今年下半年，这一轮的调控效应将逐步显现，届时供求关系可能发生变化，房价可能稳中略降，投机炒房的人可能会在房价下降前将手中的房子出手，市场上的房源将有所增加，购房人的选择将会更多，房地产市场将趋于理性。

（来源：证券时报）

住房和城乡建设部与世界银行联合发布对标研究成果

近日，住房和城乡建设部科技与产业化发展中心(CSTID)与世界银行国际金融公司(IFC)在“第十三届国际绿色建筑与建筑节能大会暨新技术与产品博览会”期间联合召开了合作项

目研究成果扩散会，项目组宣布了该项目形成的两项研究成果，希望借此国际合作契机，有效推动全球绿色建筑发展，为应对全球气候变化做出应有的贡献。

据了解，在住房和城乡建设部建筑节能与科技司的大力支持下，CSTID 和 IFC 在 2016 年 9 月签署了项目合作谅解备忘录，就中国绿色建筑标准政策法规、建筑碳减排、绿色保障性住房、绿色饭店建筑等绿色建筑相关领域，开展可持续项目合作。

今年 3 月，CSTID 和 IFC 完成了双方在华的第一个合作项目“中国绿色建筑评价标准与世界银行 EDGE 评价体系对标研究及建筑碳排放计算方法论证”。在本次扩散会上，项目组对外宣布了该项目形成的两项研究成果：

一是比较了中国《绿色建筑评价标准》和世界银行国际金融公司 EDGE 评价体系。项目组将 EDGE 评价体系中的能源 ENERGY、水资源 WATER 这两方面的评价指标与中国《绿色建筑评价标准》中的节能与能源利用和节水与水资源利用两部分的评价指标，进行了逐条对比，形成了《对标研究报告》。

二是研究了 EDGE 评价体系中碳排放计算方法在中国绿色建筑评价体系中的适用性。项目组在调研了中国碳排放研究现状的基础上，对 EDGE 评价体系中材料固有能耗计算方法与结果进行了分析，形成了《建筑碳排放研究及 EDGE 材料含能计算方法论证报告》。

住房和城乡建设部标准定额司韩爱兴副司长(原建筑节能与科技司副司长)在会上指出：建筑能耗水平不断攀升、温室气体排放、应对气候变化等问题已是全球发展日益高度关注的问题。中国在 2015 年《联合国气候变化框架公约》大会上指出，到 2030 年单位国内生产总值二氧化碳排放比 2005 年下降 60%~65%，这也显示了中国对于降低碳排放的决心。此次开展的绿色建筑评价标准国际对标研究，对绿色建筑评价标准之间优势互补、推动全球建筑节能低碳发展提供了有益基础。

世行银行国际金融公司驻中国、韩国和蒙古首席代表 Simon Andrews 先生指出：目前建筑碳排放占全球碳排放总量的约 30%，如不加以正确引导，这个数值将会上升至更高水平。IFC 的工作目标之一就是降低全球建筑碳排放，希望能与中国在绿色建筑领域开展可持续的长期项目合作。

匈牙利驻华使馆和瑞士驻华使馆作为该项目的赞助方，也表示了中国是匈、瑞两国在经贸领域的重要合作伙伴，期望通过此次项目合作，促进沟通，增进了解，推动中国和匈、瑞两国在绿色建筑更广阔的领域开展更加深入合作。（来源：中房网）

北京停止商住房抵押消费贷款

工行、中行、交行、中信、北京银行等多家银行发布住房贷款利率的最新通知：自 2017 年 5 月 1 日起，以网签日期为准，新受理的个人住房按揭贷款业务，首套房贷最低执行利率不低于基准利率，二套房贷最低执行利率不低于基准利率的 1.2 倍。

北京楼市再次传来信贷收紧信号，购房人的贷款成本将显著提高。北京青年报记者昨日获悉，工行、中行、交行、中信、北京银行等多家银行已经发布了住房贷款利率的最新通知：自 2017 年 5 月 1 日起，以网签日期为准，新受理的个人住房按揭贷款业务，首套房贷最低执行利率不低于基准利率，二套房贷最低执行利率不低于基准利率的 1.2 倍。

首套房、二套房贷利率都上调

3 月以来，京城楼市调控政策密集出台，比如首付大幅提高、房贷年限从最长 30 年改至最长 25 年，首套房贷款利率由不低于贷款基准利率的 0.9 倍调整为不低于贷款基准利率的 0.95 倍。跟以往房贷利率调整只涉及首套房不同，5 月 1 日这次调整不仅包括了首套房，还罕见地涉及了二套房。此前，二套房贷利率的最优惠利率多年来一直执行监管要求的底线：基准利率的 1.1 倍。

“信贷收紧的量变逐渐发展到了质变。特别是首套房贷利率恢复基准利率，对购房者的心理影响非常大。”中原地产首席分析师张大伟指出，此次房贷利率的上调，是 2014 年“9·30”后楼市限贷政策 3 年来再次回到基准利率。对于首套房购房者来说，相比本次调整前 9.5 折的利率，新政后每月月供将增加 138 元。

首套房贷款 100 万月供增 915 元

与本轮调控前相比，购房者的负担明显增加。当时最高贷款年限为 30 年，利率最低 8.5 折；此次新政策后，贷款最长 25 年，最低利率为基准利率。两相对比，每 100 万贷款购房者月供将增加 915 元，按照北京购房者平均 200 万~300 万的贷款额，购房者的月供增加将达到 2000 多元。

对于二套房购房者来说，调整前的利率为 5.39%，100 万元 25 年期月供为 6075.4；调整后利率涨为 5.88%，每月月供 6369.90 元，比 4 月增加 294.5 元。

4 月北京二手房量价齐跌

从市场表现看，自“3·17 新政”开始的一系列楼市调控政策，使北京楼市市场明显降温。4 月北京二手住宅市场量价齐跌，不仅网签套数下滑超三成，成交价格更是由升转降，跌幅达 6%，结束了 2015 年年底以来连续上涨的趋势。整体来看，新政至今平均每日的签单量较新政前的平均签单量下滑了 75.6%，市场已经跌至低谷。

对于未来的北京楼市，业内人士普遍认为，将在一系列调控政策的重重叠加下继续降温。张大伟认为，北京作为全国楼市调控最严格的城市，房贷继续收紧，贷款折扣减少，放款时间明显延长，这些都叠加房地产调控政策发挥效果。信贷是决定短期房价的最关键因素，特别是北京当下对二套房的认定标准也全面收紧，很多购房者的资金压力巨大。整体市场将在这些政策叠加下继续降温。

（来源：北京青年报）

北京将挂牌丰台 3.6 万平旧改地块起始价 23 亿元

针对不动产统一登记出现的房屋登记难问题,全国将全面排查不动产登记“中梗阻”,以保护权益、保障交易、便民利民。

记者 5 日获悉,国土资源部办公厅近日印发《关于全面排查不动产登记“中梗阻”问题的通知》,指出不动产统一登记制度全面实施以来,一些地区分散登记遗留历史问题逐步显现,出现部门衔接不顺畅、办事效率低等问题,为此要在全国全面排查不动产登记“中梗阻”问题。各地重点进行五方面排查:部门衔接方面,国土资源部门与规划、建设等部门尚未建立工作衔接机制,原登记资料尚未移交,信息和相关数据尚未实现部门间共享,存量数据未有效整合,导致群众在几个部门来回跑。政策执行方面,政策执行出现偏差,导致划拨土地上的房产办理不动产登记受阻。办事效率方面,业务流程复杂、办证效率低,导致群众登记申请大量积压。登记能力方面,由于交易频繁,人员不足,场所局限,登记机构现有办理能力难以满足群众需要。历史遗留方面,房屋已经颁发所有权证,但由于开发商未取得土地使用权、擅自增加容积率或变更土地性质、超出批准范围,导致房屋难以办理不动产登记。

国土资源部要求充分发挥不动产登记工作联席会议的作用,加强部门沟通衔接,完成登记资料移交,加快存量数据整合和部门信息共享,按照法定职责,明确各部门责任,形成目录清单和工作衔接流程并向社会公示。系统梳理划拨土地上房屋建设及转让政策规定,明确标准和办理流程,对符合政策的依法及时办理登记。严格落实不动产登记法规规范,优化业务流程,简化办事环节,完善信息系统,不得设置没有法律依据的前置条件,不得增加没有法律法规规定的申请材料。进一步充实登记人员,增加扩大办事场所,创新服务举措,在保障信息安全前提下推动“互联网+不动产登记”,提高服务效能。尊重历史、面对现实、信守政府承诺,将登记发证与处理历史遗留问题分开,列出问题清单,政府专项研究解决。

(来源:北京青年报)

河北限购升级:外地人环雄安、环京购房须 3 年社保证明

近日,河北省政府办公厅印发了《关于进一步促进全省房地产市场平稳健康发展的实施意见》,特别强调环首都重点地区要提高门槛、从严调整限购措施,能够提供当地 3 年及以上纳税证明或社会保险缴纳证明的非当地户籍居民家庭,限购 1 套住房。

《意见》指出,房价过高、上涨过快的城市,在一定时期内,要制定和执行住房(含新建商品住房和二手住房)限购措施。原则上对已拥有 1 套住房的当地户籍居民家庭、能够提供当地一定年限纳税证明或社会保险缴纳证明的非当地户籍居民家庭,限购 1 套住房。

对已拥有 2 套及以上住房的当地户籍居民家庭、拥有 1 套及以上住房的非当地户籍居民家庭、无法提供一定年限当地纳税证明或社会保险缴纳证明的非当地户籍居民家庭,暂停在

本行政区域内向其售房。已采取住房限购措施的城市，与本实施意见要求不符的，要立即调整完善相关措施。

另外，《意见》强调环雄安新区和环首都重点地区要在上述要求的基础上进一步提高门槛、从严调整限购措施，即对能够提供当地 3 年及以上纳税证明或社会保险缴纳证明的非当地户籍居民家庭，限购 1 套住房。补缴的纳税证明或社会保险不得作为购房有效凭证。

要加强京冀交界地区规划建设管控，严控规模扩张、严控开发强度、严控贴边发展，严禁在交界地区大规模开发房地产，严禁环首都围城式发展，坚决防止形成“铁围子”。廊坊北三县要服从服务于北京城市副中心建设大局，与北京城市副中心统一规划、统一政策、统一管控。

同时，《意见》表示各地可结合实际采取差别化房贷。房价过高、上涨过快的城市，可结合本地实际，经省级市场利率定价自律机制商议后，采取提高商业性个人住房贷款首付款比例等措施。

原则上对首次购买住房的居民家庭，申请商业性个人住房贷款，首付款比例不低于 30%；对拥有 1 套住房的居民家庭，为改善居住条件申请商业性个人住房贷款，首付款比例不低于 40%；对购买第三套及以上住房的居民家庭，暂停发放商业性个人住房贷款；对不能提供一定年限当地纳税证明或社会保险缴纳证明的非当地户籍居民家庭，暂停发放商业性个人住房贷款。

调整住房公积金政策。房价过高、上涨过快的城市，在城市无房且无贷款记录的缴存职工家庭，使用住房公积金贷款购买首套普通自住房的，最低首付款比例不低于 30%；已有 1 套住房或有贷款记录(含商业银行贷款记录)的缴存职工家庭，使用住房公积金贷款购买普通自住房的，最低首付款比例不低于 60%；对购买第三套及以上住房的，住房公积金管理中心不得向其发放住房公积金个人住房贷款。各地可根据本地房地产市场情况暂停办理住房公积金异地贷款业务。停止办理“住房公积金贷款置换商业银行个人住房贷款”业务。

意见还提出，要坚决防止出现区域性新“高价地”；加快公租房建设分配进度；建立健全购租并举的住房制度；开展整顿房地产中介专项行动等举措。

(来源：观点地产网)

西安：社科院 这些城市房价或成为下一个风口

在 2017 年中国房地产高峰论坛暨《房地产蓝皮书》发布会上房地产蓝皮书执行主编王业强称，对于 2017 年房地产市场走势，总体的判断是进入了一个量化调整的阶段，一线城市正在步入存量房时代，房屋租赁市场有望成为房地产行业发展的新机遇。

对于二线过热城市，由于房价上涨空间被透支，量价回调应该是一个大的事件。但是对于那些具有产业和人口支撑的城市，有可能成为下一个市场发展的风口。比如天津、郑州、武

汉等城市, 受益于这些城市群的发展, 城市的潜力将逐步显现, 量价将进入平稳增长的周期。
对于西部节点城市, 比如重庆、成都、西安房价相对较低, 市场发展有望进入一个新阶段。

此外, 位于大城市周边的小城市或者是自身具有产业优势的三、四线城市, 房地产市场发展仍具备潜力。

中国社会科学院城市发展与环境研究所原所长牛凤瑞表示, 由于楼市基本面还没有发生根本性的变化, 估计今年下半年楼市总体上将强烈观望, 量制价稳的态势。但是不同区域表现会有很大的不同, 我们的一线城市和热点地区由于强力调控楼市将量跌价稳, 以二线城市为代表的区域性重点城市, 楼市的量价稳中有升, 将是大概率的事件, 库存较大的三、四线城市去库存压力依然山大, 但是价格大幅度下降的概率极小。

(来源: 中国网)

产业聚焦

产业 | 一二线城市二手房普遍降温四大一线城市仅深圳涨

4月份, 全国多个城市陆续出台房地产调控政策。除一、二线热点城市调控再升级外, 周边及热点三、四线城市也纷纷出台联动政策, 至4月末, 共计有50余个地级以上城市和近30个县市出台调控政策。在此大背景下, 多个一、二线城市二手房市场成交量及成交价格环比普遍下行。

京沪穗成交量价环比均下跌

日前, 伟业我爱我家集团市场研究院发布的统计数据显示, 4月份, 北京二手住宅共完成网签16902套, 环比3月的25952套减少35%, 同比减少36%。从成交价格来看, 4月北京二手住宅成交均价也出现回落, 成交均价为59564元/m², 与3月相比, 4月成交均价整体下降了6.8%。

上海二手成交同样呈现下滑之势。据上海链家市场研究部监控显示, 4月, 上海二手房共成交1.76万套, 环比下跌20.56%, 同比下跌9.24%; 其中二手住宅成交1.55万套, 环比下跌20.38%, 同比下跌9.36%。伟业我爱我家集团市场研究院数据显示, 4月上海二手房成交均价51902元/m², 环比3月下跌0.47%, 和2017年成交价最高的2月份53228元/m²相比, 每平方米便宜近1500元。

广州的二手住宅成交同样表现出下跌的走势。“阳光家缘”数据显示, 2017年4月(不含南沙、从化)中介网签8700宗, 环比3月(21828宗)大幅下降60.14%。中原成交均价为29385元/m², 环比3月结构性下降3.06%。

在四个一线城市中，只有深圳4月的二手成交环比有所增加。数据显示，4月深圳二手住宅共成交7018套，环比增加27.4%，但同比依然减少25.9%；成交面积606080平方米，环比增加26.9%，同比减少24%。

长三角苏杭两市二手成交在跌

易居房地产研究院副院长杨红旭指出，从4月份一线城市二手房成交均价来看，四个一线城市总体开始盘整、微跌。跌幅最弱的是深圳，因为已盘整一年了。其次是上海，3月与4月价格微跌。北京4月份房价突然下拐，这与“3·18新政”直接相关。广州形势较强，不过3月份跟进调控后，4月也有所盘整。除了一线城市，部分二线城市二手房市场4月也开始降温或者出现盘整迹象。其中，杭州二手房市场成交在4月明显下行，不仅新增挂牌量和客户量明显减少，成交量与3月相比跌幅超过四成。统计显示，4月杭州主城区共成交二手房4905套，环比3月份的8723套下降了43.77%，同比去年的6586套下降了25.52%。据房天下数据研究中心统计，4月苏州二手房成交5886套环比3月下降了23.05%，同比下降41.40%；其中，住宅成交共计5274套，环比下降21.88%，同比下降43.27%。

（来源：广州日报）

产业 | 人民日报:房价怎么走?"刚需"必知的政府调控逻辑

作为一个手里攥着钱、不知该不该出手的刚需，你是不是还一头雾水、越来越纠结？
买？还是不买？这是个问题。

“3·17”北京带头的这轮外界所谓的“史上最严楼市调控”持续快两个月了，市场正悄然发生变化。以全国房价最坚挺的北京为例，目前的状态是：成交低迷、观望浓重、价格松动、部分中介关门。

但你可能认为政府调控力度还不够，房价也没降多少呀，有的城市还在涨价呢！

别急，点金君跟你一起捋顺一下房价与政府调控的逻辑，出手还是不出手，咱都做个明白人。

政府：房子是用来住的，不是用来炒的！

政府一再强调：房子是用来住的，不是用来炒的！围绕这个定位，各地因城施策、分类调控，两个月来，就有超过60个城市出台了近百个调控措施，不只是一二线，连三四线甚至热点城市周边的区县也加入进来，内容从限购、限贷到限价、限售，再到限离婚、限商住等等，目前各地仍在“打补丁”，你能想到和想不到的手段都出现了，全方位封堵任何炒房的可能性，从而遏制房价过快上涨。

玩过“打地鼠”的游戏吗？现在政府和房价正在玩儿这个游戏，哪里的房价有过快上涨的苗头，哪里就会被按住！

以楼市“大热”的海南为例

拿最近“大热”的海南来说吧，这不，出台海南全省范围内的限购政策后，海口和三亚的“补丁”政策说来就来了！“五一”前，点金君跟一位想在海南买房的北京朋友的微信对话是这样的↓

没想到，此对话仅 10 天后，也就是 5 月 10 日，海口就出台了琼海那样的“外地人买房需要社保”政策！于是昨天，点金君跟这位朋友的对话变成了这样的↓

一位三亚的销售人员趁机说：“有需求在海南买房的客户们，再观望就连买的资格都没了！”点金君内心：也不能全信你的，真有那么紧迫吗？

先来看一下海口的“补丁”政策：海口不仅对外省人首次在限购区域内买房提出需提供省内连续 2 年以上的社保证明，而且还将产权式酒店和二手房纳入限购范围。这个“补丁”政策真的很严厉呀。

更没想到的是，事实竟然被上面这位中介言中！就在海口出政策的当天，也就是昨晚，三亚的“补丁”政策也进一步出台：海南无房的外省人，在三亚中心主城区范围内及海棠湾、崖州湾沿海一线买房，需提供省内 1 年及以上个税或社保证明，并将全面禁止期房转让和限制现房转让。

点金君分析了一下，海口和三亚之所以这么快就被“按住”，正是因为这两个地方前期房价涨得太快！国家统计局此前发布的 70 个大中城市房价数据显示，3 月海口新房价格环比涨幅全国最大，三亚第三！而 2 月的数据是，三亚新房价格领涨全国。

海南，只是全国楼市调控大军中的一员，这个队伍还在不断壮大，并且会不断升级“打补丁”。

之前是这样，接下来一直到今年年底都会是这样！不要低估政府这次调控房价的决心哦！请注意！这里政府说的是要遏制房价过快上涨，并没有说要打压房价，让房价大幅下降啊！

房地产调控的基本逻辑

随着经济的增长、城市基础设施和商业配套的完善，房价上涨是必然趋势，但涨幅不能过大，理想状态是低于城镇居民可支配收入的增幅。

事实上，很多地方因政府限价，新房的预售价格已经打了”折扣”（打个比方，开发商想卖 10 万的房子，建委不批预售证，只批到 8 万，就相当于政府帮老百姓打折了），甚至低于周边二手房，只是这类消息还没传到你耳朵里，房子就被卖光或内部消化了。

也许你会认为，现在各地的限制性措施很荒唐，这不是又回到计划经济时代了吗？而且以往的调控经验看，房价是越限越涨，一旦这些限制措施取消，房价还不得飞上天呢？

没错，当前的限制性措施是为快速稳定市场的应对之策，是过渡性办法，正是为了避免你说的那个现象发生，政府正在加快形成房地产调控的长效机制。

只是，这个长效机制的建立需要时间，而这个时间是用那些短期调控争取来的。因此，在长效机制没有出台之前，短期措施非常有必要，也不会放松。

当然，全国大部分城市去库存的压力还是很大的，这些地方仍采取了一下鼓励买房的措施。如大连、丹东、潍坊、湘潭、临汾等地的购房政策不紧反松，去库存态度明确，部分城市公积金贷款方面政策比较宽松。

以上，就是当前一段时间政府进行房地产调控的基本逻辑。

预计今年下半年，这一轮的调控效应将逐步显现

那时，房地产市场可能会更加理性，供求关系可能发生变化，房价可能稳中略降，投机炒房的人可能会在房价下降前把手中的房子出手，市场上的房源将有所增加。

短期来看，对于那些手捧着现金在观望的刚需来说，不用再像今年3月初那样去抢房，不会再有10个客户抢一套房的现象，不会再遇到随口跳价的业主，价格在可承受范围内的房子更多了，花同样的钱能选择到心仪户型的机会也更大。

长期来看，随着政府惠民生政策措施的不断完善，以及房地产调控的长效机制形成落地，住房金融制度、土地供应制度、房地产税收制度也将更加完善，而随着租赁市场不断规范壮大，可能有一部分刚需不再需要倾其所有去买房，而是通过租房就能实现住有所居的愿望了。

（来源：人民日报）

产业 | 二三四线楼市或面临调整风险

继京沪之后，广州近日也收紧房贷政策，首套房贷利率全面提升至基准利率。至此，四大一线城市已全部上调房贷利率，提高购房的资金成本以达到去杠杆、调控楼市的目的。有业内人士认为，随着调控的层层深入，未来进入“四限”（限购、限贷、限价、限售）的城市还将持续扩容，主导本轮房地产市场持续火爆的核心动力已出现衰减迹象，尤其是房价虚高、严重透支的二、三、四线城市，或面临调整风险。

记者从广州当地房产中介机构及相关银行获悉，从5月8日起，广州四大国有银行首套房贷利率全面上调，全部按照基准利率执行。最早宣布上调首套房贷款利率的是建行，从5月6日起，建行对广州首套房贷客户贷款利率上调至按基准利率执行。随后工行、中行、农行等国有大行纷纷跟进，从5月8日起四大国有银行在广州全部取消首套房贷优惠利率。其他中小股份制银行目前还有首套房95折优惠利率，但不排除接下来向国有大行看齐，提高利率的可能性。

而在深圳，据记者了解，虽然银行方面没有明确政策出台，但在具体操作中优惠利率已很难通过审批。“我们送进银行的单子，目前几乎没有优惠利率能批下来的。也就是说，在实际操作中，首套房贷基本都是按照基准利率执行。”深圳中原地产相关人士告诉记者。

目前来看，四大一线城市已全部上调房贷利率，提高购房的资金成本以达到去杠杆、调控楼市的目的。其中，北京信贷政策最为严格，从5月2日起，包括几大有商业银行在内的北京主要银行已陆续收紧房贷政策，首套房将执行基准利率，二套房的贷款利率则将在基准利

率基础上上浮 20%。上海、广州、深圳目前二套房政策变化不大,按照首付七成、1.1 倍基准利率执行;上海国有四大行仍维持首套房 9 折优惠利率暂无变化,部分中小银行将首套房优惠利率从 9 折上调至 95 折;广州、深圳首套房利率已普遍按基准利率执行。

部分二线城市也将收紧信贷政策作为新一轮调控组合拳的重要内容。据深圳中原地产统计,4 月以来,上海、深圳、广州、重庆、福州、苏州、厦门、南昌、宁波等城市纷纷上调房贷利率,在全国 35 个城市 533 家银行中,有 122 家银行首套房贷利率上升,占比 22.89%,目前二套房贷主流利率是基准上浮 10%,并有 12 家银行已经停贷。

克而瑞房地产研究中心认为,房贷收缩,或将是楼市调整“拐点”到来的导火索。在去库存、去杠杆的情况下,实体经济增速企稳并有所回升,央行明显调降了货币投放力度,M2 增速回落。国内资金整体趋紧。

同时,进入楼市调控“四限”的城市将持续扩容,部分城市调控政策将愈加严厉。从目前的成交数据来看,深圳、苏州等城市已经出现“有价无市”的迹象,楼市成交持续缩量。克而瑞房地产研究中心认为,主导本轮房地产市场持续火爆的核心动力已经出现衰减迹象。

易居中国执行总裁丁祖昱预计,随着调控进一步铺开和升级,部分房价上涨过快、严重透支未来预期的二、三、四线城市楼市将面临更大调整风险。房企需慎之又慎,考虑市场、货币政策等诸多因素,谨防高价拿地带来更大的投资风险。

(来源:上海证券报)

产业 | 房价房租上涨令居民消费选择性下降? 统计局回应

中新网 5 月 15 日电 4 月社会消费品零售总额增速比上个月回落,是不是因为房地产方面,房价涨了,房租也涨了,居民消费选择性会不会下降?对此,国家统计局新闻发言人、国民经济综合统计司司长邢志宏今日指出,今年社会消费品零售额继续保持快速增长,1-4 月与居住密切相关的建筑装潢类的销售依然保持较快增长。整个社会消费品零售市场比较活跃。

国务院新闻办公室今日上午举行新闻发布会,邢志宏介绍了 2017 年 4 月份国民经济运行情况。有记者问:前几天汽车工业协会发了数据,说现在汽车终端市场需求比较乏力,汽车的产销结束增长,比上个月小幅下降。另外我们看到社会消费品零售总额增速比上个月回落,请问您觉得原因是什么,是不是因为由于房地产方面,房价涨了,房租也涨了,居民消费的选择性会不会下降?

邢志宏先介绍了社会消费品零售额的发展情况。他表示,今年社会消费品零售额继续保持了快速增长,1-4 月份社会消费品零售额同比增长 10.2%,比一季度还加快了 0.2 个百分点,当月的社会消费品零售额同比增长了 10.7%,这个增幅要高于去年同期。社会消费品零售额的增长表明消费需求在进一步扩大,居民消费结构转型升级的势头在进一步延续。同时,新的商业模式和新的消费业态也促进了消费需求的进一步增长。

邢志宏指出,在整个社会消费品零售额当中,我们可以看到两个重要的方面,一是新业态的发展非常迅速,网上零售增长幅度非常高。1-4月份网上商品零售额同比增长了25.9%,继续呈现加快增长的态势。同时,社会消费品零售额当中向中高端消费升级的态势也是比较明显的,发展类的消费、享受类的消费增长是比较迅速的。中西药品类、文化办公用品类和体育娱乐用品类的增长,都可以看到积极的态势。另外,1-4月份与居住密切相关的建筑装潢类的销售依然保持着较快增长。所以现在整个社会消费品零售的市场是比较活跃的。

关于汽车的情况,邢志宏表示,4月份汽车类零售额同比增长了6.8%,增幅比上个月回落了1.8个百分点。在去年较快增长的基础上,这仍然是一个不俗的表现。汽车销售也在从政策引导向市场导向的模式转变,去年汽车销售在很大程度上是由于小排量汽车购置税的优惠政策所带来的,今年国家延续了小排量汽车的购置税优惠政策,但是在优惠幅度上做了一些调整,目的就是使它从政策引导的快速增长逐步向自发增长转变,应该说现在的增长态势还是比较稳定的。

(来源:信报)

产业 | 统计局:前4月全国商品房销售额增速回落5%

5月15日,国家统计局发布数据显示,2017年1-4月份,全国房地产开发投资27732亿元,同比名义增长9.3%,增速比1-3月份提高0.2个百分点。其中,住宅投资18671亿元,增长10.6%,增速回落0.6个百分点。住宅投资占房地产开发投资的比重为67.3%。

统计显示,1-4月份,房地产开发企业房屋施工面积654054万平方米,同比增长3.1%,增速与1-3月份持平。其中,住宅施工面积445657万平方米,增长2.5%。房屋新开工面积48240万平方米,增长11.1%,增速回落0.5个百分点。其中,住宅新开工面积34800万平方米,增长17.5%。房屋竣工面积28174万平方米,增长10.6%,增速回落4.5个百分点。其中,住宅竣工面积20109万平方米,增长8.0%。

此外,1-4月份,房地产开发企业土地购置面积5528万平方米,同比增长8.1%,增速比1-3月份提高2.4个百分点;土地成交价款2104亿元,增长34.2%,增速提高17.5个百分点。

商品房销售和待售情况方面,1-4月份,商品房销售面积41655万平方米,同比增长15.7%,增速比1-3月份回落3.8个百分点。其中,住宅销售面积增长13.0%,办公楼销售面积增长49.3%,商业营业用房销售面积增长30.6%。

商品房销售额33223亿元,增长20.1%,增速回落5个百分点。其中,住宅销售额增长16.1%,办公楼销售额增长50.4%,商业营业用房销售额增长41.4%。

另外,1-4月份,房地产开发企业到位资金47221亿元,同比增长11.4%,增速比1-3月份回落0.1个百分点。其中,国内贷款8774亿元,增长17.0%;利用外资74亿元,增长115.3%;

自筹资金 14217 亿元, 下降 4.7%; 其他资金 24156 亿元, 增长 21.3%。在其他资金中, 定金及预收款 13842 亿元, 增长 21.7%; 个人按揭贷款 7662 亿元, 增长 14.5%。

4 月份, 房地产开发景气指数(简称“国房景气指数”)为 101.23, 比 3 月份提高 0.10 点。

(来源: 观点地产网)

北京 | 京津冀协同调控 4 月环京楼市量价齐跌

近日, 河北省政府办公厅印发了《关于进一步促进全省房地产市场平稳健康发展的实施意见》, 要求进一步加强环雄安和环北京等房价过高、上涨过快的河北省内城市的限购和限贷措施。

其实, 在此之前, 3 月底, 紧跟北京调控收紧的步伐, 河北环京的张家口、廊北三县、固安、涿州、涿水等热点环京区域都进一步收紧了楼市调控政策。伴随着政策的全面紧缩和北京楼市的快速降温, 环京楼市也于 4 月呈现出了降温趋势, 尤其是受新机场利好被购房人所关注的固安区域, 以及受北京行政副中心利好被购房人关注的廊北三县, 还有受冬奥会利好被购房人关注的张家口区域等, 房地产市场都呈现出量价齐跌的走势, 新一轮楼市调控政策的成效正在显现。

据伟业我爱我家集团市场研究院统计, 2017 年 4 月, 廊坊市固安县的新建商品住宅成交量为 1879 套, 环比 3 月下降 40.3%; 廊坊市主城区(安次区、广阳区)的新建商品住宅成交量为 2275 套, 环比 3 月下降 6.8%; 廊坊市香河县的新建商品住宅成交量为 1893 套, 环比 3 月下降 46.5%。从 2017 年 1-4 月的整体走势来看, 廊坊主城区的新建商品住宅交易量是小幅波动、整体下滑; 固安和香河在经历了 1-3 月的连续上涨后, 4 月份开始出现较大幅度下滑。

价格方面, 据伟业我爱我家集团市场研究院统计, 2017 年 4 月, 廊坊市固安县、廊坊市主城区和廊坊市香河县的新建商品住宅成交均价分别环比 3 月下跌 3.4%、2.6%、8.5%, 走势均为下行。而从 1-4 月的价格走势来看, 廊坊市主城区的房价几乎是匀速下降, 固安、香河则在经历了 3 月份的大幅度上涨后, 4 月又重新下跌。

伟业我爱我家集团副总裁胡景晖分析认为, 由于北京西部、北部多山区, 所以北京的发展多是向东、向南扩张, 廊坊也因此承接了北京的部分外溢需求, 楼市上行。不过, 从地缘上讲, 固安紧邻大兴区, 香河等北三县紧邻通州区, 所以它们的楼市反而热过离京更远的廊坊主城区, 不仅价格更高, 在今年 3 月这种北京楼市高热的时间, 交易量甚至也会更多。

3 月固安、香河房地产市场的量价大涨, 反应了有大量的来自北京的外溢购房需求, 尤其是投资投机需求在这段时间大量涌入环京区域, 带来了环京楼市的异动。好在 3 月份开始, 廊坊等多个环京区域紧随北京, 陆续出台了楼市调控收紧措施, 提升了限购门槛和首付比例, 使得包括固安、香河等在内的热点环京楼市热度得以冷却。从 4 月环京楼市的量价走势来看,

楼市调控政策的从紧从严可以说是卓有成效，而在政策的持续大力调控下，环京楼市还将继续降温。

胡景晖表示，从2016年4月的“廊九条”，到2016年8月的“廊七条”，再到今年3月底的新政，廊坊其实一直在努力对楼市进行调控，2016年的动作甚至早于北京。当然，在北京启动调控之前，环京区域的调控效果比较有限。由此可见，在楼市政策“一城一策”成为各地共识的同时，类似京津冀这样的，存在强关联的区域还需在政策上相互配合，防止需求转移引发新的异动。

河北省政府近日就适时出台了《关于进一步促进全省房地产市场平稳健康发展的实施意见》，要求对于房价过高、上涨过快的河北省内城市，制定限购措施，与意见要求不符的限购城市，要立即调整完善。

事实上河北一些地区，尤其是廊坊已经执行了非常严格的限购限贷措施，所以这一意见的指导意义更强。雄安新区设立以后，河北有望发展出自己的中心大城市，这将使得“京津冀”真正形成类似于长三角、珠三角的，以北京、天津、雄安新区为三极的三角城市群，在这样的规划与预期下，环京、环雄安的河北地区都面临楼市上行的压力，尤其是夹在北京、天津、雄安新区之中的廊坊。虽然廊坊已在环京的北三县、固安，环雄安的霸州、永清等地实施了新政，但在“京津冀”一体化趋势之下，楼市的稳定还是需要京津冀楼市调控的一体化、城市规划的一体化，以及产业和人口的合理布局。

（来源：我爱我家）

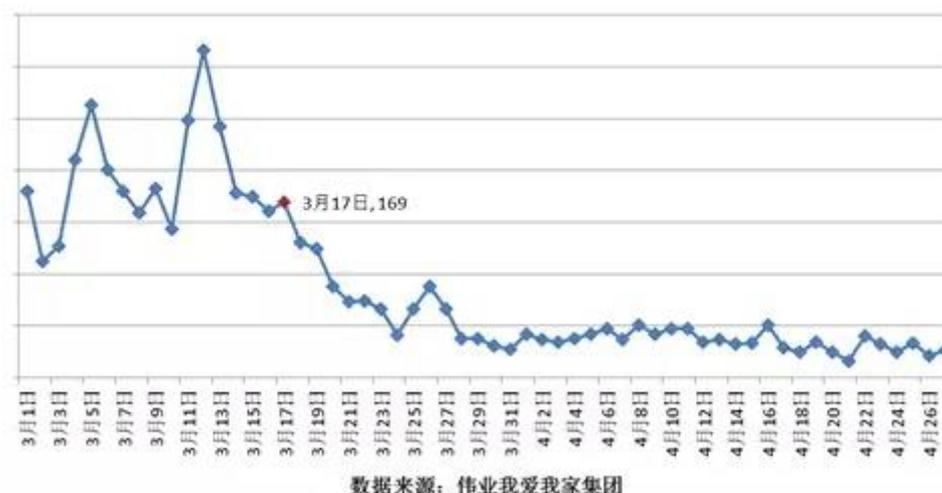
产业 | 北京楼市无死角限购：自住房将成香饽饽

距北京楼市“3·17”新政已过去一个多月时间，在一连串限贷、限购、限卖、“限离”等遏制炒商办用房、学区房等政策多重夹击下，北京楼市似乎一夜入冬。进入4月后，北京二手住宅网签量表现理性，购房全款支付占比明显提高；在二手房市场冷静的同时，出现了一波疯狂的自住房供地潮，入市宗地高达7宗，为市场带来了进一步的长久稳定预期。

4月北京二手房市场关键词冷静、掉价、关店潮

购房人冷静成交大幅下滑

2017年3、4月北京我爱我家二手房交易日签单量走势



据伟业我爱我家集团市场研究院统计，4月份，北京全市二手住宅共完成网签 16902 套，环比 3 月的 25952 套减少 35%，同比 2016 年 4 月的 26374 套减少 36%，新政至今平均每日的签单量较新政前的平均签单量下滑了 75.6%。

成交量的大幅下滑也开始带动房价下降，据伟业我爱我家市场研究院统计显示，4 月北京二手住宅的成交均价为 59564 元/平方米，比 3 月下降了 6.8%。

整体来看，北京楼市已经开始进入量价下降阶段，尤其是二手房市场，有专家预测新政至少会持续一年，这期间成交的月供成本相比之前较大，但随着总房价的下滑也会得到平衡，建议购房者适时选房。

卖房人理性大幅下调挂牌价

据统计数据显示，4 月份，北京全市二手住宅的挂牌均价为 63741 元/平方米，环比 3 月份下跌 6%。从各区县挂牌价的环比涨跌幅来看，4 月北京绝大部分区县的二手房挂牌均价都在下跌，回落幅度最大的三个区域分别为：平谷区、延庆县和顺义区，跌幅分别为：10.81%、8.08%和 7.75%。

大部分业主下调了挂牌价格。据数据显示，调控后降价业主占比开始超过涨价业主占比，尤其是在 4 月份第二周，降价业主占比上升至 66.9%，是自 2016 年以来的最高水平，较调控前大幅增加近 50 个百分点。

数据显示：北京 13 个区中有 8 个区的房屋均价已下跌，东城区、西城区、石景山、朝阳、丰台、通州房价均价下跌 5.4%、3.8%、2.3%、2%、2%、1%，其中在链家系统内成交量排名前 20 小区已有 9 个小区房价下跌，如新龙城、加州水郡、苹果派房价已下跌 8.2%、5.1%、3%。

中介没活干关店潮袭来

在多条新政效应叠加、二手成交量下降的情况下，一些中介公司已开始出现关店。

记者通过实地调查获悉：位于朝阳大悦城西北的链家门店已于近日关闭，门店内外的物件已经搬空，经纪人都已离开。

根据经纪人透露，房天下正在关闭部分线下门店，预计关店总数是 300 多家，这 300 多家门店主要分布在环京地区和北京市，“我之前卖商住，现在准备卖海南的房子。”一位房天下经纪人说。

2017年4月北京新房成交详情				
	周期节点	成交套数	成交面积(万m ²)	成交均价(元/m ²)
去年同期	2016年4月	5216	75.43	36188
上期	2017年3月	7328	74.46	44937
本期	2017年4月	2627	37.01	44635
比较	环比	-64.2%	-50.3%	-0.7%
比较	同比	-49.6%	-50.9%	23.3%

新房市场关键词降温提质增供应

新房市场成交大幅度降温

4月北京新房市场整体出现了较大幅度的降温。而随着调控政策的发酵效果，北京楼市正在逐渐回归理性。

受“京八条”和317新政等政策持续影响，北京楼市感受到了深深的寒意，众多购房人由恐慌转为观望甚至离场，市场需求大幅减少。从成交数据来看，今年4月北京新房成交量下跌至冰点，仅成交2627套，是近半年来的最低点。

数据显示，4月北京新房共计成交2627套，环比上月大跌64.2%，同比去年4月下跌49.6%；成交面积约为37.01万m²，环比下降50.3%，同比去年4月下跌50.9%；

而从成交均价分析，北京新房价格相比上月波动不大，同比去年小幅增长。2017年4月北京新房市场成交均价为44635元/平方米，环比上月微跌0.7%，同比去年同期的36188元/平方米上涨了23.3%。

开发商推盘更重品质

多个以抑制炒房为目的的调控组合拳打出后，楼市热度明显下降。不少开发商开始积极筹划对策，从产品本身上研究突围的途径。楼市中有一句是“弱市出精品”，房子好卖的时候，很少有人踏踏实实地研究创新，而市场观望低迷时，各种创新户型，先进科技就开始更多地应用在住宅上。

目前新房市场商品房推盘的主力是改善置业的客户，3·17新政出台后，差别化信贷政策让改善置业客群的购房成本大幅提升，使得许多商品房的潜在客户暂时搁置了购房计划。

许多开发商选择“沉淀”做好产品，力求让自己的项目以更好的成品姿态，推向市场，这也让更多的购房人在选购时心里更加有底。

自住房大量供地刚需有了更多选择

值得一提的是，在楼市调控持续收紧、土地市场逐渐降温的背景下，具备较大价格优势、较小销售风险的自住房地块已然成为近期北京土地市场的“主角”，仍然维持较高的热度。

从近期土地供应和成交情况看，北京正在积极落实“9·30”新政提出的“加大自住型商品房供应”的要求，集中放出自住房建设地块。

而由于上述地块供应大都集中在二季度末，可以预计，今年底或明年初，北京新房市场将迎来住宅项目，尤其是自住型商品房项目的供应高峰，更多的刚需购房者预计会加入自住房的购房大军。

（来源：千龙网）

北京 | 新盘硬扛二手房松动北京房价下滑周期何时打开？

自 3.17 新政开启“史上最严调控潮”以来，北京楼价已经开始出现分化。

近日，《华夏时报》记者调查北京楼市发现，素有金三银四的楼市，在 2017 年却一反常态，北京的楼市的成交量明显下滑，而房价目前则开始出现分化，新房价格依旧岿然不动，部分二手房价格已经松动，出现下调。

与此同时，成交量的下滑已经令不少房产中介陷入关店的尴尬境地，而在限购、限价、限贷、限售基础上，政府还在大力推行已经对“新北京人”放行的公租房，重重夹击下，未来北京房价又会走向何处呢？

“受打击的只是改善型客户”

5 月 9 日，记者走访房山区 3 处售楼处给出的报价均在 52000 元/平米至 53000 元/平米之间，均未降价。

“目前的均价是 53000 元/平米，政策出台前开的 7 号楼和 13 号楼已经全部售罄，政策后开的两栋楼还有少量的房没有卖出去。之前的房子开盘的时候先减 20 万，然后打 98 折。现在的房子只打 98 折了。”房山区某售楼处一置业顾问李某对《华夏时报》记者讲到。

5 月 10 日，记者咨询房山区、大兴区诸多新房项目销售代表也均表示目前房价并没有变化。“房价降不了，房企不缺钱房源又较少的情况下，房地产商不会主动降价。”上述置业顾问李某对记者斩钉截铁地讲到。

记者注意到，尽管出台诸多政策，仍不乏有购房者来销售处签约、看房。记者在房山另一售楼处登记时，看到当天登记的人已经达到 10 组。

“在政策的调整下，现在来看房的顾客都是资质达标，经济能力更好的优质客户，80%的首付甚至全款对其都没有太大影响，受到打击的只是改善型的客户。”该售楼处置业顾问张某对记者讲到。

此外，据记者了解到，上述项目将在5月拿到预售证开盘两栋楼，届时有60套房出售，而3·17新政前已经有1000多个人排号，新政将淘汰掉一些受限的客户。

中原地产分析师张大伟在接受《华夏时报》记者采访时表示：“新房因在2016年9·30政策后已经限价，此次影响较小，而且目前调控仅1个多月，买卖双方博弈一般需要6-9个月，才能有明显的趋势变化。”

不过，在凌厉的调控政策前，二手房价格开始松动。以位于南三环至南四环之间一小区61.65平方米的两居室为例，原报价为390万元，4月2日进行一次调价，将价格下调14万至376万元，而记者5月10日在链家网站查询显示，价格再次下调6万元至370万。

中介的危险信号

尽管新房和二手房的价格目前出现分化，但成交量的下滑却是一致的。而交易下滑对房产中介而言无疑是一个危险信号。

北京住建委官网数据显示，3月17日至今，住宅网签率仅20.9%，在领取预售证的17个住宅项目中，竟有11个项目出现“零网签”情况，而领证项目中网签率达90%以上的两个楼盘，则均系自住房型产品。

根据伟业我爱我家集团市场研究院统计，4月份，北京全市二手住宅共完成网签16902套，环比3月的25952套减少35%，同比2016年4月的26374套减少36%。另据亚豪君岳会统计数据显示，“五一”小长假期间，北京成交商品住宅(不含保障房与自住房)142套，成交面积1.62万平米，同比去年五一小长假的降幅分别达到82%和81%。

房地产中介沉浮与楼市律动休戚相关，而此次北京的调控也令中介再次走入低谷。近日，有消息称包括链家、房天下、我爱我家这类中大型中介企业都陆续关闭了一些环北京楼市的门店。记者曾在走访的过程中发现，4月中旬位于南三环外的一家链家门店已关掉。

5月9日，针对关店传闻，链家相关负责人表示，近期，北京链家开展全面的合规整治工作，启动了三类部分门店的关闭，据初步统计已累计关闭近87家门店，其中商办44家，热点楼盘区域9家。

中介步入低谷从中介销售员的日常工作中能直接体现出来。4月23日星期日，原本曾是中介门店最为繁忙的日子，而在当天下午记者走访的4家中介门店，记者均为唯一的看房人，许多中介更是在门店外晒起了太阳。

定向加息倒逼房价下跌？

对房价不断造成打压的，是3.17新政后仍持续出炉的组合式的调控政策。

从5月2日开始,北京8家大银行已经正式将首套房贷利率恢复至基准利率,不再有任何折扣,二套房贷款利率在基准利率基础上上浮20%。这被业内称为“定向加息”的措施,又会将房价推向何处呢?

资深财经评论员张平认为,此次加息,表明决策层已下定给房地产降杠杆的决心。从历史经验来看,货币政策收紧的结果是直接导致房地产周期性上涨终结。1995年,海南地产泡沫破裂也是当时宏观经济突然收紧所导致的。所以,从北京对房地产“定向加息”的情况来看,这一轮房地产繁荣周期会结束,新一轮房地产降杠杆周期将展开。

而一家商业银行负责人则告诉《华夏时报》记者,目前各家银行对房地产市场已经开始持有保守态度,信贷政策一向是影响房地产市场的一个关键因素,2016年宽松的信贷政策就是该年度房价飙涨的一个推手,如果政府持续收紧房贷政策,对房地产市场的影响无疑是致命的。

另外值得注意的是,政府也在从供求关系上进行调控。近日,一批“新北京人”成功入住燕保·高米店家园公租房项目,这是北京试点“新北京人”专项配租公租房政策后,首批办理选房入住的“新北京人”租户。

据市住建委相关负责人介绍,按照国家关于增加住房供需紧张城市住房供应的要求和相关部门规定,今后北京将大幅度增加公共租赁住房 and 自住型商品住房供应。

“此次从部分公租房项目调出30%的房源面向长期稳定就业的‘新北京人’分配,正是在此背景下进行的试点工作,主要目的是加大房地产调控力度,稳定市场预期,平抑房价,扩大保障范围,满足住房刚需,加快形成促进房地产市场稳定发展的长效机制。”该负责人称。

5月9日,中国社会科学院城市发展与环境研究所等机构发布《房地产蓝皮书:中国房地产发展报告(2017)》(以下简称“蓝皮书”)指出,在货币政策保持“稳健中性”的环境下,预计2017年70个大中城市新建住宅价格涨幅回落,热点城市受政策收紧影响回落幅度将较大。

(来源:华夏时报)

北京 | 北京楼市调控政策效果显现首套房房贷现基准利率

中国经济网北京5月4日讯(记者陈果静)“五一”假期后,多家银行调整房贷利率折扣。5月1日起,北京市多家银行以网签时间为节点,5月1日及之后网签的,首套房房贷执行基准利率,不再有任何折扣;二套房房贷执行基准利率的1.2倍。

对于房贷利率折扣越来越少,有人认为,这是一种“定向加息”。在业内专家看来,折扣少了并非加息,这是在前期调控政策之下,银行根据市场变化、调整资产负债结构的结果,利率调整针对的是增量,以抑制“炒房”行为,对于存量房贷,居民的负担没有加重。

调控政策效果显现

今年以来,全国首套房房贷平均利率折扣变化明显,自1月份以来,居民首套房房贷实际利率已连续4个月上升。融360最新报告显示,4月以来,上海、深圳、广州、重庆、福州、苏州、厦门、南昌、宁波等城市纷纷上调。数据显示,在全国35个城市533家银行中,有122家银行首套房利率折扣上升,占比22.89%。

“房贷利率折扣少了,这既受到各地出台房地产调控政策的影响,也有银行自身进行业务调整的因素。”中国社科院金融所银行研究室主任曾刚认为。

去年以来,为抑制房价上涨过快,多地出台了差别化的房地产调控政策。以北京为例,继去年“930”上调首套房和二套房首付比例之后,今年3月,北京进一步提高了二套房贷最低首付款比例,普通自住房提高至60%,非普通自住房提高至80%;同时降低房贷期限,从最高30年的降至25年。据不完全统计,至今已有超过55个城市出台了各种房地产调控政策。

“一方面,银行要配合各地出台的住房金融政策,抑制房价上涨过快;另一方面,住房按揭虽然风险较低,但并非是银行较赚钱的业务。”曾刚分析,此前,大多数银行的房贷利率都是有折扣的,这无论与个人消费信贷还是企业贷款相比,银行发放住房按揭贷款的收益率水平要低得多。

去年,不少银行将住房按揭贷款作为贷款投放的“大头”,不少银行2016年新增贷款中超过一半都是住房按揭贷款,还有的住房按揭占比超过六成。曾刚认为,在去年经济下行压力大、优质资产难寻的背景下,银行多放住房按揭贷款是一种防御性的选择,有其特殊性。

银行调整资产结构

当前,情况发生了变化。一季度,我国宏观经济数据亮点频现,与此同时,货币市场利率中枢上行,导致银行资金成本上升。

融360分析师李唯一认为,对于银行来说,房贷业务回笼周期长,收益较低当前,房贷业务量过大将会降低银行的资金回笼速度,加剧银行现金链压力。

尤其是在企业发债困难、融资需求重新转向银行体系的背景下,银行的议价能力明显上升。4月27日,贵州贵龙发行的一只5年期AA级企业债发行利率高达7.8%。由于发债成本明显上升,更多的企业选择了放弃。今年以来,有将近1千亿规模的债券取消或推迟发行。在4月份,就有136支债券取消或推迟发行。

“从负债端看,银行的成本上升了,因此,首套房房贷折扣越来越少也是银行根据市场变化调整的结果。”曾刚说,尤其是对资金成本较高的小银行来说,在当前市场利率之下,房贷折扣越多,其收益率也就越低。

银行随着市场的变化调整资产负债结构,这从一季度的数据中也能看出端倪。随着房贷增速环比回落,一季度,房贷在新增贷款中的占比也出现了明显下降。一季度,个人住房贷款余额19.1万亿元,同比增长35.7%,比上年末回落1.1个百分点。与此同时,更多的信贷资金

投向了企业,一季度,企业部门新增中长期贷款占全部新增贷款的 63.3%,较上年末大幅上升,提高了 30 个百分点。

资金成本上升,导致银行需要寻求“更赚钱”的资产,因此,曾刚认为,今年银行的资产负债结构会发生较大变化,这意味着房贷在其中的占比会明显下降。“如果成本上行,资产收益率不跟着上去,那么银行利润就难以保证。”

购房者趋于冷静

资金利率作为宏观调控的重要手段,能够起到抑制房地产价格过快上涨的作用。从资金面来看,银行成本上升,会影响房贷的价格,进而影响需求。随着各地住房金融政策及限购等政策的出台,给过去非理性的房地产市场“泼了盆冷水”。

“目前市场预期趋于平稳,购房需求可能有所下降。”曾刚认为,无论是资金面还是购房预期的变化,都会影响购房者的意愿和交易量,目前看,在稳定预期上,前期房地产调控政策起到了明显作用,此前购房者普遍预期房地产价格会较快上涨的恐慌性情绪大幅缓解。

有人担心,房贷折扣少了、利率高了,会不会误伤刚需?的确,住房按揭利率折扣变少直接影响了购房成本。首套房首付增加、利率上升,意味着新增购房者需要支付更多的首付以及承担更多的贷款利息支出。“但目前来看,调整针对的是增量,对于存量房贷,居民的负担没有加重。”曾刚表示,但从中长期看,房地产市场涨幅放缓,对于刚需购房者来说也是好事儿,尤其是部分城市房价出现了小幅回调,总的来算,成本说不定不升反降。

从后期看,房贷利率在部分城市上调至基准利率的基础上,仍有上浮的可能。

曾刚认为,房贷利率是否会继续上浮要看接下来市场利率的变化。“对于银行来说,如果资金利率继续走高,那么房贷利率可能会继续上涨。”

李唯一预计,房贷利率继续上调可能性较大,银行会继续收缩房贷业务、控制房贷增量,并在满足刚性需求和控制资金成本之间寻找平衡点。但从总体来看,房地产调控一系列“退烧药”已初现成效。

(来源:信报)

西安 | 挂牌出让四宗地均底价成交 收金 3.47 亿元

5月8日,西安集中挂牌出让四宗地,其中3宗为商住地,1宗为纯商业地块,总出让金额 3.47 亿元,出让面积 6.4 万平方米。最终,四宗地块均以底价成交。

据观点地产新媒体查询,陆港集团以 1.14 亿元摘得国际港务区 44 亩地,楼面价 1547.49 元/平方米,土地用途为商住用地。

西安市宏峰实业底价 8330 万元竞得雁塔区宅地,总用地面积为 11097.40 平方米,折合楼面价 1097.41 元/平方米,土地用途为商住用地。

另外两宗地块，陕西金泰恒业房地产以 14712 万元拿下经开区商住地，其中出让住宅用地 17858.05 平方米、出让商服用地 710.08 平方米，楼面价 1657.58 元/平方米。

而周至县纯商服用地由西安市龙源把商贸有限公司以 233 万元竞得，成交楼面价 118.63 元/平方米。

（来源：观点地产网）

行业动态

行业 | 去年 130 家房企利息支出 600 亿元考验找钱能力

沪深两市上市公司 2016 年年报披露已收官。据 Wind 资讯统计数据显示，剔除数据不全企业，A 股 130 家上市房企利息支出总计高达 596 亿元，直逼 600 亿元，同比上涨 15%，即 2016 年平均每家房企利息支出超过 4.58 亿元。

值得一提的是，上述 130 家上市房企归属于母公司股东的净利润合计 1370 亿元，由此可见，接近 600 亿元的利息支出占其净利润总额高达 43.5%。

对此，易居研究院智库研究中心研究总监严跃进向《证券日报》记者表示，利息支出很大程度上和企业的融资规模和成本有关，其背后就是企业为了扩张而选择了高杆杠运营的发展模式。从当前很多房企的拿地投资节奏来看，2016 年融资规模快速膨胀，直至第四季度才有所收紧。

利息支出攀升

根据 Wind 数据统计，2016 年度，上述 130 家房企，平均每家利息支出 4.58 亿元，2015 年度则为 4 亿元，同比有所上升。

具体来看，利息支出 1 亿元以下的企业又 58 家，占比为 44%；利息支出在 1 亿元-5 亿元之间的企业有 45 家，占比为 35%；利息支出在 5 亿元-10 亿元之间的企业有 12 家，占比为 9%；利息支出在 10 亿元-20 亿元之间的企业有 6 家，占比为 5%；利息支出 20 亿元以上企业有 9 家，占比为 7%。

其中，利息支出在 20 亿元以上房企为万科、首开股份、阳光城、金融街、中南建设、绿地控股、泛海控股、保利地产和金地集团，分别为 55 亿元、43 亿元、40 亿元、30 亿元、28 亿元、22.7 亿元、22.5 亿元、22.2 亿元和 21 亿元。这 9 家企业利息支出占 130 家房企利息支出总额的 47.7%。

不过，不同企业的利息支出走势有所不同。

以万科为例，2014 年以来，其利息支出分别为 68 亿元、49 亿元和 55 亿元，占其归属于母公司股东的净利润分别为 26%、27%和 43%；另以首开股份为例，2014 年以来，利息支出则分别为 37 亿元、41 亿元和 43 亿元，占归属于母公司股东的净利润分别为 226%、195%和 222%。

对比来看，万科对三项费用的控制能力较强，尤其融资渠道多样化，且由于公司财务数据较为健康，在资本市场有融资优势。据记者了解，2016 年，万科有息负债为 1288.6 亿元，融资成本仅约为 4.3%。

而对于首开股份来说，其融资成本则相对较高。据中银国际分析师卢晓峰表示，2016 年，首开股份采用了包括公司债、资产支持票据在内的多种融资工具，并完成定向增发 40 亿元，资产负债率达 79.9%。债权融资方面，2016 年，公司累计发行公司债 60 亿元，加权平均利率为 3.85%；发行永续债 50 亿元，加权平均利率 5.22%，公司目前整体平均融资成本为 6.43%。

“在财务费用明细表中，利息支出占比很高，这不仅考验一家企业找钱的能力，还是其综合实力的体现。”有业内人士向本报记者直言，评级较高企业，往往在融资成本方面更有话语权，对保证企业利润率方面助力较大。

侵蚀利润空间

事实上，130 家上市房企近三年来归属母公司股东的净利润总额稳中上升。数据显示，130 家上市房企 2016 年、2015 年及 2014 年归属于母公司股东的净利润分别为 1370 亿元、975 亿元和 883 亿元；同比增长率分别为 40%、10%及 0.6%。

另据 Wind 数据显示，上述 130 家上市房企近三年的利息支出也在逐渐攀升。数据显示，130 家房企 2016 年、2015 年及 2014 年利息支出分别为 596 亿元、520 亿元和 418 亿元；同比增长率分别为 15%、24%和 20%。

据此计算，近三年来，A 股 130 家房企利息支出总额与当年净利润总额的占比分别为 43.5%、53.3%和 47.3%。

毫无疑问，相对而言，尽管 2016 年，上市房企的利息支出仍旧几乎占到净利润的半壁江山，但已经明显好于 2015 年和 2014 年，对净利润的侵蚀程度有所降低。

对此，有业内分析师称，2015 年以来，公司债发行放开，且成本较低，利率水平一般在 5%左右，多数企业选择大规模发行公司债以替换以前的高息债，因此融资成本有所降低，导致企业财务管理成本提升，控制了三项费用提升。

华创证券分析师袁豪也在一份研究报告中表示，2016 年，由于三项费用率改善对冲，推动净利率提前低位回升。但资金收紧导致财务费用回升以及少数股东损益或再次提升将冲抵净利率回升力度。

更重要的是，目前来看，2016年，行业销售回款大好、补库存力度较弱。尤其2015年-2016年，地王频现奠定了中长期毛利率的下行趋势，而去年11月份以来，融资趋紧，公司债难以放行，已经有不少企业选择海外融资，其成本相对较高，未来会进一步侵蚀企业的利润。

严跃进也认为，预计后续一些大规模融资企业将会面临各种压力，比如销售业绩不如预期时，利息负担会增加。另外，随着银行等金融机构借贷成本的提高，包括债券在内的兑付压力也将增加，由此将导致利息支出成本上升，进一步压缩利润空间。

（来源：证券日报）

行业 | A股上市房企短期偿债能力排行榜

上市房企2016年年报披露已收官。在过去一年里，房地产市场行情火爆，房价地价创新高。在这波行情影响下，A股135家上市房企营业收入总计达1.6万亿元，同比上涨31%；归属母公司股东的净利润合计1368亿元，同比增长40%，其中，有66家上市房企归属母公司股东的净利润出现下滑，仅14家房企出现亏损。

中投证券一份针对A股65家房企的年报统计显示：截至2016年末，行业有息负债（包括短期借款、一年内到期的非流动负债、长期借款）总量约5595亿元，同比增加3.1%，相较于2015年的有息负债总量基本持平，但是在负债结构上更加合理，2016年房地产行业短期借款与一年内到期的非流动负债分别为1368亿元、736亿元，相较于2015年有了明显降低，降幅分别为7.8%和10.6%，长期借款则同比增加11.9%至3491亿元，长期借款在有息负债中的比重提升至62%。

A股上市房企短期偿债能力排行榜							
证券代码	企业简称	货币资金 (亿元)	短期借款 (亿元)	一年内到期的 非流动负债(亿元)	短期负债之和 (亿元)	资金短期偿债 充裕情况(货币资金 - 短期负债之和)	资金短期偿债能 力(货币资金/ 短期负债之和)
600649.SH	城投控股	53.69	4.00	0.10	4.10	49.59	13.1
002244.SZ	滨江集团	89.91	4.00	7.26	11.26	78.65	7.98
000040.SZ	东旭蓝天	84.58	12.95	0.00	12.95	71.63	6.53
600675.SH	中华企业	65.11	0.20	14.20	14.40	50.72	4.52
600048.SH	保利地产	469.84	4.09	128.24	132.33	337.51	3.55
001979.SZ	招商蛇口	456.03	44.44	90.85	135.28	320.75	3.37
000926.SZ	福星股份	101.84	3.09	30.63	33.73	68.11	3.02
600383.SH	金地集团	215.65	8.61	72.46	81.08	134.57	2.66
000656.SZ	金科股份	176.45	15.26	52.62	67.88	108.57	2.60
600340.SH	华夏幸福	455.03	3.00	172.21	175.21	279.82	2.60
000046.SZ	泛海控股	301.33	54.15	68.62	122.77	178.56	2.45
600748.SH	上实发展	100.23	14.74	27.85	42.59	57.64	2.35
601588.SH	北辰实业	80.76	7.80	29.02	36.82	43.94	2.19
000002.SZ	万科 A	870.32	165.77	267.73	433.50	436.82	2.01
000031.SZ	中粮地产	136.23	51.25	22.51	73.76	62.47	1.85
600266.SH	北京城建	97.28	0.10	52.65	52.75	44.52	1.84
601155.SH	新城控股	134.01	7.79	65.33	73.12	60.90	1.83
000540.SZ	中天金融	96.55	11.00	42.77	53.77	42.78	1.80
000620.SZ	新华联	80.86	29.77	22.48	52.25	28.61	1.55
600325.SH	华发股份	158.47	29.28	81.25	110.53	47.94	1.43
600376.SH	首开股份	268.57	25.50	164.01	189.51	79.07	1.42
600743.SH	华远地产	54.93	5.00	39.85	44.85	10.08	1.22
002146.SZ	荣盛发展	193.54	79.54	83.85	163.39	30.16	1.18
600466.SH	蓝光发展	91.71	37.43	45.11	82.55	9.16	1.11
600657.SH	信达地产	83.89	5.24	72.56	77.80	6.10	1.08
000671.SZ	阳光城	188.89	145.71	38.76	184.48	4.41	1.02
000979.SZ	中弘股份	52.44	19.99	34.64	54.63	-2.19	0.96
600606.SH	绿地控股	626.83	249.40	705.98	955.38	-328.55	0.66
000732.SZ	泰禾集团	106.41	143.09	43.28	186.38	-79.96	0.57
600239.SH	云南城投	57.63	2.40	131.75	134.15	-76.52	0.43

■数据来源：中房智库研究员珊珊以截至2017年4月27日已经发布年报数据的A股上市房企为样本，剔除数据披露不全的企业，在其中选取2016年末货币资金前30的房企为最终样本

刘凯 / 制作



过去一年，整个房地产行业短期偿债能力均有所提升。中投证券的这份A股65家房企的年报统计还显示，全年全行业经营活动实现现金流入1260亿元，而2015年同期现金流入仅有221亿元，同比大幅增长。与经营活动产生的现金流相比，货币资金这一指标更能反映行业及公司的资金状况。货币资金是指在企业生产经营过程中处于货币形态的那部分资金，包括库存现金、银行存款和其他货币资金。2016年末行业货币资金达4126亿元，同比增长47.2%，扣除短期借款和一年内到期的非流动负债后的货币资金仍然高达2022亿元，为十年内最高值，而去年同期这一指标仅为497亿元。

具体到公司来看，2016年末A股上市房企中，有17家企业货币资金超过了100亿元，货币资金超过300亿元的企业有6家，包括万科、绿地、保利、招商蛇口、华夏幸福和泛海控股，其中，万科、绿地、保利分别以870.32亿元、626.83亿元、469.84亿元占据房企货币资金前三强。

中投证券的前述报告还显示，2016 年末，房地产行业货币资金覆盖短期有息负债（货币资金 / 短期借款与一年内到期的非流动负债之和）的比例达 196%，同比大幅提升 74%。虽然整个行业的短期偿债能力在逐步提升，但也不乏某些房企个例，比如云南城投、中弘股份等企业，2016 年拥有的货币资金并不能覆盖当期的短期负债，偿债压力巨大，即使是百亿、千亿规模的房企，例如泰禾、绿地也同样面临着短期偿债困境。

4 家房企压力大

绿地、泰禾均上榜

房地产是资金密集型行业，货币为王，企业货币资金的充裕程度，关系到公司偿债能力的大小，若公司账面货币资金不能覆盖短期内应偿还的有息负债，那么公司就存在较大的资金风险。

一个公司的短期负债包括短期借款和一年内到期的非流动负债。中房智库研究员对截至 4 月 27 日 A 股市场上已经发布年报数据的上市房企进行分析，剔除数据披露不全的房企，选取其中货币资金排名前 30 的房企作为样本，通过计算这 30 家上市房企的货币资金与短期负债的比值，来衡量它们的短期偿债能力。若该比值大于 1，意味着公司的货币资金较为充足，能够覆盖公司的短期有息负债，短期内的偿债压力较小；若该比值小于 1，则说明该公司的货币资金不能够完全覆盖短期负债，短期内偿债能力不足，风险较大。

在选取的 30 家样本企业中，比值小于 1 的有 4 家，说明大部分房企的货币资金均足以偿还短期负债，短期偿债能力提升，偿债压力较小。

按照比值由低到高排序，排在榜首的是云南城投。该公司 2016 年末的短期借款为 2.4 亿元，一年内到期的非流动负债为 131.75 亿元，短期负债合计 134.15 亿元，而公司同期的货币资金只有 57.63 亿元，不到短期负债的一半，短期偿付能力存在问题。值得注意的是，云南城投归属上市公司股东的净利润已经连续三年出现下滑，2016 年为 2.44 亿元，同比减少 12.38%，而公司归属上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润自 2015 年就出现亏损，2016 年亏损进一步扩大至 3.65 亿元，资产负债率逼近 90%。此外，公司经营活动产生的现金流量净额也连续三年出现负值，对此，云南城投解释为公司目前处在发展期，因此投入成本大于销售回款导致账面现金流紧张。

在比值小于 1 的 4 家房企中，除了云南城投这样的小型房企，百亿房企泰禾集团也榜上有名。

排在榜单第二位的是 2016 年销售额突破 400 亿元的泰禾集团。根据泰禾集团的年报数据，公司 2016 年末的短期借款为 143.09 亿元，一年内到期的非流动负债为 43.28 亿元，二者合计 186.38 亿元，而泰禾在 2016 年末的货币资金为 106.41 亿元，即使公司的货币资金全部用来偿还短期负债，也仍然还有 79.96 亿元的资金缺口。

2016 年，泰禾集团增收增利，销售金额突破 400 亿元，同比上涨 24%，且销售规模在过去五年的复合增速达到 73%，但是也由于过去几年较为激进的规模拓展计划，泰禾的资产负

债率不断攀升，2016 年达 82.4%，相较 2015 年的 79.87% 上升了 2.53%。虽然归属母公司的净利润出现增长，但是泰禾的毛利率却下降了 9.33 个百分点，经营活动产生的现金流量净额连续三年出现负值。

即便是千亿级别的房企也难逃偿债隐忧。在 30 家样本企业中，绿地的短期偿债压力排在第三位。绿地 2016 年末的货币资金总额为 626.83 亿元，即使货币资金规模仅次于万科位列 A 股上市房企第二，但由于其短期负债总额（借款 249.4 亿元+一年内到期的非流动负债 705.98 亿元）较大，高达 955.38 亿元，导致其当期的货币资金远不足以偿还短期负债，短期偿债压力巨大，资金状况紧张。

实际上，绿地的短期偿债压力从 2016 年前三季度就已显出端倪。除了参考货币资金、短期借款和一年内到期的非流动负债这三个指标外，还可以从企业的流动比率、速动比率、现金比率来衡量其短期偿债压力的大小。根据绿地 2016 年前三季度的数据得出，绿地的速动比率仅 0.49%。速动比率，是企业速动资产与流动负债的比率，相对流动比率而言，扣除了一些流动性非常差的资产，非常苛刻地反映了一个单位能够立即还债的能力和水平。速动比率等于 1 时较为适当；小于 1，表明企业面临很大的偿债风险。

城投控股、滨江集团、东旭蓝天位列偿债实力前三强

有偿债压力大的企业，自然也有偿债压力小的企业。在货币资金 30 强的 A 股上市房企中，有 26 家企业的货币资金均能够偿付短期负债，说明短期内并无偿债压力，其中，城投控股、滨江集团和东旭蓝天排名前三位，具有较强的短期偿债实力。

具体来讲，排名第一的城投控股 2016 年末货币资金为 53.69 亿元，而该公司的短期负债为 4.1 亿元，其中短期借款 4 亿元，一年内到期的非流动负债仅为 0.1 亿元。虽然城投控股的资金规模在 A 股房企中偏小，云南城投、中弘股份在货币资金规模上与其不相上下，但由于城投控股的短期负债较少，因此在短期偿债能力上，城投控股相较云南城投和中弘股份要更胜一筹。

滨江集团作为杭州房地产市场的铁三角之一，除了销售业绩亮眼之外，公司的短期偿债表现也可圈可点。截至 2016 年末，滨江集团的货币资金达 89.91 亿元，短期借款 4 亿元，一年内到期的非流动负债 7.26 亿元，货币资金与短期负债的比值为 7.98，说明公司当期的货币资金较为充裕，偿还短期负债毫无压力。

排名第三的东旭蓝天原名“宝安地产”，其货币资金的规模与滨江集团接近，但是由于其一年内到期的非流动负债为零，因此，公司的短期负债总额较低，短期偿还负债的压力不大。

在榜单中，有一些房企如阳光城、信达地产，货币资金与短期负债的比值基本接近 1，这一方面说明这些房企当前的货币资金仍然能够偿付短期负债，短期内偿债压力不大，但是另一方面这些企业也需要警醒，当货币资金不足以偿付短期负债时，债务风险也随之而来。

（来源：中房网）

行业 | 最强开门红后遇上调控十强房企 4 月销售额齐下跌

在美剧《纸牌屋》中，有句经典台词：“当风力已经势不可挡时，就没有必要顶风而行了。”这也像极了从今年三月份开始，数十座城市陆续加强调控的房地产市场。立夏刚过，房企们依然在喜庆中公布了自己 2017 年前四月的成绩单。碧桂园前四月销售额破两千亿，让不少人感慨“这依然是房地产最好的时代”。然而其中无法掩盖的，是龙头房企们销售金额在传统旺季四月的集体下滑。在“限购+限贷+限价+限售”的调控之下，再加上 5 月开始的房贷利率全面上调，这场房地产市场的降温，似乎已经到来。

一季度卖出海量的房子

毫无疑问，在一个多月前，中国的房地产商们度过了一个前所未有的“开门红”。

甚至来不及等到传统的旺季 4、5 月份，龙头房企们已经在 2017 年的第一季度卖出了海量的房子。中原地产研究中心统计显示，36 家标杆房企 1-3 月合计销售达到 9596.1 亿元，比 2016 年同期的 5372 亿元上涨幅度高达 78.6%。

要知道，2016 年本来就是房地产“史上最大年”，而今年一季度的销售额，是站在了“巨人的肩膀”上再进行的超越。

火热的市场，也引来了新一轮调控。南都记者了解到，从今年 3 月份开始，全国已有超过 55 个城市发布了各种调控政策达 160 余次。楼市调控从最初的限购、限贷的“双限”调控时代，逐步升级到“限购+限贷+限价+限售”的“四限”时代。

由于五一小长假的存在，四月份常常是开发商的推货高峰，但是从整体成交来看，调控的效果已经开始显现。易居研究院监测的 50 个典型城市显示，在 4 月份这些城市新建商品住宅成交面积为 2667 万平方米，环比减少 10%，同比减少 19%。

部分房企 4 月销售额环比跌 48.8%

春江水暖鸭先知。房地产市场的变化，首先就会体现在房企的业绩上。

在今年的前四月，在基本延续了 2016 年走势的情况下，已经有碧桂园、万科、恒大三家房企销售额突破了千亿元，而碧桂园的销售额更是已经突破 2000 亿元。要知道在去年同期，还只有万科一家的销售额破千亿。

但是，在 1-4 月整体业绩“好看”的背景下，4 月份龙头房企业绩的集体下滑，同样不能忽视。

5 月 8 日，碧桂园发布最新的未经审核营运数据，在 3 月份取得了单月 634 亿元的惊人销售额之后，4 月份该集团的销售额回落至 535 亿元，跌幅达到 15.6%；同样，万科在 3 月份取得了 636.4 亿元的销售额之后，4 月份的销售额回落至 418.9 亿元，环比跌幅达到 34.2%。

南都记者统计发现，在今年销售额排名前十的房企中，全部企业4月份的销售额均环比3月份出现了下跌，其中下跌幅度最小的是恒大，跌幅为1.8%；而跌幅最大的为金地集团，销售额环比下跌了48.8%，几乎腰斩。

“4月份全国重点城市市场销售出现了环比和同比的下滑，体现了政策管控的有效性，尤其是类似认房又认贷等政策，都会使得此类城市市场交易出现下滑。反映在房企的销售业绩上，也会有所体现，即房企4月份销售业绩或不如预期。”易居研究院智库中心研究总监严跃进指出。

房企新增融资额大降

“尽管各种‘限’非常严格，但业内一直认为，没有动‘钱袋子’的调控，只能算是吓唬人。但是最近的调控，已经开始伸向资金的口袋。”一位业内人士告诉记者。

克而瑞统计显示，在刚刚过去的4月，典型房企的新增融资额环比下降38.19%，同比下降47.78%，与去年形成鲜明对比。而土地市场火热，房企开发加速，导致企业的资金量需求增加，资金供求矛盾加深。

据了解，在4月召开的一季度经济金融形势分析会上，银监会对部分银行的地产相关贷款占比过高做了提醒。可以预见，在银行当前控风险的主旋律下，一些房企未来申请银行贷款的难度或将提升。

房贷利率提升或致销售进一步萎缩

而在房地产资金链的另一端，则是对个人住房贷款利率的提高。

统计显示，2016年全国新增贷款12.6万亿元，其中房贷就占到5.7万亿元，占比45%。2017年一季度，个人购房贷款余额为19.05万亿元，房贷销售比达到历史高位。广州同创卓越房地产咨询顾问有限公司总经理赵卓文告诉记者，房贷政策的变化，对市场的影响巨大，远远大于“限购”、“限售”等行政管理措施。

据了解，在进入5月份之后，北京率先执行严格房贷政策，8家银行正式将首套房贷利率恢复至基准利率，不再有任何折扣，二套房贷款利率也从此前的基准上浮10%调整为上浮20%。上海现在也将首套房贷利率上调至九五折，基本不再有9折以下利率优惠。

5月8日起，广州四大国有银行也开始将首套房贷利率全面上调，按照基准利率执行，此前的9折优惠不见踪影。

“可以预期，随着利率水平的提高，2017年下半年一线城市的房贷规模将有所下降，房地产市场的销售也将萎缩。”赵卓文强调，不过目前的基准利率(4.9%)仍然偏低，处于近十年来的最低水平。因此2017年房地产市场销售量会有所萎缩，但不会进入冬天。

房企实现年度目标有点难？

值得注意的是，在今年年初，不少房企在考量去年市场增长速度的基础上，给今年制定了较高的年度销售目标。但如今面临调控的进一步收紧，这些房企的目标实现也可能会受到影响。

克而瑞研究中心分析师告诉记者，目前热点城市对预售证发放限制未见放松的迹象，限购、限贷的城市可能会进一步增加，短期来看，多数城市仍面临供应偏紧的局面，房企销售环比下滑现象或将持续。

严跃进也表示，除了政策管控以外，部分房企需要积极补库存，否则后续的房屋销售容易受到较为明显的影响。“从实际情况看，当前的形势对部分房企年度销售目标的完成会有一些影响。如果二季度房企销售业绩下滑比较明显，那么会有降价的可能，这个时候对于成交量有一定的刺激作用，但预计效果一般。“当然按照过去的销售模式，完成目标的难度大，不代表真带有太大的风险。”

（来源：南方都市报）

行业 | 碧桂园上海区域搭建三大新平台暗藏运营逻辑转型 尝试

在碧桂园颇为重视的上海区域，近期出现组织框架变动。

碧桂园集团上海区域总裁高斌表示，长租公寓管理部、产城事业部、商业管理部的组织架构已开始搭建。

这是继万科、龙湖之后，又一家房地产龙头企业进入长租公寓领域。

事实上，碧桂园近期已经展开相关人员的招聘。3月中旬，碧桂园上海区域公司人力资源相关负责人在网络发出信息，欲招聘产业、商管相关高级人才。

碧桂园上海区域相关人士也解释道，新的架构正在搭建中，还没有实质性内容，需要人员到位才能开展。

上海区域举足轻重

碧桂园在长三角区域迈开步子发展的这两年，业绩表现已在集团整体业绩中举足轻重。

以其中业绩增长最快的沪苏区域公司为例，今年年初其便宣布，截至2016年12月31日，该区域实现年度业绩308亿，创下历年最好成绩。该区域在建、在售项目达50多个，业绩、项目数均处于集团各省公司领先行列。

沪苏区域年度土地投资数量和投资额均呈翻倍式增长，年度业绩也从2015年的111.7亿到2016年的308亿实现翻倍，其中位于上海嘉定的碧桂园嘉誉项目开售当天热销8亿。

来自同策咨询的数据显示，碧桂园通过公开市场在上海于2015年-2016年获取10个项目，分布于奉贤、宝山、临港、青浦、松江、嘉定。显然，这些地块均位于上海郊区。据一名知情人士透露，加上合作项目，碧桂园在上海周边一共拿了17个项目。

尽管如此，一直没能进入上海市中心，或成为碧桂园上海区域的发展瓶颈。而创始人、碧桂园集团董事局主席杨国强对于碧桂园的一线城市战略已非常坚定。

一份来自碧桂园 2017 年经营分析会的报告显示，杨国强曾对一线事业部有明确要求：期望做更多的旧城改造、要有长远规划。碧桂园对一线城市的定位是战略性的决定，一线城市事业部要区域化，2017 年内完成同集团各大中心的接轨，5 年内，各区域要成为各自一线城市市场的老大。

布局多运营方式

碧桂园高管在上述经营分析会上表示，在上海投入加码，不仅仅继续推进住宅开发业务，还要成立长租公寓和产城事业部、商业管理部等，在房地产行业的多个领域发力，深拓碧桂园在沪发展的业务深度和广度。

对此，业内人士认为，这是碧桂园获取城市资源的一种变通，未来一线城市的竞争趋势，将由单纯的住宅开发，转向商业、产业地产开发，乃至持有，运营商业、公寓及产业地产领域。

优淘城总裁薛建雄认为，类似长租公寓和产城事业部、商业管理部这样的专业职能部门，一般都是集团层面设立。只有少数龙头房企的大区才可能被授权，可以单独设立这样的部门。但类似碧桂园这样，允许城市区域设立各个事业职能部门的，其实在行业内非常罕见。

薛建雄进而分析，开始进入长租公寓领域，是碧桂园在做应对上海土地部分长期自持的内部准备，如此才能在拿地时有更大竞争优势。

另一方面，“通过租赁房源转租进入长租公寓不是长久之计，拿政府人才公寓也要靠机遇，只有自持物业才有出路。”他补充道。

对于碧桂园进入产城领域，薛建雄指出，这可能是碧桂园切入特色小镇的一个机会。“郊区大盘是碧桂园的强项，以郊区大盘服务周边乡镇产业，碧桂园有操作基础和经验，如今是呼应政府需求，将郊区大盘开发升级成小镇开发。一方面可对冲其他房企做小镇对碧桂园郊区大盘模式的消解，另一方面也可以看作是碧桂园在被动升级。”

（来源：21 世纪经济报道）

行业 | 融信正式进驻天津开拓全新战略版图

“并购狂人”孙宏斌又出手收购项目了。

5 月 12 日晚间，融创中国（01918.HK）发布公告称，公司间接全资附属公司天津融创作为买方，拟向昆明星耀收购天津星耀 80% 股权及债权，代价合计人民币约 102.54 亿元。其中，股权代价约人民币 38.77 亿元，天津星耀欠付第三方未偿还借款人民币约 54.83 亿元，及应计未付利息人民币 8.95 亿元。

收购完成后，融创持有天津星耀 80% 股权，昆明星耀持有余下的 20% 股权，天津星耀将成为融创的非全资附属公司。

融创此次收购的是位于天津市津南区的星耀五洲项目，该项目主要用作住宅及商业的开发，总占地面积约 263 万平方米，总建筑面积约 412 万平方米，计容建筑面积约为 300 万平方米，容积率为 1.1，其中已售计容面积约为 65 万平方米，未售计容面积约 235 万平方米。

值得一提的是，星耀五洲是天津一处著名的烂尾楼项目。

星耀五洲项目属于星耀集团，据其官网资料显示，星耀（国际）集团成立于 1993 年，董事长名叫颜语，曾是云南的地产首富。

官网资料介绍，集团目前已发展成为拥有 20 个下属子公司，共有员工 4600 余人，总资产近 150 亿元，年产值 40 亿元，涉足地产、商业、酒店、教育、医疗、装饰、体育、旅游、物业管理等多行业、多领域的大型、跨国、产业化集团公司。集团立足香港，开发项目遍及国内辽宁沈阳，山东青岛，天津，云南昆明、大理、嵩明，以及缅甸仰光、老挝万象、巴布亚新几内亚等东南亚和南太平洋国家。

但目前，在星耀集团的网站上已看不到天津星耀五洲项目的影子。

2007 年 10 月 19 日，云南星耀集团旗下的星耀投资以 62.9 亿元总价拿下天津津南区八里台镇天嘉湖地块。该地块建筑面积近 300 万平方米，该地块成为当年度天津楼市单块成交面积和成交总价的最高价项目。从起拍价 13 亿起，到最终星耀以 62.9 亿最终拿下该项目，当时的星耀集团引起了市场的关注。

星耀五洲项目分为欧亚大陆、北美洲、南美洲、大洋洲、非洲五大板块，布局、外形均仿照世界地理版图。最终建起来的只有欧亚和北美。

然而，天津星耀五洲在拿地后的四五年时间里就遭遇了业主维权、项目停工，房源无法交付等事件，甚至一度传出破产传闻。

据新华网在 2011 年的报道称，当时星耀五洲销售人员回忆说，2009 年时项目很好卖，到了 2010 年，天津出台限购政策，对城六区进行限购。彼时，星耀五洲所在的津南区并不在限购之列。但从 2011 年 3 月 1 日开始，天津对城六区、环城四区分别进行限购。项目就越来越不好卖。

在融创此次的公告中提到，天津星耀的全部股权原由昆明星耀持有，但目前以第三方投资者的名义登记。该第三方投资者为一家信托公司，其连同另外两家信托公司共同成立了天津星耀联合投资集合信托计划，通过提供债务融资方式投资于天津星耀。

上述提到的这家信托公司为中信信托有限责任公司，也就是星耀五洲项目所背负的巨额信托贷款的融资方。

2007 年 12 月 25 日，在星耀集团拍下天嘉湖地块两个月后，中信信托成立了“昆明星耀特定资产收益权投资项目集合资金信托计划”，为天津星耀的天嘉湖项目提供资金支持，这个一年期信托计划的募集资金额达 30 亿元，但是融资成本非常高，年化收益率高达 25%。

星耀集团与中信信托在 2008 年 9 月提前终止了上述信托计划，并以数额高达 68.9 亿元的“中信盛景星耀地产基金集合信托计划”（下称“中信盛景计划”）替代，该募集资金额也

创下了当时房地产信托之最。实际上，由于天津星耀以天嘉湖地块折价后的 32.9 亿元资产投入信托基金，享有次优先级受益权，“中信盛景计划”的实际募集资金额为 36 亿元，这也是当时国内最大的房地产信托基金。

融创中国称，此次收购将有助于进一步增加公司在天津的土地储备和市场份额，并进一步巩固其在天津市场的领先地位及品牌影响。并称，收购事项完成后，将可能考虑与其他潜在业务伙伴合作投资天津星耀。

进入 2017 年以来，孙宏斌在并购项目上已斥资 278.54 亿元。除了此次收购天津星耀五洲项目之外，1 月 9 日，融创发布公告宣布以 26 亿元入股链家，持股比例为 6.25%；1 月 13 日，融创宣布将通过旗下公司收购乐视网 8.61% 股权，代价为 60.4 亿元。乐视影业 15% 股权，代价为人民币 10.5 亿元。增资以及收购乐视致新 33.5% 股权，代价为 79.5 亿元，总代价为 150 亿元。乐视网和乐视影业、乐视致新将成为融创中国的联营公司。

（来源：澎湃新闻）

行业 | 一个数据显示房企压力前所未有

目前房地产企业待偿还债券规模 2.12 万亿元，其中未来一年将有 1055.86 亿元债券到期。2016 年上市房企的平均资产负债率已达 77.26%。

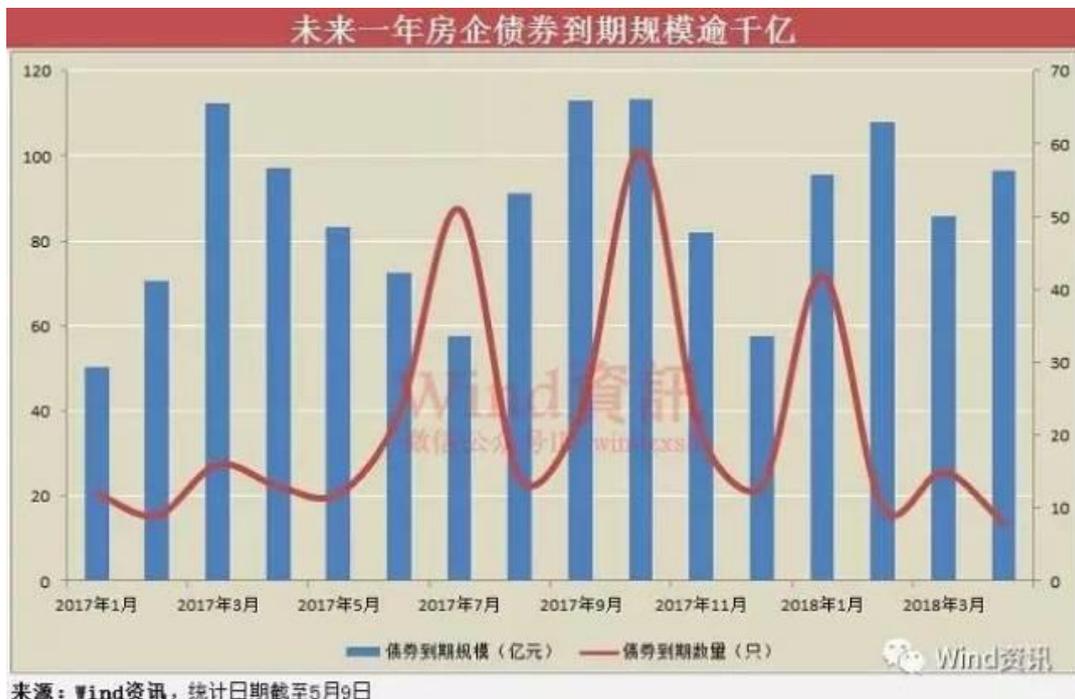
发债量下滑同时，房企偿债高峰渐近。

Wind 资讯统计，截至目前，房地产企业待偿还债券规模 2.12 万亿元，其中未来一年将有 1055.86 亿元债券到期。数据显示，2016 年上市房企的平均资产负债率已达 77.26%。销售遇冷叠加偿债高峰期来临，房企资金压力加大。



房企未来一年将迎千亿债务在经历了 2015-2016 年的大规模发行后,地产债券已渐进偿还周期。Wind 资讯统计数据显示,截至目前,房地产企业待偿还的债券数量累计已达 1996 只,待偿还债券规模 2.12 万亿元。

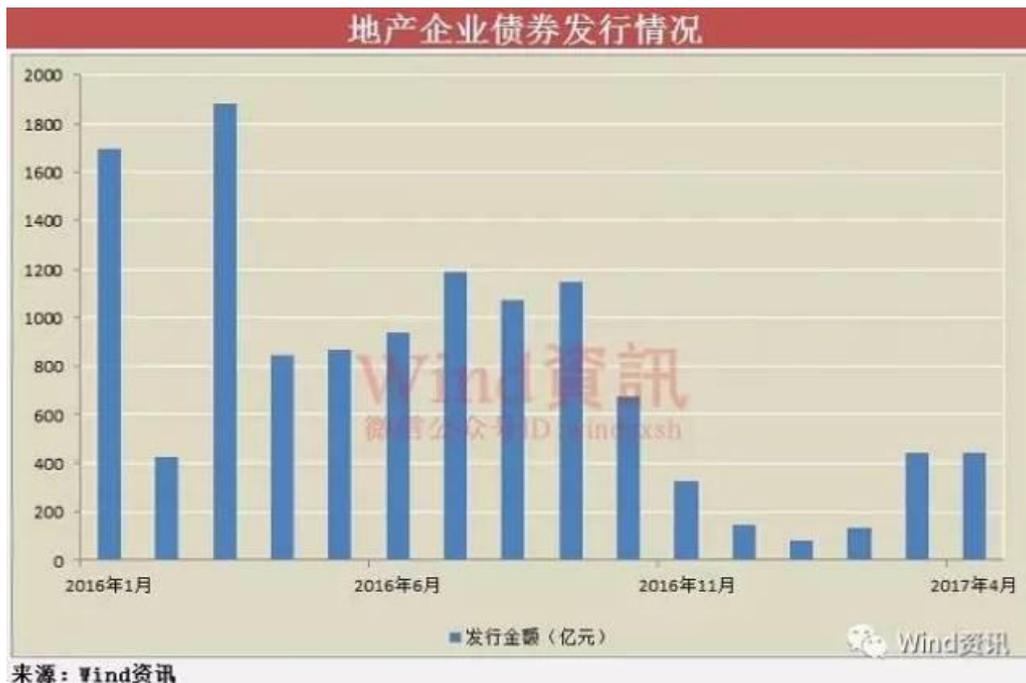
数据还显示,未来一年,房地产企业需到期偿还的债券数量达 302,债券累计到期规模 1055.86 亿元。



其中,今年 8、9 月份地产债到期规模将分别达到 112.87 亿、113.17 亿,相继刷新单月历史新高。

但偿债高峰临近之际,地产企业发债情况仍未明显好转。

Wind 资讯早前报道(点击阅读《房企资金隐忧,今年发债跌近八成,一线成交量降三成》),作为房企融资重要渠道的债券市场,今年前四个月融资规模,同比去年已降 77.3%。



数据显示,今年前四个月,房地产行业发债 112 只,融资规模 1096.99 亿元,发债规模占比 1.11%。而去年同期房地产行业发债 463 只,融资规模 4832.47 亿元,发债规模占比 5.37%。

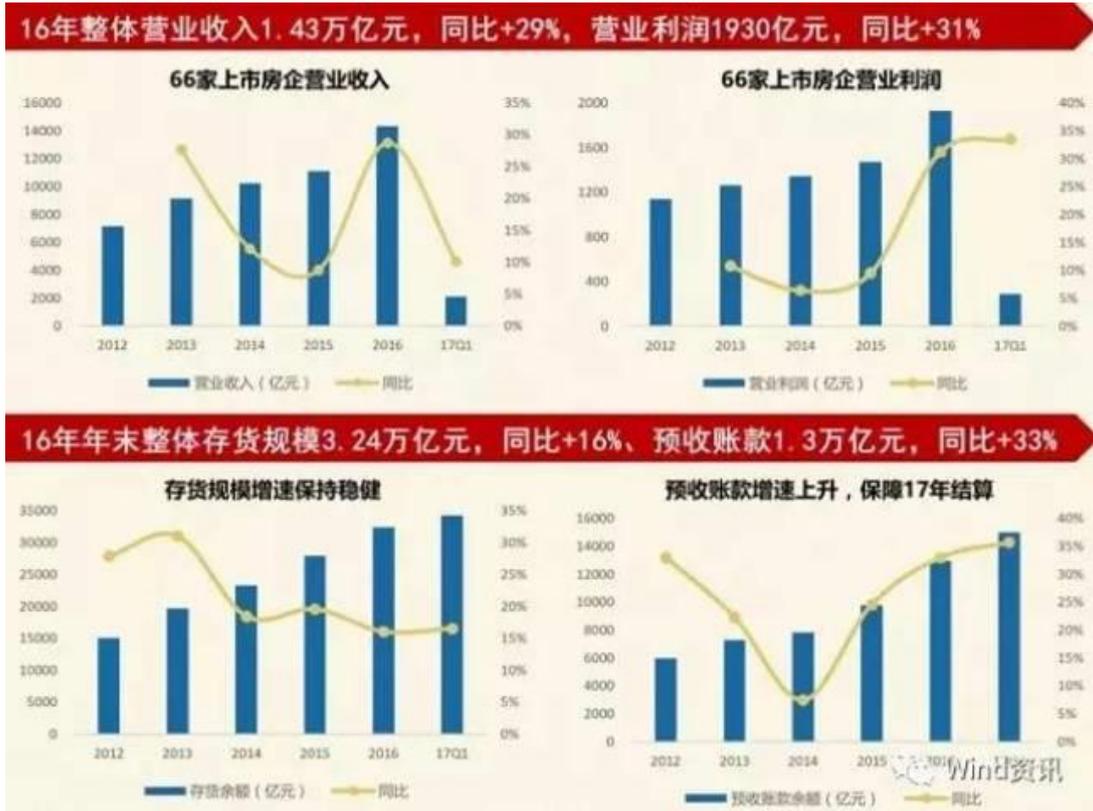
自去年下半年以来,地产企业发债就已明显放缓。今年以来,也只是出现缓慢的抬升。不仅如此,机构分析交易所地产债的发行量上升,并不代表国家对房企融资态度的明显转向。

兴业固收唐跃、池光胜研报认为,地产债发行量上升,实质上并不能说明监管层对房企融资的态度出现了明显松动,即使符合条件的房企能够发债融资,但对于房地产开发业务来说,那也是“别人家的钱”,况且从“可以申报”到真正发出来还有很长的路要走。

实际上,除了银行贷款和公司债外,地产企业股权融资、ABS、信托、资管融资等各类渠道均有收紧,融资紧张未见改善信号。房企负债率回升

得益于 2016 年市场火热,地产企业利润丰厚。

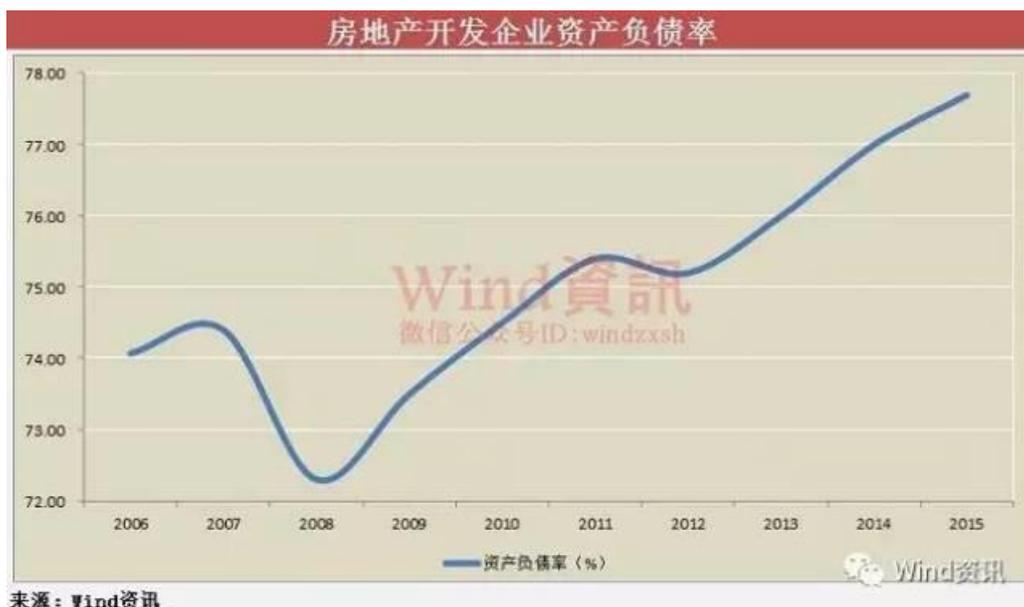
广发证券乐家栋研报统计,66 家样本上市房企 2016 年整体营业收入 1.43 万亿元,同比增幅超过 29%,营业利润 1930 亿元,同比增幅超过 31%。



但同时，房企负债率亦同步上升。

Wind 资讯统计数据显示，A 股 136 家上市房企 2016 年负债合计超过 4.92 万亿元，同比增加 10139 亿元，同比增幅 25.93%。截至 2016 年底，A 股平均每家上市房企负债达 362 亿元。

其中，有 32 家资产负债率超过 80% 红线，占比接近 24%。此外，剔除预收账款后的资产负债率超过 70% 的有 45 家，占比超过 33%。上市房企的平均资产负债率已达 77.26%。



更大挑战在后面

不仅如此，随着调控的深入，房企还更大挑战还在后面。

5月9日，中国社科院就《房地产蓝皮书》举行发布会，蓝皮书执行主编王业强表示，预计2017年商品住宅销售面积有可能出现5%到10%的负增长。住宅开发投资增速将明显放缓，随着商品住宅销售面积增幅减小，甚至出现负增长，住宅开发投资的增速也将放缓，住宅价格涨幅也将回落。

此外，北上广深已全部上调房贷利率。中国证券报刊文指出，随着调控的层层深入，未来进入“四限”（限购、限贷、限价、限售）的城市还将持续扩容，主导本轮房地产市场持续火爆的核心动力已出现衰减迹象，尤其是房价虚高、严重透支的二、三、四、线城市，或面临调整风险。

随着销售放缓，房企流动性风险势必加剧。目前除了国内发债逐步到期外，伴随着房企海外发债的增加，这部分债券到期压力也开始逐步集中。

海通证券首席经济学家姜超此前研报分析，海外债券到期压力逐渐增多，未来3年待偿债券超过350亿美元。前期融资产生的大量债务逐渐到期，国内融资何时放松尚不可知的背景下，房地产企业债务偿还问题将逐渐浮出水面，个体信用基本面将因融资能力和抗风险能力的差异而加剧分化，应警惕弱资质地产企业违约风险的爆发。

易居研究院智库中心研究总监严跃进分析称，前两年宽松的融资环境已经过去，去年11月份以来，房企融资环境收紧，去杠杆力度加大，加上今年调控政策全面加码，预计明年偿债高峰期来临时，会有一些房企难以承受资金压力。

（来源：wind 资讯）

行业 | 保利地产“多元化调结构”雷声已响雨何时降？

5月11日的2016年股东会上，保利地产董事长宋广菊面对股东们对多元化的疑问明确表示：“我们现在不叫转型，叫调结构。原来可能是一列火车，现在把两翼做起来，变成一个飞机，就可以飞得更高了。”

房企多元化是近年来的大势所趋，“根正苗红”的央企保利地产也需顺流。不过在纷扰熙攘的市场中，这家“航母级”公司如何能轻盈破水、乘风激浪，还需时间观察展露。

当天的股东会上，宋广菊表示，多元化是房地产企业发展到一定阶段的必然动作，未来保利的多元化战略，还是会以房地产为主，同时适度扩展建筑、代理、物业、长租公寓、商业、金融、社区消费等相关产业。

公开资料显示，2016年之后，随着中国房地产行业发展整体趋缓，保利地产开始加速培育相关多元业务并逐渐提高投入。战略表述也变为“一主两翼”。其中房地产金融业务是两翼中的重点，目前已成立了信保基金、保利资本、太平保利健康产业基金等。其中保利资

本管理的基金规模已超过 70 亿元，宋广菊也多次表示未来还要在房地产金融领域投入更多工作。

有媒体报道指出，“更多工作”包括联合大的金融集团推进科技金融、社区消费金融，继续拓展保利小贷业务规模等。

一位接近保利的匿名人士对中房网记者评论说，因目前保利的房地产金融业务交易对象多是自身企业，“左兜掏右兜”的盈利性一般，加之资源尚欠缺，市场化程度也有待提高。

但保利地产旗下的物业板块则受到这位人士的肯定。成立于 1996 年的保利物业，因受到母公司业务不断拓展的荫蔽，二十余年来已进入 70 余个城市的 400 个社区。公开资料显示，保利物业管理着超过 1 亿平米的社区面积，2016 年应收达 25.48 亿元。除了固守住宅与商业市场外，保利物业还在医院、高校、政府、产业园区等物业领域抢占市场。其即将登陆新三板的“捷报”，足以说明其盈利性和市场占有率。

该人士认为，在占领社区物业的基础上，保利地产可以将旗下的其他业务整合进来直接实现“B2C”。

值得肯定的是，保利的产业逻辑较为清晰，已经将拓展物业、消费、教育、养老等形成了一个逻辑闭环。

需要警惕的是，轻资产业态的转型或许不会给保利地产造成太大困难，但大体量的主题公园类项目则难具有以评估的风险：

为了在土地稀缺的现下获取更多的开发用地，先后在武汉、广州等城市布下主题为“本行”的军事主题公园，计划在三五年内落地。

除了主动为之，保利地产还“被动”接过了中航地产在 2014 年左右在全国范围内布局的数个航空大世界项目。众所周知，那 5、6 个体量巨大、总投资逾 1000 亿元的包袱沉重难动。但因为每个都与当地政府有合作协议在先，保利地产大抵也只能继续履行。

“航空世界是否能盈利，何时能盈利，都是没人能保证的问题。军事乐园目前在全国做大做强的也不多，后效如何也待观察”。上述接近保利人士评述。

保利地产清楚表示，多元化转型并不意味着要脱离房地产业务，而是将其控制在 10%-20% 的业务占比范围内。同样是上述人士指出，凭借对政府资源的高效利用和政企合作方面的有效执行，无论业务体量还是质量，保利地产在以房地产为主业的央企中都堪称典范。但从资金效率，运营管控等角度来说，保利地产与市场化股份制企业的差距还很明显。

（来源：中房网）

公司新闻

5月10日蔡奇市长大栅栏H地块调研并做出重要指示

2017年5月10日上午，北京市委副书记蔡奇市长、隋振江副市长、市规划国土委魏成林主任在西城区卢映川书记、王少峰区长及大栅栏指挥部、广安控股公司、中国建筑设计院有限公司的陪同下一行到前门H地块项目现场进行视察调研。蔡奇市长在现场详细听取了王少峰区长对整个大栅栏片区的保护、改造总体情况的介绍，任祖华建筑师对前门H地块项目设计方案情况的汇报，对H地块规划方案给予高度的评价并认可，认为这是看到的最好的规划。并提出建筑要保留历史肌理，符合地区历史文化特色，提出H地块设计要结合雨污水系



统、城市管廊系统、交通枢纽集合功能与文物保护结合起来，老城区要注重不同历史时期的建筑保护，丰富街区建筑风格的重要指示。

前沿观察

观察 | 聊胜于无 房企拿地新逻辑

在河南正商地产以 41 亿元高价取得丰台、顺义两宗自住房地块被市场称作赔本赚吆喝之后，新案例再度在北京土地市场上演。

5 月 3 日，孙河西甸村地块经过 20 轮激烈的争夺，最终被中粮+天恒+旭辉联合体以 45.75 亿元取得。但该地块设有明确的销售上限；共建部分需要整体自持；户型也只能以 70/90 产品为主。业内人士表示，严格的土地出让条件让孙河地块后续盈利压力极大，但企业拿地依然趋之若鹜的原因主要由于日益短缺的土地储备，聊胜于无的无奈心态尽显。

孙河的土地变奏

孙河地块作为中央别墅区组成板块，凭借区域整体规划和低密度定位，一直是近年来北京高端市场焦点所在。因此，以往每每有孙河土地拍卖，总会吸引众多开发商争抢。事实上，在 5 月 3 日举行的北京土地拍卖交易现场也没有例外。

当天，北京公开出让朝阳区孙河乡西甸村地块和密云区密云新城 0102 街区地块，该地总建设用地面积为 7.3 万平方米，起始总价达 37 亿元。根据出让公告，此次以“限地价，竞自持”的方式进行拍卖。

该地块吸引了包括北京城建、石榴+杭州城建、中粮+天恒+旭辉、碧桂园、华润、龙湖+保利+首开+中海、金茂、金地、万科等 9 家房企和联合体参与角逐。经过 30 分钟的激烈争夺，中粮+天恒+旭辉联合体以 45.75 亿元、溢价率 31.1% 竞得该地块。

值得注意的是，该地块楼面价达到 5.1 万元/平方米，接近区域内最高楼面价。然而按照该地块的出让条件，未来住宅销售均价不得超过 6.7 万元/平方米，最高销售单价不得超过 7 万元/平方米，且该项目的商业公建部分由竞得人整体持有，不得出售或转让。

“‘限价’将令项目的未来溢价空间变得十分受限。”一位楼市观察人士分析，孙河是北京惟一先整体规划后开发的豪宅板块，从 2012 年龙湖拿下该地区的第一块地后，楼面价从 2 万元/平方米一直飙升至 5.8 万元/平方米。

目前，包括中粮瑞府、北京院子、首开·琅樾等北京标杆性豪宅项目都聚集于此。目前，区域内楼盘单价基本在 6 万-6.5 万元/平方米，其中更是不乏中粮瑞府这样的 10 万+ 楼盘。目前区域内在售的平层住宅项目景粼原著的售价则在 7.5 万元/平方米左右。从 2016 年区域内项目成交情况来看，孙河楼盘单套总价在 1200 万元左右。

“某种程度上，孙河可以说是北京豪宅的标尺。”上述人士表示，在本轮调控政策降临以前，孙河区域内房价普遍直逼 10 万+。而今该地块最高未来住宅销售均价不得超过 6.7 万元/平方米，但地价与以往相比仍然处于高位，这将让开发商的利润空间大幅压缩。

亚豪机构市场总监郭毅认为，孙河地块地处新兴别墅区，且容积率较低，该地块有操作空间，剩余 30%住宅部分可出产超低密度别墅，因此对于房企的吸引力仍然较大。但也有观点指出，该地块执行 70/90 政策，未来产品品质塑造上难以与此前周边的豪宅竞品相竞争，刚需户型面积如何支撑单价近六七万元豪宅房价将是个问题。此外，商业部分全部自持也让企业负担不小。目前孙河地块在售楼盘受到当前高端市场“8 万+天花板”的限制，当前售价与开发商调控前预期的 10 万+相差巨大，一些开发商面临苦苦撑盘的窘境。但这些项目土地取得较早，成本相对较低，如今刚刚拿地的中粮联合体本轮拿地未来前景难以乐观。

开发商的补仓心态

实际上，孙河地块在土地市场上的表现恰恰代表了当下房企的普遍处境。要么接受新的游戏规则，接受溢价空间受限的现实，要么成为土地市场上的看客。

业内人士分析，当前土地市场上的出让条件可以称得上史上最严。“限售价”、“限户型比例”、“竞自住房面积”、“竞自持面积”等措施层出不穷。而这些措施的主要目的就是给土地市场降温。

据观察，在今年的政府工作报告提出加大土地供应尤其是自住房用地后，北京土地市场逐渐进入供地高峰期，仅在“3·17”新政后就已累计成交 10 多宗集中建设自住房用地。

“但有地拿，总比没地拿强。”一位开发商告诉北京商报记者，至少今年土地供应量有了显著提升。

据亚豪君岳会统计数据显示，2016 年北京公开土地市场共实现土地成交 44 宗，相比上一年减少 66 宗，也创造了自 2004 年北京土地市场全面实施“招拍挂”之后的新低。44 宗土地建设用地面积合计 464.88 万平方米，同比大幅下滑，土地出让金合计 852.51 亿元，同比减少 62%。

其中，备受关注的住宅类用地更是创造了多个历史最低，2016 年仅实现成交 15 宗，远远低于历年平均出让 56 宗住宅用地的水平。土地出让金合计 525.33 亿元，同比减少 64%。

该人士表示，同去年相比，从今年土地拍卖市场的变化来看，北京供地的格局正在改变，政策住房土地供应将成为主流，开发商必须调整心态，这些自住房用地溢价空间不大，但关注的企业绝对不少。

中原地产首席研究员张大伟分析，房企缺地是比较普遍的显现，尤其是去年一二线城市楼市火爆，开发商项目溢价空间飚升，去化节奏加快；同时一二线城市土地供应又相对减少，令开发商渴望抢占一二线城市资源的心态更为迫切。

资料显示，2016 年，北上广深之外的 36 个热点城市，合计住宅土地面积成交 2980 宗、30376 万平方米，平均楼面价为 4252 元/平方米，同比上涨 87.3%。但规划建筑面积依然下调了 17.8%，住宅类二线城市合计土地出让金达到了 13081.9 亿元，同比 2015 年全年上涨了 52.2%。2016 年也是自 2013 年以来二线城市住宅土地历史上第二次突破万亿成交的年份。

因此从销售与拿地面积对比看，过去一年，一二线城市可以说全面属于失血状态，房企自然就有了积极补充库存的需求。即使是一些很鸡肋的地块，房企也会拼抢到成本线。这与房企手里充足的可支配资金与手中稀缺的土地资源形成反差所致。

停不下来的游戏

除了补充库存之外，规模化战略发展的需求也是企业不惜成本，拿地扩张的重要动力。

统计显示，今年前4个月，拿地最多的25大房企拿地总金额超过5199.26亿元，与去年同期拿地金额2549亿元相比上涨了104%，同时，全国房企拿地排名超过百亿企业达到18家之多。

拿地不赚钱至少好过无事可做。一位楼市观察人士指出，企业追求规模发展的需求依旧强烈，对于企业而言，利润固然重要，但没有规模就没有未来，企业若想在未来拥有一席之地，就不可能停止拿地，毕竟楼市大环境是在动态中演进的。

以北京楼市为例，除了老牌企业外，一些外地房企也频频加入北京土地市场的竞争。不久前，来自河南的正商地产以总投资高达41亿元，分别取得丰台槐房村新宫村、顺义区仁和镇两块自住房地块。而外界也由此评价正商地产取得的地块甚至有赔本赚吆喝之嫌。

某代理机构人士分析，以北京为例，目前售出的许多地块未来能否盈利，很可能将取决于项目的车位能不能卖出去。但企业几乎不计成本大手笔拿地正是谋求市场占有率所必须付出的代价。

另一个让开发商在一些看似鸡肋的地块上也敢于拼抢到成本线的原因则是资金。

研究显示，目前房地产企业资金链还相对安全。2017年一季度，房地产开发企业到位资金35666亿元。分别优于2016年的31992亿元及2015年的27892亿元。虽然从整体看，信贷政策正在逐渐收紧，但收紧后还处在2016年历史最宽松之前的常态。因此在现阶段，市场暂时处于钱多地少的局面，房企抢地也算不上稀奇。

同时，张大伟分析，目前全国楼市刚性需求依旧强劲。包括南京、苏州、东莞、杭州、中山、珠海等二线重点城市的土地市场表现依然火热，这些作为一线城市之后表现较好的潜力城市在人口、经济、产业等领域的基本面情况也总体良好。从房地产的发展角度看，中国城镇化的确没有结束，所以市场的波动不太可能进入大周期萧条。这种情况下资金自然会依旧青睐这个行业。

此外，从当前抢地企业情况来看，上市公司和国企是主流。上市公司和国企的资金成本较低，同时联合拿地也可以分摊资金和管理成本，企业风险也能实现部分可控。当然，对于一些企业而言，拼成本拿地的一个直接原因就是再不拿地就有员工赋闲了。预计年内，房企对住宅用地仍会保持较高热情。

（来源：北京商报）

观察 | 房企高负债背后闪现影子银行

2016 年上市企业年报业已收官。据 Wind 统计,136 家上市房企合计负债达 4.92 万亿元,同比增长 25.93%;资产负债率为 77.26%。其中 32 家上市房企资产负债率超过 80%,剔除预收账款后资产负债率超过 70%的有 45 家。房地产天然具备亲金融特性,我国房地产开发企业高负债背后,也是部分社会资金通过各种形式影子银行通道,加速向房地产业聚集的过程,值得高度关注。

当前我国金融市场出现的各种乱象,从根本上说是资金逐利的结果。无论是各种资金空转套利、监管套利、关联套利,还是各种形式的不当创新、不当交易、不当激励、不当收费,都是利益驱动使然。而近年来利益追逐颇为集中领域非房地产莫属。回顾过去二十多年,住宅不动产无疑是最具价值的投资品种。全国性住宅价格普涨到热点城市泛豪宅化,住宅不动产投资回报远远超过其他投资品,而风险至少目前看却远远低于股票投资,部分一线城市住宅不动产投资风险甚至可以与金融市场 AAA 级债券媲美。因此,过去二十多年,我们既见证了房地产业高速发展下城市面貌的日新月异,也习惯了房地产金融资产规模的急剧膨胀。截至 2017 年一季度末,我国房地产贷款余额约为各项贷款余额的 1/4;其中,房产开发贷款余额为 6.13 万亿元,地产开发贷款余额 1.41 万亿元。截至 2016 年年末,全国信托资金投向房地产业的余额达 15297.12 亿元。除了银行体系表内贷款、信托贷款之外,还有很多资金通过各种资产管理计划以委托贷款、股权形式投向房地产业。截至 2017 年 3 月末,全国委托贷款余额为 13.83 万亿元,同比增长 19.7%,其中部分委托贷款最终投向房地产业。

影子银行下各种形式资产管理计划对接社会理财资金,以项目权益资金,或以优先级资金为劣后级资金出资方房地产开发企业提供各种形式支持,是过去一年泛“地王”现象的内在驱动力。截至 2016 年 6 月 2 日,包括北上广深以及南京、苏州、合肥等热点二线城市在内的 22 个重点城市,已产生总价、单价或溢价率“地王”数量达 113 幅。而 2016 年 7 月后半个月,不仅南京、杭州、苏州、合肥等重点二线城市“地王”频出,而且武汉、郑州、嘉兴、温州、南昌、青岛、南宁、昆山、珠海、长春等十余个城市先后诞生 12 个单价或总价“地王”。“地王”虽然是房地产开发企业对土地价值及其建成住宅未来价格的预期,但对周边区域住宅价格存在强烈的刺激作用。2016 年以来房价又出现新一轮快速、较大幅度上涨。北京、上海、深圳等一线城市核心区域房价直接跳涨到每平方米 10 万元,全城住宅呈现出泛豪宅化;厦门、合肥、南京等二线城市房价大幅上涨,可以说影子银行为部分房地产开发企业土地购置款和项目自有资金发挥了鼎力作用。事实上,如此众多“地王”项目的产生,伴随着热点城市房地产市场急剧升温、高烧不退。到底是“地王”推动热点城市房价大幅上涨,还是房价大幅上涨推动“地王”高溢价率的产生,已经并不重要,关键是两者已经内在形成螺线上升、相互促进的机制,值得深刻反思。

整体而言，当前我国房地产开发企业负债驱动资产规模扩张的模式，与社会投资投机性住房需求旺盛存在逻辑因果关系。在正常开发模式下，房地产开发企业需要结合市场需求谨慎测算开发规模并筹集资金。但在社会投资投机性住房需求极度旺盛情况下，土地储备已然成为房地产开发企业竞争的焦点，因而在土地市场积极竞价，“面粉贵过面包”现象比比皆是。房地产开发企业竞争的重点，并非楼盘设计及建筑质量，而比拼的是各显神通的筹资能力。这种自有资本金极少，而财务杠杆过高，以及过高的资产负债比率，实际上是房地产业对金融体系的绑架，增加了房地产行业的系统性风险。一旦房地产开发企业资金周转能力受阻，销售回款率难以维持高位，偿债能力将失控，届时过高的负债率就将成为压倒房地产开发企业的最后一根稻草。

而房地产调控的焦点，除了在需求端通过差别化住房信贷政策，降低个贷的杠杆，抑制投资投机性住房需求，还需要从供给端严禁资金违规进入房地产开发领域。不难发现，热点城市住宅供不应求的矛盾，实际上是住宅分配上的矛盾，是投资性改善需求与刚性需求的矛盾。热点城市住房投资属性，除非大规模增加住房供给，导致住宅投资价值显著下降，否则按照当前速度增加供给，依然不会改变住宅向中等以上收入家庭集中的趋势。若社会资金大量流向房地产开发领域，那么地价上涨态势就难以缓解，地价推高房价的传导机制将依然发挥作用，限购、限贷、限售政策的作用难以带来长期稳定市场的效果。当然，资产管理业务清理，影子银行资金违规进入房地产业的规模会下降，可能短期内不利于热点城市住宅供应，但中长期看，更有利于市场稳健运行。无论是金融机构还是社会资金，都要有顺应政策环境转变的能力。随着美元连续加息，全球通货膨胀中枢上升，过去较长时间的宽松融资环境已经出现拐点。事实上，2016年11月份以来，房企融资环境收紧，去杠杆力度加大，加上今年调控政策全面加码，明后年偿债高峰期来临时，不仅会有部分房地产开发企业难以承受资金压力，而且房地产市场拐点的可能性显著增加。

（来源：证券时报）

深度 | 融创中国并购扩张之路：负债率、现金流管理考验

被市场称为地产界“并购狂人”的孙宏斌和他的融创中国（01918.HK），并未随着宏观政策的调控而停下并购的步伐，这一次则将目标瞄准了金科股份（000656.SZ）的大股东位置。

5月9日，在答复深交所问询函中，融创中国虽对外披露没有主动谋求金科股份实控权的打算，但拟继续增持其2000万股股份，从而大概率成为公司第一大股东的行为，又使得这一说法略显苍白。

实际上,专注高端地产项目的融创中国在近年来正是凭借其独树一帜的兼并收购扩张模式,迅速做大了业绩规模。其 2016 年年报显示,公司合约销售金额在去年同比增长 121%,首度突破千亿元,成为全国第七大地产商。

多位受访人士表示,相较于成本越来越高的传统拿地模式,融创中国通过并购行业公司的形式实现“曲线拿地”,是其近年来实现高增长的首要因素,但他们同样提及,由于此类收购带来的盈利与负债压力,亦值得关注。

并购扩张之路

提及孙宏斌,则无法忽略其近年来在地产圈掀起的并购浪潮。

根据金科股份最新公告显示,连续五度举牌,持股逼近公司实控人的融创中国,将再度增持其不少于 2000 万股,从而大概率晋升第一大股东位置。但与此同时,在回复深交所问询时,融创中国又回应称不主动谋求实控权,且表态未成为第一大股东时,将在未来 12 个月内减持乃至清仓金科股份。

21 世纪经济报道记者了解到,融创中国对金科股份的增持起始于去年 9 月,而对金科股份的延续至今的增持,则只是前者去年一年当中发起的众多并购项目中的一项目而已。

根据融创中国在 2016 年年报中披露的数据显示,仅去年一年,公司共对外发起 16 笔收购(包含对同一家公司发起的连续收购),涉及资金 595 亿元。

这 16 笔对外并购案例中,既有对乐视控股的近 150 亿元驰援,亦有 26 亿元对北京链家房地产经纪有限公司的战略入股(持股 6.25%),但其中涉及更多的并购标的,则是类似于金科股份这样的地产企业。

比如同样是去年 9 月,融创中国与联想控股附属公司融科智地签订协议,前者拟以 138 亿元的价格收购后者旗下 41 个公司的相关股权与债券,从而涉及 42 个物业项目的权益。再比如此后又耗资 36.62 亿元,收购了青岛嘉凯城房地产开发有限公司的全部股权。

实际上,若再把融创中国并购的时间线拉长,并购标的中更曾出现过绿城、佳兆业、雨润等行业知名企业。尽管这三笔收购最终均以失败告终,但无法否认的一点是,通过连续的对外并购,融创中国在短时间内实现了业绩的突飞猛进。

广发证券分析师乐加栋在其研报中表示,融创中国独树一帜的兼并收购扩张模式,是其业绩高增长的主要助力之一。

“兼并收购的扩张方式开发周期会更短一些。通过收购的方式,通常情况下获取的是在建或者竣工的项目,从而能够在较短的时间内进入销售、回笼资金。另一个好处是,通过股权收购也可以相对更方便地进驻新城市。”上述分析师称。

融创中国历年财务数据显示,其 2010 年赴港上市之初,公司全年的销售额仅有 83.34 亿元,但到 2016 年底,这一数据变为 1506 亿元,6 年间暴涨 17 倍。

负债率关注

相比于融创中国通过频繁对外并购从而短时间内做大业绩规模，这一动作的背后更主要的是对并购标的所具有的土地资源的获得。

易居克尔瑞研究中心高级研究员朱一鸣对 21 世纪经济报道记者表示，房企收并购案例的逐渐增多，已经成为其取得土地储备的重要手段。他解释，去招拍挂市场拿地，价格起伏波动大，成本难以控制，“只要有合适的渠道，为何不去二级市场上做一些收购？”

中原地产首席分析师张大伟亦认为，现在从公开市场拿地的难度越来越大，这一核心要素“迫使”像融创中国这样的第一梯队房企进入二级市场，通过并购的方式来获取土地。

同样以去年融创中国收购联想控股旗下地产公司为例，其以 138 亿元获得的 42 个物业项目，总建筑面积约 1801 万平方米，可售建筑面积约 730 万平方米。

根据融创中国去年年报显示，其 2016 年全年共获得土地 154 幅，增加土地储备 0.47 亿平方米，均位于一线、环一线和核心城市。消息显示，去年新增的土地与项目中，三分之二是融创中国通过并购获得。而截至去年底，公司总土地储备已经达到 0.72 亿平方米，权益土地储备则是 0.49 亿平方米。

但在融创中国频繁并购的同时，也存在一定的隐忧，这其中主要涉及的便是杠杆率过高。

上述广发证券分析师认为，大规模的项目股权收购过程中，一方面不可避免地存在单个项目质量良莠不齐的风险，增加收购公司的销售成本、降低利润率；另一方面又因为股权收购过程的复杂使得整个周期拖长，收购企业的精力、资金等长时间被占用，一旦交易受阻，则机会成本过高。

朱一鸣则表示，融创中国的收并购在一定程度上拖累了其盈利能力，增加了负债压力。

21 世纪经济报道记者根据融创中国去年年报披露的数据计算，其长、短期负债分别为 802 亿元和 326.44 亿元，账面现金约 698.13 亿元，股东权益 354.11 亿元，以此计算出的净负债率达 121.52%。【此处计算公式为：净负债率=（长期负债+短期负债-账面现金）/股东权益】

从 2013 年到 2015 年，融创中国的资产负债率则分别是 81.29%、81.33%和 83.19%，对比 2016 年的数据，近四年来呈现逐年递增的趋势。

不过朱一鸣同样认为，融创中国目前的盈利、负债压力只是暂时的，理由则是其收购的项目集中于去年和前年，土地价格未触及最高，获取成本相对较低，且收购的项目整个开发周期较短，有利于现金回流降低负债压力。

根据朱一鸣的研究，融创中国去年现金短债比已经高达 2.1 倍，将足以覆盖其短期有息负债，且公司一年以内的短期借款占总借款比例已从 2014 年的 40%下降至 2016 年的 29%，借贷加权平均利率由 2015 年的 7.6%下降至去年的 5.98%。

对于公司的杠杆率问题，此前融创中国的 2016 年业绩发布会上，行政总裁汪孟德则表示：“管理负债率最核心的是管理现金流风险，管理现金流风险是一个最根本、最实质的目

标。对我们来说，要把地拿对了，拿的项目所在区域、项目价格能保证快速销售和去化，这是最根本的。”（来源：21 世纪经济报道）

深度 | 绿景巨亏

4 月 26 日，绿景控股股份有限公司（下称“绿景控股”，000502.SZ）发布 2017 年一季度报。报告显示，期内绿景控股实现营业收入 453.13 万元，同比增长 22.87%，净利润为 -2124.82 万元，同比下降 39.99%。此外，绿景控股也指出，其亏损可能会延续到 2017 年第二季度。

绿景巨亏，与其多年的转型不无关系。一方面原有的房地产业务不断萎缩，贡献的营收持续下滑；另一方面，医疗等新业务仍处于大规模投资阶段，收益微乎其微。尽管多年的转型之战让绿景控股越挫越勇，但其一直面临着青黄不接的两难局面。

持续边缘化

成立于 1989 年的绿景控股，于 1992 年 11 月上市，是国内最早的房地产上市公司之一。然而，自上市以来，绿景控股始终扮演着中小房企的角色。随着国内房地产业翻天覆地的变化，这家公司的境况却日益艰难。为此，绿景控股不止一次在公告中强调宏观调控对公司销售及战略转型的影响。

实际上，自 2008 年以来，绿景控股基本没有新开工的项目，主营收入完全靠一些非经常性损益支撑，因此其利润水平波动明显。数据显示，从 2008 年至今，绿景控股的业绩数度陷入泥淖，其年净利润亏损最大是 2010 年，达 -4920.8 万元，同比下降 424%。此后，这一情况并未好转，公司的业绩依旧岌岌可危。

记者查阅近年的财报发现，绿景控股在 2012 年—2016 年的营业收入分别为 3339 万元、2902 万元、6116 万元、1976 万元、3 亿元；其对应的净利润分别为 -1138 万元、802 万元、376 万元、-2420 万元、4216 万元。

在业绩剧烈波动的背后，是绿景控股没有任何新的土地储备，也无力去购买新的地块，甚至没有任何长短期借款，基本处于“断炊”的状态，后续业绩增长乏力，直至被边缘化。

此前，绿景控股的经营范围涵盖项目投资、矿产资源投资；房地产开发经营，室内外装饰装修工程，花木园林工程设计；旅游项目、高新科技产业、工农业项目和交通项目的开发。在 2016 年 12 月 15 日，绿景控股就经营范围进行了变更登记，主要从事项目投资、医疗健康产业投资，股权投资，投资管理，资产管理，医院管理咨询，健康信息咨询；销售医疗器械 I 类 II 类；网络信息技术开发及服务；计算机软件的技术开发及服务，技术咨询。至此，绿景控股彻底脱离了房地产行业。

“一方面是中小房企的没落，另一方面则是大型房企的市场占有率进一步提升，呈现出明显的‘强者愈强’态势。在规模不断壮大的同时，大型房企之间的合作也变得更为频繁，

‘抱团’形成的合力令中小房企望尘莫及。对于逐渐被边缘化的中小型房企，衰亡将近在眼前。”一位证券人士指出，随着中小房企的生存空间被加速挤压，能否成功“转型”是其生存的关键。

转型之殇

据了解，在上市 25 年时间里，绿景控股先后 6 次更名，从 ST 琼能源、琼能源、恒大地产、绿景地产、S 绿景、绿景地产一直到绿景控股。频繁更名的背后，可以看出这家房企的生存之艰。

随着绿景控股在房地产发展大潮中被边缘化，其转型的尝试从未停止。早在 2010 年，绿景控股启动资产重组，将壳资源卖给海航置业。根据重组方案，绿景控股向海航置业、酒店控股发行股份购买其持有型物业资产，具体包括酒店管理公司 100% 股权、城建天誉 100% 股权、燕京饭店 45% 股权，预估值达 18.67 亿元。如果重组完成，绿景控股会成为海航酒店业务的旗舰平台，并“专注于经营高端酒店、写字楼；受托经营管理酒店、品牌输出及服务咨询”。

然而，事与愿违。由于持续的房地产宏观调控政策，导致重组行动于 2011 年 6 月以失败告终。正如绿景控股在终止重组的公告中所言：“公司的现有资产无法置出、现有业务也难以进行新的拓展，新的资产、业务又无法置入，公司发展处于两难的境地。”

在重组无门的窘境下，逐步退出房地产主业成为绿景控股的艰难选择。在此背景下，绿景控股开始剥离不良资产，注销了多家房地产子公司，并表示要逐步退出房地产市场。

在随后的 2011 年，国内掀起了一股房企转型矿业的浪潮。涉足矿业投资成为绿景控股新的转型方向。彼时，绿景控股也出资 1000 万元迅速设立成立了子公司——广东绿景矿业资源有限公司，在上市公司的经营范围中增加了矿业资源投资、开采。此后，绿景控股的转型一直是雷声大雨点小，在转型道路上并没有太大的收获。广东绿景矿业资源有限公司也没有任何投资进展。

虽然屡试屡败，但绿景控股并没有放弃转型的计划。在 2013 年，该公司在推进存量房产销售的同时，仍在寻找新项目以求退出房地产行业完成转型，其间接触、调研了不少项目，如煤矿、石膏矿、影视传媒、户外广告、锡矿、游戏、园林等，但未有合适选择。

直到 2015 年 9 月，绿景控股拟非公开发行 9.23 亿股，发行价格为 10.89 元/股，募集资金 100.54 亿元，用于北京儿童医院集团儿童肿瘤医院建设等七个医疗服务项目及补充流动资金。记者注意到，司第一大股东将变更为天安人寿，持股比例 20.72%，第二大股东为上海纪辉。

值得注意的，此次发行完成后，绿景控股的主营业务将从房地产开发与销售转型进入医疗服务领域。这意味着绿景控股开启了第三次转型。

实际上，自 2014 年以来，绿景控股便开始积极谋求战略转型。2015 年 3 月，公司明确将通过引入战略投资者转型医疗服务行业，并逐步退出房地产业务。与此同时，绿景控股停

牌筹划非公开发行股票事宜。根据彼时的定增方案，公司拟以 10.89 元/股的价格向 8 名特定对象募资 100.54 亿元用于投资北京儿童医院集团儿童肿瘤医院等 7 个建设项目，同时补充流动资金。此后该定增方案一改再改，至 2016 年 11 月 22 日，绿景控股提交给证监会的第三次定增预案修订稿，其募资总额降低到 67.12 亿元，发行对象、募投项目和公司实控人较之公司最初预案的表述均有所变化。

据绿景控股的测算，项目成功实施后的五年内，仅此次募集资金投资项目带来的收入可累计达到 100 亿以上，累计实现的税后利润在 20 亿以上。

然而，从 2015 年启动的定增，到现在才获得证监会的反馈。日前，证监会披露了关于绿景控股再融资反馈意见，15 道追问涉及交易定价、跨界转型、上市公司控制权及保险资金在未来公司运营中的决策等诸多问题。后续能否顺利完成定增仍不得而知，但这将严重影响绿景控股的资金链。

由于绿景控股目前处于青黄不接的局面，上市公司没有正在开发或待开发项目，公司一直在推进相关项目剩余车位、商铺的销售。据绿景控股 2016 年的年报显示，其主营业务包括房地产销售、物业管理、医疗咨询服务，其分别取得的收入为 2.79 亿元、1397 万元、617 万元，在营收中的占比则为 93.28%、4.66%、2.06%。由此可知，房地产销售依然是绿景控股业绩的主要来源，而转型的医疗业务所取得的收入还不及房地产销售的零头。

谈及亏损的原因，绿景控股在公告中指出，“公司正在进行非公开发行股票募集现金投资医疗服务产业，根据募投项目需要，在项目所在地设立了公司、租用了办公场所、招聘了相关专业人员，致本报告期管理费用增加。”

“虽然医疗服务行业未来的发展空间大，但其培育期也比较长。随着绿景控股房地产存货项目的销售接近尾声，其营收增长乏力，难以满足医疗产业前期的巨额投入，其转型之路恐怕不及预期，无疾而终。”一位接近绿景控股的人士指出。

（来源：地产）

雄安新区

雄安新区分工规划初步确定动工时间待定

距离雄安新区确定设立已经过去一个月有余，业界有关新区规划的传言不绝于耳，其中不乏对雄安周边部分辐射区域的设想。5 月 9 日，人民日报全文刊发了河北省委书记赵克志对雄安新区相关定位、规划的解读。赵克志在撰文中透露统筹区域协调发展，是雄安新区规划建设的重要任务，推动雄安新区与周边区域协调发展，加强规划衔接，科学合理分工，优化空间布局。新区集中承接北京非首都功能疏解，符合条件的高水平功能和高端高新产业放在

新区,与之配套的功能和产业可放在周边地区和其他地区,增强整体服务功能和产业配套能力。至此,雄安及周边区域的布局、分工规划已初现脉络。

高密度的雄安高新定位

最近的一个月来,雄安新区总是被人与高端、高新、创新等关键词紧密联系起来,未来整体产业发展方向愈发清晰。在赵克志看来,雄安新区不同于一般意义上的新区,定位首先是疏解北京非首都功能集中承载地,目标是建设绿色生态宜居新城区、创新驱动引领区、协调发展示范区、开放发展先行区,打造贯彻落实新发展理念的创新发展示范区。

具体来说,赵克志介绍,雄安要着眼于打造全国创新驱动发展新引擎,推进科技体制改革,制定特殊人才政策,聚集国内外高层次创新要素,建设集技术研发和转移交易、成果孵化转化、产城融合为一体的创新引领区和综合改革试验区,发展新经济、培育新动能。着眼于打造对外开放合作新平台,积极融入“一带一路”建设,主动服务北京国际交往中心功能,形成与国际投资贸易通行规则相衔接的制度创新体系,构建国际要素聚集区。

有专家表示,从本次赵克志对于雄安及周边区域分工的描述来看,新区对于高端功能、高新产业布局可能比此前业界想象的要更为高密度和集聚,配套都要尽可能地向周边区域辐射和布局。

避免二次疏解提前规划周边

“雄安新区的发展方向确定之后,当地虽然还未开始进行实质性的产业布局,但确实需要先在周边非核心区域预留空间,未雨绸缪做好相应的规划和管控。”首都经济贸易大学经济与公共管理学院教授叶唐林表示。

实际上,在雄安新区设立后不久,除了雄安新区外,白沟、高碑店等周边城市也随即实施了与雄县、容城、安新类似的房地产调控措施,部分政策已经形成了联动效应。“北京、上海等地类似,一个重点发展区域不仅会将发展红利外溢至周边多个城市,也需要辐射区域进行相应的配套建设共同发展。”叶唐林坦言,此前,包括服装批发、箱包等产业已经在白沟等雄安周边区域聚集,但随着雄安规划的逐步清晰,这些相对低端的产业也可能会与雄安辐射区的定位错位,需要继续向其他城市疏解。有知情人士向北京商报记者透露,目前已经有雄安新区及辐射区的服装企业陆续去沧州等有市场基础的地区调研,欲寻找下一个落脚点了。

叶唐林分析称,从现阶段就对雄安新区周边区域进行产业规划、布局、管控其实是为了避免部分不符合当地功能定位的企业已经形成规模后,再去进行二次疏解,造成更大的建设成本浪费。

加速缩小公共服务梯度差

值得注意的是,提到雄安与北京功能对接方面,赵克志指出,新区要着眼于推进基本公共服务均等化,按照新区功能定位和人口需求,制定公共服务政策体系,与北京市开展全方位深度合作,引入优质教育、医疗卫生、文化娱乐、体育健身等资源,建设优质公共设施。鼓励环

京津周边市县在公共服务改革方面率先突破,尽快缩小与京津的梯度差,补齐社会事业发展短板。

对此,叶唐林分析称,雄安新区目前很多领域都处于发展初期,确定了高端、创新的定位之后,势必需要大量年轻人才前往这一“白纸”区域,如果公共服务过度低于北京、天津,当地就无法形成适合人才进驻的就业环境。“因此,未来,建设不低于北京、天津的公共服务体系,超前规划相关政策,尤其是加速引进部分在北京发展空间受限的优质教育资源,是加速实现雄安定位的重要渠道之一。”

(来源:北京商报)

河北省委书记：雄安严禁大规模搞房地产开发

据人民日报5月9日内容,中共河北省委书记赵克志刊文《系好雄安新区规划建设第一颗扣子(治国理政·新思想新实践)》,围绕雄安新区建设发表意见。

赵克志指出,根据党中央的战略意图,雄安新区的设立是深入推进京津冀协同发展的又一重大战略部署,既与北京城市副中心形成北京新的两翼,又与筹办冬奥会、推进张北地区建设形成河北的两翼,对于探索人口经济密集地区优化开发新模式、调整优化京津冀城市布局 and 空间结构、培育全国创新驱动发展新引擎,均具有重大现实意义和深远历史意义。

赵克志在文章中明确表示,坚决落实“房子是用来住的,不是用来炒的”定位,把严格土地和房地产管控作为当务之急,明确新区是创新发展的高地、不是炒房淘金的地方。研究建立土地收储制度,强化政府统一管理,依法依规、分类处置土地开发遗留问题,铁腕治理违章占地用地,不搞土地批租,不搞土地财政,严禁大规模搞房地产开发。采取最严格的措施,同步加强对新区以及新区周边、京冀交界地区的全面管控,防范和打击炒地炒房炒房租投机等行为,严防不法商人借新区炒作牟利,切实管住地价房价和房租,防止无序开发。研究制定与新区功能定位相适应的人口和住房政策,探索全新的房地产改革路子,满足民众住房需求,打造政策高地、成本洼地。

赵克志还提及,雄安新区不同于一般意义上的新区,其定位首先是疏解北京非首都功能集中承载地,目标是建设绿色生态宜居新城区、创新驱动引领区、协调发展示范区、开放发展先行区,打造贯彻落实新发展理念的创新发展示范区。他要求,围绕安居乐业有保障,规划建设好安置区,提升群众居住质量,出台就业扶持政策,加强教育、社保、医疗、养老等工作,让人民群众共享改革发展成果。

此外,他指出,还要做好规划设计建设工作,坚持先谋后动、规划引领,坚持世界眼光、国际标准、中国特色、高点定位,以创造历史、追求艺术的精神,精心组织规划编制,确保把每一寸土地都规划得清清楚楚再开始建设,要将文物保护利用规划纳入新区总体规划。

赵克志强调，新区集中承接北京非首都功能疏解，符合条件的高水平功能和高端高新产业放在新区，与之配套的功能和产业可放在周边地区和其他地区，增强整体服务功能和产业配套能力。推动雄安新区与张北地区协调发展，按照打造河北发展两翼的要求，统筹基础设施建设，统筹产业发展布局，统筹公共服务功能，因地制宜搞好高水平开发建设，把新区打造为带动河北发展的新引擎，把张北地区打造为冀北发展新高地。

（来源：观点地产网）

国企改革

国企改革又一重磅文件落地 国资监管体制实质性改革破局

围绕国企改革的又一重磅文件落地。近日，国务院办公厅转发《国务院国资委以管资本为主推进职能转变方案》，明确要求调整优化国资监管职能，改进监管方式手段，着力提高国有资本效率，增强国有企业活力。方案对下一步国资监管改革方向提出具体要求，包括完善规划投资监管，加强国有资产监督，坚持出资人管理和监督的有机统一，取消、下放、授权工作事项 43 项等内容。

不少业内专家表示，从管资产到管资本，国资监管体制实质性改革破局。上述《方案》提出，要按照深化简政放权、放管结合、优化服务改革的要求，依法履行职责，以管资本为主加强国有资产监管，以提高国有资本效率、增强国有企业活力为中心，明确监管重点，精简监管事项，优化部门职能，改进监管方式，全面加强党的建设，加快实现以管企业为主向以管资本为主的转变。推进职能转变要坚持准确定位、坚持依法监管、坚持搞活企业、坚持提高效能和坚持党的领导。

上述《方案》要求，将强化出资人监管与落实管党治党责任相结合、精简监管事项与完善国有企业法人治理结构相结合，具体包括五方面措施：一是强化管资本职能，落实保值增值责任。完善规划投资监管，突出国有资本运营，强化激励约束。二是加强国有资产监督，防止国有资产流失。坚持出资人管理和监督的有机统一，强化外派监事会监督，严格落实责任。三是精简监管事项，增强企业活力。取消、下放、授权工作事项 43 项，进一步明确国有企业各治理主体行权履职边界，层层落实责任。四是整合国有企业改革职能、经济运行监测职能，整合推动科技创新职能，提高监管效能。五是全面加强党的建设，强化管党治党责任。建立健全党建工作责任制，加强党的领导与完善公司治理相统一，坚持党管干部原则与市场化机制相结合，加大纪检监察工作力度。

“这份方案以定位为基础和前提，以放权为核心内容，以转型为重要任务，以加强党的建设为特色，是国企监管体制改革的纲领性文件。”中国企业研究院首席研究员李锦向《经济参考报》记者表示，《方案》针对国有资产监管中越位、缺位、错位问题，明确了国资委出资人的身份定位，制定了经营权下放的实施措施。

李锦认为，此次《方案》的亮点之一即是附件的 43 条国资监管事项，“这 43 项实际上就是国资委的权力清单，授权的事项中包括五年发展战略规划和年度投资计划、经理层成员选聘、业绩考核与薪酬管理，表明了国资委将经营权下放的决心和信心。”同时李锦认为，未来仍需尽快建立健全管资本的组织框架，搭建国有资本投资运营公司的平台，才能更好落实国资委管资本为主的职能转变。

（来源：经济参考报）

国有企业混合所有制改革的“知行误区”

党的十八届三中全会提出“积极发展混合所有制经济”以来，我国混合所有制改革一直在稳妥推进。混合所有制改革已经有了日趋完善的政策体系，实践推进也有了积极进展，但是，仍存在这样那样的“误区”。只有澄清或者避免“知行误区”，混合所有制改革才能取得更好的成果。

自党的十八届三中全会提出“积极发展混合所有制经济”以来，我国混合所有制改革一直在稳妥推进。2014 年 7 月混合所有制改革试点被纳入国资委“四项改革试点”；2015 年 8 月 24 日中共中央印发《关于深化国有企业改革的指导意见》，对深化混合所有制改革提出了具体部署和推进原则；2015 年 9 月 23 日国务院印发《关于国有企业发展混合所有制经济的意见》；2016 年 2 月 26 日和 2016 年 8 月 2 日相关部委分别印发《国有科技型企业股权和分红激励暂行办法》《关于国有控股混合所有制企业开展员工持股试点的意见》，政策体系日趋完善。截至 2016 年底，中央企业混合所有制企业户数占比已达到 67.7%，一半以上的省级地方监管企业及各级子公司中混合所有制企业数量占比也超过 50%。虽然混合所有制改革已经有了日趋完善的政策体系，实践推进也有了积极进展；但是，无论是在理论认知层面，还是在实践操作层面，还存在这样那样的“误区”。也正是如此，围绕混合所有制改革的争论一直就没有停止过。具体而言，至少有以下几方面的问题需要澄清或者避免。

“混合所有制改革=股权多元化改革”

无论是理论界还是实践界，有相当一批人认为，将国有单一股权的企业改制为多个国有法人持股的企业，这也是混合所有制改革，这就将混合所有制改革等同于股权多元化改革。实际上，这是股权多元化改革而非混合所有制改革，混合所有制改革虽然与股权多元化改革

一样是一种多元股权的股份制改革,但一定是指财产权分属于不同性质所有者的企业所有制改革,其具体形式可以是国有股份或集体股份与外资股份联合而成的企业,也可以是国有企业或集体企业与国内民营联合组成的企业,或者是国有股份与个人所有制联合组成的混合所有制企业。混合所有制改革与股权多元化改革的关键区别就在于,前者一定是改革为国有与非国有共同持股的企业,而后者只强调多个法人持股,但并不要求一定是不同性质的持股方的多元持股。

“混合所有制改革=国有资产流失”

混合所有制改革过程中国有资产流失问题,一直是人们关注的焦点,是混合所有制改革必须克服的最大障碍。由于混合所有制改革涉及将国有股权出售给非国有方,如果这个过程中存在信息不公开透明、市场交易定价不合理、交易程序不公正等问题,那么很容易出现国有资产流失问题。一些反对推进混合所有制改革的人因此将国有企业混合所有制改革等同于国有资产流失,甚至等同于私有化,认为国企混合所有制改革必然出现国有资产流失,是一种私有化方式。但是,国企混合所有制改革并不必然带来国有资产流失,关键是程序公正、交易公平、信息公开、法律严明。如果操作流程和审批程序规范、国有资产定价机制健全、第三方机构作用得到很好发挥、审计纪检及内部员工等各个方面监管到位,完全可以做到守住国有资产不流失的“红线”和“底线”。企业的资产价值需要动态的衡量,国有企业股权也需要在交易中体现其价值。宁愿将国有股份在静态中“化掉”,而不愿通过交易追求股权最优配置、进而实现更大的国有资产保值增值,这种“因噎废食”的错误观念一直制约着混合所有制改革乃至整个国有企业改革的进展,当前推进混合所有制改革中必须加以破除。混合所有制改革已经是我们党经过多年从理论到实践的探索后明确的国有企业改革方向,尤其是党的十八届三中全会及各类党的文件反复强调,决不应再将混合所有制改革贴上“私有化”标签了。

“混合所有制改革=全部国资国企改革”

有些人在谈及新时期国有企业改革,就认为国有企业改革一定是指国有企业混合所有制改革。在充分肯定混合所有制改革重要意义的同时,还必须认识到国企混合所有制改革并不是国有企业改革的全部,不能认为只有推进混合所有制改革才是深化国有企业改革,不能将国企混合所有制改革等同于全部国资国企改革,也不能因为混合所有制改革推进的“获得感”不明显,就否认整个国有企业改革的进展。党的十八届三中全会对新时期全面深化国有企业改革进行的战略部署,明确新时期全面深化国有企业改革的重大任务,包括国有企业功能定位和国有经济战略性重组、推进混合所有制改革、建立以管资本为主的国有资本管理体制以及进一步完善现代企业制度等方面内容。实际上国有企业混合所有制改革可以归结为完善国有企业的产权微观结构,而整个国有企业改革涉及国有经济结构调整、国有资产宏观管理体制构建以及国有企业公司治理结构完善等各个方面,这需要整体协同推进,任何单方面“冒进”,都不会取得令人满意的改革效果。

忽视“分类分层”前提

当前有人对国有企业混合所有制改革“细心”不够，笼统地谈国有企业混合所有制改革，忽视新时期国有企业改革推进的“分类分层”前提。回顾 30 多年来的中国国有企业改革，先后经历了从改革开放之初到党的十四届三中全会的“放权让利”阶段，20 世纪 90 年代初至本世纪初的“制度创新”阶段，以及党的十六大以后以 2003 年国资委成立为标志的“国资管理”发展阶段。党的十八届三中全会则开始了新时期全面深化国有企业改革的新阶段。如果说这个新时期改革阶段与前三个阶段有什么重大区别的话，那应该是新时期国有企业改革是以国企功能分类为前提的，甚至可以概括为“分类改革”阶段。根据中央关于国有企业改革指导意见，国有企业可以分为公益类、主业处于充分竞争行业和领域的商业类，以及主业处于关系国家安全、国民经济命脉的重要行业和关键领域、主要承担重大专项任务的商业类国有企业。不同类型的国有企业，将会有不同的国资监管机制，混合所有股权结构中的国有持股比例要求不同，企业治理机制也有差异。一个国有企业，是否进行混合所有制改革，混合所有制改革中的国有股份比例多少，混合所有制改革进程的快慢节奏，这些问题的回答必以其功能定位和类型确定、并向社会公开透明为前提。不仅如此，对于中央企业，对于地方企业，对于集团公司，对于不同层级的子公司，其是否实行混合所有制改革以及混合所有制改革的方案都不应该相同，所以混合所有制改革还要先行分层。“分类分层”是推进混合所有制改革的必要条件和前提。

忽视法律法规前提

当前有些人对混合所有制改革“耐心”不够，提出要加快推进、全面推开，这就忽视了混合所有制改革推进要以相关法律法规建设和完善为前提，需有一个从试点到法规制度建设的稳步推进的过程。混合所有制改革是一个非常复杂的系统工程，涉及股权结构设计、各方利益调整、激励机制重构、产权市场交易以及资产价值判断等企业内外的各种活动，要求确保各类产权得到平等保护，确保股权转让、增资扩股等市场信息公开透明，确保市场交易过程严格监管和第三方机构的作用有效发挥，这都需要以法律制度建设为前提。当前推进混合所有制改革的最大障碍在于，从国有股东的角度看，国有企业推进混合所有制改革有造成国有资产流失的担忧；从非国有股东及混合所有制企业的其他利益相关者的角度看，也有在推进混合所有制改革过程中对非国有产权或其他类型的国有或公有制产权、与企业经营间接相关的各种权益受到侵犯的担忧。如果缺乏在产权、市场、公司治理等各方面的法律制度保障，这种担忧就难以消除，国企混合所有制改革也就无法实质推进。因此，混合所有制改革必须试点先行，在试点中不断探索完善法律制度，以法律制度建设为前提，只有法律体系相对完善后，国企混合所有制改革才能够全面实质推进。从这个角度看，国企混合所有制改革也就不能设时间表，不能急于求成。

“重股权、轻治理”

当前推进混合所有制改革中，很多案例都是把工作重点仅放在公司股权重构上，而忽视进一步对公司治理结构的健全和完善。国企混合所有制改革的最终目标是提高国有企业经营效率和国有资本的运行效率，实现国有资本最大限度保值增值，更有效地实现各类国有企业的使命。而这个目标实现最为直接的决定因素是企业治理结构的健全和完善。混合所有制改革是否完成，不能仅体现在是否引入了非国有股东上，还要体现在是否构建了有效的企业治理结构上，要根据刚颁布的《国务院办公厅关于进一步完善国有企业法人治理结构的指导意见》，具体化和制度化股东会、董事会、经理层、监事会和党组织的权责关系，构建高效的运行机制，保证商业类国有企业的市场主体地位和有效市场运转机制，保证加强党的领导与完善公司治理有效结合起来。

“重约束、轻激励”

无论是从一些国有企业混合所有制改革方案设计中看，还是从一些企业推进混合所有制改革过程看，存在仅仅强调约束国企管理人员的行为，而忽视对在推进国有企业混合所有制改革中的利益相关者的激励机制的建立、不能很好地实现激励与约束相结合的问题。国有企业混合所有制改革不仅要保证国有资产保值、不流失的“底线”，还要建立有效激励机制追求国有资产的最大限度增值。一方面，混合所有制改革方案要有利于调动各利益相关方参与和推进混改，保证各方获得公平利益分配和话语权；另一方面还要完善公司治理机制，要能够调动经营管理者、核心员工的积极性，要按照分类分层的原则对经营管理者进行选聘、考核和激励，对商业类企业要加大市场化选聘、差异化薪酬制度的力度。同时，还要从制度上设立针对个人的“改革容错机制”，改革过程中既有问责机制，也要有免责机制，要信任和鼓励企业家大胆创新。

“重结果、轻过程”

一些地方政府因为急于推进国有企业改革，往往从政府熟悉的目标管理的管理方式出发，设立国有企业混合所有制改革的时间表，提出在什么时间完成多少家国有企业的混合所有制改革，并将这作为国资管理部门的考核指标，层层分解改革目标任务。国有企业混合所有制改革应该是一个企业的市场化演进的过程，而不应该是政府的行政目标管理过程。推进国有企业混合所有制改革，关键是把握推进过程的管理原则。一是要坚持与国有企业使命和战略要求相符、有协同效应的原则，二是坚持各股东方长期可持续合作目标导向原则和共赢、负责、尊重的行为原则，三是坚持组织机构企业内要健全、企业外要专业的原则，四是坚持产权交易价格符合资本市场公允价值原则，五是坚持改革过程中的合作方选择、尽职调查与评估、谈判、签署协议、资产交接、后评估等所有环节不可缺省的原则。

（来源：学习时报）

学习园地

一文详解“一带一路”的前世今生：未来几年，中国要干 这些大事！

1、同有关国家签署深化中欧班列合作协议

习近平指出，中国同有关国家的铁路部门将签署深化中欧班列合作协议，并将推动这些合作项目早日启动、早见成效。

目前，中欧班列已累计开行 3000 多列，覆盖 21 个省区市，到达欧洲 11 个国家的 29 个城市。未来，深化中欧班列合作无疑将更好地造福沿线各国人民。

2、向丝路基金新增资金 1000 亿元人民币

习近平指出，中国将加大对“一带一路”建设资金支持，向丝路基金新增资金 1000 亿元人民币，鼓励金融机构开展人民币海外基金业务，规模预计约 3000 亿元人民币。

与此同时，中国国家开发银行、进出口银行将分别提供 2500 亿元和 1300 亿元等值人民币专项贷款，用于支持“一带一路”基础设施建设、产能、金融合作。

此外，中国还将同亚洲基础设施投资银行、金砖国家新开发银行、世界银行及其他多边开发机构合作支持“一带一路”项目，同有关各方共同制定“一带一路”融资指导原则。

3、同 30 多个国家签署经贸合作协议

习近平宣布，本届论坛期间，中国将同 30 多个国家签署经贸合作协议，同有关国家协商自由贸易协定。

2014 年至 2016 年，中国同“一带一路”沿线国家贸易总额超过 3 万亿美元。中国企业已经在 20 多个国家建设 56 个经贸合作区。未来，随着更多经贸合作协议及自由贸易协定的签订，各相关国家的贸易和投资将更加便利。

4、中国将从 2018 年起举办中国国际进口博览会

习近平在演讲中宣布，中国将从 2018 年起举办中国国际进口博览会。

去年，在国际市场需求持续低迷的情况下，在“一带一路”共建合作当中，我国与沿线国家经贸合作取得了可喜的成绩。从海关总署的数据看，去年，我国货物进口 10.49 万亿元，其中，中国从“一带一路”沿线国家进口 2.4 万亿元，增长 0.5%。宣布举办中国国际进口博览会，这对促进中国同各相关国家贸易和投资便利化又是一个重大利好。

5、启动“一带一路”科技创新行动计划

习近平表示，中国愿同各国加强创新合作，启动“一带一路”科技创新行动计划，开展科技人文交流、共建联合实验室、科技园区合作、技术转移 4 项行动。

具体来说，中国将在未来 5 年内安排 2500 人次青年科学家来华从事短期科研工作，培训 5000 人次科学技术和管理人员，投入运行 50 家联合实验室。

中国将设立生态环保大数据服务平台，倡议建立“一带一路”绿色发展国际联盟，并为相关国家应对气候变化提供援助。

6、提供 600 亿元人民币援助建设民生项目

习近平宣布，中国将在未来 3 年向参与“一带一路”建设的发展中国家和国际组织提供 600 亿元人民币援助，建设更多民生项目。

他在演讲中表示，我们将向“一带一路”沿线发展中国家提供 20 亿元人民币紧急粮食援助，向南南合作援助基金增资 10 亿美元，在沿线国家实施 100 个“幸福家园”、100 个“爱心助困”、100 个“康复助医”等项目。

我们将向有关国际组织提供 10 亿美元落实一批惠及沿线国家的合作项目。

7、设立“一带一路”国际合作高峰论坛后续联络机制

中国将设立“一带一路”国际合作高峰论坛后续联络机制，成立“一带一路”财经发展研究中心、“一带一路”建设促进中心，同多边开发银行共同设立多边开发融资合作中心，同国际货币基金组织合作建立能力建设中心。我们将建设丝绸之路沿线民间组织合作网络，打造新闻合作联盟、音乐教育联盟以及其他人文合作新平台。

（来源：哈佛商业评论）

重塑管理：你的组织是什么颜色的？

由于有了互联网，现在有了新的世界观，并且它正在彻底转变我们打造组织的方式。依据弗里德里克·拉卢，即《重塑组织：进化型组织的创建之道》一书作者的观点，自上而下分级而治的主要组织架构已经时日无多。尽管官僚式管理模式仍然受到当今权力精英的偏爱，然而其局限性和过时性也正在迅速表露出来，原因在于科技的革命释放了无与伦比且势不可挡的遍布式智慧，引发了人类历史上的转折点。

拉卢认为，组织是对其所处时代主导性世界观的表达。他的广泛研究追溯了过去一万年间的组织进化。在那段时期中，拉卢留意到每当我们改变了看待世界的根本方式时，就会创造出全新的、更有力量的组织类型。虽然之前的组织形式不会完全消失，但是由全新思维模式进化而来的更高层级组织架构通常会成为新时代的主导性方式。拉卢同时还留意到这些在不同时代间进化的阶段并非持续渐进的转变，而是非常迅猛的转型——最重要的一点是，我们目前就身处于这样一个转型中。

颜色标记的类型学

拉卢所使用的颜色标记的类型学，是受到克莱尔·格雷夫（Clare Graves）的研究工作启发，由唐·贝克（Don Beck）与克里斯托弗·考恩（Christopher Cowan）所著《螺旋动

力学（Spiral Dynamics）》一书普及开来。他概括了在过去一万年中，四种不同类型的组织的进化过程，并且详细地描述了下一个截然不同的新兴组织类型所具备的属性及特点。

之前的四个类型为：

红色：于大约一万年，出现的最初组织生命形式。这些小型团体中的根本规则是通过通过恐惧或服从来实施压倒性的个人权力，从而保持组织的完整性。这种类型的组织处于高度被动反应状态，非常短视。当今红色组织的例子包括黑手党，街头帮派以及部落民兵。

琥珀色：当农业革命将游牧生活的“打猎的人—摘野果的人”转变为定居下来的农夫时，组织生命发生了巨大的变化，带来了最初的官僚机构，政治国家、社会机构以及有组织宗教也同时出现。这些角色都按照严格的命令等级来安排，指导着社会活动的所有方面。官僚机构在其出现时代带来的组织突破，是长期规划和可扩展的能力，使得复杂的事业得以实现。拉卢认为当前琥珀色组织的例子有天主教堂、军队以及大部分政府组织。

橙色：组织生命的下一次进化是由工业革命带来的。虽然橙色组织保留了金字塔式的等级作为其基本结构，但是追随者们在完成管理指令的方式上被赋予了更多的自主性。不过与工业世界观一致的是，当时的组织也被视为机器，需要其领导者进行操纵和控制。因此，这些组织的员工即使在执行任务时拥有些许的自由，依然可能会感觉到毫无生机，麻木僵化。跨国公司即是橙色组织的当今实例。

绿色：接下来的组织迭代是对橙色组织中影子面向的响应。随着工人教育水平的提升，特别是在二十世纪后半叶，组织领导者开始对等级式权力的方式感到不安。因此，绿色组织强调赋能的重要性，致力于自下而上的流程，听取所有人的声音，达成一致。然而，尽管绿色组织聚焦于创建强有力的人性文化，等级却依然存在，因为赋能这个理念的实施前提是领导者有权选择是否授权。只要领导者选择授权，就是绿色的；然而如果一位新的领导者到来，不在乎文化，这些组织很快就会变身回橙色。拉卢认为西南航空、本杰瑞冰淇淋以及达维塔保健合作公司是当代绿色组织的代表。

新型组织——青色组织

在人类的文明历程中，四个前面的模式有一个共同点：老板。从第一位部族首领到现代的首席执行官（CEO），权力的行使方式一直是“掌控”。我们大多数人无法想象，如果没有人掌控的话，组织将如何工作——这就是为什么这四个前面的模式中，每一个都有些自上而下的层次结构形态。即使在绿色组织的赋权结构中，负责人也必须将他们手中的权力授权出去，才能使授权得以实施。

但是，拉卢问，“我们是否能创建一个不需要被授权的组织结构？因为每个人天生都是强有力的，没有人是毫无力量的。”换句话说，如果我们能创建一种组织，在其中，权责不再挂钩；那么，是不是就没有老板了？拉卢认为，这个答案就是青色组织。

青色组织是一种革命性的新型管理模式。其运行的前提，是将组织视为有机生命体；因此，职能就更像复杂的自适应系统，而非机器。因此，这种组织形式是灵活和流畅的同伴关

系结构，而工作则通过自我管理的团队完成。在青色组织中，没有中层管理层，只有很少的工作人员，以及极少的规则或管控机制。人们不再向某个主管报告，而是向他们团队的成员负责，以实现自组织的共同目标。这跟我们的直觉刚好相反，控制型老板的缺席往往能够生成一个更可控的组织，因为，拉卢指出，「同辈压力对系统的调节作用比等级结构更好」。

在青色组织中，每个人都是管理者

虽然青色组织中没有老板，但并不等同于无领导企业。事实上，青色组织实际比采取层级管理的类似组织要有更多的领导——正如管理学大师 Gary Hamel 在他访问晨星公司（Morning Star）（世界上最大的番茄加工商以及拉卢的研究中提到的一个无老板组织时）发现的那样。在其主要设施走访一圈并熟悉了晨星的非常规组织实践后，Hamel 对该公司创始人 Chris Rufer 表示，这个富有创新精神的公司已经发现了如何在没有管理者的情况下管理。Rufer 则分享了一个不同的视角，他指出：在晨星公司每个人都是一个经理，因为每个人都对其完成工作所需的资源，以及促使同事实现公司的使命负责。

在青色组织中，所有的声音都有分量

晨星公司与传统公司之间的领导力差异，在于其对领导力有不同的定义。这使得自组织的同伴网络在解决复杂问题方面比自上而下的多层次组织结构要有效得多。在层级组织中，领导是一个固定的角色，而决策权归属于正式指挥链中有限数量的关键个人。因此，传统组织被设计为通过利用其最聪明或最有经验的人的个人智慧，赋予他们资源，来解决他们的日常问题。在层级模式中，上层的声音更算数，而在许多情况下，底层的声音完全被忽略。这可以解释，为什么工作场所调查中，不断地发现少于 30% 的工作人员感觉在工作中感到投入。

在自组织的同伴网络中，所有的声音都有分量。因为任何人都能够感知问题或机会。由于每个人都希望成为领导者，每个人都有能力招募追随者来决定是否需要采取行动。如果有足够的人加入，则行动就会发生；如果招不到队员，则什么都不做。与自上而下的层次结构相比，精心设计的同伴-对同伴网络如此高效的原因，是它们利用其集体智慧，来作为响应快速变化的环境的强大资源的这种固有能力。

一个主要拐点

在一个相对稳定的世界里，所有的社会制度都拥有相同的层次范式，利用少数人的个人智慧是设计组织的一个可行的前提。一万多年来，从自上而下的层级范式没有遇到过实际的竞争；而对那些站在金字塔尖，享受着既得利益的人来说，也没有任何改变的动力。但这一切都在变化，因为最近数字革命的迅速崛起，我们正处在一个主要的拐点：这个世界运作方式的所有规则正在改变，整个世界正变成一个超链接网络；它所具有的一个普遍能力，是提升利用集体智慧的权力。在下个月的博客中，我们将更深入地探索这个拐点和其革命性的新组织模式。但是，在此期间，请考虑这个问题：你的组织是什么颜色的？

扼杀工作效率的 12 个坏习惯

习惯定义我们的人生。为了过上平衡的富有成效的生活，从事长期的满意的职业，摆脱你那效率低下的习惯是种重要的投资。

你有没有注意到今年你一直都很忙…但是今年年初你决定要做的大部分事情却都没有真正完成？

匆匆赶路要容易很多，而不是花一分钟的时间去思考、计划，看一看你究竟需要改变什么来创造对你而言富有成效的一周、一个月或一年。

你的工作效率可能正在变差，而你甚至都不知道。是时候留意一下那些阻碍你进步的坏习惯了。以下十二个习惯正在扼杀你的效率。

1. 多任务的习惯

停下多任务，真的，停下。在所有的坏习惯当中，多任务是最糟糕也是最常见的。多任务并不一定会如你所认为的那样让你更有效率。事实上，当你进行单任务并专注于把一件事情做好时，你可以事半功倍。

根据加州大学欧文分校教授，快公司的格洛丽亚·马克的理论，在被打断后完全回到先前的任务上，需要约 23 分 15 秒的时间。所以，你浪费的时间可能比你想象的要多。

更多并不意味着更好。事实上，在很多情况下，质量胜于数量。

专注于那些能够带来最大回报或成就的事情是一个很好的策略。

2. 今天你查了多少次电邮了？

太多人把太多时间花在收件箱上了：阅读及回复邮件，而不是去完成真正的工作。你发的邮件越多，你收的邮件可能也就越多。为自己设定边界，每天只有特定的次数检查电邮，并坚持到底。

3. 不委派的习惯

事事亲力亲为将会同时伤害你和你的业务。你不需要每件事情都自己做，如果可以的话请寻求帮助并把任务委派他人，你应专注于自己擅长做的事情。

4. 不懂拒绝的习惯

正如沃伦·巴菲特所说，“你不能让其他人设置你的生活日程。”说“不”意味着你有时间专注于自己的需要，而不是不断地服务他人。

5. 不追踪结果的习惯

使用应用程序，有数以百计的工作效率应用程序帮助你记录你每天在做什么。这些产品会帮助你弄清楚自己在哪些方面效率不高并做出改变。

6. 有时候你只是需要休息一下。

倾听你的身体，允许自己从疲劳中恢复过来。你专注于任务的状态只能持续特定长度的时间（据说最多 90 分钟）。把任务分割成小块，中间休息一会儿（10—15 分钟）。

7. 工作套路是必不可少的，它能让你的思维进入生产的齿轮。

没有套路的话，当你必须完成实际工作时，你将总是浪费时间在如何开始上。

8. 不要过于激情澎湃，

然后在你的待办事项列表上填写几十个或更多的任务。你极有可能在工作结束的时候无法将它们全部完成，这样你将会感到沮丧，认为自己不够有效率。而一旦这种被压垮的情绪开始出现，你将面临一些麻烦：压力只是其中之一。

9. 你的时刻在线的习惯

如果人们可以通过智能手机、电邮、推特、脸书或领英找到你，那么你也太容易被找到了，并且所有这些渠道都是会让你从你的目标分心的连接。断开连接，只是看看，你的工作效率已经很成问题。

你的智能手机可能是有史以来最大的生产力杀手。大多数人只是无法把手机放下。如果你的手机还联着网，那么想要对一切事物保持更新的诱惑是非常高的。如果可以的话，当你在办公室的时候把手机放下一会儿（或关机），看看这对你的生产力水平造成的影响。

10. 读新闻的习惯

预留读或看新闻的时间块。使用批判性的观念模式并且思考你所看到的东西。使用优质的媒体。别再点击新闻标题并且阅读短新闻了——读一些有质量的新闻报道或者你选择的专家博客。

11. 优柔寡断的习惯

常见的问题是，人们的待办事项列表很长，但是却不知道在那场密集的会议之后想要解决的问题是什么。对今天需要完成的事情区分优先级，并且尽快去行动。

12. 重新造轮子的习惯

总有更好更聪明的方法来完成大部分的任务。不要重新造轮子。时间是你所不应浪费的最重要的资源。找出有用的方式并坚持下去。节省时间。

“敢于浪费一小时时间的人，尚未发现生命的价值。”——查尔斯·达尔文

竞争对手可以模仿你的一切，除了真正的核心竞争力

公司的真正优势则在于，管理层能否把整个公司的技术和生产能力整合到核心竞争力中，使各项业务及时应对不断变化的机遇。

多元化公司就好比一棵大树，树干和大树枝是核心产品，较纤细的树枝是业务部门，树叶、花与果实则是最终产品。为大树提供养分和起支撑稳定作用的根系，则是公司的核心竞争力。如果仅仅从最终产品处着眼，就会看不清竞争对手的实力；就如同仅仅通过观察树叶，无法判断树的强壮程度一样。

核心竞争力是组织内的集体学习能力,它尤其强调协调不同的产品能力并将多个领域的技术整合到一起。另外,核心竞争力也能把各种工作组织到一起,同时提供价值。

核心竞争力与沟通和参与紧密相连,它要求人们跨越组织界限进行深度的协同合作,涉及许多级别的员工和所有的职能部门。因此,构成公司核心竞争力的各种技能,必须集中在一起并由思维开阔的人进行利用;如果思维狭隘的话,就不能以有创意的方式,将自身技能与别人的专长结合到一起。

核心竞争力并不会因为使用太多而被损耗,这一点不同于有形资产;有形资产会随着时间的推移而减少,但核心竞争力在被应用和共享时反而会得到增强。然而,核心竞争力也需要培养和保护。知识得不到利用的话,就会逐渐消亡。核心竞争力是把现有业务结合到一起的黏合剂,也是新业务发展的驱动力。多元化经营和进入新市场,也要以它为指导依据,而不仅仅是依靠市场的吸引力。

以3M公司的黏性胶带业务为例。在规划多元化业务(包括报事贴、磁带、照相胶卷、压敏胶带和砂带)的过程中,该公司将可广泛共享的技术能力运用在感光胶片、涂料以及黏合剂等产品中,并设计了各种方式把它们组合起来。事实上,3M从未中断过对技术的投资。尽管它的业务组合看起来极为多样化,但背后起支撑作用的却是几项共享的核心竞争力。

相比之下,有些大型公司虽然具备打造核心竞争力的潜力,最终却失败了。这主要是因为其高管层只是将公司视为多个独立业务的集合体。

确定核心竞争力

一个企业至少可以通过三种方法检验核心竞争力。

首先,核心竞争力让公司有机会进入多个不同市场。比如,显示器系统方面的核心竞争力可以使一家企业参与计算器、微型电视机、笔记本电脑屏幕和汽车仪表盘等各种相关业务的竞争。这就是卡西欧可以进军手持式电视机市场的原因。

其次,核心竞争力应该对最终产品为客户带来的可感知价值有着重要贡献。显然,本田的引擎技术起到了这一作用。

最后,核心竞争力应当是竞争对手很难模仿的。如果核心竞争力是各项技术与生产能力的复杂结合,其被复制的可能性就微乎其微。竞争对手可能会获取核心竞争力中的一些技术,却难以复制其内部复杂的协同与学习的整体模式。

从核心竞争力到核心产品

公司确定的核心竞争力与最终产品之间的有形链接,我们称之为核心产品,即可以体现核心竞争力的一个或多个实物产品。比如本田的汽车发动机就是公司的核心产品,它是本田一系列产品设计和研发能力之间的关键纽带,推动了公司最终的大规模生产。

核心产品,可以说是能为最终产品增值的一些元件和组件。从核心产品的角度思考问题,能够使公司分清品牌份额与制造份额的区别:品牌份额是指最终产品的市场份额(如占美国冰箱市场的40%),而制造份额是指公司所生产的某一特定核心产品占此类产品的份额(如

占世界压缩机总产量的 5%)。在台式激光打印机“引擎”市场上,佳能公司因占有世界制造份额的 84% 而享有盛名,但它在激光打印机市场的品牌份额却很小。

分清核心竞争力、核心产品与最终产品三者之间的区别至关重要,因为全球竞争在不同层面上遵循的规则不同。为了长期建立或者巩固领先地位,公司很有可能要在各个层面上成为赢家。在核心竞争力层面,公司的目标是在某类产品功能的设计和开发方面,谋求世界领先地位。在核心产品上占领导地位的公司,有能力影响相关应用领域和最终市场的发展。随着核心产品应用范围的扩大,公司在新产品开发上得以不断减少成本、缩短时间和降低风险。简而言之,定位准确的核心产品能带来规模经济和多方面成本降低。

建立战略架构

公司高管层应该把大量时间花在制定公司的战略架构上,这种战略架构能为建立核心竞争力确立目标。战略架构是公司未来的路线图,它能确定应培养哪些核心竞争力,以及这些核心竞争力是由哪些相关技术组成的。

战略架构可以激励组织从联盟关系中不断学习新的知识和技能,并且帮助组织确定内部开发的重点,因此公司可以大幅节省为获得未来市场领先地位所需要的投资。如果一家公司不清楚应当培育怎样的核心竞争力,或者不知道哪些核心竞争力应该加以严格保护以免被无意转移,它怎么可能明智地选择合作伙伴?所有这些问题都取决于战略结构应该如何设计。

公司是围绕核心产品,并最终按照核心竞争力来组织的。为了培育足够强壮的根系,公司必须回答一些基本问题:

- ✓ 如果我们不能有效地控制这种特殊的核心技术,我们在这种业务领域的竞争能力能维持多长时间?
- ✓ 这种核心竞争力对客户的利益有多重要?
- ✓ 如果我们丧失了这种特殊竞争力,将来会错过什么机遇?

战略架构必须将资源分配的优先顺序透明化。它为高管层提供了一个资源分配决策的模板;它可以帮助级别较低的管理人员理解,为何要确立这样的资源分配优先关系;它同时还约束着高管层,使他们保持决策的一致性。简单来说,战略架构对公司及其服务的市场进行了定义。创建一个战略架构,可促使公司认识到并重视整个跨事业部的技术和产品联系,而这种联系将为公司提供一种独特的竞争优势。

正是由于资源配置的一致性及与之相适应的管理体系的建立,战略架构才变得具有活力,并能创造出良好的管理文化、团队合作精神、变革能力,形成资源共享、专有技能受到保护和以长远眼光考虑问题的氛围。这也是为什么战略架构不会轻易地被竞争对手模仿的原因。战略架构同样也是公司与客户,以及与其他外部利益相关者沟通的工具。它在指出大方向的同时,也考虑了具体的行动步骤。

人员的重新布局

高管层在事业部经理和战略业务单元经理的协助下确认了至关重要的核心竞争力后,就必须要求业务部门确认与这些能力密切相关的项目和人员。总部的管理者还应当指导相关部门对这些代表核心竞争力的人员做一次审核,确定他们的位置、数量以及个人素质。

这样一来,就向中层管理者传递了一个重要的信息:核心竞争力是整个公司的资源,可以根据公司的管理进行重新分配。任何员工都不应为某一个业务部门所独有。要把某些人才留在战略业务单元发挥作用,该事业部的经理必须证明,这样做能够使公司对员工技能的投资创造最高收益。在每年的战略规划或预算编制过程中,事业部经理都必须给出合理的理由才能把这些拥有核心竞争力的人才保留在本部门中,以进一步强化。

战略业务单元的管理者所做出的积极贡献应该为全公司所知。要知道,一个事业部的总经理不会为了让其他事业部(即自己的晋升对手)获得好处,而同意调出关键人才。有良好合作意识的事业部高管应该得到表扬,要肯定其团队合作精神。只要事项的优先顺序是清楚的,人员的调用才不会被视为是出于个人喜好或公司政治而安排的。另外,公司应采取一些措施,使核心员工放弃那种“自己永远只属于某个事业部”的认识。

核心竞争力是拓展新业务的源泉,它们构成了公司的战略核心。高管层必须让公司在核心产品的制造方面赢得领先地位,同时通过旨在利用范围经济的品牌建设获取全球份额。企业只有在被视为由核心竞争力、核心产品和专注于市场的业务单元等多个层面构成的组织时,才能适应竞争。

(来源:哈佛商业评论)

书香广安

领导力 21 法则

作者:约翰·C·马克斯维尔 著;路本福 译

出版社:文汇出版社

图书编号:

出版时间:2017-04-01

内容简介:

《领导力 21 法则》是全球领导力大师——马克斯维尔博士 40 年研究的集大成之作。他以 21 条清晰的法则,彻底讲透了提升领导力的方方面面,将抽象的领导力概念以具象的方式呈现。马克斯维尔博士认为:一切组织和个人的兴衰都源自领导力,而领导力不是一种与

生俱来的天赋，它是一种可以学习掌握，并能逐步提升的思维模式，一旦了解其中的秘诀，任何人就能很快拥有领导力。

在风靡全球 20 年中，《领导力 21 法则》总销量超过 1000 万册，一直作为领导力领域的读本而广为人知。马克斯维尔博士凭借此书，被世界领导力评选机构誉为“大师中的大师”。

无论是培养将军的西点军校，培养政治家的哈佛大学，或是培养商界精英的世界 500 强公司，都聘请马克斯维尔博士专门开设领导力课程，并以“无论 100 年前还是 100 年后，只要身在工作场所，就一定需要学习并不断提升领导力”为评语，将《领导力 21 法则》选为“任何时代的管理者必读的 10 本书”之一。

翻开本书，看马克斯维尔为你揭开领导力的秘密，如何透过 21 条法则，在任何场合影响和领导他人，成为无论何时都能被人追随的卓越领导者。

精彩书评

《领导力 21 法则》会改变你的生活方式和领导方式。在阅读本书的过程中，你无时无刻不在受到激励，你的领导能力也会随着阅读的不断深入而得以持续攀升。这本书不仅带给了我阅读的乐趣，而且还让我受益匪浅。

——史蒂芬·R·柯维，领导力大师，《高效能人士的七个习惯》作者

本书生动有趣，易于阅读。书中的法则简洁、明朗，又具有深度。不仅具有教育意义，而且富于娱乐性。无论你是刚刚步入社会的毕业生，还是资深主管，本书作为学习领导力的参考书，值得你随时翻阅。

——汤姆·华特雷，玫琳凯公司总裁

约翰·C·马克斯维尔用富于娱乐性的风格，让我们看到了迈向领袖的真正道路。书中的法则以个人品格为基石，历经时间的考验，非常实用。对于那些希望成为领袖的人来说，这是一本必读之作。

——爱德华·爱玛，乔基国际公司总裁

约翰·马克斯维尔了解如何造就领导人才。他在《领导力 21 法则》一书，明确地说明了这一点。我向每一个渴望登上成功巅峰的人推荐这本书。无论是在球场上、会议厅里，还是在讲坛上，本书都让你受益匪浅。

——汤姆·兰德里，达拉斯牛仔队传奇主教练

《领导力 21 法则》给你提供帮助，不仅通俗易懂，而且在深度的清晰度上令人回味无穷。书中满载着盼望、方向、勉励和具体的步骤。它的每一个法则都有具体、明确的方向，给一个好学者提供必要的工具，完成他和她的领导角色。

——齐格勒，作家和演说家

万科模式：控制权之争与公司治理

作者：华生 著

出版社：东方出版社

图书编号：

出版时间：2017-05-01

内容简介：

万科股权控制权之争及股东与董事会、管理层和事业合伙人的激战，一波三折，争论的核心最终归结到公司治理结构和资本市场规范的制度建设问题。本书详细讲述了万科之争的始末，对国企改革和上市公司治理发表独到见解和建议，并将中国内地与其他国家和地区的公司治理情况做了对比分析，提出了改进中国上市公司治理与证券市场规范的制度设计建议。万科之争为人们上了真实生动、惊心动魄的一课。作为万科之争的当事人和焦点人物之一，作者亲历其中又不失研究者身份的理性意见，许多已经转化为政策，成为难得的理论同时推动实践的重要力量。这也是本书的特殊价值所在。

精彩书摘：

万科股权与控制权之争升级以后，不少人问我同一个问题：你作为一个别人眼中事业有成、家庭幸福的知名经济学家，为什么要蹚这一摊浑水，卷入这样一场混战，引起诸多争论和谩骂不说，还冒着声誉被诋毁、人身受威胁的风险。如若没有很大利益在其中，这样做是为什么？值得吗？

是啊，事过之后，出差归国的家人就问过我当时是为何拍案而起，我也曾问过自己。说为国为民，万科之争的起因并不大，也拔不到那个高度。说为利益，我当万科的独董5年多了，既从来没有拿一分薪酬，也与之毫无利益瓜葛。同时有明确规定独董任期不能超过两届，我那时也就只差大半年届满回家，确实并无所求。说为名声，万科之战最激烈的时日，我惨战于一线、伤痕累累，被人一时戏为网红，当形势渐渐明朗，我的许多意见也逐渐变为现实时，我却自然转向需要坐冷板凳的理论性研究，淡出公众视野。到底是什么让我这个平时还算沉稳也早不年轻的人，在万科风雨飘摇之际“路见不平一声吼”呢？

确实，想来想去，起因还就是一个“不平”。而且这个不平最初仅仅是因华润而起。

其实，万科股权控制权之争发生开始的近一年中，我除了对万科的公司治理模式表示肯定、对高杠杆资金收购表示疑问、对王石的某些言行提出批评之外，并没有发表什么有倾向性的意见。直到2016年6月17日的万科董事会上，华润方面在3月的股东大会上引入深圳地铁的重大资产重组已投下赞成票后，突然坚决反对深圳地铁进入的重组预案，让我大为惊讶，也很不理解。其会后高调声明质疑董事会决议的合法性，更是有违央企行事的常规。华润作为万科的原第一大股东，在遇到他人频频举牌、意欲强行夺取万科的控制权时，正常的反应是全力阻击。以华润作为主力央企的实力和影响，这本来并非难事。但华润其间除了只做了一次象征性的增持外，一直没有任何实际动作，反而在态度含糊和长期拖延后，要万科管理层接受宝能已成为第一大股东的现实。其实华润如果真欢迎宝能入主，只要能说清其对

公司发展确有好处的道理，也不是不可以，同样可能获得董事会多数包括独立董事的支持。但华润对宝能不断举牌态度暧昧，而一旦听说别人要进入，就又坚称自己仍要当第一大股东。特别是对万科管理层引入深圳地方国资即深圳地铁集团的努力，令人费解地百般阻扰，甚至不惜以董事会的分裂和万科及华润自身的形象受损将分歧公之于众。这种不与敌意举牌者争夺、非与深圳地铁争第一大股东的事，确实让人费解。身为经济学研究者，又恰在此时为万科独立董事，这时自然不能当个花瓶，而要仗义执言，质疑大股东行为的不合逻辑与缺乏正当合理性