

内部参考

每周观察

2017年第15期
总期第145期



树信

主办：广安研究院
投资发展中心

2017.05.02

本期摘要

I、房地产长效机制必须要从土地、税收多角度出发构建……4月26日-27日,2017年全国经济体制改革工作会议在北京召开。会议指出,因城因地因层施策去库存,把去库存和促进人口城镇化结合起来,健全购租并举的住房制度,加快建立和完善促进房地产市场平稳健康发展长效机制。……

II、“拿地盖房”模式难以为继开发商支持楼市调控……截至目前,全国约有45个城市出台各种房产调控政策140余次。近一个月以来,北京、上海、天津等10城房产交易量回落,成交均价下跌,市场逐步“降温”。和以往调控往往引发诸多论调不同,本轮以北京为代表的城市调控力度刷新历史记录,政策多管齐下封堵炒房可能性,这一轮“最严厉”调控得到了业界的普遍支持。……

III、房企一季度分化再现标杆房企维持高增速……截至5月1日,按照申万一级行业分类,136家上市房企公布2017年一季报。其中,73家房企实现营收同比增长,91家公司实现净利润同比增长。整体来看,随着房地产市场进入调控周期,2016年全行业增长的局面难以再现,房企间两极分化再度出现,不少中小房企2017年一季度交出亏损的答卷,但标杆房企一季度销售仍然维持较高增速,预计全年仍有望实现净利润增长。……

IV、华远的荣光与落寞……4月20日,华远地产2016年财务报告发出,一方面,任志强在位时提出的100亿元销售目标终于实现;另一方面,令他自豪的净资产收益率却连年下降。华远地产2015年的合同销售额为74.92亿元,2016年则上升至107.8亿元。其2014年至2016年3年的加权平均净资产收益率由18.25%直降至13.73%,如果按照扣除非经常性损益数额计算,加权平均净资产收益率则从18.16%下降至8.82%……

V、防御性思维的程度,决定了一个人才华的高度……大部分人对学习的定义过于狭窄,仅将其理解为“解决问题”。我们可以用两个新词来区分它们之间存在的差异:“单环”

(SingleLoop)学习和“双环”(DoubleLoop)学习。举一简例:单环学习类似一个自动开关的恒温器,一旦室内温度低于68华氏度即自动打开。如果一个恒温器会思考“为什么我的开关温度被设置为68华氏度”这个问题,并尝试寻找性价比更合理的温度设置,这种方法就是双环学习。……

目录

政策导读.....	1
房地产长效机制必须从土地、税收多角度出发构建.....	1
政治局：实施稳健货币政策形成房地产长效机制.....	2
两部委：加强住房用地供应管理把握建设上市节奏.....	2
住建部：严厉打击房地产非法集资行为.....	4
北京楼市调控杜绝全部漏洞：法院竞拍房产纳入限购范围.....	5
北京房屋租赁新规或年内出台拟搭建服务与监管平台.....	6
北京楼市持续“打补丁”模式短期炒房梦碎.....	7
北京 8 区发布义务教育入学政策多区剑指“学区房”.....	10
京津冀协同发展：“通武廊”三地联手打击违规炒房.....	11
雄安新区将满月：多部委积极推动各大机构鼎力支持.....	12
产业聚焦.....	14
产业 土地市场供给端调控逐步显效房企投资转向三四线.....	14
产业 “拿地盖房”模式难以为继开发商支持楼市调控.....	15
产业 高层透露楼市调控还有狠招券商罕见集体预示房价见顶.....	16
北京 调控让楼市回归理性京近七成二手房业主降价.....	21
北京 京城楼市再迎定向加息：今起首套房贷恢复基准.....	23
北京 供应持续低迷北京 5 月新房仅 9 盘预计入市.....	25
北京 北京商业办公项目网签量接近 0 市场到达冰点.....	27
北京 上周北京楼市实现成交 853 套成交量创近 4 周新高.....	28
行业动态.....	29
行业 百家 A 股房企年报：盈利能力回升负债结构优化.....	29
行业 房企一季度分化再现标杆房企维持高增速.....	30
行业 聚焦一二线城市深圳控股推进国企合作.....	32
行业 确立新增长引擎绿地迎利润与规模之考.....	34
行业 “文旅+金融+地产”布局日趋成熟新华联去年净利大增七成.....	37
行业 中小房企陷盈利困境：三天内两房企戴帽“*ST”.....	40
行业 140 家房企存货逾 3.6 万亿元 A 股 6 房企占一半.....	42
前沿观察.....	45
观察 华远的荣光与落寞.....	45
深度 暗战深圳旧改：以棚户区改造的名义.....	48
深度 “不务正业”的信达地产背后有个隐秘江湖.....	51
访谈 第一太平戴维斯胡建明：自持型住宅的资产化运作会有很大想象空间.....	57
国企改革.....	59
国资委专项研究：加强国企党建与深化国企改革.....	59
学习园地.....	61
防御性思维的程度，决定了一个人才华的高度.....	61
一个公司有什么样的愿景，就意味着它会有什么样的未来.....	63
跟着管理大师德鲁克，你才能真正成为更好的自己.....	67
这样培养习惯，简单得不可能失败.....	69
书香广安.....	72
“2016 中国好书”隆重揭晓（中国图书评论学会）.....	72
管理学教授陈春花：与这 3 本书的相遇，改变了我的人生.....	73

政策导读

房地产长效机制必须要从土地、税收多角度出发构建

4月26日-27日,2017年全国经济体制改革工作会议在北京召开。会议指出,因城因地因层施策去库存,把去库存和促进人口城镇化结合起来,健全购租并举的住房制度,加快建立和完善促进房地产市场平稳健康发展长效机制。虽然此次并非中央首提建立促进楼市稳定的长效机制,但将此放在全国经济体制改革工作会议的高度提出和讨论,并且近期密集提及,都是此前少有的。可见,中央已经意识到只有尽快建立长效机制才能改变楼市调控“头痛医头,脚痛医脚”的即时决策局面。

3月以来,各地纷纷收紧调控政策,这表明房价上涨的潜在压力依然存在,随着后续政策效应的释放,部分城市房价过热的现象有望减少。然而近期,国家发改委副主任宁吉喆的一番话却直指目前我国楼市政策后续作用乏力的问题:“我国一旦放松调控,房价就还会反弹。”

近年来,短期调控虽立竿见影,却不足以根治楼市不理性问题。针对这一情况,4月18日,国务院批转国家发改委《关于2017年深化经济体制改革重点工作意见的通知》强调,要健全购租并举的住房制度,加快培育和发展住房租赁市场,加快建立和完善促进房地产市场平稳健康发展长效机制。同日,宁吉喆也表示,房地产区域性、结构性的矛盾给宏观调控提出了更高要求,相关部门正紧锣密鼓地研究制定保证房地产长期持续健康发展的长效机制,将对热点城市房价上涨可能带来的泡沫严加防范和调控,并坚持三四线城市的去库存政策。

“光有短期调控措施,会陷入‘一管就死,一放就涨’的怪圈”,中国人民大学国际货币研究所副所长向松祚直言,各地政府应尽快研究出台长效政策,尤其需要根据人口变化趋势制订和公布住宅土地供应计划,及时供应所需的住宅用地,同时切实完善保障房、廉租房的配套和分配。

业界有观点认为,我国房地产市场日新月异,市场情况根本难以预料,长效机制未来能否起到预期的平稳市场效果还是未知数。中国房地产业协会原副会长朱中一认为,长效机制的内容应该包括如何完善住房制度、调控的机制、财税制度以及住宅产业化等问题。并且长效机制对现有的财税体制、土地政策、金融体制都会有所改革。随着相关政策的陆续出台,将会从根本上为我国房地产市场建立更平稳健康的发展环境。还有专家表示,不论是已出台的还是正在制定的、刚刚启动甚至还未启动的政策,如果要被纳入到长效机制中,就必须随着市场变化而不断变化、完善,尤其是市场影响比较大的、比较核心的土地供应等制度。

本次全国经济体制改革工作会议还指出,我国将深化财税金融改革,加快推进财政事权和支出责任划分改革,落实和完善全面推开营改增政策,深化金融机构和金融监管体制改革,完善多层次资本市场,为实体经济发展营造良好环境。此外,就深入推进国企改革方面,

会议明确我国将推动“1+N”文件落地见效,加快重点领域混合所有制改革试点,大力推进电力、油气、盐业等重点行业改革,持续夯实市场经济微观基础。

(来源:北京商报)

政治局:实施稳健货币政策形成房地产长效机制

4月25日,中共中央政治局召开会议分析研究当前经济形势和经济工作。其中,会议要求各地区各部门要提高执行党中央方针政策的能力和水平。

要保持宏观政策连续性和稳定性,继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策,深化供给侧结构性改革,坚定不移推进“三去一降一补”,改造提升传统动能,大力培育发展新动能,振兴实体经济,实现转型升级。

要创造性开展工作,加强调查研究,充分发挥和调动基层干部群众积极性、主动性、创造性,扩大改革受益面,扎实做好重点民生工作,让人民群众有更多获得感。

要营造良好市场环境,加强制度建设,扩大开放领域,改善投资者预期。

要加快形成促进房地产市场稳定发展的长效机制。

要高度重视防控金融风险,加强监管协调,加强金融服务实体经济,加大惩处违法违规行为工作力度。

(来源:观点地产)

两部委:加强住房用地供应管理把握建设上市节奏

住房城乡建设部国土资源部关于加强近期住房及用地供应管理和调控有关工作的通知

为贯彻落实党中央、国务院关于房地产工作的决策部署,坚持“房子是用来住的、不是用来炒的”这一定位,加强和改进住房及用地供应管理,改善住房供求关系,稳定市场预期,促进房地产市场平稳健康发展,现就有关事项通知如下:

一、合理安排住宅用地供应

(一)强化住宅用地供应“五类”调控目标管理。住房供求矛盾突出、房价上涨压力大的城市要合理增加住宅用地特别是普通商品住房用地供应规模,去库存任务重的城市要减少以至暂停住宅用地供应。各省级国土资源主管部门要按照“五类”(显著增加、增加、持平、适当减少、减少直至暂停)调控目标,加强对本地区市县住宅用地年度供应计划编制和实施工作的监督指导,并将地级以上城市、地州盟所在地和百万人以上县(县级市)的计划实施情况每半年汇总一次报国土资源部。

(二)尽快编制公布住宅用地供应三年滚动计划和中期规划。各地要结合国民经济和社会发展五年规划、城市总体规划、土地利用总体规划等,依据住房现状调查、需求预测以及

在建、在售住房规模等，立足当地经济社会发展和资源、环境、人口等约束条件，尽快编制住房发展规划和年度计划，统筹安排中期（五年）和近三年的住房建设所需用地。2017年6月底前，地级以上城市、地州盟所在地和百万人口以上的县（县级市）应编制完成住宅用地供应中期（2017-2021年）规划和三年（2017-2019年）滚动计划，并向社会公布。

（三）保证住宅用地供应平稳有序。各地要根据商品住房库存消化周期，适时调整住宅用地供应规模、结构和时序，对消化周期在36个月以上的，应停止供地；36-18个月的，要减少供地；12-6个月的，要增加供地；6个月以下的，不仅要显著增加供地，还要加快供地节奏。各地要建立购地资金审查制度，确保房地产开发企业使用合规自有资金购地。经国土资源部门和有关金融部门审查资金来源不符合要求的，取消土地竞买资格，并在一定时间内禁止参加土地招拍挂。要结合本地实际和出让土地的具体情况，灵活确定竞价方式，包括“限房价、竞地价”、“限地价、竞房价”、超过溢价率一定比例后现房销售或竞自持面积等，坚决防止出现区域性总价、土地或楼面单价新高等情况，严防高价地扰乱市场预期。

二、科学把握住房建设和上市节奏

（四）加快在建商品住房项目建设进度。住房供求矛盾突出、房价上涨压力大的城市，要建立商品住房建设项目行政审批快速通道，提高办事效率，严格落实开竣工申报制度。要严格执行土地利用动态巡查制度，督促房地产开发企业及时足额缴纳土地出让价款，并严格按照合同约定及时开工、竣工，加快商品住房项目建设和上市节奏，尽快形成市场有效供应。

（五）加强商品住房项目预售管理。住房供求矛盾突出、房价上涨压力大的城市，对具备预售条件拖延上市、变相捂盘的项目，要严肃查处。落实房地产成交价格申报制度，严格执行明码标价、一房一价制度。加强商品住房项目预售价格管理，督促房地产开发企业合理定价。

（六）增加租赁住房有效供应。建立健全购租并举的住房制度，培育和发展住房租赁市场。将新建租赁住房纳入住房发展规划，采用多种方式增加租赁住房用地有效供应。鼓励房地产开发企业参与工业厂房改造，完善配套设施后改造成租赁住房，按年缴纳土地收益。在租赁住房供需矛盾突出的超大和特大城市，开展集体建设用地上建设租赁住房试点。鼓励个人依法出租自有住房，盘活存量住房资源。

三、加大住房保障力度

（七）扎实推进棚户区改造。各地要落实好土地、财税、金融等支持政策，加快棚户区改造项目建设，加强配套设施建设和公共服务，确保完成2017年600万套棚户区改造任务。统筹做好2018-2020年棚户区改造三年计划。商品住房库存量大、市场房源充足的三四线城市，棚户区改造要以货币化安置为主，避免重复建设。

（八）继续发展公租房、共有产权房。各地要转变公租房保障方式，实行实物保障与租赁补贴并举，推进公租房货币化。超大、特大城市和其它住房供求矛盾突出的热点城市，要增加公租房、共有产权房供应，扩大公租房保障范围，多渠道解决中低收入家庭、新就业职

工和稳定就业的外来务工人员的住房问题。做好保障性住房分配管理，加强信息公开，确保公平分配。

四、强化地方主体责任

(九) 落实房地产工作责任制。省级住房城乡建设、国土资源主管部门要按照省级人民政府负总责、市县人民政府抓落实的房地产工作责任制要求，加强对本地区各市县主管部门的分类指导，加强监督检查。市县主管部门要贯彻落实好中央及省级的各项政策措施，明确本地区优化住房及用地供应的目标、路径、步骤和责任人，确保如期实现工作目标。鼓励各地在中央政策框架内积极探索、出台有力的政策措施。

(十) 强化约谈问责。对工作不力、市场出现较大波动、未实现调控目标的地方，住房城乡建设部、国土资源部将对有关地方主管部门和责任人约谈问责。对虚假编造、采用技术性手段调整相关统计数据的，严格追究有关人员的责任；情节严重的，依法依规严肃处理。

(来源：观点地产)

住建部：严厉打击房地产非法集资行为

4月26日，住建部针对房地产非法集资存三大特点，将配合开展金融风险专项整治等活动，严厉打击房地产行业非法集资违法违规行为。

住建部有关负责人表示，住建部一直高度重视开展房地产行业非法集资防范和处置工作，并且要求地方各级房地产管理部门，将非法集资问题作为行业监管的重要内容，严厉打击房地产行业非法集资违法违规行为。同时，对近年来在房地产行业出现的非法集资新情况、新问题进行了认真研究，制定相关政策措施。

住建部有关负责人介绍，房地产行业非法集资活动有以下特点：一是以分割销售并承诺售后包租的形式非法集资；二是违规预售商品房变相融资或“一房多卖”；三是以房地产项目名义向社会公众融资并承诺高额利息等。此外，近年来，又出现了利用互联网金融平台众筹买房等方式进行非法集资的现象。

房地产行业非法集资活动蕴藏着风险，一是一些开发企业采取滚动借款方式，资金期限与项目周期不匹配，资金链脆弱，一旦项目运作出问题，将导致资金链断裂；二是一些企业或个人通过欺骗、诈骗的方式，在证照不齐的情况下，以房地产项目的名义进行非法集资活动，有的甚至携款逃匿；三是此类项目往往涉及社会集资、定期返租，容易发生收益不确定和达不到承诺的收益等情况，一旦发生纠纷，难以维护购买者权益。

近年来，针对上述乱象及风险，住建部推行房地产交易合同网签备案制度。为有效制止“一房多卖”骗取购房款、恶意骗贷等行为，我部要求各地加快推进房地产交易合同网签系统建设。截至2016年底，全国339个地级以上城市已全部实现新建商品房交易合同网签备案，280多个城市已实现二手房交易合同网签备案。

同时,住建部还部署开展房地产市场秩序专项整顿。去年以来,住建部全面部署开展了房地产市场秩序专项整治工作,将房地产开发企业9种违法违规行为、中介机构的10种违法违规行为作为专项整治的重点,大力整顿规范市场秩序。今年3月29日,我部召开了整顿规范房地产开发销售中介行为电视电话会议,又通报了近期各地查处的30家违法违规房地产中介机构和开发企业。

(来源:观点地产网)

北京楼市调控杜绝全部漏洞:法院竞拍房产纳入限购范围

4月27日晚间,北京市住房和城乡建设委员会官方公众号“安居北京”发布消息称,法院竞拍房产纳入北京市限购。

消息显示,为进一步严格执行本市限购政策,促进房地产市场平稳健康发展,近日,北京市住建委、北京市高级人民法院、北京市规划国土委三部门明确,将住建部门对竞拍人购房资格审查纳入北京市司法竞拍流程。也就是说,过去不限购的“法拍房”,现在被纳入了限购范围。

所谓“法拍房”,是指遭法院强制执行的房产。当债务人(业主)无力履行按揭合约或无法清偿债务时,而被债权人经由各种司法程序向法院声请强制执行,将债务人名下房屋拍卖,以拍卖所得价金满足债权。

此次,北京市相关部门明确,法院竞拍房产纳入北京市限购政策范围内、且竞拍方为自然人的(个体工商户、个人独资企业视同自然人),要求竞拍家庭或个人符合本市限购政策,竞拍人无购房资格的将无法办理产权登记。

据央视网消息,以往拍卖前,法院相关的网站上会公布拍卖公告,一般法院是将房产委托给拍卖公司,拍卖公司再公开竞买。在实际操作中,对于司法拍卖的房屋,不受限购的限制。

自今年3月17日以来,北京市已经连续出台了多项楼市叠加政策促进房地产平稳健康发展,包括认房又认贷、非普通二套房首付提至八成、限购“商住房”、住宅平房纳入限购范围等多项严厉措施。在业内看来,北京调控启动了“打补丁模式”,政策连发主要是为了堵炒房漏洞。

北京市房协秘书长陈志此前表示:此轮房地产市场调控自3.17以来,先是住房信贷收紧,实行认房又认贷、提高二套首付比例、降低贷款最高年限,接着又对非京籍购房纳税严格按连续60个月计算。再然后,“认房认贷又认离”,离婚一年内申请贷款按二套房贷算,并对过道、车库、廊等异型房实行“三不政策”,3.26又严格商办销售,招招剑指投资投机性炒房。

此外,北京市住建委三部门亦明确,因“3.17新政”影响导致商品住房交易无法进行的,法院依据双方举证判定解除合同,不承担违约责任。

以下为全文:

法院竞拍房产纳入本市限购——竞拍人无购房资格将无法办理产权登记

为进一步严格执行本市限购政策,促进房地产市场平稳健康发展,2017年3月23日,市住房和城乡建设委、市高级人民法院、市规划国土委召开会议,就房产竞拍人购房资格和“3.17新政”实施后商品住房买卖合同履约纠纷裁定等有关问题进行了认真研究,会议议定如下事项:

一、将住建部门对竞拍人购房资格审查纳入本市司法竞拍流程。法院竞拍房产为纳入本市限购政策范围内、且竞拍方为自然人的(个体工商户、个人独资企业视同自然人),要求竞拍家庭或个人符合本市限购政策:

(一)法院在公开发布的拍卖公告中应明确,竞拍方为自然人的,其家庭或个人应符合本市限购政策,否则将不予办理产权登记手续。

(二)拍卖成交后,买受人应向住建部门申请审核其购房资格,审核通过后法院方可向其出具《协助执行通知书》(以下简称《通知书》),各区不动产登记部门依据《通知书》按规定办理产权登记手续。在法定期限内,买受人未能完成资格核验的,法院应在《通知书》中载明“买受人须通过购房资格核验后,方可办理产权登记手续”的相关内容,各区不动产登记部门依据《通知书》及资格核验查询结果通知单按规定办理产权登记手续。

(三)竞拍房产不在限购范围内的,由住建部门为买受人出具房屋未纳入限购范围告知单。

二、因“3.17新政”影响导致商品住房交易无法进行的,法院依据双方举证判定解除合同,不承担违约责任。

对房屋买卖合同约定以按揭贷款方式付款,且买受人能够举证其确因调控政策出台导致首付款比例提高、无法支付首付款项,因而无履约能力的,其以不可归责于双方当事人的事由为由请求解除合同,并要求出卖人返还收取的购房款或者定金的,法院可以支持。

(来源:澎湃新闻)

北京房屋租赁新规或年内出台拟搭建服务与监管平台

市政府常务会议近日审议《市政府2017年立法工作计划(草案)》。其中,《房屋租赁管理若干规定(修订)》拟在年内完成。

将建房屋租赁信息服务与监管平台

据悉,今年北京市立法计划共安排立法项目78项。其中,力争年内完成的项目共10项,包括拟提请市人大常委会审议地方性法规草案1项,即《机动车停车管理条例(草案)》,拟完成政府规章9项,包括:《房屋租赁管理若干规定(修订)》、《非机动车管理规定》等。

针对群租、出租人擅自提价等突出问题，新规明确，承租人应当配合出租人进行房屋出租登记，不得擅自改变承租房屋的规划设计用途。租赁市场在短期内出现租金较大波动等异常变化，市政府可以授权相关部门采取必要的临时干预措施，稳定租赁市场。

今年3月，市住建委负责人曾表示，为稳定租赁关系，北京市将抓紧修改《北京市房屋租赁管理若干规定》，尽快向社会公布；加快推动《北京市住房租赁管理条例》立法工作，力争明年出台。

今年4月中旬，北京市住建委和市规土委联合发布《关于本市企业自持商品住房租赁管理有关问题的通知》，规定将自持出租房屋纳入本市房屋租赁信息服务与监管平台管理，要求租赁合同网上签约，并进行登记备案。相关部门负责人透露，目前正在修订《北京市房屋租赁管理若干规定》，拟搭建房屋租赁信息服务与监管平台，将租赁合同登记备案职能纳入市区两级住建部门统一管理。

既有多层住宅增设电梯拟立法

据悉，今年北京市政府将适时提出的立法项目有17项，包括地方性法规草案8项，政府规章9项，具体包括：《生活垃圾管理条例（修订草案）》、《食品安全条例（修订草案）》、《既有多层住宅增设电梯办法（草案）》等。

调研项目共48项，包括地方性法规草案28项，政府规章20项，包括：《北京城市副中心城市管理条例（草案）》、《发展中医条例（修订草案）》、《不动产登记条例（草案）》等。

另外，还有评估项目3项，其中包括《实施〈居住证暂行条例〉办法》。

今年，北京市还要开展政府规章的全面清理工作，清理结果向社会公布。

今年年初，时任北京市人大常委会主任杜德印向市十四届人大五次会议作市人大常委会工作报告时曾提出，市人大及其常委会拟调研起草住房租赁管理条例，并对既有多层住宅增设电梯办法开展立法论证。

（来源：新京报）

北京楼市持续“打补丁”模式短期炒房梦碎

从今年3月17日北京启动新一轮楼市新政，至今已有一个多月，这期间北京新政出台频次不减、保障房供应加速、执法检查不手软……而全国各地也是大面积限购又限贷、认房又认贷，波及了中国主要一二线城市和三线重点城市。调控政策轮番加码上阵，政策收紧后的效果亦是立竿见影，从限购、限贷到限售，意味着房地产调控政策已经开始从交易环节向持有环节延伸，短期炒房梦将被彻底击碎。

北京多项政策密集出台

最近调控政策轮番加码上阵，北京“317新政”二套房首付比例高达60%、80%，认房又认贷，限购也不区分京籍与非京籍，其力度本身已是空前，加上后续北京市政府又针对学区房、

离婚购房、大学生购房、商办等出台了一系列的细则和补充政策,全套新政的力度达到了史上之最。更严厉的是北京 326 商办新政,限购限贷限面积,一下子把开发商打懵了

据信报记者梳理,自今年 3 月 17 日起,到 4 月 20 日,北京市在 35 天时间内密集出台了 14 项楼市调控政策。业内人士纷纷表示,北京市出台了相关楼市调控政策,对促进住房回归居住的属性,促进房地产市场的健康发展有着非常重要的作用。也意味着北京全面封堵了任何炒房可能,北京住房限购政策再无空隙可钻。

为使楼市尽快回归理性,在“管”字上,北京市也下足功夫。“3·17 新政”以来,北京市楼市的执法检查力度不断加码。从中介门店张贴的房源信息,到中介经纪人路边占道经营,再到加强对网站房源信息的检查,对交易市场的监管逐级递进。

“3·17”楼市新政一周后,38 家房地产中介被责令关停或停业整顿,91 家房地产中介公司自行关停。“逢涨必查、逢炒必办”,打击开发商捂盘惜售、打击“学区房”炒作、打击违规商办类项目销售……时至今日,针对房地产市场违规行为的检查处理,仍力度不减。

新政“打补丁”抑制炒房

为什么北京楼市新政发布得如此密集?北京大学法学院房地产法研究中心主任楼建波表示,这说明北京此次楼市调控是动真格的,以往北京住房限购政策有漏洞可钻,但自 3 月 17 日至今,政策密集出台将原本的漏洞补上,这其实是在打“组合拳”。

中原地产首席分析师张大伟表示,从 3 月 17 日开始,北京市密集出台楼市调控政策,内容涉及首付比例、贷款利率、非京籍购房纳税标准、过道学区房、学位划分、商办类物业限购。这次楼市政策的调控力度刷新了北京历史纪录,“政策密集出台,全面封堵了任何的炒房可能”。

张大伟表示,3 月份开始,不仅北京一个城市出台调控政策,全国包括成都、嘉兴、句容、东莞、阜阳、沧州等近 30 个城市发布了楼市调控政策。特别是以北京为代表的一线城市,楼市政策全面收紧,持续“打补丁”。

研究院智库中心研究总监严跃进认为,北京楼市这一轮调控政策密集,杀伤力较大。购房者或将持续观望两个月左右,这段时间北京房地产市场的购房成交量会比较低。受交易量变动的影响,库存量也会有所上升。

17 个地区从限购升级到限售

4 月 19 日,济南出台楼市调控政策,要求本市户籍二套房首付提至 60%等。截至目前,全国已有 40 多个城市出台楼市新政或为调控“打补丁”。从 3 月 17 日,北京楼市调控升级,在商品住房方面提出“企业购买的商品住房再次上市交易,需满 3 年及以上”,打开了 2017 年楼市调控“限售”的大门。

所谓限售,是指新购住房需取得产权证满一定年限,方可上市交易或办理转让公证手续。

北京的“限售”仅停留在企业层面,随后跟进的城市则进一步延伸到个人层面。首先是厦门出台政策,要求新购住房需取得产权证后满 2 年方可上市交易。紧接着,杭州市、福州市、

广州市、青岛市、启东市、保定市徐水区、保定白沟新城管委会、长乐市、常州市、惠州市、珠海市、东莞市、扬州市、成都市和海南省相继出台限售政策。至此, 出台限售政策的地区已达 17 个。其中, 隶属保定高碑店市的白沟镇, 限售时间最长, 为 5 年。4 月 15 日深夜, 秦皇岛成为河北第 7 座住房限购的城市, 外地户籍暂不得购买第二套房。

不过, 在新一轮楼市调控打补丁的大潮中, 秦皇岛的限购已算相对温和了。“限售”, 正在成为楼市调控的新思路。从 3 月份到现在, 已经有 10 多个城市陆续出台限售政策。从限购、限贷到如今的限售, 意味着房地产调控政策已经开始从交易环节向持有环节延伸, 短期炒房的梦将被彻底击碎。

楼市调控疏堵结合

这一轮调控与以往政策调控有哪些不同? 戴德梁行华北区研究部董事魏东表示, 以往北京楼市限购令发布后, 依然会让大家感觉有空可钻, 但这一轮调控反映了国家对住房属性的重新定位。值得注意的是, 此前北京楼市限购, 是为了防止房地产市场非理性增长, 影响宏观经济稳定。而这一轮调控的目的, 是要让房子回归原本的居住属性, 符合中央经济工作会议提出的“房子是用来住的, 不是用来炒的”的定位。

在控制投资需求之外, 对刚需人群, 北京市不断加速推进保障房的供应。未来 5 年, 北京市计划供应住宅用地 6000 公顷, 以保障 150 万套住房建设需求, 其中自住型商品房拟建 25 万套。根据规划, 新增住房在户型结构上偏重中小户型。伟业我爱我家集团副总裁胡景晖分析, 这将从根本上改变市场预期, 改善供需不平衡的矛盾, 优化供应结构, 满足更多工薪家庭置业需求, 引导楼市健康平稳发展。

分析人士表示, 这一轮调控政策有堵有疏、对症下药。如北京市这一轮调控出台的系列政策, 清晰体出让房子回归居住属性的逻辑。严打炒房投机行为, 是为“堵”; 另一方面, 扩大保障房供应, 做好民生兜底工作, 是为“疏”。有堵有疏、对症下药, 北京出台的一系列楼市调控政策正在改变市场预期, 以满足居住需求为基点来矫正和完善制度设计, 从源头上就保证“房子是用来住的, 不是用来炒的”。信报记者朱盈洁

■链接

北京房地产调控政策回顾

■3 月 17 日北京市住建委、市住房公积金中心、市银监局、人民银行营业管理部联合发布《关于完善商品住房销售和差别化信贷政策的通知》。实行“认房又认贷”, 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%), 并且将住房贷款期限降至 25 年。

■3 月 18 日市教委明确表示, “过道学区房”不能作为入学资格条件。

■3 月 21 日 16 家银行降低首套房贷优惠力度。16 家银行的北京分行一致决定, 即日起降低首套房贷款利率优惠幅度, 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。

■3月22日市住建委会同市规划国土委发布《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》。通知规定,对于“过道”将在不动产权证附记栏中予以记载。

■3月22日市地税局、市住建委发布《关于进一步严格购房资格审核中个人所得税政策执行标准的公告》,对“连续5年(含)以上在本市缴纳个人所得税”加以明确,非京籍纳税从5年改成连续60个月。

■3月22日市发改委发布《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。

■3月23日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。

■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。

■3月26日北京市发布《关于进一步加强商业、办公类项目管理的公告》,规定商办类项目不得作为居住使用,新建项目不得出售给个人,二手项目出售给个人时需满足名下无房且在北京已连续五年缴纳社会保险。

■3月28日市发改委、市价监局发布商品房销售明码标价专项检查情况,严禁房地产经纪从业人员一年内买入卖出同一套房屋。

■3月31日市工商部门自4月1日起将开展为期两个月的房地产经纪机构专项整治,重点查处房地产经纪机构发布虚假广告、利用合同格式条款侵害消费者权益等违法行为。

■4月3日市住建委发布《关于加强国有土地住宅平房销售管理的通知》,将住宅平房也纳入到北京市限购范围中。

■4月6日,为解决新北京人住房困难,市住建委将在公租房、自住房中为新北京人开展专项分配试点,单独为新北京人划分30%房源。

■4月19日,北京市规划国土委会同市住房城乡建设委、市发展改革委等联合发布《关于进一步加强产业项目管理的通知》,严禁擅自改变项目规划用途作为居住使用,未经批准不得转让和分割销售。至此,商业办公类项目以及涵盖科研、工业、酒店、旅游、文化、娱乐等六大类别的产业项目都已经被明确要求不得擅自变更为居住用途。(来源:信报)

北京8区发布义务教育入学政策多区剑指“学区房”

朝阳区“幼升小”首次按6个顺序招收京籍学生,孩子和父母户口和实际居住地均在学校或学区服务片内,且户主为其父或母的排序最前;孩子和父母户口都不在学区服务片内,但实际居住地为租房属于学区服务片内的排序最后。

昨日,朝阳区教委有关负责人介绍,今年该区原则上仍按户籍所在地和家庭实际居住地址划分服务片,并根据适龄儿童少年户籍登记时间,及其父母或其他法定监护人登记的房屋所有权证或不动产权证书登记时间,为登记入学顺序。幼升小顺序以小孩户口迁入产权房时间和监护人取得房产证的时间为准。“住得早以及稳定,将在派位上优先保障。”朝阳区教委基教一处相关负责人说。

通州区教委也表示,该区“幼升小”有优先序列,在学校招生范围内户口与住房地址一致的新生,优先保证在相应学校就读。学位不足时,按落户年限长短,顺序接收入学;在学校招生范围内户口与住房地址不一致的,以住房地址为主入学,学位不足时,按法定监护人获得房屋所有权证时间顺序接收入学;在学校招生范围内只有户口无住房的新生,由区教育考试中心或乡镇教委办安排入学。

【数说】

今年海淀“幼升小”学位缺口近 5000 个

自 2011 年以来,由于出生人口的小高峰,海淀区义务教育阶段入学一直面临较大的学位缺口压力。

预测未来五年,海淀区将面临户籍人口生育高峰和全面二孩政策的叠加效应,小学第二波入学高峰即将来临,2011 年开始的小学入学高峰,将在 2017 年传导至初中,而全面二孩政策带来的幼儿园入学需求增加也将陆续显现。

具体到 2017 年,海淀区预计小学入学需求约为 2.9 万人,预计学位缺口近 5000 个。预计初中入学需求约为 2.3 万人,学位缺口近 4000 个。

朝阳起始年级新增 2520 个优质学位

朝阳区教委介绍,今年朝阳区将通过扩班额招生、统筹片区学位资源、购买民办学校资源等方式,扩充学位数量,提高教育供给能力。

据悉,今年朝阳计划新开学校 3 所,其中包括一所小学和 2 所九年一贯制学校,预计能提供起始年级学位 600 个。同时改扩建教室 19 间,增加学位 760 个,扩充班额增加 1160 个学位,从而解决学位紧张的问题。

据统计,目前,朝阳区的优质学位资源数量由 2015 年的 70%增加到 78%,在优质学位就读的中小学学生分别占全区学生总数的近 9 成。

(来源:新京报)

京津冀协同发展：“通武廊”三地联手打击违规炒房

记者从北京市通州区了解到,今年,北京市、通州区两级将加大对北京城市副中心房地产市场检查力度,严厉打击炒地、炒房行为。通州区还将与天津市武清区、河北省廊坊市联手打击投机炒房炒地行为,特别是联手治理异地散发小广告、跨省开办售楼处等行为。

据了解,通武廊三地将建立“通武廊房地产治理工作组”,共享房地产市场监测数据。今年,北京市、通州区两级将加大对北京城市副中心房地产市场检查力度,严厉打击炒地、炒房行为。通州区住建委表示,通州区各开发企业不允许出现“捂盘惜售、哄抬房价、话题炒作”,坚决杜绝“商改住”“研改住”“工改住”等违规行为。

据了解,自去年9月以来,市、区两级住建委对通州区房地产市场累计开展了33次联合检查,立案处罚55起,共处罚金72.3万元,已注销清理75家房产机构。

今年,通州区将进一步加大房地产市场违规行为的打击力度,成立副中心中介机构清理整治专项工作组,清理参与炒房的经纪机构,整治无照经营、异地经营的违规行为,建立房地产中介机构经营行为动态监测机制,净化二手房市场交易环境。

目前,通州区的住宅去化周期较短,需要尽快增加住房供给,用以平衡供需矛盾。通州区住建委梳理了30余个潜在供应项目,即“拿地未开工”和“开工未入市”的,对于具备开工条件的项目要督促尽快开工形成投资;对于具备入市的住宅项目要督促尽快入市形成供应。

为了确保城市副中心房地产市场价格健康稳定,今年以来,通州区住建委对每一个准备入市的商品房和成交的每一套商品住房都在进行价格监测,确保商品住房入市和成交价格稳定。

(来源:北京日报)

雄安新区将满月：多部委积极推动各大机构鼎力支持

4月1日,雄安新区设立的消息正式公布。消息一出,涉及河北省雄县、容城、安新3县及周边部分区域的雄安新区,迅速成为海内外高度关注的焦点。

近一个月来,多部委密集就此开展调研,多家央企纷纷表态支持,启动区规划设计全球招标,雄安新区建设正在一步步推进。

多部委积极推动

自国家作出设立雄安新区这一重大历史性战略选择之后,国家发改委等多部委积极作为,以实际行动推动雄安新区发展。

4月13日,国家发展改革委新闻发言人严鹏程表示,国家发展改革委将指导河北省和有关方面,组织编制雄安新区总体规划、起步区控制性规划、启动区控制性详细规划及白洋淀生态环境治理和保护规划。下一步把创新驱动作为雄安新区发展的根本动力,发展高端高新产业,着力吸引高端创新人才,努力打造创新高地和科技新城。

严鹏程说,在体制机制创新方面,深化行政管理体制改革,探索新区投融资体制改革,建立长期稳定的资金投入机制,吸引社会资本参与新区建设;同时,在专项规划实施、重大项目布局和资金安排上,对新区相关交通、生态、水利、能源、公共服务等重大项目给予支持。

同时,多个部委等在近期密集调研雄安新区。

4月24日,交通运输部党组书记杨传堂、部长李小鹏率领部机关和国家铁路局、中国民航局、国家邮政局有关司局负责同志到雄安新区开展调研,实地考察了安新县大王镇小王营村等雄安新区有关区域,重点了解了目前的交通规划等情况。

各大机构鼎力支持

4月12日,国资委对全力支持雄安新区建设作出全面部署,包括成立专项工作小组,指导推动中央企业充分发挥资源、技术、人才、智力、品牌等方面优势,根据雄安新区规划建设需要,结合国有资本布局结构调整和京津冀协同发展规划需要,超前谋划项目布局等内容。

而设立雄安新区的通知印发后,中国石油、中国大唐、神华集团等多家央企结合自身业务特点,制定相应的发展策划,展开前瞻性研究,推进建设服务新区的相关工作,范围涵盖了能源、基建、交通、农业、通信、建筑、金融等多个领域。

此外,中国电信表示,将在新区超前规划和部署5G通信网络;中国石化集团称,将进一步发挥在地热供热领域的资源优势、技术优势和市场优势,主动作为;中国海油表示,其中国海油气电集团下属单位天津贸易分公司在保定地区的液化天然气销售量达到400吨/天,其中雄安新区160吨/天,市场占有率达50%,已成为助力保定乃至雄安新区煤改燃工程、建设绿色雄安的“排头兵”;国家电网组建国网河北雄安新区供电公司,努力打造国际一流绿色智能电网。

专家指出,央企理应积极融入雄安新区的建设,这不仅为雄安新区带来大量的资金、人才和技术资源,加快充实其发展,也为央企自身提高效益和产业升级带来机遇。

除了央企之外,众多研究机构也积极响应。

规划设计全球招标

4月26日下午,雄安新区举行首场新闻发布会。新区临时党委委员、筹委会副主任牛景峰表示,雄安新区启动区共30平方公里,控制性详规和城市设计将面向全球招标;起步区涉及57个村;新区经受住了炒房、落户、炒车等多重考验,没有出现未建先乱、抢栽抢种等现象。

据介绍,目前,新区正按照中央部署和河北省委要求,组织一流机构和人才,抓好各项规划的编制。当地成立新区规划建设工作领导小组,实行书记、省长双组长制。河北省委组建了新区临时党委、筹委会,目前已接管雄县、容城、安新三县人事、党务、社会稳定等工作,开始行使规划、建设、国土等管理事权。目前,新区总体平稳。

中国人民大学国家发展与战略研究院研究员、经济学院教授罗来军在接受本报采访时说:“目前,中央的精神和方向是明确的,一个高水平的行政管理系统对雄安新区的具体推进非常重要。”

除了规划编制正在有序推进,环保行动也在提速。4月5日,保定市王快水库、西大洋水库已开始联合向保定市区、白洋淀进行生态补水。此次补水时间为两个月,预计白洋淀收水量将超过3300万立方米。

专家表示,作为“京津冀之肾”,甚至整个华北地区的生态调节站,白洋淀的战略地位十分特殊。雄安新区的建立,使这一区域得以统一规划、全局考量,这对于白洋淀的治理是一个利好。

(来源:人民日报)

产业聚焦

产业 | 土地市场供给端调控逐步显效房企投资转向三四线

目前,在供地计划大增指导下,前4月住宅用地推出量有明显增加。业内人士认为,未来房企拿地门槛将进一步提高,北上广三大城市的房地产新政料成土地出让新样板,有可能向其他城市扩围。随着核心城市区域调控持续升级,政府应该有意愿将三四线城市库存去化到底,进而引导居民资产配置向三四线城市倾斜。

部分城市土地供应增加

多方研究数据显示,今年以来,一线城市土地供应量较2016年有显著增加。中原地产研究中心数据,显示,截至目前,今年50个重点城市卖地收入合计为7645.3亿元,与2016年同期不到5000亿的水平相比,上涨53.3%。在供地计划大增背景下,总体来看,前4月住宅用地推出量有明显增加。报告显示,今年1至3月,全国住宅用地推出1.8亿平方米,同比增长5.7%,结束了2014年以来连续11个季度的同比下降趋势。

中原地产研究中心统计数据也显示,今年第一季度,北上广深四个城市合计供应住宅类土地的规划建筑面积达520万平方米,相比2016年同期上涨103%。

同时,与土地供应增加相对应的是,土地供给与库存去化周期挂钩机制的建立。4月初,国土资源部和住建部联合发布通知,通知要求对消化周期在36个月以上的,应停止供地;36-18个月的,要减少供地;12-6个月的,要增加供地;6个月以下的,不仅要显著增加供地,还要加快供地节奏。这意味着房地产调控将从供给端作为突破口,建立长效机制。此后,北京、上海、杭州三个城市,先后出台土地出让新政策,对土地出让中开发商自持的部分、商办用地等细则,做出更加详尽而严格的规定。

方正证券认为,该政策是在供给端建立长效机制的重要措施,这一机制有望快速铺开,稳定市场预期。新政策下,房企拿地门槛将进一步提高。如果三四线土地热度不减,不排除前述三城市的新政策可能会成为土地出让的新样板,向其他城市扩围。

投资重点转向三四线城市

“在政策持续调控态势下,一二线城市房价虽然得到抑制,但房价仍处于高位。一季度地价上扬,与开发商预期热点三四线城市房价可能会上扬有关。去年以来需求出现了新变化,

刚需持续向环一二线城市的外围城市外溢。”业内人士认为，随着市场的变化，开发商认为这些环一二线城市房价未来空间较大，因而投资的新热点开始逐渐转向这些城市。

“部分开发商决定响应政策、遵循定价要求，在增强资产流动性的同时收获可观利润。个别开发商仍希望调控政策只是暂时措施，只待‘风头’一过再以更高价格出售。”业内人士认为，在此背景下住宅价格如果再次加速上涨，很可能会催生新一轮的调控政策加码。

业内人士认为，地产行业的融资供应将保持稳定，房企投资重点将转向三四线城市。而监管层可能会加大在三四线城市的调控措施，同时为一二线城市的房价降温，开发商接下来面对的压力可能会比外界想象的要大。

兴业证券分析师阎常铭认为，随着核心城市区域调控持续升级，政府应该有意愿将三四线城市库存去化进行到底，进而引导居民资产配置向三四线城市倾斜。

（来源：中证网）

产业 | “拿地盖房”模式难以为继开发商支持楼市调控

截至目前，全国约有 45 个城市出台各种房产调控政策 140 余次。近一个月以来，北京、上海、天津等 10 城房产交易量回落，成交均价下跌，市场逐步“降温”。和以往调控往往引发诸多论调不同，本轮以北京为代表的城市调控力度刷新历史记录，政策多管齐下封堵炒房可能性，这一轮“最严厉”调控得到了业界的普遍支持。

“拿地盖房卖钱”模式已难以为继

“不理性的市场绝不是行业的福音，因此地产行业一致赞同此次的政府调控。地产行业正从 1.0 时代向 2.0 时代过渡，原有拿地盖房卖钱的简单模式已经难以为继，必须实施全面战略转型，而专业化服务是大方向。”在 2017 绿公司年会上，朗诗集团股份有限公司董事长田明如此表示。

“整个社会都感受到了此轮房价暴涨的不理性。”链家董事长左晖指出，因此业界普遍支持这轮“最严厉”的调控。左晖认为，到 2020 年，将有超过 2 亿人通过租赁房屋的形式生活，购租并举能让城市的发展变得更加有持续性，整个中国未来也会启动去房地产化的潮流。

优客工场创始人兼董事长毛大庆则指出，未来土地仍然是开发企业重要的生产资料，但是纯粹靠土地生长的模式已经到底，土地和资产会变得越来越均衡。“现在不少开发商也慢慢从开发到持有资产，从持有资产再到运营资产，现在已经开始了。未来中国房地产企业集中度会在这两年中进一步集中。”

田明同样认为，土地是财富之母，开发商需要土地，但是像过去那么依赖土地，开发商疯狂抢地，政府拼命经营土地的状况已经过去了。“等到物业费、土地税、房屋税等等开征后，你会发现大量持有物业和土地的话，是交不起这个税钱的。”

未来房地产转型聚焦创新

转型已是很多房企着手做的事情，未来有哪些新的转型方向？房企如何发挥核心优势？在绿公司年会上，多数嘉宾认为，未来房地产风险仍不确定，唯有不断创新，聚焦自身能力提高，以适应未来不确定性。

建业地产股份有限公司董事局主席胡葆森认为，房地产企业未来战略转型需要重点考虑与教育、文化、旅游，乃至商业体育有效融合，通过融合，把单一住宅地产商转变为新型生活方式提供商，迎合消费需求升级。

“地产小镇是当前行业内的热门话题。”胡葆森直言，“目前的地产小镇，一种仍是本着圈地的目的，另一种确实有文化情怀。小镇建设要和行业经营转型结合起来，要有内容、经营模式的创新，致力于构建商业生态系统，才是意义所在。”

天泰集团股份有限公司董事局主席王若雄表示，地产业发展具有自身的规律性，中国地产业未来仍有很多机会，但地产企业应把发展目光向下，向小城市甚至小城镇转移，未来发展将更考验地产企业的专业能力。

在全球技术革新的新风口下，互联网之风迅速吹向地产行业。毛大庆表示，技术革新将带来经济结构的变革，房地产企业也必然面临何去何从的选择。“随着互联网对生活的深度影响，未来共享经济将表现出强大的生命力，共享办公、共享剧场，均因契合现代人的生活方式而充满发展潜力。”

左晖从存量房角度出发认为，按 2016 年的市值来估算，中国存量住房共有 2.2 亿套左右，保守估计市场价值超过 200 万亿元，但今天存量物业的流通率大概只有 2%。“未来的房地产发展，可能更多的依赖存量的盘活，需要从金融、财税、土地、市场监管等多策并举，形成长效机制，让老百姓(603883, 股吧)住有所居，安居乐业。”

(来源：中经网)

产业 | 高层透露楼市调控还有狠招券商罕见集体预示房价见顶

高层传达的信号表明：房地产调控还有狠招。而在继李迅雷、姜超携手警示房地产风险之后，任泽平也提出预计这一轮房价上涨接近尾声。

3 月份以来，举国上下楼市调控加码，而今防范房地产泡沫监管风暴或将再度升级。

近日，中央政治局会议指出，要加快形成促进房地产市场稳定发展的长效机制；发改委副主任宁吉喆随后称，一二线城市房价过快上涨的压力依然存在，一旦放松调控还会反弹。高层传达的一系列信号表明：房地产调控还有狠招。

方正证券首席经济学家任泽平指出，热点城市限购限贷加码升级，银监会要求严禁房贷违规流入房地产领域，预计这一轮房价上涨接近尾声，可能调整到 2018 年上半年。而此前，中泰证券首席经济学家李迅雷与海通证券首席经济学家姜超也不约而同地警示房地产风险。

高层传达信号：房地产调控还有狠招

4 月 25 日，中共中央政治局召开会议，会议指出，要加快形成促进房地产市场稳定发展的长效机制，这已是高层会议在两个月内第二次提及长效机制问题。

值得关注的是，关于房地产调控机制，在去年底召开的中央经济工作会议上就提出，要加快研究建立符合国情、适应市场规律的基础性制度和长效机制。

而今年的政府工作报告则提出，加快建立和完善促进房地产市场平稳健康发展的长效机制。

业内人士指出，中央的措辞已经有了很大的改变，从“加快研究建立”，到“加快建立和完善”，再到本次的“加快形成”，这或许能体现出中央对房地产市场稳定发展的长效机制态度出现微妙变化。

首都经济贸易大学土地资源与房地产管理系主任赵秀池表示，长效机制的建立对稳定房地产市场、实现“房子是用来住的，不是用来炒的”的定位至关重要。长效机制既要符合国情，也要适应市场规律，其内容应包括：供求双向调节，实现供求平衡；根据不同住房需求采取不同政策，有保有压，在满足基本住房需求的同时，抑制投机投资性需求；大力发展租赁市场，建立购租并举的住房制度；为城镇化提供符合需要、适销对路的多元化土地及房产；落实地方政府责任，因城施策制定房地产调控政策。

随后，在 4 月 26 日，“人民日报中央厨房·麻辣财经工作室”的记者，又采访到了国家发改委副主任兼国家统计局局长宁吉喆。

关于记者提出的，经济运行还有哪些不确定性因素问题，宁吉喆回应道，既要看到供给侧结构性改革取得的成效，也应该清醒地意识到，结构性矛盾是长期积累形成的，不太可能在短期内一蹴而就解决了。例如，房地产市场总体调控取得了明显成绩，但是房地产市场的结构性矛盾并没有解决，一二线城市房价过快上涨的压力依然存在，三四线城市去库存的压力也不小，一旦放松调控还会反弹。金融风险总体可控，但是宏观杠杆率较前几年还是略有上升，不排除某些风险点依然存在。

业内人士点评称，目前一二线城市的房价，完全靠行政手段控制。事实上，未来的长效机制也不可能摆脱行政手段，而只能长期依赖。中心城市房价上涨压力大，主要还是因为中国城镇化走了“大城市化”的路径，国家无力均衡分配公共资源、发展机遇。虽然提出了“建设 10 个北京”，加快了国家中心城市建设，但也只能是增加多个中心。而多个中心对全国中小城市的资源分流，将变得更加厉害。而公共资源优厚的中心城市，为了限制人口增长，前些年一直控制住宅用地供应。虽然现在部分城市在供地上有所增加，但又违背市场规律，

强行限制新房价格，让新房跟旧房出现倒挂，引发了新房抢购潮，加剧了市场的恐慌感（比如近期的南京）。

银监会：信托控制房产提供融资

在刚召开的中央政治局会议上，除了要求加快形成促进房地产市场稳定发展的长效机制外，同时也强调确保不发生系统性金融风险，要求高度重视防控金融风险，加强监管协调。

从要求“抑制资产泡沫”到提出“在保持流动性合理充裕的同时，注重抑制资产泡沫和防范经济金融风险”，再到强调“加强监管协调”，对于防范金融风险，去年7月以来的中共中央政治局会议已4次表态。

在这样的背景下，银监会近期要求信托公司控制向房地产行业提供融资的行为，监管要求重点针对房地产行业以及其他产能过剩行业。

在本月初召开的信托监管工作会上，银监会信托监督管理部就指出，房地产信托的信用风险呈上升趋势。据该监管部门的数据显示，截至去年末，房地产信托余额1.64万亿元，同比增长18.29%。但监管层认为，考虑到部分资金绕道投放至房地产领域，房地产信托的实际规模可能更大。

部分城市家庭杠杆率超100%

业内人士认为，史上最严楼市调控，剑指去杠杆和去泡沫。那么，楼市杠杆率究竟如何？

4月21日，原财政部长、现社会保障基金理事会理事长楼继伟在举行的在财政学年会上表示，中国家庭的杠杆率已经升至接近50%。

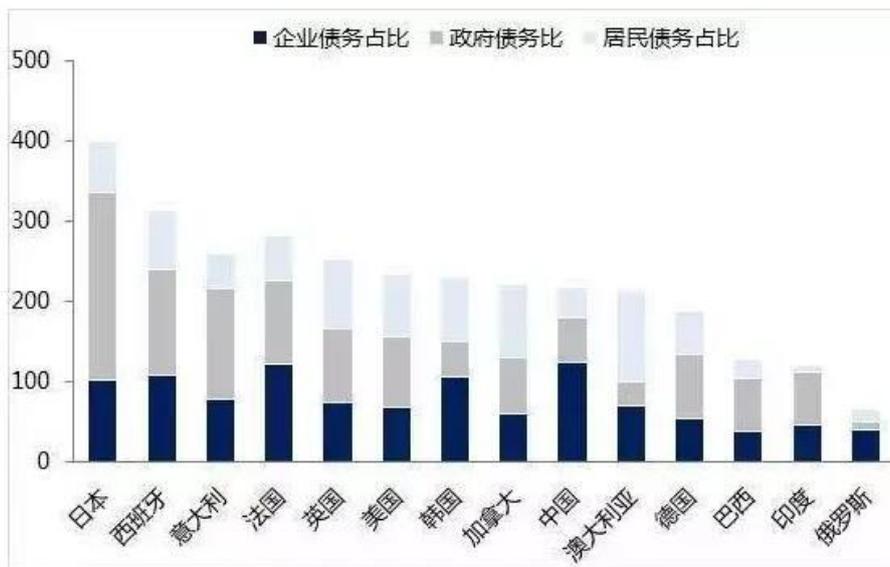
家庭杠杆率50%是个什么概念呢？高还是低？

我们先来看一组数据。2004-2008年我国家庭杠杆率稳定在17%-19%，2009年4万亿后，随着房价的上涨，家庭杠杆率也持续走高。

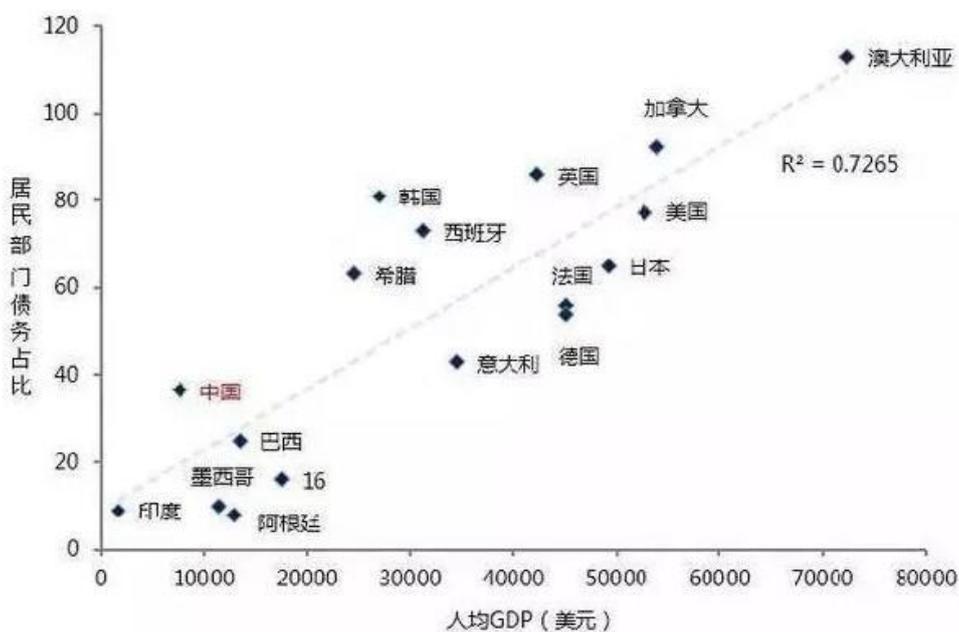
家庭杠杆率是怎么算的？也就是住户贷款与名义GDP的比值。

今年3月末，我国住户贷款的余额是35.23万亿，除以去年GDP74.4万亿，就是47.3%。

美国、日本、英国、加拿大等发达国家居民杠杆普遍在60%以上，澳大利亚居民杠杆在2014年更是达到113%。



再看一组发展中国家的数据。俄罗斯：16%；印度：9%；巴西：25%；墨西哥：10%；阿根廷：8%。中国相对来说，高了一些。



楼继伟指出，中国国家债务有高储蓄率做支撑，储蓄率一直保持在 50%左右，明显高于其他国家，而中国的债务主要是内债，外债比例很低，非金融企业外债余额大概占比只有 4%左右，从国际经验看，外债更容易引发债务危机。

不过一组数据表明，虽然全国的储蓄率仍有 50%，但仍有些城市的住户负债率比例还是太高了，完全是入不敷出，比如说厦门已经达到 163.10%。

业内人士指出，这些城市的居民为什么铤而走险高负债，实际上就是建立在房价看涨的前提下。一旦这个前提崩塌了，而没有及时套现，那就很危险。

券商：本轮房价上涨接近尾声

关于房地产的未来走势，过去总是各方看法不一，但是近日却有多家知名券商罕见集体发声，称本轮房价或短期见顶。方正证券任泽平称，预计这一轮房价上涨接近尾声。而此前，

	住户存款（亿元）	住户贷款（亿元）	住户负债率
全国	64.5万	35.23万	50%
深圳	10352	14949	144.20%
厦门	2246	3663	163.10%
合肥	3281	4014	122.30%
南京	6095	6534	107.20%

中泰证券李迅雷和海通证券姜超携手警示房地产风险。

任泽平在最新研报中指出，热点城市限购限贷加码升级，银监会要求严禁房贷违规流入房地产领域，预计这一轮房价上涨接近尾声，可能调整到 2018 年上半年。房地产周期长期看人口、中期看土地、短期看金融，长期人口向大都市圈流入趋势不变，中期大都市圈土地供给不理想，短期金融收紧，因此未来房地产调整主要是短周期调整。

李迅雷指出，中国楼市的火热已持续了十多年，现在依旧是各路资金的宠儿。然而，美国次贷、日本楼市等前车之鉴告诉我们，没有只涨不跌的市场。

1993 年起这轮美国房地产牛市中，房地产开发投资增速的高点发生在 2000 年，但房价下跌则发生在 2006 年，说明房价滞后投资增速的拐点六年才开始下跌。中国房地产开发投资增速的高点出现在 2010 年，达到 33%，如今已经回落到个位数，说明房地产作为周期性行业，一定会经历从繁荣到衰退的过程，只是很难预测衰退的具体时间。

他称，房价上涨从本质而言就是人口现象。根据人社部对 500 个村的农村劳动力转移就业监测数据，今年一季度在外务工的人数为 27.9 万人，同比减少 2.1%。这应该是中国自 80 年代改革以来首次出现外出农民工的负增长，而中国流动人口的减少则发生在 2015 年。

人口老龄化和人口流动负增长虽然等对房价存在抑制作用的因素未能充分显示作用，但这是一个时滞现象，这些都印证了房价不会继续上涨。

李迅雷指出，经过种种分析，除了货币扩张因素之外，其他如改善性需求等解释力度不大。

姜超在最新研报中表示，过去两年，国内房价暴涨，出现明显的资产泡沫，重要原因在于货币超发。

央行每年制定了 12% 左右的广义货币 M2 增速，是按照 7% 左右 GDP 增速和 3% 左右 CPI 增速来制定，但实际的货币增速高达 16%，原因在于商业银行为了盈利的需要，发展出了巨大的影子银行，导致了货币严重超发，而超发的货币则滋生了各种资产泡沫，尤其是地产泡沫。

由于持续的货币超发房价上涨，中国的房产总市值在 2014 年超过了美国，但中国的经济总量毕竟只有美国的一半左右，从而带来了极大的汇率贬值压力。由此可见，稳定汇率和房价上涨不可兼得。

2016 年的政策以稳增长为主，加杠杆放货币，推动房价上涨，但也导致了汇率贬值。而 2017 年受到去全球化的约束，以及防范金融风险的考虑，去杠杆收货币，房价必然会下跌，同时也有助于汇率稳定。

（来源：万得资讯）

北京 | 调控让楼市回归理性京近七成二手房业主降价

网签量环比降五成多，六成多业主下调房源报价。一向敏感的二手房市场，4 月中上旬各项指标都大幅回落，显示“3·17 新政”正让北京楼市回归理性。

开发商违规“商改住”被停网签、中介门店不得参与炒房、网站上“升值无限”等虚假宣传的房源必须下架……全方位监管正驱逐着市场潜规则。

丰台青龙湖、大兴旧宫、通州台湖……本市住宅供地接连不断。2017 年还未走过四分之一，宅地供应已超去年全年，供应紧张的这根弦正一步步缓解。

不同于以往，3 月 17 日开启的北京新一轮楼市调控成为真正的“加强版”：政策出台之密集、出手部门之多、反应之迅速、所涉领域之广前所未有。业内专家分析，北京此轮调控既消近愁，又解远虑，疏堵结合，稳定了房价预期，让刚需人群远离“恐慌式”购房。

重点突破

学区房不再一天一价

11 平方米平房过道叫卖 150 万元，不惜“假离婚”也要挤进东、西城倒腾学区房……焦虑的家长们，既是学区房价格节节攀升的受害者，又是重要推手。

“今年春节过后二手房再度火爆，学区房被疯炒是原因之一。”西城区一位中介门店负责人直言，“学区房”价格水涨船高，家长们望子成龙盼“学区房”的心情就更迫切，投机客也越把“学区房”当成肥肉“疯炒”。

这一轮调控，学区房首当其冲。四部门对“过道学区房”联合说不、平房纳入限购等政策封堵了炒房的空子；而教育部门发布的“各中小学不得与房地产商合作办学”、“今年多校划片的参与学校和比例都将增加”等内容，则剑指学区房被炒的根源，通过增加优质教育资源，扭转人们对学区房的过度期待。

这恰恰也是此轮调控的与众不同。“调控已不再局限于房地产行业内部，多个管理部门集体出手，整治力度从严，效果更佳。”北京房地产业协会秘书长陈志说。

“现在的学区房已不再是一天一个价，业主着急卖时，价格还能商量。”上述中介门店负责人说。

学区房降温，也迅速传导至其他二手房源。来自链家的数据显示，4月第二周，降价业主占比上升至66.9%，是自2016年以来的最高水平。

多管齐下投资客或观望或离场

一栋售价900万元的“独栋别墅”，网签时发现真实身份是“科研楼”。前几天，通州莱茵湾一期“科改住”成为北京楼市调控又一个“冒头就打”的对象。

这个“药引子”带出楼市调控的又一良方。10天后，本市多部门联合发布《关于进一步加强产业项目管理的通知》，科研等产业项目严禁擅自改变规划用途、作为居住空间使用，否则可能被收回土地。

“38天的时间里，针对房地产市场密集出台十多项措施，这样的力度，地产圈的人都蒙了。”本市一家地产公司负责人坦言，相比以往，这回调控出台的若干配套政策，针对性更强，有的放矢，更能刺痛炒房人。

调控新政后这一个多月，“炒”字当头的二手房市场正向“居住属性”回归。来自市住建委的数据显示，2017年4月上半月，北京市二手房共网签8000余套，环比2017年3月下半月下降5成多，同比2016年4月上半月下降近4成。

去年，本市商业办公项目的成交量曾出现大幅跳涨，其中包含大批违规“商住房”；但在今年3月26日，本市重拳整治“商改住”乱象，商办类物业成交量几乎骤降至零。

随着市场的明显降温，投资客或观望、或离场，卖方的预期也有明显回调。链家研究院院长杨现领分析，目前报价涨幅有明显收窄甚至下跌，4月第二周新增房源挂牌价环比小幅下跌0.02%，“预计随着带看量的下滑和市场的进一步降温，业主强势态度有所改变，后期的报价将会向成交价靠拢。”

稳定民心的手也同时伸出。“各家网站要在12日24时前，撤下全部存在违规信息的房源，比如商住两用。”4月11日，市住建委等部门约谈15家房地产信息网站负责人，执法检查广度已由线下中介门店扩充到线上网站。

示范效应引领全国楼市调控

“企业购买的住房需满3年以上才能交易”，“3·17新政”中一条不太显眼的条款，却开了这一轮调控“限售”的先河。

北京“3·17新政”引发全国房地产市场新一轮调控，“限售”则是此轮调控的新招，接连已有十余个城市开启“限售模式”。中原地产首席分析师张大伟说，全国多地调控措施迈入“限购+限贷+限价+限售”时代。

“限售，正成为当前各地楼市调控的新思路，也成为3月开始的全国多城市调控新特点，预计未来还会有更多城市执行这一新措施。”张大伟分析，目前已有超过18个城市历史上首次启动了买房后一定年限限制出让的楼市调控政策。在“限购”之后，“限售”将进一步抑制短期炒作，防止市场投机行为泛滥。

在房价攀升过程中，部分还没有达到购房实力的消费者“恐慌式”跟风购房，反而进一步强化了房价上涨的预期。北京这轮调控采取“疏堵结合”、“长短结合”的方式，发布未来住宅用地供应计划来稳定预期的招数在全国并不多见——一周前，北京历史上头一次发布了未来 5 年的住宅用地供应计划，今年住宅用地供应也比原计划将近翻了一倍，将保障 30 万套住房建设需求。

“实实在在地告诉老百姓，北京会大幅度增加住宅供应，就是要从供求关系的关键点发力，扭转房价只涨不跌的心理预期。”相关部门负责人解释，年度供应计划有利于稳定近期市场预期，而 5 年计划则对稳定中长期的市场预期有益。

“毋庸置疑，北京的这一轮调控在全国具有标杆意义。”陈志分析，这一轮调控，已不是简单限购，而是多举措、多维度、多部门联合发力，坚持“房子是用来住的，不是用来炒的”定位。从最近一个多月的实际效果看，调控新政正在促进北京房地产市场更加理性、健康发展。

（来源：澎湃新闻）

北京 | 京城楼市再迎定向加息：今起首套房贷恢复基准

距离京城楼市史上最严的“3·17”调控政策过去仅一个多月，京城楼市再迎“定向加息”。4月30日，北京商报记者从一家银行内部人士处了解到，自“五一”假期后，该行首套房房贷利率将由9折上调至基准利率，也就是4.9%的年利率，二套房的贷款利率将在基准利率基础上上浮20%，也就是执行5.88%的年利率。该人士同时表示，将有多家银行执行这一标准。据了解，这是时隔三年后，京城银行再次恢复房贷基准利率。

折扣进一步“回收”

今年刚刚过去4个月，京城楼市的房贷利率折扣已经经历了3次调整。先是在元旦后，将8.5折全面回调到9折；3月下旬，16家银行进一步将9折上调到9.5折。

而当大家还沉浸在“五一”小长假里时，市场再次传出消息，从5月2日起，包括几大国有商业银行及部分股份制商业银行在内的北京主要商业银行将收紧房贷政策，首套房将执行4.9%的基准利率，二套房的贷款利率则将在基准利率基础上上浮20%，执行5.88%的年利率。北京商报记者从一家银行内部人士处证实了这一消息，该人士同时表示，取消折扣的银行可能还会增加。

中原地产首席分析师张大伟表示，这将是2014年以来，楼市限贷政策首次回到基准，对于首套房购房者来说，从2016年到此次新政策后，每100万元贷款购房者月供将增加915元，按照北京平均购房者200万-300万元的贷款额，购房者的月供将增加2000多元，信贷收紧的量变逐渐发展到了质变。

这次时隔三年的基准利率回归，也被视为央行针对楼市“定向加息”的启幕。据介绍，所谓“定向加息”有两重含义，一是由于各城市楼市情况不同，所以全国实施了“分城施策”的调控手段，北京这类热点城市，将受命针对楼市加息；二是同一个城市，针对不同档次的购房者，也将实施不同的利率。

不断收紧调控政策

事实上，这次房贷利率折扣的减免也在市场的预期之内。伟嘉安捷市场部分分析师吴昊表示，现在房贷政策比较严，所以优惠利率减少也很正常。另据融 360 此前的监测数据显示，在多次利率折扣调整后，4 月北京地区首套房利率平均折扣已达到 9.27 折，平均利率为 4.54%。在监测的北京地区 30 家银行中，首套房首付主流为 3.5 成，有 26 家银行执行这一比例。

资金成本的走高也已经让银行颇有压力。张大伟表示，从银行的资金情况看，最近资金成本明显上涨，房地产调控政策持续收紧，这种情况下，信贷继续从过去的首套房 9.5 折收紧是趋势也是必然。

在一系列政策尤其是被称作北京楼市史上最严“3·17”调控政策祭出之后，楼市出现明显降温。伟嘉安捷指出，“3·17”调控政策出台后，十余项加码政策紧随其后，除了重启“认房又认贷”模式外，调控重拳还包括缩小首套房贷利率优惠、调整非京籍购房纳税标准、明确过道学区住房不予登记、商办项目限购等，全方位封堵买房贷款漏洞。在多项政策出台一个月后，购房人入市热情骤然下降，进入 4 月后，贷款买房咨询人群环比上月同期下降 50%，新政对于楼市的作用可谓“立竿见影”。

对于此次政策的发布是否会引起购房者集中在“五一”期间出手，多家受访机构表示，目前还没有最新统计数据，但未来市场交易量相对来说将会出现下滑。

银行贷款收紧成常态

即使市场有了充分预期，房贷回到基准利率，对购房者的影响依然不小。易居房地产研究院总监严跃进表示，从按揭贷款市场来讲，购房者获得资金的主要渠道就是银行贷款，贷款利率提高的影响仅次于限购限贷、“认房又认贷”等，会直接增加首套房和二套房购房者的成本。张大伟也指出，历史上北京信贷最严格的程度就是在 2011 年及 2014 年部分时间点，首套房恢复基准，对购房者的心理影响非常大。

业内人士普遍认为，本轮楼市调控还没有结束。严跃进表示，如果当前一系列政策仍未见效的话，不排除未来财政和税务部门都会采取管制手段。融 360 分析师李唯一同样认为，房贷利率进一步上调可能性大，同时额度趋于合理，银行需要平衡点，不影响正常房贷需求，同时能缓解自身的成本压力，将在稳定市场的前提下缩小力度。

“北京作为全国楼市调控最严格的城市，银行未来贷款额度收紧，价格上浮，放款放缓将是常态。信贷是决定短期房价的最关键因素，房价调整的压力越来越大。特别是北京当下对二套房的认定标准也全面收紧，这种情况下，很多购房者的资金压力巨大。对于假离婚、

卖一买一等具有投机性的购房行为来说，一系列政策的约束力度巨大。整体来看，市场将在这些政策叠加下继续降温。”张大伟说道。

北京商报记者闫瑾程维妙彭耀广/文贾丛丛/制表

今年以来京城楼市重要调控政策一览

1月1日

京城银行将首套房房贷折扣从8.5折上调至9折

3月17日

京城楼市实施“认房又认贷”

3月21日

16家银行将首套房房贷折扣从9折上调到9.5折

3月22日

调整非京籍购房纳税标准，纳税从五年改成连续60个月

4月30日

部分国有行和股份行将首套房房贷折扣从9.5折上调至基准利率

（来源：北京商报）

北京 | 供应持续低迷北京5月新房仅9盘预计入市

自3月楼市调控收紧后，北京新房市场供应进入低谷。据统计，5月北京新房市场预计仅有9个项目入市。业内认为，除调控影响外，新房供应低迷的原因一方面是去年土地成交锐减导致新房供应不足；另一方面是调控收紧后的“限价”，导致许多高端项目拿不到预售许可证，降低新房供应量。值得一提的是，在5月预计入市的9个项目中，仅2个项目有定价。在价格管制严厉的情况下，合理的价格策略成为项目是否能够成功入市以及占领市场的关键点。

仅9个项目入市

“3·17”北京楼市新政出台后，北京新房市场供应进入低谷。据了解，4月截至目前，新房市场开盘项目不足10个，市场供应低迷的现状也将延续至5月。

根据亚豪君岳会统计数据显示，5月北京住宅市场仅有9个项目预计入市，其中包括中粮天恒天悦壹号、北京经开汀塘、泰禾·昌平拾景园3个纯新盘，以及天资华府、绿地海珀云翡、城建万科城等6个老项目后期。

值得注意的是，近期新房市场新增供应以六环外项目为主，上周入市的西山燕庐、丽景长安等4个项目均地处六环以外。对此，亚豪机构市场总监郭毅认为，除六环外项目量基数较大的原因之外，六环外项目单价相对较低，取证容易过关也是调控之后供应在六环外率先重启的原因之一。

近期因工作变动正在换房的王先生称：“目前新房市场可供选择的空间非常小，在售项目少，大多数位置还比较远，但价格还算稳定。这种情况下，我只能边看新房项目，同时也留意工作地附近的二手房项目。”

多因素叠加效应

“除去调控收紧的直接影响外，北京新房市场供应低迷的原因还有土地成交锐减导致供应不足以及调控收紧后‘限价’管制的影响。”郭毅在接受北京商报记者采访时如是说。

受“3·17”新政影响，二套房首付比例提升以及二套房认定标准改为“认房又认贷”，结合目前北京新房市场的价格水平，市场中改善型需求所占比重较大，对于需求端的直接遏制导致开发商不得不调整供应节奏。

从土地供应来看，去年住宅用地成交的不足，导致今年住宅市场供应的乏力，虽然供地计划大举增加，并且实际供地明显加速，但毕竟“远水解不了近渴”，当下市场供应不足的现状仍在短期内持续。

此外，前两年在北京住宅市“泛高端化”的过程中，新上市项目普遍定价较高，而调控收紧开始“限价”管制之后，高端项目大都面对难以取得预售许可的窘境，无法为供应“添砖加瓦”。

也有观点认为，北京新房市场供应量锐减与“商住房”项目的退潮也有较大关系。在纯商品住宅供应不足的情况下，“商住房”渐渐成为近一年来北京楼市成交的主力。在商办产品遭遇限购影响下，商办项目从供应到成交几乎都进入冰封。

郭毅认为，北京住宅市场供应低迷的状况短期很难改变，预计这一状况将一直持续至今年下半年。

定价是关键

从5月即将入市的项目报价来看，9个项目当中7个尚未发布价格，而发布价格的2个项目绿地海珀云翡、城建万科城调控前均有入市，此次入市的预计价格均与前期基本持平。郭毅认为，价格管制的严厉性由此可见一斑，对于即将入市的项目而言，合理的价格策略成为项目是否能够成功入市，以及占领市场的关键点。

郭毅进一步分析认为，新政出台之后，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影响，另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。

大兴区某项目营销负责人在接受北京商报记者采访时表示，因较高的拿地成本，项目的预期销售价格较高，但是目前价格监管较为严格，相对价格较高的项目很难取得预售许可证。目前，项目蓄客情况较好，开发商也正在考虑降低价格预期，尽快入市以回笼资金。

此外，郭毅表示，从未来住宅市场发展趋势来看，住宅产品品质或将进入转折期。近两年随着北京住宅价格水平的一路走高，住宅的产品品质也出现跨越式提升，科技住宅、智能家居、精致园林等已成标配。不过，今年以来，北京出让的住宅用地当中不仅加大自住房等

带有住房保障性质的用地供应，商品住宅也均限定了未来上市后的售价上限。成本与限价的刚性门槛导致开发商的利润被大幅压缩，在双重压力叠加下，这些现阶段摘得的土地，开发商为保证基本的利润，很有可能会出现集体减配产品的现象，压缩设计成本、扣减产品及营销投入。受此影响，未来北京楼市的供应主力恐将重回面向刚需、刚改的产品时代。

（来源：中经网）

北京 | 北京商业办公项目网签量接近 0 市场到达冰点

3月26日，北京市发布了被称为史上最严的楼市限购政策，在全国范围内开启了对商住房限购的先河。

新政规定，对于在建在售的商住房只能销售给企事业单位、社会组织，商业银行暂停对个人购买商住房进行贷款。二手商住房虽然可出售给个人，但对于购房人有严格的条件限制，现在，距离政策发布和执行已经将近一个月了，北京的商住房市场发生了怎样的变化呢？

北京像素，曾是北京商住房市场的一个标签。这个位于北京东五环外、原本规划为“传媒文化创意走廊的”的商办项目，因为不限购，加之户型结构可以被改做住宅使用，吸引了大量刚需群体和投资客。小区内8000多套LOFT、1500多套开间的规模以及远超市场平均水平的换手率，使得这个小区聚集了17家中介门店。近期，记者在小区走访时发现：这里的全部17家中介门店，都贴出了“暂停营业”的通知。在一家尚未完全关门歇业的中介门店，记者遇到了某中介机构经纪人小聂。他们的门店也正打算关闭搬家。

小聂某中介机构经纪人：在朝阳区我们的这个小区，网签量是排行第一的，我最多的时候是一个月成交了三套，拿了4万多点工资。||||我这个月工资还为零。

小聂介绍：从上个月楼市新政后这里的供求发生了逆转。

小聂某中介机构经纪人：一个50平的复式楼来说，290万元到300万元之间。现在已经有报到240万元、260万元的。他们自己报价已经下滑20%。

在小区门口，记者遇到一位业主，他表示现在已经不关注价格的下滑了，这套房子是否还有转手的可能性是他最关注的。

北京像素业主：没有公司会买的。开公司他租就完了，租的成本低，他为什么要买呢？像这种房子？

据中原地产的数据显示：在北京，所有商办项目中以个人名义持有的比超过90%；其中，商住房项目的个人持有比例更是接近100%。近一个月来，整个北京商业办公项目的网签量接近为零，市场到达冰点。

（来源：央视）

北京 | 上周北京楼市实现成交 853 套成交量创近 4 周新高

25 日记者获悉，4 月第三周（4 月 17 日-4 月 23 日）北京商品住宅（不含保障房与自住房）共实现成交 853 套，成交面积 12.89 万平方米，环比分别上涨 63%、76%。虽然目前整个楼市仍处于每周成交千套以内的低迷期，但这一成交量也已创造了近 4 周来的新高。

与此同时，上周北京商品住宅成交均价为 48017 元/平方米，环比上涨 13%。据亚豪机构统计，上周商品住宅成交当中，六环外占比已高达 60%，高居各环线成交之首。而在调控前六环外的成交占比还仅有 34%。

亚豪机构市场总监郭毅分析认为，调控前北京楼市之中大量位置较好的商办类项目成交火热，而在调控之后，这类项目集体“哑火”，市场当中仅剩纯商住宅项目。而受到供应特征的影响，近年来北京住宅用地以基本以六环外为主，因此纯商住宅项目也集中在六环外区域。受到这一变化影响，六环外成为目前以及未来成交的主力。

从供应来看，上周北京商品住宅市场共有 4 个项目入市，共新增住宅 390 套，预售许可面积 5.1 万平方米，环比分别增加 500%、750%。“这 4 个项目均地处六环以外，除去六环外项目量基数较大的原因之外，六环外项目单价相对较低，取证容易过关也是调控之后供应在六环外率先重启的原因之一。”郭毅说。

（来源：中证网）

行业动态

行业 | 百家 A 股房企年报：盈利能力回升负债结构优化

上证报统计数据显示,截至 4 月 25 日,已有 99 家 A 股房企披露了 2016 年年报,净利润增幅超过 30% 的有 50 家,78 家实现业绩正增长;房企不仅盈利能力同比回升,而且总体负债结构得到明显优化,净负债率大幅降低。不过,虽然 2016 年市场火爆、房企整体业绩亮眼,但面对今年调控政策持续收紧、去杠杆趋势不改等复杂的市场现状,不少龙头房企表达出谨慎乐观的态度,扩大规模的需求不变,但会更加注重控制风险。

净利率触底回升

2016 年房企销售火爆,盈利明显增长之格局早已铁定。从销售规模看,万科、绿地控股营收超过 2000 亿元,保利地产营收达 1500 余亿元。同时 2016 年预收账款的大幅增加,提升了 2017 年企业锁定未来收益的能力。

从销售净利率看,99 家已经披露年报的房企中,销售净利率超过 10% 的达 51 家,超过 20% 的有 14 家。浦东金桥因其自持物业比重较大而位居榜首,其净利率达 41.9%。陆家嘴、城投控股和上海临港表现不俗,净利率分别为 25.5%、23% 和 21.6%。

传统的四大 A 股上市房企“万保招金”如今从规模上看,已经分别属于不同梯队,且差距还在拉大,其中万科、保利处在千亿军团,而招商蛇口和金地集团仍在 500 亿至 600 亿元的规模徘徊。从盈利能力上看,尽管万科赚钱最多,但单从销售净利率来看,万科的盈利能力并不算最强,为 11.8%,处行业平均水平;招商和金地虽然规模落后,但净利率水平却相对更高,分别为 19.2% 和 15.5%;而央企保利在四大房企中相对较低,为 11%。

负债结构明显改善

作为资金密集型的房企,除了盈利能力外,负债情况也是一个重要指标,直接体现企业运营的健康程度。在房地产市场大丰收的 2016 年,房企融资成本大大降低,负债水平也更加健康。

在政策相对宽松的 2016 年,各种融资渠道通畅,房企再融资放开、货币政策宽松,较好的融资环境有效降低了融资成本;同时,2016 年市场行情火爆,刺激房企加大投融资力度。2016 年底,99 家 A 股房企的有息负债率均有明显改善,其中万科 A 的有息负债率仅 19.8%,保利地产为 33%,招商蛇口为 35%;较高的是泛海控股、泰禾集团等公司,其有息负债率分别为 86%、75%。

从平均值看,亿翰智库房地产研究中心提供的统计数据显示,截至 4 月 20 日,2016 年 80 家房企的平均净负债率下降至 66.1%,较去年同期下降了 15.3 个百分点,下降幅度明显;资产

负债率为 75.1%，较去年上升了 0.1 个百分点，主要由预收账款大幅上升所致；扣除预收账款后的资产负债率为 51.9%，下降了 1.0 个百分点。

克而瑞房地产研究中心分析师房玲认为，综合来看 2016 年房企的偿债能力有了明显提升，主要呈现出以下三大特点：一是债务稳步增长推动了房企加快规模扩张；二是在上半年公司债利好的前提下，多数房企完成了债务置换，债务长期化趋势明显；三是总体的融资成本进一步降低，但是房企间的分化较大，融资成本较低的多为央企、国企和部分声誉良好、综合实力较强的民营企业，中小企业仍需开辟多元化的渠道募资。

对后市谨慎乐观

根据房企制定的 2017 年业绩目标以及在业绩发布会等各种公开场合的表态来看，预计今年规模房企销售业绩将平稳上升，千亿房企的梯队有望进一步扩容。克而瑞房地产研究中心按照复合增长率初步测算，龙湖、招商、鲁能、新城、旭辉、首开、世茂、阳光城等 8 家房企 2017 年均有可能销售规模破千亿元。

然而，随着楼市调控政策范围的扩大，限购政策已经从一、二线城市向三、四线热点城市延伸，限购、限贷、限售等条款手段步步升级、层层叠加，政策高压之势有增无减。从龙头房企的年报来看，龙头房企对 2017 年的经营和市场普遍持谨慎乐观的态度，不少房企负责人表示 2017 年房地产市场将保持平稳运行，机遇与挑战并存。

万科公布 2016 年报之后，一个计提存货减值准备引发业内高度关注。这笔涉及 13.75 亿元货值、11 个城市 11 个项目的减值准备，不仅反映了万科审慎的财务原则，也表明了万科对未来市场的谨慎态度。公司相关负责人表示，这些项目绝大部分分布在三、四线城市，万科对这些地方持谨慎态度。万科年报中也表示，短期来看，市场环境依然复杂，热点城市和三、四线城市持续分化。土地市场的调整滞后于住宅市场，以及行业自 2016 年底以来的去杠杆趋势，都加大了企业经营的不确定性。

融创中国董事会主席孙宏斌对房地产市场的判断则“非常悲观”，他认为，如果调控持续的话，对房企的现金流影响将会特别大，虽然目前房企大多不缺钱，但资金压力或许将会随着调控的持续深入逐渐显现。

对于市场和政策的不确定性，龙湖集团董事长吴亚军也表示比较“忐忑”，需要小心驾驭。

（来源：上海证券报）

行业 | 房企一季度分化再现标杆房企维持高增速

Wind 数据显示，截至 5 月 1 日，按照申万一级行业分类，136 家上市房企公布 2017 年一季报。其中，73 家房企实现营收同比增长，91 家公司实现净利同比增长。整体来看，随着房地产市场进入调控周期，2016 年全行业增长的局面难以再现，房企间两极分化再度出

现，不少中小房企 2017 年一季度交出亏损的答卷，但标杆房企一季度销售仍然维持较高增速，预计全年仍有望实现净利润增长。

标杆房企维持高增速

国家统计局数据显示，尽管销售面积和金额增速同比有所下降，但 2017 年一季度房地产销售情况仍然保持两位数的增长。2017 年 1-3 月，商品房销售面积为 29035 万平方米，同比增长 19.5%，增速比 1-2 月回落 5.6 个百分点；商品房销售额为 23182 亿元，同比增长 25.1%，增速回落 0.9 个百分点。

一季度房地产投资仍然维持高增速。一季度，全国房地产开发投资为 19292 亿元，同比名义增长 9.1%，增速比 1-2 月提高 0.2 个百分点，比去年同期提高 2.9 个百分点。其中，住宅投资为 12981 亿元，增长 11.2%，增速提高 2.2 个百分点。

碧桂园、万科和恒大位列房企 2017 年一季度销售业绩前三，销售金额分别为 1506.6 亿元、1502.7 亿元和 1069.3 亿元，均突破千亿元。A 股上市房企一季报也显示，龙头房企仍然维持较高的业绩成长。

绿地控股一季报显示，公司一季度实现营业收入 588 亿元，同比增长 20%。其中，房地产主业实现营业收入 316 亿元，同比增长 30%；实现利润总额 39 亿元，同比增长 21%；归属于上市公司股东的净利润为 27 亿元，同比增长 19%。

万科一季报显示，公司实现销售面积 988.2 万平方米，销售金额 1502.7 亿元，同比分别增长 81.1%和 99.7%。其中，万科在深圳、北京、天津三个城市的单季销售金额均突破百亿元。公司一季度实现营业收入 185.9 亿元，同比增长 27.2%；净利润为 6.95 亿元，同比下降 16.5%。万科表示，净利同比下滑主要是由于一季度万科竣工和结算规模有限，竣工面积占全年竣工计划的比例仅为 5.1%。由于销售额翻番、经营管理规模扩大，万科一季度销售费用和管理费用同比分别增长 38.8%和 29.3%，但以销售金额为口径计算的销售费用率和管理费用率较 2016 年同期分别下降 0.3 个和 0.5 个百分点。此外，受融资规模扩大的影响，一季度万科财务费用有所增长。一季度结算项目中包含了一批合作比例较高的项目，使得当期少数股东损益占比较高。万科董事会秘书朱旭表示，一季度结算规模有限，一季度净利润变动对预测全年业绩的参考意义并不大，预计公司 2017 年全年净利润同比仍将保持增长。

除绿地控股和万科外，其余大型房企如招商蛇口、华侨城 A、保利地产和金地集团等一季度均实现净利同比明显增长。

中小房企面临压力

近年来房企“增收不增利”的趋势明显，行业净利润率已经下跌至个位数。受地价上涨、融资成本升高等因素影响，中小房企在品牌、土地储备和融资能力等方面面临挑战。中小房企在 2016 年全行业大年的环境下仍能保证盈利增长，但随着 2016 年四季度楼市进入调控周期，这类房企马上面临成长性的挑战。

一季报显示，有 31 家上市房企报告期内显示为亏损，其中包括嘉凯城、信达地产、云南城投、中航地产和广宇发展等公司。报告期内房地产结转面积和结转收入的同比减少，是业绩出现下滑的主要原因。此外，季节因素也使得部分房企一季度表现不佳。

京汉股份一季报显示，公司实现营业收入 3.77 亿元，同比增长 18.21%；净利润亏损 2120.55 万元，同比大幅下降。公司表示，业绩亏损主要系房地产项目大部分尚未交付，而已交付确认收入项目为自住房及两限房项目，毛利率较低等原因所致。

绿景控股一季度亏损超过 2000 万元，同比下降近 4 成。公司此前已经表示要转型医疗行业。公司表示，净利亏损主要是公司正在进行非公开发行股票募集现金转型医疗服务行业，管理费用增加所致。

中原地产首席分析师张大伟表示，4 月上旬，严格调控下，市场快速降温，热点城市数据全面回落。部分城市房价过热的现象有望扭转，预计二季度房价将继续降温，全国 70 城房价指数走势将处于平稳运行区间。

（来源：中证网）

行业 | 聚焦一二线城市深圳控股推进国企改革

4 月 21 日，深圳控股有限公司（0604.HK，以下简称“深圳控股”）发布公告称，拟以公开挂牌方式出售 5 家间接全资附属公司的全部股权及股东债权，总挂牌底价约 56.5 亿元。“潜在出售事项复合公司处理三四线城市项目及优化土地储备结构的发展策略，并可实现资产增值，对公司财务状况将会产生积极影响。”

“一、二、三、四五线城市火力全开”显然并不适用于这家深圳市属国企。在区域发展上，深圳控股需要作出取舍。

一方面，剥离三、四线低效资产聚焦一、二线，另一方面，深圳控股亦寄希望于与国企的合作，以获取其潜在资源。据深圳控股副总裁董方向时代周报记者透露，深圳控股和广电、巴士集团、报业集团的合作正在紧密推进当中，双方签署了相关战略合作协议，包括正在做的土地方案。

而在母公司资产注入方面，深圳控股董事会主席吕华在 2016 年业绩会上向时代周报记者表示：“我们有一个长期的计划，这个计划的实施或者落实要靠土地成熟的企业按进度，我们会争取在今年下半年或者明年上半年实现一个项目。”

剥离低效资产

“将深圳项目占比进一步提高至 80%，加快 6 个三、四线城市总建筑面积约 430 万平方米低效土地的退出和处置。”在 2016 年 4 月 12 日举行的 2016 年未来战略发布会上，深圳控股如此表示。

“现在一、二线城市调控的力度非常大，三、四线有回暖的迹象，是不是意味着我们应该要改变既定的策略？”深圳控股 2016 年业绩发布会现场，吕华再次重申，“经过管理层研究决定，我们还是坚持原来既定的聚焦深圳，聚焦重点一、二线城市策略。”

剥离三、四线项目背后，利润过低或是最为直接的原因。

据管理层透露，2015 年其深圳项目平均毛利率约为 49.6%，其他一线城市平均毛利率约为 39.8%，三、四线项目在理想的情况下毛利率可能仅逾 10%。深圳控股 2016 年年报显示，其深圳项目平均毛利率约为 49.9%，其他一线城市平均毛利率约为 36.1%，二线城市平均毛利率约为 31.8%，而三线城市平均毛利率仅约为 11%。

“公司放着深圳毛利率超过 50% 的项目不做，去做三、四线城市毛利率可能只超过 10% 的项目，何必？”深圳控股首席运营官朱国强直言。

2016 年 1 月，深圳控股与河源政府相关部门达成协议，将河源塞纳湾占地面积约 62 万平方米的未开发土地退还给当地政府。管理层表示，接下来，公司计划继续推进泰州、三水、姜堰、常州、马鞍山等项目的处置工作。

2017 年 4 月 21 日，深圳控股发布公告正式拟以公开挂牌方式出售 5 家间接全资附属公司的全部股权及股东债权，总挂牌底价约 56.5 亿元。

时代周报记者从公告上获悉，以上 5 家公司分别于江苏泰州、佛山三水拥有项目，未开发土地合约 100.47 万平方米。其中，三水地产、三水投资与三水酒店在内的三家公司权益总挂牌底价为 28.15 亿元（其中股权约 2.99 亿元；股东债权约 25.17 亿元）；鹏基资产管理公司权益挂牌底价为 26.04 亿元（其中股权约 11.41 亿元；股东债权约 14.63 亿元）。鹏翔公司权益挂牌底价为 2.29 亿元（其中股权约 1171 万元；股东债权约 2.17 亿元）。

时代周报记者获悉，三水地产总资产约人民币 21.01 亿元，负债约人民币 24.03 亿元。三水投资总资产约 1.14 亿元，负债约 0.94 亿元。三水酒店总资产约 1.87 亿元，负债约 1.67 亿元。鹏基资产总资产约 14.55 亿元，负债约 15.59 亿元。鹏翔公司总资产约 2.27 亿元，负债约 2.21 亿元。

深圳控股表示，目前三水三家项目公司共同拥有佛山三水区一项目，项目地块规划为低密度居住用地及商服用地，其中未开发部分土地约 1073 亩，已开发部分剩余未售别墅 139 套（建筑面积 6.49 万平方米）。鹏基资产拥有江苏泰州市周山河新城“上林苑”项目，该项目为商住用地，其中未开发部分土地约 275 亩。鹏翔公司拥有泰州市姜堰区待一宗开发的居住用地，面积为 159 亩。

母公司资产待注入

一方面选择性地退出三、四线城市，另一方面，深圳控股则明确表态深圳仍为公司重点深耕区域外，其亦希望透过深圳巴士集团、深圳报业集团在内的多个国企战略合作，获取其潜在资源。

2016年，深圳控股母公司深业集团宣布与深圳广电集团签订战略合作协议，就后者位于福田、南山、罗湖龙华等潜在项目的合作开发达成意向。不出意外，上述战略合作项目将统一交由深圳控股运营。

作为深业集团核心上市公司平台，自2013年开始，深圳控股接连获得多个位于一线城市深圳的优质项目。

2013年1月23日，深圳控股以对价41.5亿元收购深业集团旗下科之谷项目100%股权。算上目标公司承担的债务和20亿元未付地价，总的土地成本约为96亿元。

2013年中期业绩会上，朱国强表示，未来两到三年内，母公司深业集团逐步将旗下深圳土地全部注入深圳控股，注入完毕后，深圳控股在深圳的土地储备占比将超过30%。2015年，深圳控股深圳项目平均毛利率高达49.6%，2016年平均毛利率约为49.9%

2016年3月15日，深圳控股以19.14亿元（约22.64亿港元）收购母公司深圳东岭项目95%权益事项完成。通过此次资产注入，深圳控股在深圳的土地储备的总建筑面积达到306万平方米，计容积率建筑面积达210万平方米，深圳占土地储备比例提高到25%。截至2016年12月31日，深圳控股盈利水平较高的深圳项目占比约77%。

按照计划，深业集团注入深圳控股的资产约为500万平方米。但由于资产注入程序复杂，导致其进展仍然缓慢。

“资产注入很复杂，公司内部也一直在走程序，积极推动剩余资产早日注入。”要求匿名的深圳控股内部人士对时代周报记者表示，“这也是公司的一个既定战略。”

2016年中期业绩会上，在回应时代周报记者提出的关于母公司深业集团剩余资产注入上市公司有无具体的时间表、具体会包含哪些项目等问题时，深圳控股执行董事及副总裁刘崇表示，母公司的资源具体包括沙河项目、光明新区项目、坪山农用土地项目以及南京项目等。

“这些项目要具备注入的基本条件，即必须获得土地证书。比如沙河项目，它的体量非常大，特别具有价值，公司目前正在考虑它的开发模式。另外，坪山农用土地项目在农科集团旗下，一旦相关手续完成，深圳控股有优先购买权。”刘崇向时代周报记者透露，上述项目加起来，建筑面积预估会达到150万-200万平方米。

（来源：时代周刊）

行业 | 确立新增长引擎绿地迎利润与规模之考

“绿地控股（以下简称“绿地”）上市后首个完整财年表现出强劲的发展动能，房地产主业协同‘大基建、大金融、大消费’产业板块转型显效、全线升级，日益凸显多元产业航母之综合竞争优势。”

4月24日晚，在群发给媒体的邮件中，绿地并不吝啬对自己2016年发展的肯定。

这是一份昭示着一定进步的业绩报告：2474 亿元的营业收入、144 亿元的利润总额、94 亿元的净利润，已经同比增长 19%、37%和 27%。从 2016 年第二季度至 2017 年第一季度，绿地连续四个季度实现了正净额。

代价是，曾在 2014 年房地产行业排行第一的绿地，在 2016 年略显黯淡，跌出前三名次于恒大、万科和碧桂园，并与新任的第一拉开了 1000 多亿元的差距。

要如何顺利过渡产业周期和经济周期等诸多难题？4 月 24 日这一天，慢下来的绿地同步公布了 2017 年的四大战略重点：千亿综合产业投资战略；特色小镇；基建 PPP “大平台、大项目、大联动”；校企合作切入高成长产业。

在内部，2017 年对其有着莫大的意义，它将是“加快培育和形成新格局、新动能、新优势的关键一年”。

据时代周报记者了解，基于此，绿地从产业、投资及管理层面均确立了全新的增长“引擎”，这些新驱动力将推动绿地各项主要经济指标力争实现 10%-15%的目标增长。

四大战略重点

综观各家房企的多元化，能真正成功的公司寥寥无几，但在多元化中可以找到一线生机。至少，张玉良是多元化战略最坚定不移的拥趸。

在多元化转型的招数上，绿地的打法是一手抓房地产主业，一手拓展大基建、大金融与大消费。现在的绿地，俨然已经不是原先那个单一的房地产公司，张玉良的定性称法是“综合性产业集团”。

按照时代周报记者的了解，2017 年绿地的第一大重点是将全面启动千亿级综合产业投资模式，以“房地产+大基建+大金融+大消费”的全产业优势，以及参与国资国企混合所有制改革的经验优势，围绕“五大领域”对区域经济全面介入。

全国复制千亿级综合产业投资模式是绿地 2017 年核心投资模式及思路，目前，该模式已首先落地陕西。2 月 27 日，绿地与陕西省政府签署战略合作协议，未来拟在陕规划千亿级新投资，发挥综合优势，围绕房地产综合开发、基础设施、金融产业、进口商品直销及参与国有企业混合所有制改革等“五大领域”，启动全面战略合作。

特色小镇则是绿地对自身发展的另一大重点。“全力推进特色小镇大盘战略”工作计划中如是宣称。这家公司计划在一二线重点城市远郊及周边，储备 10-15 个特色小镇大盘项目。

敲定的城市是北京、上海、广州、郑州、武汉、西安、成都、南昌、南京等一二线重点城市远郊及周边。在要求上，这些城市要有大城市溢出效应、有产业导入支撑、有实际操盘能力为核心。

绿地的特色小镇产品集中于智慧健康和文化旅游两大主题，脱离不开的是产业运营。据时代周报记者了解，绿地希望能加强产业资源整合，用足集团综合优势，协同效应最大化，形成升级版“全产业协同”投资模型，举全集团之力推动特色小镇战略快速实施，为特色小镇项目创造条件。

今年一季度，绿地在重点推进以特色小镇为核心的战略性勾地前期工作。目前已签约宁波杭州湾、南昌赣江新区、成都都江堰等9个特色小镇项目。

基建 PPP 则是第三大战略重点。绿地希望实施“大平台、大项目、大联动”，形成更强劲的竞争合力。特别基于行业利好预期，将聚焦中西部等重点区域，继续拓展轨道交通、高速公路、城市公园、片区开发等重大基础设施项目，以投资带动基建，扩大产值转化。

第四大战略重点一和校企合作切入高成长产业，看上去新鲜又时髦。

这家公司已经在3月30日与上海交大产业投资管理（集团）有限公司宣布共同发起设立校企合作创新平台——“交大绿地科技创新有限公司”。它相信，通过校企合作孵化培育产业资源，能为绿地2017年全面启动的综合产业投资模式提供强大助力。

目前，除与上海交大签约外，绿地与申康中心也已成功签约，并合作设立了产业发展平台，在引入高端养老、远程医疗等产业资源上进行了布局；另据了解，绿地与复旦大学的合作也在深度洽谈中。

利润与规模的考验

四大战略重点的开展，并不意味着绿地对房地产主业的放弃。据时代周报记者了解，2017年绿地的房地产业务也将逐步向大市场、大区域、强管控的格局过渡。

绿地董秘王晓东在4月25日的投资者会议上的判断是，房地产行业发展的新常态是强者恒强，绿地现阶段思考的是如何进一步扩大规模、如何进一步提高竞争力。

在绕不开的利润和规模话题面前，眼下的绿地远远未到轻松之际。

2016年3.8%的净利润率，对比龙头房企8%-15%的水平，绿地远远没达标。来自绿地的解释声称，主要是由于房地产项目开发周期较长，项目结转利润滞后于投入。

从业务层面来看，绿地房地产业务的毛利率为20.65%，同比减少3.6%；在绿地的多元化业务中，建筑、商品销售、能源和汽车的毛利率均在10%之下。

144亿元的总利润看上去很美，但细究之下也浮现一种现象：约20.07%的利润来自资产和股权的直接出售。按照资料追溯，2016年绿地通过出售黄浦江边的一块商办用地，以及其所持有的上海农村商业银行4%股权等方式，为此创造了26.6亿元的收益。

彼之甘饴，此之砒霜。在2014年曾让绿地成为宇宙第一大房企的“功臣”之一——商办项目，正在对绿地造成莫大的影响。为此，绿地不得不在土储和产品供应两个层面向住宅产品聚焦。在2016年，新增土地储备中，住宅项目占比69%。在全年的销售中，住宅项目占比64%。

向住宅产品聚焦得到一定成效。2016年，绿地累计回款2025亿元，回款率为79.41%，同比增长35.4%。不过和排名在前三位的80.57%、95%和92%回款率相比，绿地依旧落后。

管理策略和战略路径实现，也在考验着张玉良及绿地的管理层。按照绿地方面给到时代周报记者的消息，绿地在投资与管理方面亦酝酿革新举措。

具体来说，在资本层面，绿地将同步推进战略性并购和财务性投资并将计划探索发展创投业务。在管理上，绿地基于多产业资源协同的需求，计划建立和运行若干区域管理总部，统一对外接口，统筹协调资源，从而大大提升“投资+基建+产业+新城”等新商业模式的运行效能。

张玉良此前在接受时代周报记者书面采访时表示：“只要应对得当，机遇仍然大于挑战。企业需要坚定转型发展的方向和决心，就绿地而言，将围绕‘转型、改革、创新、协同’，开创中长期持续向好的发展局面。”

不过，资本市场是否会买单？截至4月28日，绿地的股价为7.44元，相比较上市当天最高的25.95元，跌幅已经达70%。

（来源：时代周报）

行业 | “文旅+金融+地产”布局日趋成熟新华联去年净利大增七成

新华联集团排名国内民营企业集团五十强，新华联作为新华联集团旗下主要的上市平台，在资本运作、业绩发布等方面一直都受到资本市场的高度关注。日前，随着新华联正式对外披露2016年年报，市场各方人士再次将目光聚焦于这家“房地产行业标杆影响力企业”。

新华联2016年报显示，公司在报告期内实现营业收入75.16亿元，比上年同期增长61.41%；其中实现归属于母公司净利润5.24亿元，比上年同期增长70.35%。分配预案为10派1元（含税）。

去年净利润增幅跑赢行业平均增速

统计数据显示，2016年房地产行业净利润增长率为44%。2016年，新华联的净利润同比增长达到70.35%，对比不难看出，新华联已经大幅跑赢了行业平均增速。

不可否认的是，新华联在2016年取得如此好的经营业绩与行业的景气度密切相关。2016年是中国房地产成交规模最大的一年。国家统计局此前发布的数据显示，2016年全国房地产开发投资比上年名义增长6.9%（扣除价格因素实际增长7.5%）；全年商品房销售面积比上年增长22.5%；商品房销售额较上年增长34.8%。

除了成交规模最大之外，2016年也是中国房地产行业政策变化最多的一年。回顾2016年，国内房地产政策经历了从宽松到热点城市持续收紧的过程：两会提出因城施策去库存方针，但随着热点城市房价地价快速上涨，政策分化进一步显现。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。同时，中央加强房地产长效机制建设，区域一体化、新型城镇化工作等继续突破前行，为行业长期发展积极构建了良好环境。

正是在这样的背景下，新华联牢牢抓住了发展的机遇，加快开复工建设，全年竣工面积 119 万平方米，实现开复工面积 476 万平方米。特别是北京、上海等多个项目都按照计划顺利实现了交付，令公司 2016 年下半年的营业收入、净利润和净利润增速等财务指标明显好于 2016 年上半年。

尤其值得一提的是，园林和市政实现同期竣备，一次性交付合格率达到 100%；其中竣工交付的销售项目 9 个，有效保证了新华联收入和利润的结转。

文化旅游产业成转型发展战略重要支柱

或许在很多人的印象当中，新华联还是一家传统的房地产开发企业，但不容忽略的一点是，新华联的全称已经在 2016 年 8 月由原公司名称“新华联不动产股份有限公司”变更为“新华联文化旅游发展股份有限公司”，这充分显示出新华联跨界进入文化旅游产业的决心。

众所周知，文化旅游产业是全球经济中势头最强劲和规模最大的产业之一，随着经济发展水平及居民收入的不断提高，国民对精神文化生活的需求日益增长，文化旅游消费在我国居民消费中的比重逐步增加。早在 2011 年新华联上市之初，新华联集团董事局主席兼总裁傅军就曾表示：“文化旅游是民营企业的蓝海，未来几十年中国旅游业都将处于发展的黄金期。”正是基于这样的背景，新华联选择了文化旅游产业成为公司转型发展战略中的重要支柱。

新华联在 2016 年加快推进文化旅游地产项目，旗下首个文旅项目芜湖鸠兹古镇一期全面开街，芜湖海洋公园项目正式开业，在去年国庆长假及过年期间的表现均可圈可点。据悉，跟迪斯尼选择“主题乐园+”开发模式类似，新华联文旅确立了“古镇+X”的开发模式，打造具有中国文化特色的文旅项目。项目采用梯度开发的模式，将以“销售+自持”的方式实现盈利，这种长短期相匹配的形式一方面有利于公司现金流回笼，另一方面使公司可以享受长期稳定现金流的自持收益，公司将实现“快周转”模式向资源型企业的过度。

作为全国旅游优选项目、湖南省重点工程，长沙铜官窑文旅项目稳步高效开展工程建设，总体规划进一步优化，多个景点及项目方案实现落地。为了让项目具有鲜活的文化灵魂，新华联对千年铜官窑悠久的历史、深厚的文化进行了深度挖掘，致力使之成为“湘江古镇群”这张世界名片的样板之作、经典之作，打造长沙地区最大的休闲旅游度假区。

另外值得注意的是，新华联在 2016 年还与北京房山区政府签订《整体合作开发框架协议》；与众信旅游集团股份有限公司达成合作意向并签订了《全面战略合作协议》；与北京外国语大学签订战略合作协议，着手在长沙、西宁等地联合办学。这一系列的举措体现了新华联在文化旅游产业布局的良苦用心，因为从长远发展的角度来看，这在日后必将对新华联在文化旅游领域的发展产生重要的支持作用。

新华联方面表示，将继续做大做强文化旅游产业，全面加快长沙铜官窑国际文化旅游度假区、芜湖鸠兹古镇东岸、北京房山区十渡国际旅游度假区及西宁新华联国际旅游城等重点文旅项目建设速度，积极开创公司转型升级新格局。

“银行+保险+类金融”的金融布局

2016年，新华联的控股股东——新华联控股在二级市场上大举买入北京银行的股份。北京银行的2017年一季报显示，新华联控股持有北京银行的股份数量为15.02亿股，占北京银行总股本的比例为9.88%，已成为北京银行的第二大股东。在新华联控股举牌北京银行后，外界陡然发现，除了此番入股北京银行之外，新华联控股还先后参股宁夏银行、天津滨海农村商业银行、大兴安岭农村商业银行等。

事实上，作为新华联集团旗下主要的上市平台，新华联持有的长沙银行股份已经取得不菲的回报。在新华联2016年年报中显示，公司在报告期内联营企业确认的投资收益2.76亿元，占利润总额的比例达到37.3%。其中，长沙银行2016年净利润达32.52亿元，为持股比例达9.4%的新华联贡献了2.52亿元（税后）的投资收益。2016年年底，长沙银行首次公开发行股票申请已获得中国证监会受理，并已向证监会递交申请材料，发行规模不超过10亿股。

此外，持股比例均为10%的新华资本和新安金融分别为新华联在2016年贡献1264.24万元和1056.78万元的投资收益。值得注意的是，新华联投资20亿元参与发起设立的亚太再保险公司，目前正处于等待保监会审批状态。

“银行+保险+类金融”，目前已经成为了新华联在金融领域的布局方向。东北证券此前在研报中认为，作为第二大股东，新华联对长沙银行的长期股权投资持续贡献丰厚回报。对于亚太再保险的参与与设立、新安金融和新安资本的投资则体现了公司对多元化金融服务的布局。新华联涉足金融领域为过渡期业绩稳健增长提供了坚实基础。

不容忽视的海外业务

澳大利亚、马来西亚、韩国，均是国内居民出境游的主要目的地。新华联在深耕国内市场的同时，也将上述国家作为其海外业务布局的目标区域。

公开资料显示，2016年1月5日，新华联全资子公司新华联国际置地有限公司出资设立澳大利亚新华联置业有限公司，新华联国际置地有限公司占80%的股权；2016年5月3日，新华联控股子公司新丝路文旅有限公司出资设立新丝路韩国发展有限公司，持有100%的股权。

新丝路韩国与新濠国际全资子公司新濠韩国建立战略合作关系，凭借新濠国际的专业知识及丰富经验，新丝路韩国在海外出境游主要目的地之一的韩国济州岛建设的大型高端度假综合体正在快速而有序地向前推进。兴业证券在此前发布的研报当中认为，该项目运营成功后，新华联将成为A股博彩唯一标的。

另外，新华联的澳大利亚项目——澳大利亚新华联歌剧院壹号在去年11月开盘以破纪录之势热销，开盘当天仅用时两个半小时，便将104套豪华公寓全部售罄，两度刷新澳大利亚豪华公寓全国最高成交纪录，同时一举打破六项全澳大利亚房屋销售纪录。

澳大利亚新华联歌剧院壹号的热销，也让新华联看到了海外发展的巨大市场，进一步坚定了其海外布局的决心。据悉，为了提升国内外项目销售业绩及影响力，新华联计划在北京、上海、香港设立新华联全球项目营销中心，作为海内外项目展示、推介、交易平台。未来，新华联将继续关注并考察海外优质项目，而这无疑有望成为新华联新的、重要的利润增长点。

（来源：时代周刊）

行业 | 中小房企陷盈利困境：三天内两房企戴帽“*ST”

4月28日，复牌一天后，廊坊发展正式被实施退市风险预警，公司股票也改名为“*ST坊展”，原因是“最近两个会计年度经审计的净利润连续为负值”。这是时隔5年后，该股票再度被戴上“*ST”的帽子。

两天前的4月26日，铁岭新城基于同样的原因被实施退市风险预警，公司股票名称改为“*ST新城”。早在3月下旬，匹凸匹和天津松江也戴上“*ST”的帽子，原因同上。

这是近年来上市房企业绩分化的极端案例。经过2016年的楼市“大年”后，多数房企的业绩大幅增长。但“盛世”的另一面，是部分房企由于各种原因而出现亏损，另有不少企业干脆退出房地产业。

分析人士指出，这种分化并不意外。随着房地产业整体利润率摊薄，缺乏规模效应、区域布局不合理、库存量过大的房企面临“出局”的风险。在今年楼市调控不断加码的情况下，类似情况还将继续出现。

连续两年亏损

早在今年初，廊坊发展和铁岭新城分别发布了公司有可能被实施退市风险的提示性公告。近期，随着年报的陆续发布，这种风险最终变成现实。

廊坊发展于4月26日发布的年报显示，2016年实现归属于上市公司股东的净利润为亏损2479万元。与2015年的亏损6415万元相比，去年亏损幅度有所收窄。但按照规定，最近两个会计年度经审计的净利润连续为负值或者被追溯重述后连续为负值的，上交所将对其股票实施退市风险警示。

廊坊发展在年报中提及的亏损的主要原因是：本年支付借款利息、投资损失、计提折旧等所致。

在公司今年1月发布的一份公告中，对此有更为详细的解释：1. 本期向廊坊市投资控股集团有限公司借款所产生的利息费用840万元。2. 本期证券投资亏损约700万元。3. 本期计提折旧费用约500万元。

有鉴于此，廊坊发展从4月28日起正式被实施退市风险警示，股票简称也由“廊坊发展”变更为“*ST坊展”。

铁岭新城面临同样的情况。根据公告，铁岭新城在 2016 年归属于上市公司股东的净利润为亏损 2.4 万元，比 2015 年 1.8 亿元的亏损额有所扩大。

同时，铁岭新城于 2014 年发行的公司债券“14 铁岭债”也已停牌，并将于 5 月 5 日起正式在深交所暂停上市。

按照规定，未来一年间，这两家公司都将顶着“*ST”的帽子出现在 A 股市场，直到 2017 年扭亏为盈为止。否则两家企业有可能遭遇退市。

伏笔早已埋下

这两家公司的遭遇都有着深层原因。早在 2009 年 8 月，当时还叫做“华夏建通”的廊坊发展，就曾因部分资产经营停滞被实施特别处理，公司股票改名为“ST 建通”。10 月，因 2007 年、2008 年连续两年亏损，公司被实施退市风险警示，股票简称改为“*ST 建通”。

2011 年，公司扭亏为盈，加之工商登记手续变更，“*ST 建通”从 2012 年 3 月起变更为“ST 廊坊发展”。2012 年 8 月，因不触及各项风险警示的情形，公司股票变更为“廊坊发展”。

廊坊发展是隶属于廊坊市投资控股集团有限公司旗下的国有上市企业。其母公司具有丰富的土地资源，且多位于环京区域。但过去几年来，廊坊发展对房地产业务似乎兴趣不大，总体经营情况也不尽如人意。最近五年来，公司仅 2012 年和 2014 年的净利润为正，其余均为负值。2013 年和 2016 年，廊坊发展两次尝试重大资产重组未果。

当前，廊坊发展因其壳资源而受到资本方青睐。去年 4 月开始，恒大不断举牌廊坊发展，截至目前，恒大以 20% 的持股比例成为后者第一大股东。

相比之下，铁岭新城则位于库存较大地区。公司年报引用的一组数据显示，2016 年 1-12 月，辽宁省房地产开发投资额为 2094.85 亿元，同比下降 41.1 个百分点；施工面积同比下降 10.0%，新开工面积同比下降 20.6%。其中，新开工面积下降最多的铁岭市，同比下降 58.3%。

铁岭新城是地方国资控股的企业，以土地一级开发为主要业务，且公司开发范围主要集中在铁岭市新城区。

铁岭新城在年报中如此表述 2016 年的市场环境，“由于区域经济增长放缓，人口吸引力下降，房地产商开发热情降低，商品房价格并未出现明显上行，落后于其他主要城市，也不及 2014 年东北区域房价历史的高位。房地产行业景气度的下降直接影响到了其上游土地市场，需求大幅下降，公司面临的市场环境较为严峻。”

随着房地产市场分化，近些年部分三四线城市去库存压力仍在，这也包括东北区域。受此影响，除 2015 年外，过去五年铁岭新城的现金流均为负值，净资产收益率和每股收益均一路下滑，并连续两年为负。

“战略性放弃”

中原地产对 112 家上市房企年报进行的统计显示，在市场成交纪录被刷新的 2016 年，大部分房企录得较好业绩。

但仍有不少房企深陷困境。在 112 家企业中，有 38 家企业的利润出现下滑，11 家企业的净利润为负值。

除上述两家房企外，3 月 21 日，天津松江也由于净利润连续两年为负被实施退市风险警示，股票简称变更为“*ST 松江”。3 月 29 日，匹凸匹的名称变更为“*ST 匹凸”，理由同上。

中原地产首席分析师张大伟指出，近些年房地产企业的平均利润率不断下降。即使在融资成本下降、房价上涨明显的情况下，上述 112 家企业的净利润率仍然从 2015 年的 8.3% 下降到 2016 年的 8.2%。

在此情况下，中小型、区域型房企面临越来越大的盈利难题。除录得亏损外，部分企业还对房地产业务实施“战略性放弃”。

4 月 5 日，仍以房地产作为主要收入来源的中天城投，正式更名为“中天金融”，意在加大对金融产业的投入，弱化地产业务。

而根据公告等信息，今年以来已有超过 20 家非房地产行业上市公司宣布剥离房地产业务，退出房地产行业，其中就包括红豆股份、华丰股份、重庆钢铁。

张大伟认为，房地产行业兼并整合的大趋势已不可避免。今年以来，随着各地调控加码，企业将面临销售不畅、土地成本提高、融资压力增大等问题，预计将有越来越多的中小房企遭遇类似难题。

对于已经陷入困境的企业来说，自救难度也不小。

公告显示，今年一季度，廊坊发展的营业收入为零，净利润为负，公司总资产和净资产均比上年末有所减少。同期，铁岭新城、天津松江、匹凸匹均实现营业收入正增长，公司似有扭亏为盈的迹象。但分析人士指出，一季度的财务数据有上年结转的因素，而非同期经营情况的真实反映。从全年来看，这些企业的业绩能否真正止损，仍然有待观察。

（来源：21 世纪经济报道）

行业 | 140 家房企存货逾 3.6 万亿元 A 股 6 房企占一半

5 月 1 日，《证券日报》记者根据 Wind 资讯统计数据发现，按照申银万国行业分类，剔除数据不全的上市房企，140 家上市房企存货总计超过 3.6 万亿元，同比增长 14%。

易居研究院智库中心研究总监严跃进接受《证券日报》记者采访时表示，近年来房企新增项目土地成本较高，货值增加。同时，部分房企的商业类项目存货量过高，消化速度较慢。

值得关注的是，以绿地控股为首的 A 股 6 大房企存货占比超过 51%。对此，严跃进认为，房企集中度进一步提升，规模扩张仍在提速。更重要的是，今年多城调控加码，市场降温效应会带来存货难以转化为现金的问题，预计房企沉淀资金规模将进一步加大，今年的去库存压力也将增加。

存货攀升

《证券日报》记者根据 Wind 资讯统计数据发现，截至 2016 年底，140 家上市房企存货总计 3.62 万亿元，与去年同期相比增加了 4558 亿元，同比增长幅度为 14.4%。

其中，存货门槛在 1000 亿元以上的有 6 家，分别为绿地、万科、保利地产、华夏幸福、首开股份和招商蛇口；500 亿元—1000 亿元的有 13 家；300 亿元—500 亿元的有 11 家；100 亿元—300 亿元的有 24 家。

据记者统计，截至 2016 年 12 月 31 日，绿地控股存货接近 4900 亿元，同比上涨 22%，超过万科；万科存货为 4673 亿元，同比上升 27%；招商蛇口存货 1144 亿元，同比上升 20%。

对此，严跃表示，房企财务报表中的存货指标包括了住房库存、土地储备、开工建设项目等指标，所以整个存货规模会比实际上的待售住宅面积或金额要高。不过，严跃进认为，从占比来看，住房库存规模是其中较大的一项。

另有分析人士认为，尽管房地产行业本身的楼盘开发具有周期长的特点，库存增加有其合理性，一般房企也会储备满足企业未来 3 年发展需求的土地储备量，但 2016 年，多城拍出多幅地王地块，尤其中型房企凶猛抢地，同时这些开发营销能力弱，从拿地到开盘时间较长，增加存货货值的同时，还会降低存货周转速度。

不过，《证券日报》记者注意到，与 2015 年度相比，2016 年楼市涨幅明显。从 140 家房企 2016 年度的货币资金同比增长率来看，仅有两成房企呈下降状态。但仍有不少企业存货周转次数减少，存货周转天数变长，可见其运营能力和存货管理水平变弱，项目适销不对路，进而导致现金回流较慢，资金链承压，对企业快速扩张造成阻力。另外，还有些企业虽存货增长幅度较慢，甚至出现存货大幅降低的现象，但这并不意味着这些房企运营健康。

《证券日报》记者注意到，一些老牌房企正因为资金不足，加之土地市场抢地代价过高，导致企业拿不到地，规模扩张受限。而存货逐年降低的房企也在增加，这些企业由于各种原因导致经营不善，处在重组或者全面转型时期，甚至有个别企业甩卖资产为“利润”和上市公司的壳身份保驾护航。

库存管理压力加大

值得关注的是，《证券日报》记者观察到，与 2015 年度相比，2016 年度，尽管上市房企存货增加，但不少房企存货周转天数则都在下降。

据 Wind 资讯数据显示，在 A 股 6 大存货超过 1000 亿元的房企中，除了绿地控股存货周转天数增加 346 天外，其余 5 大房企存货周转天数均有不同程度的下降。

以首开股份为例，截至 2016 年 12 月 31 日，首开股份存货达 1144 亿元，同比增加 20%，存货周转天数为 1914 天；2015 年则为 956.7 亿元，同比增加 40.5%，存货周转天数达 2100 天。由此可见，存货周转天数少了半年时间。

另以泰禾集团为例，截至 2016 年底，其存货为 888 亿元，存货同比有所增加，存货周转天数却降低了近 10 个月时间。

“在泰禾集团的产品线中，高端院子系是主流产品，这类项目一般营销周期较长。不过，该公司善于逆周期操作，能够实现豪宅楼盘的快周转，不少项目资金回笼速度较同类产品快。”有接近泰禾集团人士向《证券日报》记者透露，比如今年一季度，北京“317”政策尚未出台前，多数房企对市场的判断是，拿地困难，项目在手就不着急销售，但泰禾集团董事长黄其森则认为，调控有从严的趋势，因此加快了其北京丽春湖院子的销售速度。而在“317”政策之后，泰禾集团在北京的另一个高端全新产品线“园系”项目——泰禾昌平拾景园也在积极准备入市。

事实上，现在看来，不少房企的高端项目因限价政策，难以高价拿到预售许可证，低价则牺牲利润，开发商不认可。僵局之下，项目销售周期拉长，推高资金成本，减缓资产周转速度。

鉴于此，某业内人士向本报记者表示，库存管理是房企地产企业管理链条上非常重要的一环，若该能力较弱，存货周转速度慢，流动性差，影响企业的短期偿债能力。不过，拉长销售周期，并不一定是企业的被动所致，也可能是其捂盘惜售，借土地红利拉升利润，尤其有能力获得大量低成本融资的房企，对此可能更为“执着”。

对此，严跃进则认为，这一轮调控政策如此严厉之下，多个城市成交量都在下滑，包括商住类项目限购之后，交易量也将快速降低，今年房企的销售压力增加，随之而来的去库存能力也将变弱，资金链有一定压力。

（来源：证券日报）

前沿观察

观察 | 华远的荣光与落寞

人们之所以记得华远，多半是因为任志强。2014年10月21日任志强辞任华远地产董事长一职，自此，华远地产所面对的，一面是一个远去的地产行业观察家和演说家的频繁走穴，一面则是新董事长孙艳秋率领的高管团队的低调内敛。



华远地产股份有限公司（华远地产，600743.SH）一直引以为傲的净资产收益率连续3年下降。

就在今年3月5日，华远地产的高管们还表示公司的净资产收益率一直可以保持在12%至13%，据中商情报网数据显示，截至2016年9月，全国136家上市房企的净资产收益率尚不足8%。曾任华远地产董事长的任志强也曾在2013年不甘示弱地表示：“除了2012年，我们的净资产收益率一直比万科高”。就连万科总裁郁亮也承认，对于股东来说，最重要的是净资产收益率而非利润率。

4月20日，华远地产2016年财务报告发出，一方面，任志强在位时提出的100亿元销售目标终于实现；另一方面，令他自豪的净资产收益率却连年下降。华远地产2015年的合同销售额为74.92亿元，2016年则上升至107.8亿元。其2014年至2016年3年的加权平均净资产收益率由18.25%直降至13.73%，如果按照扣除非经常性损益数额计算，加权平均净资产收益率则从18.16%下降至8.82%。

净资产收益率下降的背后，是华远地产近年来频繁的资本动作与迟缓上升的净利润。华远地产高管对外宣称：“效益重于规模”，但如今房企分化加剧的春秋争霸局面下，规模却是实现效益的前提。



华远地产的前董事长任志强是地产界的名人，以“大炮”著称。2014年退休。

错失的资本机会

很多业内业外人士之所以记得华远，多半是因为任志强。2014年10月21日任志强辞任华远地产董事长一职，自此，华远地产所面对的，一面是一个远去的房地产行业观察家和演说家的频繁走穴，一面则是新董事长孙艳秋率领的高管团队的低调内敛。

不过曾经的华远拥有的不仅是任志强，外界习惯拿其对标万科，彼时的“南万科、北华远”并非一句空话。

但转折发生在2000年，彼时华润集团欲通过认购万科B股并直接持股华远地产来将两者重组，打造“地产航母”，尽管认购未果，华润集团却承诺万科B股限制华远地产在北京区域以外的发展，这让任志强很长一段时间后对垒万科的态度变得不难理解。

除了来自华润的压制，北京市西城区国资委在华远地产的下坡路中也扮演了不可或缺的角色。2001年，华远离开华润重新进入资本市场时，曾打算重组京西旅游，迫于后者账面上6000多万元的亏损，计划夭折；此后，华远地产又将目光锁定在北京市华远集团有限公司（以下简称“华远集团”）旗下的甬成功，但西城区国资委以债务问题为由使得这次重组再度流产。

尽管华远地产后于2008年借壳湖北幸福实业成功上市，但资本市场地产股牛市早已远去，直到任志强2014年退休，华远地产也并未从资本市场谋得红利，而其规模扩张也因此受抑。2005年之前，华远地产的土地布局几乎限于京城，2005年之后才逐渐出现向外延伸的态势。

不过重组后的华远地产需要时间和金钱的修复。虽然其间偶有拿地，但多限于北京地区。直到4年后2013年，华远地产才高调宣布：“房地产直接投资总额计划为90亿元。”

据了解，2013 年全年，华远地产在北京和西安两地共斥资 48.55 亿元拿地，建筑规模超过 108 万平方米。而据中国房地产报记者计算，2014 年至 2016 年，华远地产光通过招拍挂在北京、天津、长沙、西安获取土地的金額逾 70 亿元，且通过收购资产首进广州市场。

华远地产试图布局以上 5 个城市为中心的区域板块，但新一轮限购政策正在袭来，其在京津地区的项目多受政策影响停摆，其位于北京的多个项目都以商办物业立项，是否会受新一轮政策冲击很难定论。



长沙华远中心

牺牲回报的规模之战

在布局五大区域板块的同时，华远地产还表明今年会加大并购力度，用华远地产董事会秘书张全亮的话来说：“过去的时间我们几乎每周都在谈并购。”

一直将效益挂在嘴边的华远地产似乎正在用效益换取一场规模之战，财务数据显示，华远地产 2016 年所有者权益合计为 70.78 亿元，同比上涨 50.35%。

华远地产净资产科目的飞速增长离不开其资本公积的大幅增长，这一项在 2015 年 4000 万元的基础上增加 12.13 亿元，变成 2016 年的 12.53 亿元，这与华远地产去年的资本动作不无关系。据了解，华远地产 2016 年对子公司的股权投资总额高达 10.46 亿元，而长期股权投资增加的恰是企业的资本公积。

而在企业规模扩张的同时，华远地产一直引以为豪的净资产收益率正在下滑。华远地产归属上市公司股东净利润为 7.41 亿元，同比上涨 1.48%，不过扣除非经常性损益的净利润为 4.76 亿元。

从某种意义上来说，净资产收益率下降对华远地产来说并非坏事，它的资本动作比以往更加大胆。

2016 年华远地产在尝试了第一单商业地产资产证券化，并斥资 5280 万美元认购私募基金。对此，华远地产财务总监焦瑞云表示：“公司尝试过符合监管的各种融资方式。

（来源：中房网）

深度 | 暗战深圳旧改：以棚户区改造的名义

听到今年 6 月底深圳将对实施存在困难的更新单元进行清理，宝安 37 区的业主们心里是喜忧并存。

“南头关口 37、39、43 片区更新单元”最早于 2007 年纳入深圳市城市更新单元计划，在 2012 年深圳市城市更新单元计划第三批计划中，做过范围调整。目前为宝安新安街道西南部南头关片区，以新乐路、107 国道、湖滨路、翻身大道为围合的大部分区域。总拆除用地面积 15.91 万平方米，拟更新方向为居住、商业等功能，公共利益项目等用地不小于拆除重建用地面积的 15%。

目前由深圳海滨房产有限公司（以下简称“海滨房产”）开发，实为深圳市阳光华艺房地产有限公司子公司（以下简称“阳光华艺”）。但是至今仍处在和业主签约拉锯战中。

2009 年 12 月，深圳出台了《深圳市城市更新办法》，拉开了城市更新的大幕。村民通过拆迁一夜暴富的神话很常见，“钉子户”也不少。中国房地产报记者采访了解到，城市更新项目往往需要 7~8 年时间才能操作完成。但深圳开展城市更新 8 年以来，未立法导致的规则不够明晰，也促使原业主、开发商以及其他利益涉及者在这场大战中利益争夺加剧。

70 个历史遗留项目面临清理

近期，有媒体曝光深圳市规划和国土资源委员会发布《关于规范城市更新实施工作处理意见的若干问题（一）》的通知，明确规定了城市更新单元计划申报及清理、已批更新单元的容积率调整、旧工业区综合整治、地价款政策衔接和城市更新用地审批等业内备受关注和争议的几点内容。

尤其是关于旧住宅小区的改造，处理意见还是坚持一贯基调：政府主导，稳步推进，由辖区街道办作为申报主体展开前期工作。不过，成片老破旧小区符合棚户区改造政策的，可优先按棚户区改造政策积极推进。

另外，新安翻身工业区等 70 个旧城旧村历史遗留项目以及纳入 2010 年结转和实施计划等由原先各区申报的更新单元，各区应梳理进展情况，对于长期无法推进，实施存在困难的更新单元，应在 2017 年 6 月底进行清理，调出计划。

这对于驻扎此地多年的开发商来说，自身利益或将无法得到保障。但是对于陷入拆迁僵局的项目来说，尤其是已经互相对峙多年，依然没有丝毫进展的如“南头关口 37、39、43 片区更新单元”，又是一种解决方法。

深圳城市更新实施办法于 2009 年出台，后期也相应出台很多指导实际工作的配套性文件。虽然走在全国前面，但目前政策文件规定需要拆迁范围 100% 的产权人签订拆迁补偿协议，面对上百上千的拆迁户，要达到 100% 的签约率不是一件容易做成的事。

从去年开始，对于城市更新条例就有了数次内部征求意见稿。今年 1 月出炉的《关于加强和改进城市更新实施工作的暂行措施》（以下称《暂行措施》），明确规定，零散旧住宅区部分由区政府组织开展前期工作，由区城市更新职能部门申报，权利主体的城市更新意愿应当达到 100%。另外，零散旧住宅区的住宅类合法房屋产权置换原则上按照套内面积 1:1 进行。

有业内人士向中国房地产报记者分析，“按照现在的城市更新办法，1% 的业主不同意都不能动。只有所有业主利益形成单一主体之后，开发商才能启动赔偿开发。因此时常出现一些业主漫天要价，甚至做钉子户，拖累整个拆迁进程。深圳的旧改蛋糕，政府想要吃，开发商想要吃，希望通过达到原有物业价值提升的业主们想要吃，要尽快完善立法，定期研究制定或授权相关部门颁布专项政策，解决拆迁难的问题迫在眉睫。”

“拆赔比太低”

宝安 37 区的业主们近期当听到今年 6 月底，将对实施存在困难的更新单元进行清理，他们喜忧参半。

“南头关口 37、39、43 片区更新单元”最早于 2007 年纳入深圳市城市更新单元计划，但是时至今日仍处在开发商和业主签约的无休止拉锯战中。

“说实话，如果是鸿荣源、华润、佳兆业之类的大房企来负责拆迁，我们说不定还不会这么僵持。37 区旧改都换了几个单位了，从 2005 年的盘田公司到后来的海滨房产，再增加了玉湖集团，再到现在阳光华艺加入。拆赔比变来变去，还是一样的低。”晶美花园一位业主对中国房地产报记者表示。

据其称，此前海滨房产已经签约的一些拆迁合同是按照套内面积 1:1 赔偿，后来要求全部退回再和阳光华艺重新签订按照建筑面积 1:1.12 赔偿，三年过渡安置费每个月 30 元/平方米。

另一位安乐村村民也对中国房地产报记者直言：“虽然已经有过半人签了拆迁补偿安置协议，但没签的人都认为补偿比例较低，而且希望能更换开发商。不过我们询问过村股份公司，开发商是政府指定的合作开发方。政府应该指定一个有实力且兼顾民众利益的公司，深圳市旧改赔偿最低的开发商想拆 37 区，怎么能拆得动？”

中国房地产报记者也实地走访了宝安 37 区旧改办公室。当询问阳光华艺相关负责人关于目前拆迁签约情况以及拆赔比，对方表示无可奉告，“我们都是和宝安区城市更新局有报备的，你要了解情况去找他们。”

随后中国房地产报记者又向宝安区城市更新局发了采访函了解情况，截至发稿，仍未收到答复。

但是在之前媒体报道中，宝安区城市更新局曾表示，“70 个历史遗留项目是在深圳市尚无相关改造政策的情况下，由宝安、龙岗两区根据经济发展需要，先行先试自行开展的改造项目。南头关口 37、39、43 片区旧城改造项目位于宝安区的门户地区，情况复杂，属于当时改造项目中的重点、难点。按当时的做法和要求，可由区旧城改造领导小组直接确定改造单位。”

不过，中国房地产报记者也发现了阳光华艺在深圳打造的项目，6 个中有 5 个为旧改项目。有接近阳光华艺人士对中国房地产报记者表示：“阳光华艺在南山区算知名旧改大户。像是南光村、桂庙村、桂庙新村、粤海门村这几个占据南山中心区黄金地段的几大村落，成立南岗实业有限股份公司，到了推动城市更新阶段，都是阳光华艺一家独大，可见其背景深厚。”

旧改未至棚改先行

距离宝安 37 区不远则是宝安区首个棚户区改造项目——38 区新乐花园、39 区海乐花园。今年 2 月已经实施签约，项目预计年底动工，2020 年建成。事实上该项目是先纳入城市更新后又被列入棚改项目。

2016 年，深圳市政府连续下发了两则关于棚户区改造的通知，即《深圳市政府购买棚户区改造服务管理办法》（以下简称《办法》）和《深圳市棚户区改造项目界定标准》（以下简称《标准》）。

深圳市住房和建设局相关负责人表示，深圳将城市更新计划中符合棚户区改造界定标准的改造项目也纳入了棚户区改造范围。根据《标准》，只要满足简易结构房屋较多、建筑密度较大、使用年限较久、房屋质量较差、建筑安全隐患较多、使用功能不完善、配套设施不齐全中的一条就可以申报棚户区改造。

2017 年 1 月，宝安区决定将 38 区新乐花园、39 区海乐花园作为全区首个棚户区示范项目。按照“政府主导+国企实施+人才房建设”模式，由宝安区住建局负责统筹、宝安人才安居有限公司负责签约及项目具体实施，将两个小区 960 套、8.6 万平方米的房屋按照 6.0 的容积率进行棚改。项目建成后，除供给回迁房 960 套以外，还将提供人才住房 1000 套，公共配套设施超过 1 万平方米。

在拆迁补偿安置方面，包括产权调换和货币补偿两种形式。商品性质被搬迁住房房屋按套内建筑面积 1:1（同用途）置换或按建筑面积 38000 元/平方米标准给予货币补偿。

深圳市宝安区委书记黄敏表示，宝安区今年之内在每个街道至少启动一个棚户区改造项目。目前已对 10 个街道 256 个老屋村进行了排查，入库的 121 个待改造的棚改项目有望复制其成功经验，采取同样的模式进行“变身”改造。

目前，深圳市住建局已经建立了全市 2016 年至 2020 年棚户区改造项目库。“十三五”期间，深圳市计划改善约 4.8 万户居民居住环境，释放土地配建保障性住房和人才住房 5 万套、500 万平方米，解决历史遗留问题用地 1.5 平方公里，总投资约 600 亿元。

深圳房地产研究中心高级研究员李宇嘉对中国房地产报记者指出：“棚改是政府主导，而城市更新是市场主导。棚改要由地方政府报计划，有国家棚改财政资金支持。建成的房屋也纳入了住房保障计划，政府积极性比较高。”

“深圳城市更新与其他城市最大的不同在于，其他城市的拆迁由政府主导，深圳则是由市场主导，政府只起引导作用。但是政府要求开发商需获得 100% 拆迁户的同意才能确认实施主体，导致拆迁推进非常困难，一旦碰上‘钉子户’，项目基本没办法推进下去。城市更新中各法律主体间的利益平衡，必须在法律的准绳规范之下寻求。棚改的出现，未尝不是解决城市更新钉子户的好办法。”一位长期负责城市更新的房企人士对中国房地产报记者称。

（来源：中房网）

深度 | “不务正业”的信达地产背后有个隐秘江湖

过去两年，信达地产在全国的热点城市刷新了一波又一波“地王”记录，挥金如土。在土地市场刷完“存在感”之后，转身将项目操盘权交给同行，自己隐居幕后当一枚安静的投资者。

有财政部控股、盘活不良资产起家的母公司中国信达撑腰，信达地产将自己的运作模式总结为“金融地产”。

2016 年，信达地产以 169 亿元的销售额跻身房企百强，同比增长 61%，排名保持在 90 多位；营业收入同比增长 42% 至 115 亿元，首次突破百亿，一副岁月静好的模样。

不过，网易房产发现，信达地产去年 8.53 亿元的净利润中，超过 51% 是出售重大资产和股权所得，其中，从一个地产基金退伙就为公司创造了 3 亿元净利润。这还没包括出售股票获得的 2.23 亿元收益。显然，投资行为创造的利润已经超过地产开发本身。

这种投资收益是可持续的吗？信达地产总经理丁晓杰的回答是：“公司努力从原来单纯获取项目开发利润，向开发利润、投资收益以及监管代建收入等多元化收入来源转变。”

面对外界对其开发能力的质疑，信达地产似乎并不打算死守传统的房地产开发来盈利。这家公司更像是一家有地产开发能力的金融投资机构，深入地参与地产的开发和融资全链条。

地产是载体，金融才是核心。网易房产对信达地产的大量投资行为进行了层层梳理，发现信达地产在公开市场的高调表现只是其“金融地产”模式的冰山一角，水面下有更错综复杂的资本暗流在交汇。

未来地产将越来越频繁地与金融交汇，同时，公开招牌挂市场竞争过热，房企的土地争夺战从公开招拍挂市场转向收购并购、一二级联动、城市更新等更为隐秘的市场。要看清信达地产的运作模式，不能停留在公开招拍挂市场，而要将目光转向背后这个隐秘的江湖。

卖股票填补亏损？

投资业务所创造的净利润，远超房地产开发的贡献

信达地产今年有两笔重大的投资收益，一笔是从宁波汇融沁誉基金退伙获得 4 亿元（其中净利润约 3 亿元），还有一笔是出售股票获得的 2.23 亿元。此外，信达地产去年还出售了几项重大资产和股权，包括上海宝纳园置业、广州立成投资等公司的股权。加起来，这类“非主营业务”贡献了远超 50% 的净利润，超过房地产开发的贡献。

其中，被卖掉的股票叫“宁波韵升”。这是浙江一家制造稀土永磁材料的高新技术企业，做八音盒起家，跟地产没有关联。信达地产持有该公司股份，与 90 年代的股改有关。

信达地产早在“出生前”——90 年代股改后就参股了这家稀土永磁材料公司，去年卖掉股票赚了 2.23 亿。

至于从基金退伙获得的 4 亿元投资收益，则涉及深圳某个地产项目，但信达地产并非该项目的开发商。这一笔稍后会提到。

对于上述资产和股权出售事项，信达地产称“属于公司正常经营范畴，不影响公司业务连续性”。事实真是如此吗？信达地产去年的净利润只有 7.4%，同比下降 2.6 个百分点，已经达到历史低点。如果剔除上述资产出售的贡献，信达地产的净利润将降到 3 亿元以内，净利润率掉到 2% 上下。

这个估算不够严谨，但值得引起重视：信达地产的真实盈利能力如何？作为一家房地产开发商，有足够实力保持核心业务的稳定增长吗？

信达地产年报显示，这笔 2.23 亿元的股票投资收益归属到浙江信达地产名下。这再次引起网易房产的注意。

浙江信达地产是信达地产重要的区域公司，由宁波、嘉兴、台州三地的地区公司于 2015 年 5 月整合而成，这 3 家公司过去承接建设银行不良资产发家，在浙江深耕超过 20 年，发展比较成熟。在信达地产确立“金融地产”战略之后，浙江公司也是首个设置投融资部的区域公司。

浙江公司去年在土地市场的表现格外抢眼，先后斥资 33.9 亿元、123 亿元在杭州拿下南星地块、奥体地块两大“地王”项目，拿地后转身邀请竞拍对手滨江和融创入伙，合作开发项目。这种拿地手法是典型的“信达模式”（详见网易房产此前的报道：【深度】地产下半场，信达为什么敢拿地王？）

2016 年 12 月，浙江信达地产在杭州举行发布会，滨江、融创以合作伙伴身份受邀上台，三家企业共同往鼎里注水，有“鼎力合作”之意。

某种意义上，浙江公司是信达地产开展“金融地产”业务的缩影。

但浙江公司 2016 年的成绩单让人大跌眼镜：营业收入 51 亿元，在区域公司中排名第一，可是营业利润仅 1.52 亿元，远低于规模排在其后的上海、安徽分公司。更值得注意的是，浙江公司去年有 2.88 亿元的投资收益，包括卖掉韵升股票获得 2.23 亿元，以及在联营企业获得的 3000 多万元。

2.88 亿元的投资收益是浙江分公司去年净利润的 1.24 倍，也就是说，如果没有这两笔投资，信达地产去年在浙江区域是亏损的。

一边是“金融地产”的高歌猛进，一边则靠卖股票弥补亏损。浙江公司作为信达地产开展“金融地产”模式的排头兵，成绩单并不好看。不知道在信达地产管理层眼中，这算不算一个预警？

“无金融，不地产”

摇身一变，信达地产成了手持资金和金融资源的投资方，地产开发商的“甲方”。

业内一个共识是，房地产金融化的趋势将日趋明显。这既表现在金融机构对房地产链条的干涉和影响力加强，也表现在房地产开发商下场玩金融、扩大投融资渠道。

这个话题放在信达地产身上是一个伪命题。母公司有稀缺的金融牌照，让这家公司天生对于资本有灵敏嗅觉。信达地产比普通开发商更懂金融，又比金融机构更深入参与地产。如今金融和地产深度融合，为这家公司提供了异军突起的机会。

网易房产发现，信达地产通过设立、参与夹层基金，构建起一个庞大的投资系统。从投资标的来区分，这些基金可以分成两类。一类投向信达地产自己的项目——一般在拿地时就设立基金，以基金联合体角色获取项目，这种安排为项目后续引入合作伙伴埋下伏笔。近两年来，信达地产在上海新江湾城、杭州奥体、杭州南星、深圳坪山、合肥滨湖、广州天河等板块创下的“地王”或者“准地王”项目，背后都安排了此类基金。

高溢价拿地对开发商的资金链实力和产品打造能力都提出了非常大的挑战，即使信达地产的资金背景雄厚又热衷于引入合作方分散风险，但这种高溢价的拿地方式无疑于走钢丝。这点不容忽视，也是外界对信达地产拿地模式提出质疑的原因。纯地产开发这条路，门槛是越来越高，中小型企业要拿地存活下来时越来越困难。

但信达地产还有另一条路可以走：设立夹层基金投资于外部的房地产项目。如今行业竞争加剧，传统的融资渠道收紧，越来越多中小房企和项目寻求资本合作，其中不乏潜力项目。这为信达地产腾出了不小的业务空间，也是诸多金融机构的兴趣点所在。

摇身一变，信达地产成了手持资金和金融资源的投资方，地产开发商的“甲方”。

“无金融，不地产，”浙江信达地产党委书记、执行董事张维民在 2016 年年底的杭州项目发布会上说，公司要“依靠中国信达金融资源为支撑，借助金融手段和资本运作，形成房地产开发和资本运作双轮驱动，并将公司的地产开发能力与信达资产处置相互结合，服务信达、服务同行、服务金融机构。”

将自己视为金融机构的服务者，这是其“金融地产”模式的一个重要突破。

这也更契合“信达系”公司的投资偏好。网易房产发现，比起投资信达地产自己的项目，“信达系”公司更热衷于联手信达地产投资外部的地产项目。在这种模式里，信达地产不仅是投资者的一员，还有机会受委托参与所投资项目的监管、代建。

好处是多方面的：信达地产可以丰富盈利来源，“信达系”公司得以加强对投资项目的管控，同时双方深度介入和盘活项目，更大化赚取利益。这是信达地产口中“金融地产”模式的精髓。

神秘的深圳机场北区项目

一个典型的金融投资+监管代建案例

信达地产 2016 年从宁波汇融沁誉基金退伙，获得 3 亿元净利润。这就是一个典型的金融投资+监管代建案例。

2014 年，信达地产认缴 2.3 亿元成立宁波汇融沁誉基金。彼时信达地产并未公布该基金投资的具体项目，只透露基金主要经营地在深圳。同年，深圳信达置业成立。

2016 年 1 月，中国信达认缴 10.5 亿元成为基金的优先级合伙人，同时信达地产增资作为劣后合伙人，基金认缴规模扩大到 15 亿元。通过这笔关联交易，信达地产才交代了这个已运作两年的基金的具体情况：投资标的是深圳达菲地产项目，投资方式为基金受让项目公司 90% 股权并提供委托贷款，投资期限 3 年，可延期 1 年。期限内如未达到协议约定条件，则由原股东回购兜底，“信达系”获取回报并退出。这种股+债的方式，本质上是借债。

基金成立时还约定，深圳信达置业受托对所投资项目进行开发管理，包括项目的营销、规划、设计、工程、前期物业、交付管理等各环节，按照销售总额的 6% 收取管理费。也就是说，信达地产从投资、代建、销售分成等各环节深度参与这个项目。

深圳达菲地产项目涉及深圳机场北区的建设开发，但信达地产的公告中对此没有进一步交代，具体项目开发到哪个阶段，体量有多大，外界一概不知。

据网易房产了解，深圳机场的北区规划有大空港新城，新城的土地炙手可热，例如深圳新国际会展中心地块在去年年中首次拍卖，就引发万科、华润等多家巨头参与竞标，并诞生了 310 亿元的总价地王。

另据网易房产调查，深圳达菲地产项目的实际控制人，在深圳经营着一家叫“美达菲”的投资公司。美达菲在深圳拥有多块土地，其中包括大空港新城辐射范围内、宝安区福永街道的“美达菲地块”，该地块在 2014 年还是工业用地，如今价值已今非昔比。

做一个合理猜测：有没有可能，信达地产与“信达系”其他公司共同投资的项目，就位于深圳大空港新城一带？如果是，那么在这个炙手可热的新城之内，信达地产除了投资收益，还提前介入项目开发并获得后续销售分成，投资眼光独到。

深圳机场北区是一个诱人的区位。如上图所示，机场北面规划有大空港新城，南面是深中通道——珠三角乃至“粤港澳大湾区”中意义重大的交通基建工程。

在 2016 年 12 月，“信达系”公司集体从宁波汇融沁誉基金退伙，接手方是原股东的关联企业。且不论代建时约定的销售分成，在短短三年内，信达地产在基金实缴 3.3 亿元持股，以 7.35 亿元溢价出售，净利润达到 3 亿元，投资回报可观。

“救火”苏州超高层

通过基金委托贷款一年期利率高达 21%

参与地产项目的方式和渠道很多，信达地产可以是操盘方、合作方、“救火”方……也可以是多种角色的综合。

2012 年，信达地产跟上海金大地投资合作成立了上海信达汇融基金和“宁波沁伦”基金，在该年 10 月份以基金联合体的身份在苏州以底价 5.59 亿元取得一块商业用地，用于建造一座超过 300 米高的地标式建筑。随后双方成立项目公司，并通过“宁波沁伦”基金引入一家信托公司共同投资，合计认缴 8 亿元对项目公司进行股权投资和委托贷款。

如果一切顺利，信达地产和信托公司提供资金支持，金大地集团操盘开发，最后投资方按照约定的收益退出，三方共赢。

但这个超高层项目涉嫌无证施工和扰民，遭到居民投诉上访，开发进程大受影响。2015 年，项目传出开发商撤资的消息。该年年中，上海金大地通过华沪基金募集约 1.5 亿元资金，加上公司出资 1 亿元，共同用于溢价回购信达地产通过“宁波沁伦”间接持有的项目股份。

故事走到这，似乎就是一个开发商撤资、超高层濒临烂尾的失败案例。但信达地产做了一步额外动作——2015 年成立一家名为“宁波沁信”的基金，再次为该项目进行股权投资和 2.9 亿元的委托贷款，贷款一年期利率高达 21%。一年后，信达地产又从“宁波沁信”基金中退伙。

复盘信达地产的这场投资，先是通过“宁波沁伦”基金合作拿地，一年后溢价出售股权获利 1 亿元；之后又通过“宁波沁信”基金继续为项目提供资金支持，一年后退伙时虽没有股票溢价收益，但投资期间也得到至少 4300 万元的利息收入。

这个项目名叫苏州金奥城市广场，是狮山路商贸区动工的第一个超高层综合体项目，目前还在筹备阶段。若不是对资金来源层层追溯，谁会知道这个地标式建筑的背后，有信达地产的参与呢？

江苏金大地集团在苏州打造的金奥国际广场，是狮山路商贸区动工的第一个超高层综合体项目。

资本暗流下的隐秘地产圈

任志强冯好友，重庆“被打黑”商人，深圳潮商大鳄……

类似的隐秘项目还有很多。在此透露几个。

1、成都一个名为“御府天骄”的项目，由德商集团以 7 亿元总价、接近 2 倍的溢价率夺得，曾是成都单价第二贵的“准地王”项目。而德商集团是一家科技公司，8 年前正式“跨界”做房地产开发。不知道这家名不见经传的公司是如何获得“信达系”关注的，总之，“信达系”成立了一个 5 亿元的基金投资此项目，其中优先级合伙人是信达澳银基金的子公司信达新兴财富。在这个基金里，信达地产负责对项目进行全封闭监管，并作为劣后级合伙人持股 10%。

2、重庆“唱红打黑”期间，当地希尔顿酒店股东、号称拥有百亿资产的彭姓商人因为涉黄涉黑被捕，公司资产被公安局没收托管。主导“打黑”的重庆官员落马以后，一些企业家的案件重新开审，资产被归还，该彭姓商人也在其中。但是，期间他的公司新增大量负债，启动新项目急需资金支持。信达地产就成了该“被打黑”商人旗下项目的投资方，成立一个12.4亿的基金并以债权方式投资于重庆一个高尔夫类项目，同时委托全资子公司重庆信达星城置业对项目进行管理并收费。中国信达作为优先级合伙人认缴3亿元，占基金规模24%。

重庆从“唱红打黑”到“拨乱反正”的过程中波及一大批商人，重新启动项目需要资金。这个高尔夫类项目就获得了“信达系”的支持。

3、立丰集团，西安资深的商业地产开发商，是1992年中国房地产市场开放以后第一批成立起来的房企，集团董事长颜明堪称中国房地产先行者，跟任志强、冯仑、潘石屹等人是多年好友。立丰地产与“信达系”合作了一个12.6亿元的基金，期限7年。其中信达证券为优先级合伙人，中国信达、信达地产为中间级合伙人。

4、“信达系”6家公司在2015年共同发起设立“深圳信达城市发展”母基金，经营期限为5年，第一期认缴规模高达51.01亿元，其中信达地产认缴7亿元，占基金规模的13.72%，主要投资于深圳的城市更新改造、安居型商品房、房企并购类项目及区域位置较好的拿地项目。目前，该基金已下设2个子基金独立运作，合作方大有来头。其中“深圳信庭一号”基金，投资于深圳皇庭集团的两个房地产项目。皇庭集团何许人也？创始人郑世进，潮汕人，是深圳地产和金融圈大鳄，深圳最早的建设者之一，被称为深圳的拓荒牛。如今公司实际控制人为他的儿子郑康豪，以侵略性的资本运作手段，成为深圳地产和金融圈newmoney。另一个“深圳信瑞丰”子基金的合伙人中出现深圳瑞鹏的身影，该公司开发有深圳知名豪宅项目深圳湾一号。

5、深圳的宝能科技园南区，顾名思义，由深圳的另一位潮商大鳄——宝能集团开发。这个项目背后也有“信达系”基金参与。人们惊讶地发现，原来不仅地产商之间需要合作联姻，表面上看似互不相干且实力雄厚的资本大鳄，也会在地产项目上有交集。

宝能科技园是深圳龙华区首席科技园区，北区为写字楼。“信达系”投资的南区主要承接生活功能，包括8栋人才公寓、5A甲级办公楼、实验室、五星级酒店、购物中心等。

6、……（太多了列不完）

在这里留下一个问题：你觉得信达地产在“信达系”的投资决策中有主动权吗？另外，如果一家地产公司的业务模式本质上围绕着金融投资打转，你是否依然把它视为房地产开发商？

“地产秃鹫”重现？

母公司放话：“未来向信达地产注入不良资产会是常态。”

经历了激进扩张的2016年，信达地产管理层为2017年设立的销售目标停留在160亿元，相对去年169亿元销售额而言非常保守。计划土地投资额145亿元，也比去年大大收敛。

信达地产总经理丁晓杰表示，随着房地产周期的变化，行业并购重组和特殊机遇投资的机会将不断涌现，公司与母公司的协同业务领域还将继续延伸，只要未来有合适的协同项目，我们都会争取抓住机会。

“这里说的特殊机遇投资机会是指包括并购重组类、破产重整类、一线及二线城市旧城改造类、旧楼宇的更新改建投资类、工业用地收购变性类等业务机会。”丁晓杰说。

丁晓杰似乎有意扩大了“特殊机遇投资”的内涵。对于拥有不良资产投资背景的企业而言，“特殊机遇投资”一般指的就是不良资产类业务。

信达地产 2017 年开年后第一份公告即宣布筹划重大重组事项停牌，后转入重大资产重组继续停牌。停牌至今近 2 个月。根据 3 月 17 日的公告，信达地产此次重大资产重组的交易对手方初步确定为中国信达或其指定的对象，并可能包括其他相关方。

在地产开发业务高调扩张、投资型地产业务猛增的同时，信达地产最为独特却又沉寂两年的不良资产盘活业务，终于传出了新的风声。

业内猜测此次重组或涉及中国信达将旗下烂尾楼北京东直门项目注入信达地产。信达地产董秘石爱民回应称：“对于媒体报道中的未经确认的信息，建议投资者以公司披露的信息为准”。

这种既不否认也不肯定的态度是暧昧的。若猜测属实，信达地产很可能再次发挥“地产秃鹫”本色，承接母公司的不良资产项目进行盘活。

但有必要提醒一句，信达地产 2014 年从母公司承接的广东嘉粤集团不良资产包，如今还躺在土地储备列表里未有进展。不良资产的鸡肋之处在于，盘活极其困难，而且前几年会拖累上市公司财务报表。

在推进不良资产类业务协同这点上，母公司的表态极为关键。在中国信达的业绩会上，总裁陈孝周对于与子公司信达地产重组进展不予透露，但他表示，未来向信达地产注入不良资产会是常态。

可以预见，经历过风风火火、争议不断的 2016 年之后，2017 年依然会是信达地产不平静的一年。

（来源：地产一线）

访谈 | 第一太平戴维斯胡建明：自持型住宅的资产化运作 会有很大想象空间

迄今为止，市场上不曾拥有的企业自持型商品住宅盈利模式清晰的运作案例出现，包含自持型住宅地块的模式依旧被房企追捧。

自今年4月下旬以来，广州市开始实行在土地出让中增加竞自持商品住宅比例的环节。从2016年11月开始，这种含有自持住宅的地块在北京的土地市场已经常见，甚至数宗土地都是以“住宅自持比例100%”的条件拿下的。

“房企拥有这些持有型住宅物业，从长期来看并非全无裨益。”第一太平戴维斯估价及专业顾问有限公司董事胡建明在接受中国房地产报（微信公众号 ID:China-crb）记者专访时表示：相对于可出售型的住宅物业，这种持有型住宅物业在更长的周期中能带给开发企业稳定的收益，亦可带动资产评估价值的稳健升值。

中国房地产报：房企去拿“住宅自持比例100%”的地块在业内引发了很大震动，应该如何去看这种新的行业变化？

胡建明：房企去拿这种自持型住宅物业应该说有利有弊。

好处在于：首先，通过管理角度来看，这部分资产会有很好的升值空间，可以带动一家公司的中长期发展；第二，从企业的财务角度来看，如果企业的资产都是当年销售掉的，只能在当年的利润中有所体现，而持有型物业每年都会在财报中有所体现，它的增值部分每年亦会对企业业绩有所贡献；第三，目前面对各种限购、限贷、限售等政策限制，也会对可售型住宅市场造成业绩影响，这种影响可能在价格方面影响较小，但在“量”的方面影响相对比较明显，这就需要企业通过存量房的收益来弥补。自持型住宅物业可以给企业带来两部分收益，租金收益与资产评估增值收益。

从弊处的方面说，这部分持有型资产的回报周期会很长，存量资产的管理成本、运营成本都比出售型物业要高，不同于一次性的销售，开发商企业还要去组建一个团队或者成立一家公司去做长期管理。这些前期所产生的费用，待运营最初几年的“哺育期”后，会在中长期持有阶段慢慢减少。

中国房地产报：近期也有拿到这类自持型商品住宅的开发商在对外发声明，强调这部分物业将来“只租不售”，但也有很多分析人士认为将来这些持有型资产会有很多方式被盘活？

胡建明：卖出一个资产无非三种方式：第一，出售实体本身；第二，出让收益权；第三，转让股权。现在国家的政策明令禁止直接去销售这部分住宅物业实体，后两种方式的资产盘活还有很大的想象空间，包括资产证券化与再投融资的可能性等。

目前，对含有企业自持型住宅物业地块爱好的开发商主要分为两类：一类是有持有型物业运营能力与经验的开发企业，另一类是大型的龙头房企。前一类企业如果想在一线城市（如北京上海）去拿一块普通住宅用地的竞争对手很多，在融资成本、资金成本方面亦没有特别优势；但如果是拥有自持型物业的开发商的运营优势就能充分到体现。

后一类大型开发商（行业内前几名、每年销售额破数十亿元的房企），它们就没有现金流问题，融资成本也相对较低，它们要考虑的是企业整体运行规模的变化、长期的发展。

中国房地产报：越来越多的开发商也在开始主动寻求新的持有型项目发展模式，这是一种行业发展的必然趋势吗？

胡建明：过去的十年，中国的房地产市场发展的速度很快，大部分开发商的资产都以销售型物业为主，持有型物业的比例很小。这说明开发商都是太看重眼前利益，但这种“短利”的方式来运作项目需要改变调整，长期会导致房地产市场的不健康。因为房地产市场的政策会不断调整，这种政策对市场的波动性影响非常大，。导致开发商必须要被动控制该类系统风险，这种控风险的方式也就演变成“用最快的速度把项目盖完再卖了，把利润拿回来，用快周转去抵御风险”这种不健康的方式。

在这里我们呼吁政府及相关部门，出台一个中长期的发展规划，并且保证基本的行业内政策在短期内不要有太大变化，我相信任何一个开发商都愿意去长期持有项目，并从中获取稳定的资产增值收益，这将会为我国房地产市场环境健康发展提供充分的前提条件。

（来源：每日经济新闻）

国企改革

国资委专项研究：加强国企党建与深化国企改革

4月25日，国资委党委召开“加强国企党建与深化国企改革研究”课题启动会，部署安排课题研究工作。中央纪委驻国资委纪检组组长、国资委党委委员江金权出席会议并讲话。会议由国资委副主任、党委委员刘强主持并作总结讲话。

江金权同志在讲话中指出，经中央领导同志批准，中央宣传部将“加强国企党建与深化国企改革研究”列入“马克思主义理论研究和建设工程”，明确由国资委组建专项课题组并承担课题主管工作，体现了对国资委党委深入贯彻落实习近平总书记全面加强国企党建重要要求、推动中央企业党建工作实践探索和理论创新的充分肯定。做好课题研究工作，有利于进一步推动国有企业深入贯彻落实习近平总书记系列重要讲话精神，丰富和拓展国企党建理论内涵，促进国企党建工作实践创新，为构建中国特色国有企业党建理论体系、更好地指导国企党建工作提供重要理论支撑。

江金权同志强调，要全力确保课题研究工作早日取得高质量成果。一是坚持定位要准，为巩固党在国有企业的基础地位提供理论依据；二是坚持起点要高，在回应国企党建重大理论现实问题上取得实质性突破；三是坚持全面总结，凝练好国企党建工作的实践和理论成果；四是坚持深度研究，回答好一些深层次矛盾问题；五是坚持指导有力，努力形成一批可复制、可推广的国企党建工作做法，为国有企业始终成为“六个力量”提供理论指导。

江金权同志强调，各单位要以对党的理论研究事业高度负责的态度，主动承担起自身责任，确保研究工作顺利推进。要着力抓好研究基础性工作，切实加强学习、广泛开展调研、深入进行研究；国资委党建局要充分发挥牵头抓总作用；有关厅局要全力配合党建局推动工

作落实；参与课题研究工作的中央企业要尽快建队伍、拿方案、保后勤、勤沟通，以如期高质量完成研究成果展示中央企业党建工作新成效。

刘强同志在总结讲话中强调，课题组成员单位要切实承担起课题研究各项任务，全力确保课题研究工作顺利推进；要从国有企业党建全局角度，定位和谋划党建理论研究工作，以课题研究推动党建工作不断取得新提升；要不断加强党建人才队伍建设，努力打造一支政治强、业务精、作风好的职业型、专家型党建工作队伍，为中央企业党的建设提供强有力保障。

会上，党建工作局局长姚焕就课题研究实施方案进行了说明。改革局、改革办、驻委纪检组负责同志，兵器工业集团、中国石油、国家电网、中国华电、中国国电、中国宝武、中国建材等课题组成员单位党委（党组）副书记以及党群部门负责人参加会议。

（来源：经济参考）

学习园地

防御性思维的程度，决定了一个人才华的高度

大部分人对学习的定义过于狭窄，仅将其理解为“解决问题”。

我们可以用两个新词来区分它们之间存在的差异：“单环”（SingleLoop）学习和“双环”（DoubleLoop）学习。举一简例：单环学习类似一个自动开关的恒温器，一旦室内温度低于 68 华氏度即自动打开。如果一个恒温器会思考“为什么我的开关温度被设置为 68 华氏度”这个问题，并尝试寻找性价比更合理的温度设置，这种方法就是双环学习。

高技能专业人士通常在单环学习方面大放光彩。毕竟，获得学位、专攻特定的知识领域并将这些知识用于解决现实问题是他们的惯常优势。但具有讽刺意味的是，这些优势正是专业人士在双环学习方面极其蹩脚的原因所在。

简单说，这些专业人士几乎总是诸事顺利，很少经历失败。因为很少体验失败，他们就不不知道如何从失败中学习成长。因此，任何时候，只要单环学习战略失灵，他们就会立刻变得充满防御性，抵制批评并将指责的矛头对准每一个人，除了他们自己。简言之，最需要学习的时候，恰好是专业人士学习能力完全停滞之际。

专业人士的这种自我防御倾向，助长了人们易犯的第二个学习错误，即想当然地认为学习主要和动机有关：只要人们态度正确，愿意投入，自然会开始学习。

但是，有效的双环学习并非只是由感觉驱动的行为，而是人们思维方式的反应，即人们做出的选择和行为背后的认知规则或思考模式。这些规则就像储存于大脑的某种“控制程序”，能主导人的所有行为。即使你的责任心很强，防御性思考模式仍会阻碍你的学习能力；就像一个带有隐性病毒的电脑程序，其运行结果与编程人员的初始目的可能完全相反。

防御性思维和悲观环路

专业人士为什么总是处于一种防御状态？根源不在于他们对持续进步的态度和追求上存在问题，因为他们确实希望更高效地工作。关键原因在于他们对自己和他人行为的思考方式。

我们不可能细细思考所有的处境。如果每次被问及“你情况怎样”时，我们都要把所有可能的回答前后思量一番，那么等我们想好，为时已晚。所以，每个人都会发展出一套“行动理论”（TheoryOfAction）机制，即用以指导自身行为和判断他人行为的规则。人们对这些行动理论习以为常，所以总是下意识地使用这些规则。

但是，人类行为有一个悖论，即人们实际使用的控制程序很少与他们心中认同的程序相符。如果你通过面试或调查问卷询问人们的行为原则，他们一定会给出我称之为“信奉行动

理论”（Espoused Theory of Action）的回答。但是当你观察他们的实际行为时，你会很快发现，这些人的信奉行动理论和实际行为之间几乎没有关联。

如果观察人们的外在行为和其中的规律，你会发现一个特殊的行动理论，我将其称为人们的“实际行动理论”（Theory In Use）。简单地说，人们的行为表里不一，他们没有发现自己的信奉行动理论和实际行动理论之间，即他们的所想和所行差之千里。

不仅如此，大部分的实际行动理论都构建于同样的价值体系之上。人们支配自身行为的趋势，似乎总和以下四个基本价值有关：

1. 保持单方控制；
2. 尽可能多“赢”，尽可能少“输”；
3. 压抑负面情绪；
4. 尽可能保持“理智”。在这里，理智的定义是制定清晰的目标，并据此评估自己的行为是否能达成目标。

以上所有价值都旨在回避尴尬或威胁的出现，试图逃脱脆弱和无力感。从这个角度说，大部分人的控制程序都带有很强的防御性。当人们使用防御性思维时，会隐藏自身行为模式背后的原因、推断与结论，并回避对它们进行独立和客观的检查。

因为人们从不论证自己防御性思维背后的逻辑，这样会形成一种闭环思路，使他们对相反的观点置若罔闻。一个处于防御性思维的人如果因此受到批评，其防御程度会变本加厉。换言之，团队成员通过将问题外化和推卸责任，回避自己本该承担的责任。

毋庸置疑，这种控制程序必然会导致学习短路。拥有良好教育背景的专业人士因其自身特有的心理特征，特别容易进入这种状态。

对专业人士而言，与这种渴慕成功的强烈动机并存的是，对失败强烈的恐惧以及在不能达到自身标准时的内疚与自责感。“绝对不能犯错误。我恨透了犯错。不论嘴上是否承认，其实我们很多人都害怕失败。”一位专业人士说。

当人们没能取得满足内心期望的成就时，这种脆弱的性格会引发失衡性的沮丧心理，甚至绝望。沮丧感本身并不足以带来破坏性的心理影响，但当其与防御性思维结合时，将极大地阻挡一个人的学习能力。

如何进行有效思维

虽然防御性思维很强大，但是人们总会努力实现自己期望的结果。他们非常看重自己是否做得专业，将自尊心建立在持续的努力和卓越的业绩之上。

人们可以学习辨别他们正在使用的、指导其行为的思维模式。他们将逐步发现自身信奉行动理论和实际行动理论之间的差异，并明白他们常在无意间做出与内心意图不符的行为。

组织怎样才能改变这种格局，使人们的思维模式变得更有效？高层管理者必须先开个好头，用批判的眼光检查和改变他们的“实际行动理论”。除非高层管理者能对自己的防御性

思维和其不利后果有所察觉，否则组织不会发生真正的改变。所有的改变可能只是一时的迎合。

辅导高层管理者学习有效思维模式的关键，是将这种培训与实际的商业问题挂钩。当忙碌不堪的管理者发现自身成绩和组织效率均可以因为有效思维模式而得到极大提高，其作用就自不待言。这种改变不是一日之功。管理者需要很多机会充分练习使用这些新技巧。

（来源：哈佛商业评论）

一个公司有什么样的愿景，就意味着它会有什么样的未来

真正有远见的公司明白什么应该恒定不变，什么应该勇于变革。管理者必须自觉遵循运营的延续性与变革的平衡之道。这种延续性与变革的珍贵能力，与构建愿景的能力密切相关。

愿景指引着企业应该坚守何种核心价值观及宗旨，应该朝着什么样的未来推动进步。但是，“愿景”一词已然成为被滥用得最严重、被理解得最肤浅的词语之一，在人们的脑海中唤起各种不同形象。

精心构建的愿景由两大要素组成，即核心理念和未来图景。在此，我们可以借用中国太极中的阴阳概念：核心理念好比我们愿景方案中的“阴”，定义着我们主张的理念和我们存在的理由；“阴”恒定不变，与“阳”——即未来图景，形成互补。未来图景就是我们渴望成为、渴望得到和渴望创造的——即需要通过重大变革及进步来实现的东西。

核心理念

核心理念定义着一个组织恒久的个性——这种始终如一的特质超越产品和市场的生命周期，超越技术突破，超越领导者个人。事实上，那些缔造富有远见的公司的功臣最持久、最重要的贡献正是核心理念。

很多伟大公司的创始人都明白，了解你是谁比了解你去往何方更重要，因为你的目的地会随着周遭环境的变化而改变。领导者会离世，产品会过时，市场持续变化，新技术不断涌现，管理风潮起起落落，但伟大公司的核心理念将如同不灭的明灯永远指引、鼓舞着一代代员工。

在一家公司成长壮大、权力下放、业务多元化、全球扩张、培养多样性的过程中，核心理念如同黏合剂，把组织上下凝聚在一起。任何有效的愿景都必须体现该组织的核心理念，而核心理念又由两部分组成：一是核心价值观，即指导原则和信条；二是核心宗旨，即组织存在的最根本理由。

核心价值观

核心价值观是一个组织最重要的永久信条。作为一套永恒的指导原则，核心价值观不需要外部认可；对于组织内部成员而言，它们本身就具有价值和重要性。

迪士尼公司的核心价值观是“想象力和有益健康”，这并非源于市场需求，而是来自创始人内心的信念：他认为想象力和有益健康本身就值得去追求。威廉·普罗克特（William Procter）和詹姆斯·甘布尔（James Gamble）把专注于优质产品的理念植入宝洁公司的文化，这不仅是一种为成功而制定的策略，而且是一种近乎宗教般的信条。这种价值观在宝洁人中代代相传超过 150 年。

强生公司的 CEO 拉尔夫·S. 拉森如是说：“体现在我们信条里的核心价值观也许是一种竞争优势，但那并不是我们拥有核心价值观的原因。我们之所以拥有核心价值观，是因为它们定义了我们的立场；即使在某些情况下，核心价值观暂时变成了竞争劣势，我们也一样会坚守。”

重点在于，伟大的公司自己决定把什么样的价值观作为核心价值观，这种决定很大程度上独立于当前的环境、竞争需求或一时的管理风潮。显然，世界上不存在放诸四海而皆准的一套核心价值观。伟大公司的核心价值观不一定要讨人喜欢或温情脉脉，尽管许多公司的核心价值观的确如此。关键不在于一个组织有着怎样的核心价值观，而在于组织到底有没有核心价值观。

公司一般只有几项核心价值观，通常是 3-5 项。事实上，我们发现，所研究的那些高瞻远瞩的公司，其核心价值观都不超过 5 项：大多数只有 3 项或 4 项。而且，公司的确应该控制核心价值观的数量。只有一些价值观是真正的核心——也就是说，它们是如此的重要且根深蒂固，因此很少会改变。

请记住，核心价值观必须经得起时间的考验。当你草拟了一份有关核心价值观的初步清单后，应当对每一项进行斟酌：假如环境改变，我们守着这项核心价值观会让自己处境不妙，那么我们还会不会继续坚守呢？如果你无法诚实地回答“会”，那么这项价值观就不是核心价值观，而应当剔除出你的考虑范围。

一家公司不应该为了应对市场变化而改变其核心价值观；如有必要，它反而应该变换市场，从而忠实于其核心价值观。

谁应当参与阐明核心价值观的过程，这应该根据公司规模、成立年限以及区域分布来决定。但在许多情况下，我们推荐一种名为“火星小组”的团队。火星小组的做法是这样的：想象一下，你奉命在另一个星球重新创造出你所在组织的最优秀特质，但是你的宇宙飞船只有 5-7 个座位。那么你会派谁前往呢？最大的可能是，你将选择那些对公司核心价值观有着深入理解、在同事中享有极高信誉并且能力出众的人。这些代表能够出色而精确地阐明公司的核心价值观，因为他们本身就是践行这些价值观的典范——他们代表着公司的基因。

核心宗旨

核心宗旨，作为核心理念的第二部分，是组织存在的理由。有效的宗旨反映着人们在公司工作的理想动机。它不仅描述了公司致力于获得结果或目标客户，而且掌握着组织的灵魂。

组织宗旨（至少应该持续 100 年）不应该与具体的目标或商业战略（100 年内应当变化多次）混淆。你可以实现某个具体的目标或实施一项战略，却无法“实施”你的宗旨；宗旨就像地平线上的启明星——你永远追逐却永远无法触及。然而，尽管宗旨本身不会改变，它却可以推动变革。宗旨永远没有完成之日，这个事实意味着组织在推动变革和进步方面必须永不止步。

在确定宗旨时，有些公司犯的错误是：仅仅描述了当前的产品线和客户群。试想一下，假如华特·迪士尼当初把制作卡通作为公司的宗旨，而不是把“让人们快乐”作为宗旨，那么我们很可能就与米老鼠、迪士尼乐园、迪士尼未来世界（EpcotCenter）无缘了。

寻找宗旨的一个好方法就是提问“5 个为什么”。从描述性的陈述开始，“我们生产×产品”或“我们提供×服务”，然后问“为什么我们的产品和服务很重要？”问了 5 次为什么以后，你就会发现，你离公司最重要的宗旨越来越近了。

如今，公司必须充分利用员工的活力与才智。但是，员工为什么要全力以赴呢？正如彼得·德鲁克所指出的那样，表现最佳、最具奉献精神的员工从根本上说是志愿者，因为他们其实有机会把自己的生命投入到别的工作中。如今，社会流动性越来越大，人们对公司里的工作颇有微词，自主创业的队伍不断壮大。在这种时代背景下，公司比以往任何时候都更需要清楚了解自己的宗旨，这样才能使工作更有意义，进而吸引、激励、留住杰出人才。

最后，不要把核心理念与核心竞争力的概念混为一谈。核心竞争力是一种战略概念，它定义着你所在组织的能力——即组织特别擅长的事情；而核心理念指的则是你所坚守的信念以及你存在的理由。核心竞争力应该与公司的核心理念相一致，并常常植根于核心理念中；但两者不是一回事。

未来图景

愿景框架的第二个要素就是未来图景。未来图景由两部分组成：一项长达 10-30 年的大胆目标，以及生动描述目标实现后的美好景象。我们发现，未来图景这个词语有点儿自相矛盾。一方面，它传达出一种坚实感——代表着某种看得见、活灵活现并且真实不虚的东西。另一方面，它指的是一个尚未实现的时代——带着它的梦想、希望和抱负。

愿景层面的“BHAG 目标”

我们在研究中发现，高瞻远瞩的公司通常采用大胆的任务作为推动进步的强效方法。我们更愿意把这种任务称为 BHAG 目标（Big, Hairy, Audacious Goals，即“宏大、艰难、大胆的目标”，简称“BHAG 目标”）。

真正的 BHAG 目标是清晰且令人神往的，是一切努力的聚焦点，起着团队精神催化剂的作用。它有着明确的终点线，促使人们愿意朝着终点线飞奔，组织也因此能够知道何时实现了目标。BHAG 目标吸引着人们，抓住了人们的心。它真切可见，使员工充满干劲、专注力强。员工一下子就接受了它，不需要什么解释，甚至根本无须解释。

尽管组织可能同时在多个不同层面追逐着许多 BHAG 目标，但愿景只需要一种特殊的这类目标——愿景层面的 BHAG 目标，它适用于整个组织，并且需要 10-30 年的努力才能完成。如要制定对未来影响深远的 BHAG 目标，人们所思考的内容就必须超越组织目前的能力以及当下的环境；这迫使管理团队高瞻远瞩，而不能仅仅把思考和认知停留在战略和战术层面。BHAG 目标不该是十拿九稳的目标，也许只有 50%-70% 的胜算，但组织必须坚信，无论如何这个目标一定能够实现。这要求人们付出卓绝的努力，可能还需要一点运气。

生动的描述

除了愿景层面的 BHAG 目标外，未来图景还需要所谓的生动描述——也就是，对实现 BHAG 目标后的美好景象进行真切诱人的详细描述。试想一下，把愿景从文字转化为图像，创造一幅人们牢记在心的图景——这能够将 10-30 年的 BHAG 目标在人们心中变得清晰可见。

例如，福特汽车的创始人亨利·福特（Henry Ford）就用下述生动的语言将推动汽车大众化的目标变得具体形象：“我将为大众制造一种汽车……它价格低廉，任何薪水不错的人都能拥有一辆，驾驶着它与家人在广阔天地中享受美好时光……当我实现这一目

标时，每个人都会买得起一辆这样的汽车，每个人都会拥有一辆。马车将从我们的公路上消失，汽车会成为理所当然的交通工具……（而且我们还会）为许许多多的人提供就业机会，让他们获得不错的报酬。”激情、情感以及坚定的信念是生动描述的重要组成部分。

当然，这些公司最终之所以成功，靠的不仅是雄心勃勃的目标，还有它们为实现目标所付出的卓绝努力。波音公司展望的不只是一个由喷气式飞机主导的航空业的未来，它先后在 707 机型、747 机型上赌上了自己的前程。耐克公司的员工声称要碾平阿迪达斯公司，这可不只是嘴上说说，他们还为实现梦想而踏上征途。

有远见的公司把打造组织优势作为它们创造未来的主要方式，这是它们成功的秘诀。为什么默克公司成为世界一流的制药商？这是因为默克公司的建造者们打造了世界上最杰出的药物研发组织。为什么波音公司成为称霸世界市场的商用飞机公司？这得归功于其出色的工程与营销能力，用实力使波音 747 这样的大项目成为现实。

最后，在思考未来图景时，请当心“目标已达综合征”——这是一种自满的倦怠。一旦组织实现了 BHAG 目标却没有设定新目标时，就会出现这种倦怠。在与多家公司的合作中，我们频频听到管理者们说：“公司就是不如以前那样振奋人心了；我们似乎失去了动力。”通常，这种说法意味着组织已经爬完了一座山，却还没选好另一座高山去攀登。

创造一个伟大的公司，需要 1% 的愿景和 99% 的笃行。使行动和愿景保持一致，是领导者最重要的工作，但第一步永远是为创造伟大公司而重新构建组织的愿景或使命，并将其与环境进行有效融合。如果这一步你走对了，那么至少 10 年内你无须重新构建愿景。

（来源：哈佛商业评论）

跟着管理大师德鲁克，你才能真正成为更好的自己

彼得·德鲁克（Peter F. Drucker）

这位被誉为“现代管理学之父”的大师级人物，一生著书无数，人生经历也极为丰富。生逢乱世，遭遇二战时代，他却在证券分析师、新闻记者、编辑、大学老师与自由撰稿人等多个角色间游走，事业扶摇直上，并在每份工作中都得到同行和上司的极大赏识。

他出身名门，家族成员不是官员，就是律师、医生或银行家，但德鲁克却从未做过一天骄纵的富二代。良好的家世，为他带来的是羡慕旁人的社交资源。然而，这一切却并不足以让他在动荡的 20 世纪崭露头角。尽管天资聪颖，德鲁克却将自己的人生成就归功于良好的自我管理能力和

《哈佛商业评论》微信公众号曾发表过一篇自我管理话题的文章，破了 10 万+。这篇文章正是德鲁克基于自己的经验，写就的《自我管理》（Managing Oneself）一文。在文章中，德鲁克明确指出，一个职场人只有搞懂了自己的优势、工作方式、价值观，并据此找到适合自己的工作了，才能成为职场明星。

这篇文章几经转载，在此我不再赘述。由于最近看了两遍大师晚年的传记《旁观者》，我随手粗略整理了 5 个德鲁克的职场成功秘诀，愿对大家有所启发。

唯有专注，方能成功

你是一个喜欢把一件事情研究透的专才型选手，还是涉猎广泛、每件事情都粗浅了解一些的通才型选手呢？

虽然德鲁克一生中涉足经济、金融、企业管理、历史、法律、哲学、神学等多个领域，做过新闻官、证券分析师、大学老师、新闻记者与编辑，却丝毫不喜欢通才。

在他看来，一个人要有所成就，就必须在使命感的驱动下，从一而终，把精力投注在一件事上；而其他有着很多兴趣，而没有单一任务的人，注定失败，对这个世界一点影响力都没有。

“富勒在荒原上呆了 40 年，连一个追随者都没有，然而他还是坚定地为自己的愿望奉献一切；麦克卢汉花了 25 年的时间追逐他的愿望，从不退缩。因此在时机成熟时，他们都会产生相当的影响。”德鲁克举例道。

其实仔细想来，虽然德鲁克涉足多个领域，却对每个领域都研究得很透彻，想来也是他之所以称之为大师的原因吧。

真正了解自己

当面临一份看似不错的工作时，你知道该如何取舍吗？或者说，你真的清楚地知道什么工作适合自己吗？

在 1930 年代美国的大萧条时期，德鲁克正值盛年。他受大环境影响，生活并不富裕，但是时常收到各种诱人的工作邀约。美国报阀亨利·卢斯曾用高薪和溺爱，极力笼络德鲁克加入《时代》杂志。

《时代》杂志在当时已具影响力，对于喜欢做编辑的德鲁克而言，这份工作极具诱惑，但他最终还是拒绝了邀约。因为他清楚地知道，《时代》杂志的企业价值观与自己的个人价值观大相径庭。

很多时候，我们自以为很了解自己，知道自己要什么，但事实往往相反，我们多数时候只是知道自己不想做什么。

所以，不妨拿出笔来，把自己的优势、做事方式和价值观都列出来看看。若是有地方模棱两可，那就通过设立目标，来找到答案吧。

找到好导师

你遇到过好老师吗？你有自己的职场导师吗？

当你遭遇职场困境或不知该如何带团队时，一个好的导师会帮你理出头绪，找到问题的症结和解决之法。

德鲁克一生中，无数次的受到师友的指导和启发。他的小学老师教会了他如何制定工作纪律与培养组织能力，也让他打小就懂得了设定目标的重要性。一位钢琴家机缘巧合地让德鲁克顿悟出一套适合他自己的学习方法——从成功的范例中学习经验。

古人总说，三人行，必有我师。可事实却是，“好老师”是稀缺资源。

在德鲁克看来，一位好老师的标准是，他们未必在自己的领域有多么高的成就，却一定具备教学天赋，既能激发出学生的优势，让他们更上一层楼，又能够针对学生的弱点下对策，不让学生的弱点牵制其优势的发挥。

“管理”老板

你了解自己的上司吗？你知道他的性格、秉性、工作需求吗？你懂得如何管理老板吗？

20 多岁的时候，德鲁克在一家投行做合伙人的行政秘书。他有一个“任性”的上司，后者总是喜欢把交易清单撕碎扔掉，让公司的会计系统叫苦不迭。德鲁克于是下令不准任何人动这位上司的废纸篓，由他亲自处理。这个简单的做法，很快就让会计们不再有怨言。德鲁克由此获得了上司的尊重和赞赏，后者因此主动抽空传授德鲁克“投行业务”。

“与老板一起工作的人有责任观察老板，找出老板的工作方式，并调整自己以让老板更高效。这就是‘管理’老板的秘诀。”德鲁克事后总结道。

懂得欣赏异见者

身处职场，我们需要掌握的两大核心竞争要素是工作技能和人脉资源。德鲁克一生交友广泛，遍布政商学界。这些人性格各异，价值理念也迥异，却都能与德鲁克彼此尊重、和谐共处。

在德鲁克看来，这样的人能够帮助他更了解自己，并发掘自己的兴趣。与异见者共处时，双方从来不问“你觉得怎么样？”，而总是说“你为何这么想？”

德鲁克的一生，著书立说无数，在给通用汽车、克莱斯勒和 IBM 公司担任顾问的同时，还连续 20 年为《华尔街日报》写专栏，并在《哈佛商业评论》上发表过 38 篇文章（数量之多，至今无人能及）。

我们或许永远无法拥有大师般的头脑，却可以学习他的勤奋、专注，以及自我管理方法。

这样培养习惯，简单得不可能失败

今天我们要和大家分享的书叫《微习惯》。

如果你也是听了那么多大道理，却依然无法养成好习惯，那这本书就非常适合你。本书作者叫斯蒂芬·盖斯，是全球知名的学习博主，他说：微习惯会帮助你改变自己的生活，在这一点上，你会胜过世界上 99% 的人。

今天我们给大家分享三方面的内容，微习惯是什么，微习惯的好处以及怎么培养微习惯。

微习惯是什么

简单来说，微习惯就是实现一个“小目标”，有多小呢？来，听我指挥，用手来摸一下你的鼻子，感觉到了吗？微习惯就是像摸鼻子这样，随时可做、毫不费力的目标。

2013 年 1 月 1 日，作者雄心勃勃地许下每日健身的新年愿望，然而，他第一天就失败了，对他来说，坚持 30 分钟的训练，像登珠穆朗玛峰一样困难。

直到几个月后，他看书时灵光一闪，如果只要求自己做一个俯卧撑会怎样？他马上拿起垫子，摆好姿势轻松地做了一个，然后发现并没那么痛苦，又多做了一个，接着又做了几个，最后竟然一口气坚持了几十分钟。

整个 2013 年，他继续要求自己每天完成一个俯卧撑，有时候要睡觉了，到被窝里才想起这件事，马上翻过身趴下来，在床上完成一个俯卧撑。

两年后，作者拥有了梦寐以求的身材，他把这个方法复制到写作和读书上，同样取得了非常好的成绩：阅读量是过去的 10 倍，写作量是过去的 4 倍。

如果你想培养一个新习惯，微习惯基本上就是它的大幅度缩减版，把每天 100 个俯卧撑缩减为每天 1 个，每天写 3000 字缩减为每天写 30 个字，每周看 1 本书缩减为每天看半页书，小到不能再小为止。

微习惯的好处

大多数人无法坚持做出改变，不是意志力不够，也不是动机不足，而是改变策略出了问题。

给自己打鸡血，下一个大决心，刚开始确实有效，可持续一段时间就不行了。

经济学上有个“边际效应递减”的说法，意思就是，吃第三块披萨时的愉悦感会低于吃第二块的，吃第二块的时候又略低于吃第一块的。

那么，当我们强迫自己重复一个行为时，每发生一次，带来的愉悦感就会降低一次，坚持的难度会越来越大。

这也是为什么那么多人1月份还没过完，就中断了新一年的健身计划，因为热情会随时间不断地递减，等到心中不再充满动力了，也就放弃了。

我们的大脑是天生抗拒改变的，如果目标足够小，小到不可思议，那你的潜意识不会觉得受到了控制，也不会害怕开始，也因为足够小，边际效应递减的速度也足够慢，会慢到你几乎察觉不到。

所以，不要一开始就用力过猛。使用微习惯策略，才能真正让我们做出持久的改变。

如何培养微习惯

就像我们口号说的，每天进步一点点，坚持带来大改变，那这个“一点点”微习惯该怎么建立呢？分三个步骤。

制定

选择出每天都能执行的微习惯，注意，每天都能做，这点无比重要，如果你想提高成功率，那就只能选择一个微习惯。

这个微习惯，最好设定成即使在你最困难、最疲惫、压力很大、极其忙碌的时候，也能完成的小目标。如果坚持每天喝一杯水都做不到，那就设定成往杯子里倒一次水，如果每天坚持写50个字都做不到，那就改成打开文档敲一个字。

微习惯越小越好，如果不确定选择哪个习惯来培养，那就选择更小的那个，把你设定的微习惯大声念出来，如果你笑了，就算一个合格的微习惯。

别忘了把这个微习惯赋予意义，比如每天一个俯卧撑是为了拥有健康的身体，每天一次对他人的赞美是为了让自己拥有一颗感恩的心，每天阅读50个字是为了增加自己的知识储备。

执行

在执行过程中要注意三点，首先要不断地给大脑甜头，如果让你培养一个把脸贴在地上吃土的习惯，你根本就做不到，因为大脑告诉你做这个没好处，一旦发现没好处，大脑就会拒绝改变。

给大脑好处很简单，可以是每天完成之后允许自己吃点好吃的（注意，别吃太多哟，原因你懂的，哈哈），可以是去看一集自己喜欢的电视剧，甚至可以是大笑几声，总之，去做能让大脑快乐起来的事情。

其次是注意要微量开始，超量结束，做一个俯卧撑不是真的让你每天只做一个，而是至少做一个，上不封顶。

最后要坚持记录完成情况，把记录放到一个显眼的位置提醒自己。

有一个著名的脱口秀主持人，每天都会写一些笑话，每完成这个任务后，他就会在日历上打一个钩，他说记录进度，是提升自己抖包袱水平的关键。

养成

据科学研究，一个习惯的养成平均要 66 天，不同的习惯需要的时间相差很大，从 18 天到 254 天不等。

所以在践行微习惯时，一方面自己要有一个合理预期，不能图快，另外一方面，要留意习惯养成的几个信号。

比如，你开始对这件事习以为常，到了时间就会主动去做，除非极特殊的情况，一旦养成习惯就会自觉坚持。

再比如，你不再有抵触情绪，甚至不做比坚持还难，就像一天不刷牙，嘴里就不舒服一样。

同样也没有期待情绪，你不会因为做这件事而激动不已，已经把它当做一种行为常态。

以上就是我们今天分享的全部内容，我们给大家介绍了最有效的习惯养成法——微习惯法。其实，每一个伟大的成就，都建立在之前打好的基础之上，追根溯源，你会发现一切都开始于最初的那一小步。

千里之行，始于足下，马上迈出你的第一步吧。

记得多听两遍好好消化哦，因为这个方法真的很棒。

（来源：哈佛商业评论）

书香广安

“2016 中国好书”隆重揭晓（中国图书评论学会）

“2016 中国好书”入选图书

序号	书名	出版社	作者
主题出版类（6种）			
1	生死关头：中国共产党的道路抉择	生活·读书·新知三联书店	金冲及 著
2	马克思主义十五讲	人民出版社	陈先达 著
3	穿越历史时空看长征	中共党史出版社	王新生 著
4	世界是通的：“一带一路”的逻辑	商务印书馆	王义桅 著
5	中国机器人	辽宁人民出版社	王鸿鹏、马娜 著
6	大国担当：中国人民解放军援塞医疗队抗击埃博拉疫情纪实	时代文艺出版社	王锦秋、洪建国 著
人文社科类（8种）			
1	海昏侯刘贺	生活·读书·新知三联书店	辛德勇 著
2	中国古代建筑概说	北京出版社	傅熹年 著
3	中国的坎：如何跨越“中等收入陷阱”	中信出版社	贾康、苏京春 著
4	锦程：中国丝绸与丝绸之路	黄山书社	赵丰 著
5	文字小讲	天津人民出版社	许进雄 著
6	庄子哲学讲记	广西人民出版社	郑开 著
7	《资治通鉴》与家国兴衰	中华书局	张国刚 著

8	造房子	湖南美术出版社	王澍 著
---	-----	---------	------

管理学教授陈春花：与这 3 本书的相遇，改变了我的人生

北大国发院 BiMBA 院长、教授 陈春花

尊敬的各位领导、各位校友、各位同学，很高兴来参加大家的回校日。4月23号是“世界读书日”，你们25号回来，我就谈谈读书的事情。

刚才听到学友们的分享很感慨，有转型有坚守，转型很难，坚守也不易。一个人在职业发展中有的一点是很笃定的，那就是你自己的能力。你拥有了这个能力之后，你可以应对或拥抱各种变化，所有变化反而会给你提供更多的机会。

我认为今天的机会比以往更多，你坚守的时候也不用觉得很困难，这是因为当你坚守的时候，可以创造你所坚守领域的全新价值。如果你能够赋予它新的价值和新的意义，你就会发现，其实你并不是在坚守，而是在创新。我相信，能够十年在某个岗位、某个部门没动过的人，一定是这个岗位具有了与时俱进的价值。正是因为你拥有与时俱进的价值，所以可以做十年、二十年。转型也很好，我相信那是因为你转型的时候，找到新的有意义的事。

我想讲的是，你可以把握的是什么？你完全可以把握的，就是自己对自己的打造。当你可以自己打造自己的时候，规划也好，选择也好，主动权都在你手上。今天我就讲讲，我是怎么打造自己的。我发现，我打造自己的方法是读书。

很多年前我去埃及，别人问我，第一个去看的肯定是金字塔，我说不是，我第一个要看的是亚历山大图书馆。之所以我对知识有极高的敬畏，就是因为这个人类最早的图书馆。这个图书馆经历过两次大火灾，保存到今天，这个图书馆有巨大的意义，它决定了人类文明的长度。当年亚历山大在建造这个图书馆的时候，只是想收集全世界有文字记录的书，那是一个很重要的港口，要进港的船只把书留下来给他们抄录一本，传说他们留下来的是原件，把抄录件还给了人家。所以我去埃及选的第一站就是亚历山大图书馆。

如今是信息社会，每个人能够拥有的知识容量非常大，几百倍、几万倍于这个图书馆所拥有的知识量。但是，这样一个图书馆所支撑的文明历程、对人类历史的影响，到今天都没有人敢不去敬畏和敬仰它。

谈人类社会的成长，在我看来其实就在讲三本书。最早的一本是《易经》，从这里可以知道人类智慧的发端和成长；接着是《金刚经》，再就是《圣经》。这三本书把人类几千年形成的普世价值、内在定律和追求都呈现出来了。呈现的过程，恰恰是人类成长的过程，从如何面对自然，到如何面对你的内心，再到你怎么去面对你所遭遇的挑战和苦难。这就是书和阅读对我们的影响。

如果说有什么能够让年轻人和浩瀚的历史做直接对话，那就是书。从这个意义上讲，如果我们确实把书作为内在灵魂的工具，你可以拥有超越环境的、真正可以内在对话的东西。回顾我的成长，给我带来最重要影响的是三本书，因为这三本书，我长成现在这个样子。第一本是我中学时读的《居里夫人》，第二本是大学时读的《人生的盛宴》，第三本是工作时读的《卓有成效的管理者》。我们可能看了很多书，但能与你相遇的书是不多的。

我就读的中学很偏僻，没有机会看到很多书，很巧的是我遇到了《居里夫人》这本书。它给了我巨大的帮助，一是不管什么样的出身、什么样的背景，只要自己努力，还是可以做成一些事的。所以到今天为止，我一直不太受出身的影响。

我读《居里夫人》，知道当时她要读书的时候，学校是不收女生的，她就在旁边听，很认真地参加所有考试，老师被她打动，说只要你考第一就正选进来，她就真的考了第一，最后不得不让她进了巴黎大学。从居里夫人的经历你可以看到，一个人是可以不受外部条件约束的。后来我们看到她所做的努力，这给我的启示是，做任何事情只要出于付出和贡献去做，这件事情就能永久地帮助你，你也就能看到自己的真正价值。

这就决定了我在考大学的时候，考的是工科，我是无线电系毕业的，因为当时我想当个科学家。所以我们一般说，非理性选择加上理性行动，你就会非常成功。选择很难理性，你在选择时，会有各种各样的因素是你无能为力的。我个人逻辑：就是非理性选择，理性地去做。如果你一开始很理性的话，估计很多人连婚都结不了，因为恋爱通常不是理性的行为，你发现没有办法理性。

等我到了大学，因为是工科，我就看了非常多工科的书。同时，我很喜欢哲学，林语堂的《人生的盛宴》深深地打动了我，这本书给我巨大的帮助在什么地方？我突然发现你要学会看人生、看生活。

我上大学时遇到林语堂这本书，给我的第一个帮助是，让我认识到人生是一场盛大的宴会。我性格乐观，就是因为这本书，它告诉你人生是个盛大的宴会，你只要赴宴就好，你赴了这场宴会，人生就很盛大。我真是很受这本书的影响，乐观的心态，也很包容。林语堂告诉我，真的了解中国人的人生，就会是一种醒觉，从而成为非常明慧的、悟性上达观的人。

中国哲学最大的帮助，就是可以让你变得很宽容，很包容，可以找到路径来开解自己。有些人可能会认为这是不好的一面，从我的角度来讲，我认为蛮好的。所以我牢牢记住了几个观点，这些观点形成了我的一些价值观。

一是热情加智慧、勇气。我们很多人有热情，但是没有智慧和勇气，有些人有智慧和勇气，但是没有热情。我是比较害怕太过成熟，有时候看一些小孩子讲出大人的话，我就很紧张，一个人最重要的是纯真，简单和单纯。当你简单和单纯的时候，对自己很好的保护就是不受干扰。人生其实挺残酷，必须有热情才可以应付这个残酷的环境，但如果没有勇气和智慧，你的应付也不行。很多时候我都是很单纯地做事，别人问你做这个事情不想后果吗？我

说没有想过。你为什么要做，我也没想，就做好了。我的学生问，我不会做怎么办？我说你不会做好，做坏总会吧，但如果不做，你肯定什么也没有。

二是如果我们客观地接受这个世界，就不要期待它很美好。有些时候，我们没有把自己和环境摆好位置，没有理性客观接受它的所有，我们总是期待它如何，一旦现实和我们的期待不一致，我们就失望。这是你的训练不够。在今天的社会环境里，我为什么特别喜欢北大朗润园，因为我们非常认真地接受中国现在的情形，又用理想推动它的进步。有了知识不能了解，有了批评不能欣赏，有了美没有爱，有了真理而缺乏热情，有了公义而缺乏慈悲，有了礼貌而没有一颗温暖的心，这个世界是非常可怜的。反过来，我们要真正理解环境就是这样，如果你有知识能够了解，有公义又慈悲，有礼貌又温暖，你会发现，这个世界和你可以相处得很好。

三是让我学会了怎么跟不谋面的人交流。我和学生讲，一定学会找人对话，不是找人聊天，而是真正的对话。要真正对话，最重要的是去找那些有智慧的人。我可以很负责任地告诉大家，有智慧的人都在书里。我现在悄悄地写书，写很多书，一百年后如果它们还在，我就可以跟百年后的人对话。真正的对话不是聊天，一定是平行的，平行的东西才可以真正帮助你思考。

我通过林语堂爱上中国画，所以现在我也想学中国画，我觉得中国画和西方画最大的区别在于，它总是把人放在宇宙里，总是留白，真实呈现人与自然的关系。中国画都是树很大、山很大，连石头都很大，就是人小小的，为什么这么画？原因是中国人有宇宙观和自然观。这种理解可以让你比较安然，因为个人比较渺小，你做错一点事没有什么关系。在大学里，这帮助我做好准备接受外面所有的变化。

我开始工作的时候，一个选择是当管理学老师。管理到底能做什么事情？我看了一大堆管理学专业书，其中德鲁克这本《卓有成效的管理者》对我影响很大。

我看这本书，不只是对书的理解，而是它给我的两个重要帮助。一是我理解到管理者必须有成效，每个人其实都是管理者，因此我们必须让自己有成效；二是这本书告诉我管理学的方法，要深入企业实际。我大概是在中国管理学教授中最早走这条路的人之一，这么多年来，就走成现在这个样子。

这本书到底给我带来什么具体帮助？

第一，管理者必须面对现实：所有人理解信息的方式变了。比如，我们现在只能坐在这里听五分钟的课，很难听四十五分钟。既然人们接受信息的方式变了，对于这个现实，你就得接受。我是属于接受现实、并认真对待现实的管理者。无论做哪个行业或者给企业当顾问，我能很快和他们达成一致的原因，就是我很快接受现实，然后去找解决方案。

第二，掌握自己的时间，做最重要的事情。我们做老师，最重要的事情就是做研究，另外是上课，做好这两件事的时间一定要给足，除此之外的时间，有就给，没有就不给。说到个人职业规划，最重要的是发挥人的长处，而不是改正或者弥补短处。有人说，他不擅长演

讲，就天天练演讲，我对此表示反对。因为你可以支配的时间其实很短，你去练演讲的时间，不如用来把长处放大。这就是我们说的有效性，你不要担心你的短处，你接受就好，但是你一定要知道你的长处是什么，因为只有长处才会给你带来成效。

这些帮助促使我做了一件事情，德鲁克说管理不同于技术和资本，因此我决定当一个像德鲁克那样的人，运用所学的知识，解决中国企业的管理问题。我立定做这件事情，要抛开所有浮华找它背后的东西到底是什么。所以我今天给大家讲的核心就是一句话，如果你想在巨变环境下保持自己的价值，只需要不断地问自己一句话：“我能够贡献什么？”你要不断问这句话，无论转行或不转，我相信你都是最重要的一个人，都可以用这样一个价值贡献的思维（做选择），如此你在职业发展中一定会越来越好。

我就是按照这套逻辑来培养自己，我能贡献什么？二十年来，我做中国管理研究只关注两个问题：一是中国企业为什么维持成长这么难？二是中国企业到底需要什么样的努力才可以持续获得成长机会？

因为不断地研究，我也有机会做实践。如果坚持做有价值的事情，中国企业的机会极其巨大。比如海尔、华为、阿里、高铁这些中国品牌，如今都可以在世界上说话。但是仅仅在二十年前，这些品牌都还是不成立的。二十年前我们做管理研究的时候，一定是做西方、美国的，但是二十年后，这些中国品牌在世界一流的位置上和别人对话，甚至成为世界的标杆。我们看到，再巨大的环境也一定是变的，如果你坚持你的价值贡献，你有你的定力，你可以有你的价值创造。

从自然法则看，人无异于一根芦苇，人真正的价值来源于你有思想。芦苇可以在很多样的环境中成长，人却是脆弱的，但人又很强大，因为我们的的确确有思想，这是我们有价值的一部分，你坚信这个就可以了。

对于知识型工作者来讲，我们有更高的意义。因为在职业概念中，我们的价值可以独特地确定——我们的工作就是推动人类的精神成长，这是非常美好的事情。我们努力做这个美好事情的时候，也会把人类赋予的工作呈现出来。我还是非常希望通过阅读获取这种成长的营养，这个成长的营养可以让你现在、过去和未来都不断有一个源泉。这个源泉推动我们持续进步。

居里夫人曾说，其实我们应该在理想主义中寻找精神的力量。这也是北大朗润园最吸引我的地方，这绝对是充满理想主义者的地方，但这种理想主义不是让我们来骄傲的，而是让我们把希望、梦想放到更高的理想主义之中。如果理想主义让我们骄傲，又让我们脱离现实，那么这个理想主义就没有任何意义。很多时候，我遇到的人说“我是一个理想主义者，所以不愿屈就这个现实”，这其实是不对的，理想主义是把你放得更高，但是脚一定踩在地上。这是居里夫人给我的巨大帮助，永远站在非常高的位置追求理想，但是从来没有忘记她的祖国和她身边的人，从而使得她的付出产生巨大的价值。

非常希望各位来到朗润园埋下一颗种子，种下这些树。我非常喜欢朗润园的花，每一次花开，每一次绿芽的生长，都会让我看到千百年后的结果。我想这就是《财经》奖学金班和我们的关系，我们同在朗润园种下一棵树，有了这棵树我们就可以憧憬人类的幸福。