

内部参考

2015 年第 39 期

总期第 71 期

每周观察

【本期摘要】

I、“不动产登记暂行条例实施细则”制定的法定程序已基本完成，出台实施的条件初步具备，目前正处于最后的修改完善阶段。

II、西城区体量最大的白纸坊地区重点棚户区改造项目正式进入实质性阶段。

主办 广安研究院
集团办公室
投资发展中心

2015.10.19

目录

政策导读.....	1
国土资源部：全面推行不动产登记箭在弦上.....	1
北京首次出现政府收购自住房用作安置房.....	2
王宁被任命为北京市副市长.....	3
环保部：“红顶中介”不得申请环评资质.....	6
产业聚焦.....	8
西城规模最大棚改项目启动征收.....	8
10月北京迎来供地高峰 地价推升房价.....	9
政策松绑倒逼“革命”：刚需盘缩减 改善型走强.....	10
央行再度量化宽松 业内分析房价是否再度暴涨.....	13
北京门头沟房价进入5万时代.....	15
北京豪宅市场理性回归 全能型楼盘选手集中突围.....	19
“产业市镇”模式助力新型城镇化.....	20
前沿视点：互联网+.....	22
巨头切入房产O2O，将成为房产行业一种新的颠覆.....	22
国企改革.....	24
国有房企深化改革路径显现：提升投资效益成重要任务.....	24
中国节能：把董事会建设成为企业发展的核心.....	26
京津冀一体化.....	30
试行征信一体化 京津冀可先行.....	30
京津冀协同发展 燕郊商业焕新机.....	31
行业动态.....	33
王健林亲自总结的商业地产八大心得！.....	33
两地产公司再度发债300亿.....	39
国有房企密集发布转型战略.....	40
后任志强时代固守北京策略大调整 华远扩张存业绩难题.....	42
视野延伸.....	45
扩张！融创与华远的逆向思维.....	45
养老市场降温 企业开始理性思考.....	47

政策导读

国土资源部：全面推行不动产登记箭在弦上



近日，《经济日报》记者从国土资源部获悉，“不动产登记暂行条例实施细则”制定的法定程序已基本完成，出台实施的条件初步具备，目前正处于最后的修改完善阶段。

我国《不动产登记暂行条例》于今年3月1日施行，因条例大多是原则性、方向性条款，3月26日实施细则公开征求意见，并于6月经国土资源部部务会审议原则通过。

按此前公布的时间表，今年年底前，各地要完成不动产登记职责机构整合，为明年全面推行不动产登记做出准备。

正因此，近期各地推进不动产登记的新闻屡见报端。10月16日，宁夏、桂林等地颁发了当地首本不动产登记证。此前，多地在机构合并、统一发证上也多有动作。

因机构整合涉及面广，国土资源部称第四季度将就此在全国开展专项督察，将对今年12月31日前不能如期基本完成不动产登记职责机构整合的地方提出问责。

据悉，截至目前，全国已有198个市（州）完成市级职责整合，1193个县（区）完成县级职责机构整合，分别占全国市县总数的60%和42%。在年底前完成市县级不动产登记职责机构整合，确实时间紧、任务重、难度大。

中央财经大学不动产法研究所所长尹飞表示，长期以来，我国形成了不动产多头登记的体制。各类不动产登记职责分散在不同的部门。这种做法不利于不动产权利的清晰和交易安全，不利于市场决定性作用的发挥和有效运行。

今年以来，中央层面的相关制度设计步伐不断加快。4月底，国土资源部、中央编办联合下发《关于地方不动产登记职责整合的指导意见》。随后，国土资源部下发《关于做好不动产登记信息管理基础平台建设工作的通知》。

但由于种种原因，部分工作推进并不尽如人意。年中，国土资源部有关负责人公开表示，300多个地市州盟、2800多个县市区旗中，只有50个地市、101个县完成了不动产登记职责整合，占比分别不到16%和4%。即使已经完成职责整合的市县，大多数也尚未将相应的登记机构进行整合，具体从事登记的工作人员尚未整合到位。

国家土地副总督察严之尧曾表示，当前整合工作主要存在地方政府认识不到位、工作进展不平衡、地方国土资源部门主动性不够等问题，须各地明确职责，通过督导推动整合。

分析人士称，不动产统一登记将对各类社会经济活动产生正面、积极的影响。从长远看，不动产统一登记后，有利于建立房地产市场调控长效机制，促进房地产市场秩序的健康稳定。针对“不动产登记是为房地产税开征做准备”的观点，专家表示这二者之间并没有必然联系。

（来源：经济日报）

北京首次出现政府收购自住房用作安置房

位于朝阳区来广营地区的东洲家园自住房项目，在自住房申购家庭进行了两次选房后，仍然有818套剩余房源。而东城区打算购买其剩余房源，作为中心城区棚户区改造的对接安置房。这也是北京首次出现政府收购自住房用作安置房的情况。

不影响自住房申购和已购家庭

收购自住房用作安置房，会不会损害到自住房申购家庭的权益？对此，政府部门的相关负责人和专家，昨日均明确表示不会。

“正常申购过程中的自住房，肯定不会收购作为其他类型住房的，包括安置房。”专家介绍，此次拟收购作为安置房的房源，是一个已经完成了两次选房的自住房项目，而且是剩余的房源。

去年底，北京市出台新规，自住房项目如果在所有的申购家庭都选完房后，仍有剩余的“尾房”，将首先进行二次选房，让所有未购买的申购家庭再选择一次，如果还有剩余，则采用普通商品房的方式，由开发商面向社会公开销售。

据介绍，位于朝阳区来广营北路的东洲家园自住房项目，此前已经遵照自住房销售有关规定，严格按照销售程序经过公开摇号、面向摇号家庭一次选房、二次选房后，经公证处公证仍有剩余房源 818 套。

“也就是说，已经提供给自住房的申购家庭两次选择的机会，最后还有剩余不要的，才收购做安置房的。如果不收购作为安置房，开发商也要面向社会自行销售了。所以自住房家庭的权益已经得到了充分的尊重和保证，也不会影响到已购的自住房家庭。”专家说。

用作对接安置房的房源性质仍为自住房

据了解，目前东城区为加快推进中心城区人口疏解和棚户区改造，拟购买该项目的剩余房源，作为棚改对接安置房使用。供求双方正在接洽。

市住建委表示，将对房源对接加强管理、跟踪进展。东城区棚户区改造需求明确后，剩余房源将督促开发商及时公示。

市住建委相关负责人强调，虽然用作了对接安置房，但这些房源的性质不变，仍然是自住房。也要遵守自住房的相关政策，如 5 年内不得上市交易，满 5 年后上市要补交价款等。

对于将来是否还会有其他自住房项目，二次选房后的剩余房源被收购用作安置房？市住建委相关负责人表示，这将根据项目的具体情况、以及中心棚户区改造的实际需要来确定。

（来源：新京报）

王宁被任命为北京市副市长

北京市十四届人大常委会召开会议，决定任命西城区委书记王宁为北京市副市长，同时接受张延昆辞去北京市副市长职务的请求。

北京市市长王安顺指出，王宁事业心、责任感强，作风民主为人低调，担任西城区委书记期间顺利实现了两区合并平稳过渡。

今年被评为“全国优秀县委书记”

近日，北京市十四届人大常委会召开第二十二次会议，决定接受张延昆辞去北京市副市长职务的请求，并报北京市人民代表大会备案。同时，此次会议还决定任命王宁为北京市副市长。

完成此次交替后，北京市政府领导班子补齐，继续保持一正九副架构。

公开资料显示，王宁，男，1960 年 12 月出生，汉族，山西清徐人，1983 年 3 月参加工作，1987 年 2 月加入中国共产党，在职研究生学历（北京大学经济学院金融专业），经济学硕士，高级政工师。2010 年 6 月至今，任西城区委书记。

北京市市长王安顺就提请任命王宁为北京市副市长议案做说明，指出王宁经过多岗位锻炼，视野开阔，组织协调能力强。

“王宁同志事业心、责任感强”，王安顺指出，王宁作风民主，朴实低调，为人宽厚，待人坦诚，亲和力强，要求自己比较严格，今年被中组部评为全国优秀县委书记。

现场表态：“始终怀揣民生账”

市人大常委会第二十二次会议宣布决定任命王宁为北京市副市长后，王宁进行表态发言，表示将增强为民情怀，把人民对美好生活的向往作为奋斗目标。

“始终怀揣民生账”，王宁表示，将始终牢记权力是人民赋予，把好事办实，实事办好，努力交上一份人民满意的答卷。

他还表示，将在新的岗位上提升履职能力，在建设国际一流和谐宜居之都和京津冀协同发展上，“满怀激情地干事创业”，并坚持廉洁自律，“踏踏实实做事，干干净净做人。”

■ 人物

作为土生土长的北京人，王宁任职岗位颇多。其任上，包括西城与宣武区合并、首都功能疏解等多项大事，都有条不紊地推行。

棚户区改造

半小时作出决断 对百万庄改造

2010 年，西城区和宣武区合并成为新的西城区，原宣武区委书记王宁担任了新的西城区委书记。刚一合区，一大难题就摆在了王宁面前——棚户区改造。

在王宁回忆中，过去他对棚户区这个概念并没有那么深刻的印象。

2011 年，王宁带队到百万庄西社区调研，“这里是 1968 年修地铁 1 号线时盖的周转房，设计寿命只有 10 年，超期服役 30 多年。我看完了确实感觉心寒，两堵墙上面架着预制板，没有钢筋连接，每家每户没有卫生间，楼的地基只有一米多深，没有暖气和煤气。在城市里，百姓却这样住了四十多年。”

王宁现场当即“拍板”：“改善这个地区居民的生活质量，要作为西城区的重点民生工程。”

在百万庄西社区党委书记胡静看来，如果没有王宁这次“拍板”，小区就不会迎来新生。“从去到现场到最后拍板，只过了半个小时。书记身上体现的果断以及设身处地为老百姓着想的精神，令我非常佩服。”胡静说。

但王宁知道，问题不好解决。“怎么办？面对挑战，必须要有韧性，你得慢慢去拱，慢慢往前推。什么事不怕慢，但不能停。有困难可以循序渐进，但不能停，一停就可能永远捡不起来了。”

凭着这股韧劲，王宁多次协调市里相关部门，多次前往社区现场办公。2014 年 1 月，百万庄北里作为北京中心城区棚户区改造的首个项目启动。

今年，西城区又启动了菜园街及枣林南里、光源里等数个棚改项目，涉及居民近 5600 户，创下历年之最。

动批搬迁

被“将一军” 接下动批搬迁任务

作为首都的核心区，西城区的难题不只一个。

近两年，疏解非首都功能和京津冀协同发展，是西城区乃至北京市的工作重点。在王宁每天的日程表上，这方面也占了很大一部分。

西城疏解非首都功能，最受社会关注的，就是“动批”的疏解。而王宁敢“挑战”这一难题，其实是曾被市委主要领导用激将法“将了一军”。

王宁回忆，大约 3 年前，“一次领导找几个区委书记谈心，就是谈谈想法，没有主题，其中我就谈到喜欢干一些有挑战的事情。当时领导就说，那你能不能把动批给搬了？”

“当时一下子给我将住了。”王宁说，“市领导将完这一军，我就想，一定要把这个事解决！这事你不干也得有人干，在我的任上有不可推卸的责任。动批在历史上对经济发展是起了很大作用，那个时候建这个市场有合理性，现在疏解这个市场也有合理性。”

之后，王宁带领西城区领导班子立即开始了调研谋划，很快，动批腾退升级的工作全面启动。

目前，“动批”疏解的时间表已经确定，2017 年底前完成疏解。

个人性格

受多年体育工作影响 爱好挑战

王宁有一种对北京的“亲热劲儿”。他是在北京长大的，当他走在西城区的大街小巷，和老街坊打招呼时，浑身都透出一种“草根”情怀。

2014 年 12 月 9 日，大栅栏劝业场，西城区名城保护委 2014 年年会在这里举行。王宁致辞谈到名城保护工作时忽然说：“我本人就是北京人，对这里的一草一木、一砖一瓦都有着无限的感情。我觉得做好名城工作，首先要热爱这座城市，其次要投入极大感情，带着感情做工作。最后是要锲而不舍、永不放弃。”

说到自己不怕困难、喜欢挑战的性格，王宁认为是受多年工作的影响。从大学毕业至今，王宁换了 8 次工作，当过教师、干过青年工作、还干过体育工作。

“多年的体育工作，让我喜欢挑战、应对挑战，因为体育精神就是更快更高更强。”王宁说，因为喜欢挑战，他很喜欢户外运动，还曾经作为车手参加过北京-拉萨，北京-巴黎两次汽车拉力赛。

每周末，王宁会骑行四五十公里，“这也是我性格中的一种情结。不管什么时候，永远保持激情，生活也好，工作也好。” 新京报记者 马力

[简历]

王宁

男，汉族，54岁（1960年12月生），山西清徐人，1983年3月参加工作，1987年2月加入中国共产党，在职研究生毕业（北京大学经济学院金融专业），经济学硕士，高级政工师。

- 1979年2月至1983年3月为北京师范大学第一分校政教系经济学专业学生；
- 1983年3月至1986年3月为北京市大兴县师范学校教师；
- 1986年3月至1987年8月为北京市大兴县政府办公室干部；
- 1987年8月至1989年6月任共青团北京市大兴县委书记；
- 1989年6月至1991年6月任共青团北京市委郊区部副部长；
- 1991年6月至1994年11月任共青团北京市委郊区部部长；
- 1994年11月至2000年1月任共青团北京市委副书记；
- 2000年1月至2002年2月任北京市体育局党组副书记、副局长；
- 2002年2月至2005年3月任北京市体育局党组书记、副局长（其间：2003年9月至2004年7月在澳大利亚悉尼科技大学奥运专业学习）
- 2005年3月至2006年9月任北京奥运会组委会文化活动部部长；2006年9月至2006年12月任北京奥运会组委会文化活动部部长兼开闭幕式工作部常务副部长；
- 2006年12月至2007年3月任北京奥运会组委会文化活动部部长兼开闭幕式工作部常务副部长、开闭幕式运营中心主任；
- 2007年3月至2008年11月任北京奥运会组委会开闭幕式工作部常务副部长（正局级）、开闭幕式运营中心主任；2008年11月至2010年6月任中共北京市宣武区委书记；
- 2010年6月至今任中共北京市西城区委书记；
- 2015年10月16日起任北京市副市长。

（来源：中国新闻网）

环保部：“红顶中介”不得申请环评资质

环保部要从制度设计上彻底解决“红顶中介”问题。日前，环保部公布新修订版《建设项目环境影响评价资质管理办法》，其中明确负责审批或核准环评文件的主管部门及其所属单位出资设立的企业、从事技术评估的企业，均不得申请环评资质。

主管部门挂靠单位

社会组织出资企业不得申请

今年3月，环保部新任部长陈吉宁在履新后的首次中外记者会上即表示，要彻底解决环评“红顶中介”，承诺部属8家环评机构率先脱钩，并从制度上进行改革。

对此次修订，环保部环境影响评价司司长程立峰表示：“原办法已不能适应新形势的要求。”而上述从制度上彻底解决“红顶中介”的规定是新修订内容之一。北京青年报记者还

注意到，办法对“红顶中介”的界定较广泛，不仅主管部门设立的事业单位出资企业法人、作为业务主管单位或挂靠单位的社会组织出资企业法人、受主管部门委托开展环评技术评估的企业法人不得申请，上述三类企业法人出资的企业法人也不得申请。

环评机构评价范围等级

与环保部门审批级别脱钩

程立峰透露，此次新修订办法的另一个亮点是“不再将环评机构评价范围等级与环保部门审批级别挂钩”。中国生物多样性保护与绿色发展基金会副秘书长马勇告诉北青报记者，以往两者挂钩，级别高的环保部门审批的环评项目都是由级别高的机构做的，比如环保部审批的环评项目必须由拥有甲级资质的机构来做。

马勇此前曾在环保部下属的中华环保联合会工作，对环评领域非常熟悉。在他看来，环评机构等级与环保部门审批级别脱钩，会减少环评领域的腐败。

环评机构和工程师

基本信息全部公开

程立峰还表示，新修订的办法赋予地方环保部门监管和处罚权限，形成各级环保部门齐抓共管的监管体系。依据办法的规定，环境保护部组织对环评机构的抽查。省级环境保护主管部门组织对住所在本行政区域内的环评机构的年度检查。

马勇认为，此举有望强化对甲级环评机构的监督。新修订的办法要求建立从国家到地方的四级诚信档案数据库，对环评机构和从业人员违法违规行为及时进行记录并向社会公布，这一规定与前述地方监督能够结合发挥效用。

除此外，北青报记者注意到，新修订办法还要求强化信息公开，在目前环评报告书全文公开的基础上，要求实现资质受理和审查信息全部公开，审查程序和内容全部公开，环评机构和环评工程师基本信息全部公开。

（来源：北京青年报）

产业聚焦

西城规模最大棚改项目启动征收

继此前公示《房屋征收暂停办理事项公告》和公开摇号选定评估机构后，日前，西城区在光源里、菜园街及枣林南里两个项目同时张贴房屋征收补偿方案征求意见稿，这意味着西城区体量最大的白纸坊地区重点棚户区改造项目正式进入实质性阶段。此次棚改是西城区近年来规模最大的一次，总占地面积约 29.2 万平方米，涉及居民总户数近 5600 户。

方案征求意见共 30 天

据西城区白纸坊棚改指挥部介绍，此次公示的两个项目房屋征收补偿方案征求意见稿，分别对项目基本情况、征收补偿的主要依据、住宅和非住宅房屋的征收补偿补助标准等内容做了详细说明。

按规定，此次方案的征求意见期为 30 天，方案意见征询期满后，房屋征收主管部门将对方案进行修改和完善。指挥部将按照最终确定的征收补偿方案与被征收人签订附生效条件的征收补偿协议，进入预签协议阶段。在预签期内，签订协议的居民达到征收补偿方案明确的比例时，将依法作出征收决定，进入正式签约期，预签协议同时生效。

征收工作将全程监督

此次的住宅房屋征收补偿补助标准共分为货币补偿、产权调换（回迁安置）、其他补偿、其他困难补助和奖励标准五部分。被征收人选择货币补偿的，按照房屋征收评估办法评估确定，被征收人还可享受综合困难补助、平房、简易楼住宅困难补助及住房困难家庭补助，同时可申请购买定向安置房；如被征收人选择房屋产权调换，被征收人可以根据方案选择对应的回迁安置。对于低保、残疾、重大疾病、高龄等特殊群体，还将按标准给予一定的困难补助。

此次白纸坊地区重点棚户区改造项目，坚持公平、公开、公正的原则，在形式上采取上墙公示和电子信息系统查询两种方式。

此外，西城区还组成了由征收区域的居民代表、街道社区代表、区域内人大代表和政协委员组成的委员会，对征收工作进行全程监督。

■征收补偿方案

关键词：关于货币补偿

通知明确，被征收人可以选择货币补偿或者房屋产权调换。选择货币补偿的，由征收人按照公开选定的房地产价格评估机构按照房屋征收评估办法评估确定，给予被征收人房屋价值补偿。选择货币补偿的被征收人可享受综合困难补助、平房、简易楼住宅困难及住房困难家庭补助，同时可申请购买定向安置房。

关键词：关于产权调换

如果被征收人选择房屋产权调换的，征收人提供改建地段的房屋用于产权调换，被征收人可以选择按市场评估价格计算、结清被征收房屋价值与用于产权调换房屋价值的差价；也可以选择回迁安置。

本次征收回迁安置房产权性质按照经济适用住房产权管理。关于回迁安置房面积，被征收房屋按照“征一还一”的标准执行，按照“先签先选”的原则签约选房。

1. 被征收房屋为平房的，原建筑面积增加 15 平方米附属面积后，按照成套面积区间与相对应的回迁房屋选房面积区间予以安置，安置面积 $\geq$ （原建筑面积+15） $\times$ 1.5, 具体对应区间待正式补偿方案确定后公布。

2. 被征收房屋为简易楼的，原建筑面积增加 10 平方米附属面积后，按成套面积区间与相对应的回迁房屋选房面积区间予以安置，安置面积 $\geq$ （原建筑面积+10） $\times$ 1.5, 具体对应区间待正式补偿方案确定后公布。

3. 被征收房屋为成套房屋的，按建筑面积区间与相对应的回迁房屋选房面积区间予以安置，安置面积 $\geq$ 原建筑面积 $\times$ 1.5, 具体对应区间待正式补偿方案确定后公布。

（来源：华夏经纬网）

10 月北京迎来供地高峰 地价推升房价

今年，北京市供地计划完成迟缓。数据显示，今年前三季度，北京仅完成全年 750 公顷商品住宅供地计划的 37%。业内人士分析，今年开发商为规避风险，纷纷布局一线城市，北京市土地供应减少导致房企争抢，地价高企，北京楼市将形成新一轮供需矛盾，最终结局是房价的上涨。10 月，市国土局再次密集挂出多宗土地，北京土地市场再迎来集中供应。

土地供应十年最低

结束了 2014 年的楼市寒冬，今年北京楼市逐渐走强，同样土地市场也较为火热，房企激烈争抢、高价地频出。值得注意的是，火爆的土地市场背后，前三季度北京土地供应创下十年最低。

据亚豪机构数据，前三季度，北京仅供应了 27 宗住宅性质用地，累计供应 275 公顷，创自 2006 年以来近十年新低。根据北京市 2015 年度国有建设用地供应计划，4600 公顷的总量中住宅用地有 1200 公顷，这其中又包括商品住宅用地 750 公顷、保障性安居工程 450 公顷。以前三季度经营性用地中住宅成交的 275 公顷计算，仅占本市商品住宅全年供地计划的 37%。

“土地供应量决定着未来的商品住宅供应量，也决定着未来北京的居住人口承载量，在控制人口规模的大背景下，除确保民生住房的保障房、自住房的用地供应以外，减少商品住

宅用地的供给，成为分流人口的一种策略。”亚豪机构市场总监郭毅认为，北京商品住宅的供地量因此而大大压缩。

前三季度土地供应规模减少，将导致北京楼市供需失衡。因此，10月市国土局密集挂出多宗土地，以规避土地供需失衡可能带来的风险。

10月再迎集中供应

10月，北京市土地整理储备中心网站密集挂出5宗住宅性质用地，使得当前挂牌交易的宅地数量达到8宗之多。

数据显示，这8宗住宅用地的土地面积共计72.6公顷，规划建筑面积146.86万平方米。今年前9个月不过成交了25宗地块，规划建面427.97万平方米，即将在10月交易的这8宗宅地的规划总建面相当于今年前9个月已成交宅地的34%，如果8宗住宅地块无一流拍，今年10月，北京的宅地成交宗数将创下近21个月新高。

郭毅认为，开发商手中的商品住宅在经过今年的快速去库存后，库存已大幅消减，年末补充土地储备的意愿大增，国土部门因此集中推地，一方面满足房企购地需求；另一方面也通过分流购地需求来化解过于激烈的竞地局面，从而达到平抑地价的目的。

地价推升房价

“尽管10月北京市土地将迎来集中供应，北京供地量的下滑仍是不争的事实，国土局目前采取的措施有可能在短期内减少高价地，但长期来看，供地不足与房企扎堆北京购地需求强烈的供需矛盾依然长期存在，北京的地价还将上涨。”郭毅在接受北京商报记者采访时表示。

土地供应减少，导致未来新建商品房供应不足，将形成新一轮供需矛盾。相关数据显示，截至三季度，北京土地市场成交27宗商品房住宅用地，虽然从土地总面积看合计高达427万平方米，但因为多种配建，实际商品房住宅用地合计只有104万平方米，按照商品房平均单套120平方米计算，未来能够供应形成的商品房住宅只有8600套。

业内人士分析，供地量减少的直接后果是地价高企，土地成本的倒逼，北京将因此豪宅遍地。供地不足的另一个后果是造成商品房市场供应的急剧下滑，楼市新一轮的供需矛盾由此开始，最终的结局仍然是房价上涨。

（来源：北京商报）

政策松绑倒逼“革命”：刚需盘缩减 改善型走强

“现在的趋势是，随着土地成本提高，刚需盘的利润正在被摊薄；而在政策松动的刺激下，改善型需求的释放力度明显加大。”10月11日，蓝光地产成都公司董事长程耀贵向21世纪经济报道记者表示。

当日，蓝光地产发布了“雍锦系”高端产品线，并拟将其打造成核心产品系列。公司表示，未来的产品结构，将从“刚需盘”为主，逐渐转变为“改善型”住宅为主。

程耀贵表示，之所以做出上述调整，一方面是为了打造产品品牌，提高知名度；另一方面则与市场变化大势密不可分。

有机构指出，随着近期政策层面的调整，如限购松动、二套房首付比例下调、信贷优惠力度加大等，此前压抑的改善型需求正在被大量释放。相比之下，由于核心城市土地价格上涨，普通住宅项目的利润率也遭到挤压。

在这种背景下，除蓝光外，今年不少房企都对产品结构进行调整，方向无一例外：提高改善型产品比重。此前以改善型产品见长的企业，则对产品线进一步细分和加码，意欲夯实市场基础。

兰德咨询总裁宋延庆向 21 世纪经济报道记者表示，刚需类产品比重降低是大趋势，未来改善型产品的比重会不断加大，这种调整将持续至少三年。

刚需产品盈利能力渐差

蓝光地产在过去一直主打刚需类产品为主线，不仅通过刚需产品的“高周转”模式实现了快速扩张，而且在今年 4 月成功借壳上市。但仅仅半年后，公司便对产品线做出调整。

程耀贵指出了其背后的逻辑。过去多年来，国家一直鼓励普通商品房的建设和供应，对于改善型住房的供应有所限制。尤其在 2006 年“70/90”政策出台后，这种限制更加明显。

但近年来通过调查发现，刚需产品的购房年龄正在降低，绝对人数在逐步减少。相比之下，在去年的“9·30 新政”之后，压抑了多年的改善型需求开始爆发。这是促使公司调整产品线的主因。

程耀贵表示，公司计划在成都区域率先做出调整，随后扩展到其他区域。

为推行这一调整，去年 6 月，由蓝光地产总裁助理王建牵头，正式成立产品研究院。其职责在于对市场大势进行研究和分析，并反馈到研发部门，进而对产品线和产品结构进行调整。上述研究院被赋予极大权限，以王建为核心的 5 名成员，对蓝光旗下的任何产品，均有“一票否决权”。

无独有偶，今年在土地市场动作频繁的旭辉，也选择在产品线上做文章。

今年 8 月，旭辉集团总裁林峰在中期业绩沟通会上明确表示，“未来旭辉将根据市场情况来调整产品结构，我们将打造自己的高端产品。”他透露，旭辉在 2014 年之前的刚需型产品和改善型产品比例是 8：2。自 2014 年以来，旭辉不断提高改善型产品比重，目标是将两者比例调整为 5：5。

有统计显示，在旭辉今年的新增土地中，适合改善型产品的土地比重已超过 60%。尤其在北京市场，旭辉拿下多宗高价土地，其目的被认为用于转型需要。

事实上，对于上述两家公司而言，调整产品结构，也有不得已的一面。

中报显示，今年上半年蓝光发展实现归属于上市公司股东的净利润为亏损 3.44 亿元，同比减少 23.73%。同期，旭辉的股东权益应占核心净利润为 6.22 亿元，同比减少 3.6%。

分析人士指出，尽管上述指标下滑有项目结转时间的影响，但随着整体市场供需关系逆转，以及核心城市土地成本提高，刚需类产品盈利能力下降已是不争的事实。

宋延庆表示，近两年来，很多刚需类项目的利润率已经降到 5% 的低水平，“几乎不挣钱”。相比之下，优质的改善型产品可带来一定的利润空间。

政策松动刺激改善需求

尽管有绿城“加码刚需产品”的个案，但与上述两家企业类似，现阶段大多数房企的调整方向，都是增加改善型产品比重。那些本就以改善型产品见长的企业，则对产品线进一步细分和加码。

以中国金茂（方兴地产）为例，公司已明确向“城市运营商”方向转型，通过“业态多元化”来提升区域价值和市场竞争力。

类似的还有世茂房地产，其中报表示，“随着产品标准化模块陆续落地，销售已从产品、配套以及教育等方面增加了产品卖点，提升了项目市场竞争能力，亦增加了项目议价能力。”

上述两家房企均以开发高端产品线见长，随着土地、财务等成本的提高，在无法实现降价的情况下，便以“做加法”的方式提高产品附加值。

宋延庆表示，从当前市场的主流产品分类来看，刚需类产品占比约 2/3，仍占市场主导。但从增速来看，改善型产品的增速远远快过刚需类。

宋延庆将近年来的市场分为两个阶段：从 2011 年初启动“限购令”到 2014 年上半年，市场是刚需类产品的天下。

在这一阶段，除“限购令”外，二套房的首付比例、贷款利率双双提高，使得改善型需求受到极大限制。在很多房企的产品结构中，刚需和改善类产品的比重多在 7：3 和 8：2 的水平。

从 2014 年下半年开始，一系列松绑楼市的政策陆续出台，限购政策逐渐放松，首套房认定标准、最低首付比例、最低贷款利率等门槛也在不断降低。

在这一阶段，压抑多年的改善型需求得到极大释放。在房企的产品结构中，这两种产品的差距也不断缩小。

有专家分析，当前最受市场欢迎的产品为品质刚需和首次改善两类。除政策因素影响外，这还与我国的人口结构和房地产市场化进程密不可分。

一方面，出生于上世纪 80 年代末和 90 年代初的一代，逐渐进入结婚生育年龄，对刚需类产品仍然有强劲需求，对改善型产品也有一定要求。另一方面，自我国实施住房市场化改革至今，尚不足 20 年的时间内。此前已拥有一套房产的群体，对于改善型房屋的需求不断增加。

在政策诱导下，上述大背景决定了产品结构将继续发生变化。宋延庆表示，“刚需占比下滑，改善型产品走强”是未来房地产市场的趋势，这一调整周期将至少持续三年时间。受此影响，房地产企业的产品线也会继续做出相应调整。

值得一提的是，尽管改善型产品增多，会在一定程度上影响企业的周转速度，但多数受访者都认为，由于改善型产品能够保证利润，因此这并不会对企业的资金状况带来影响。

（来源：21 世纪经济报道）

央行再度量化宽松 业内分析房价是否再度暴涨

国庆假期刚过，央行就接连实施了两条新的信贷刺激政策，一条是删除了实施已有 20 年之久的商业银行 75%存贷比监管指标。即原本银行吸收 100 元的存款，只能放出 75 元的贷款，另外 25 元必须留存下来。而取消存贷比以后，理论上，那 25%也可以放贷。只此一项，就有人估计，可以增加 7 万亿的可贷款量，楼市股市将成为资金的重要入口。

如果说上述的新政是释放了大量的可流动资金，那么另一条新政则是可以通过贷款再抵押轻易获得更多的资金。

10 月 11 日，中国人民银行在前期山东、广东开展信贷资产质押再贷款试点形成可复制经验的基础上，决定在上海、天津、辽宁、江苏、湖北、四川、陕西、北京、重庆等 9 省（市）推广试点。目前全国有 11 个省（市）开展信贷资产质押再贷款试点。

有人这样形象地解释“信贷资产质押再贷款”：先贷一百万，质押后减去一定折扣（比如 30%）后可以再贷款（70 万）。

不难看出，无论是购房人还是房企，在新的信贷政策下，获得钱的门槛进一步降低，也意味着买房将更加容易，一些声音认为此次的金融刺激将类似于 2008 年时的 4 万亿救市，将再次拉着房价暴涨。但《北京青年报》在采访了多位业内人士后发现，虽然地产圈对于新政策刺激购房的作用非常看好，但并不认为会像 2008 年那样开启房价的无节制地大涨。

量化宽松下银行追着放贷款

国庆假期后实施的两个新信贷政策，被专家解读为中国版的新一轮量化宽松政策，取消存贷比，再实行信贷资产质押再贷款后，有人预期可向市场释放出 7 万亿，甚至 10 万亿的资金。在这样的情况下，各大银行都开始了积极动员放贷款。

去年底在北五环买房的张女士，在国外度假时接到销售的电话，说房子提前封顶了，让她联系银行准备贷款的事宜，并且要一个月内办理完手续。但等到张女士回国时，距离开发商的期限只剩两周时间了。焦急的张女士本以为到了年底，银行贷款额度会收紧，房贷审批怎么也要一两个月，会错过约定的时间。但令她意外的是，她把所有贷款材料凑齐后，仅过了 3 个工作日，银行的核查电话就打来了，只是简单地问了几个问题后她就顺利通过了核查，最后赶在开发商的期限前，总额 400 余万元，按照首套房 88 折计算的房贷就顺利获批。

“以前总是看到报道说年底银行放贷慢，却没想到自己办时这么顺利。”张女士表示，和她一起买房的业主们，也都在十几个工作日左右，就拿到了贷款。

链家网研究院李巧玲告诉北青报记者，以往在年底，银行贷款额度出现紧张是很普遍的现象，说一个半月放款往往拖到2个月，甚至有一段时期客户要将近半年才可以拿到尾款，不过今年这个现象基本没有出现，目前客户手续齐全的话，从面签到拿到尾款，最快只需要一个月的时间，从银行得到的反馈是，贷款额度比较充足。

不仅是个人信贷，许多银行还在追着开发商放贷款。某大型房企在东坝项目的负责人私下对北青报记者表示，银行做事普遍是锦上添花，少有雪中送炭。前两年楼市调控，开发商勒紧裤腰带过日子时，想找银行贷款难上加难，但如今各家房企的房子卖得都不错，回款也有保障，并不缺钱，银行却追在后面放贷款。就十一过后这一周时间里，就有三家银行找上门来和他谈合作。

能够更轻易地获得贷款，让上述负责人并不着急卖房回款，他认为可以等一等，待市场进一步转暖后，通过更高的溢价卖房来偿还贷款。

滚雪球式的信贷刺激或将拉高楼市

无论是买房人还是卖房的开发商都感觉到今年获得银行的钱更容易了。事实上，银行的信贷宽松政策并不是十一后突然实施的，从2014年全国楼市降温之后，政策就不断出现放松基调。限外令松绑，不再限制境外机构和个人在大陆购房；公积金贷款不断降低门槛，最低首付款比例由30%降低至20%；年内连续的降准和降息刺激；非限购城市首套房商贷首付比例最低降至25%；以及现在新实施的信贷刺激，短短半年之内，出台的新政策全都被认为将刺激楼市，多项政策结合在一起的滚雪球效应，在业内看来将保证今年楼市交易的繁荣。

研究员严跃进认为，今年在对购房需求影响最大的房贷政策环节，可谓“穷追猛打”式的放松。无论是公积金还是商业贷款的买房人，都将以更快的效率和更大的规模来获取买房资金。这也导致一些像北京这样的热点城市，房价出现了上涨。

根据北京房地产交易管理网最新数据统计显示，截至10月6日，北京国庆长假期间的商品房住宅签约套数为353套，二手房住宅签约套数为55套。从成交价格看，商品住宅成交均价为每平方米24780元，同比上涨16.8%，创下了历年国庆黄金周的新高。

对此，李巧玲认为，中秋假期和国庆假期相连，使得人们更倾向于外出旅游，但楼市成交仍旧表现不俗，第二周更是出现了大步回暖的现象，表明当前楼市人气很旺。另外，9月以来央行陆续出台进一步宽松的金融政策，使得购房难度再次下降，并与9月30日提出在不限购城市推行首套贷款首付比例降至25%的政策，这释放出国家将进一步提振房地产行业发展的信号，购房人对于楼市价格的预期也明显上升。

再现房价大涨几乎不可能

尽管接连的新政刺激楼市出现了涨价，正如十一楼市数据表现的一样。但对于市场上流传的此轮刺激相当于2008年4万亿刺激，将拉升房价暴涨的理论，却并未在业内获得认可。

中国房地产数据研究院执行院长陈晟认为，当年的 4 万亿刺激，因为没有限制流向，直接间接甚至超过 30% 的资金流向了房地产，也对房地产形成了刺激。而如今的量化宽松政策，目的并不是为了直接刺激楼市，更多是扶持实体经济，但对楼市来说仍偏利好，表明宽松政策是未来的大方向。只不过这种利好，难以支撑 2008 年后的暴涨。

另外，龙头房企们并不差钱，也导致如今的刺激政策很难大幅推高房价。数据显示，许多房地产公司都发行了巨额的公司债，且利率次第下行。比如，万科 9 月 25 日发行的 2015 年第一期 50 亿元公司债券，利率仅 3.5%，创下新低。

再有就是，限购导致的投资需求被明显遏制，虽然个别楼盘尤其是商住楼仍有较大的投资比例，但最重要的住宅市场，投资被限购控制的依旧很严，而如果投资需求不能顺利流入楼市，再宽松的货币刺激，也难以形成 2009 年、2010 年那样的房价失控暴涨。

最后，数据显示，北京楼市住宅的成交均价已经突破 3 万元/平方米，而高端住宅更是动辄 10 万元/平方米，已经处于非常高的价位，在这样的基数面前，大幅增长甚至翻番都是很难达到的。因此，业内分析人士预计，政策刺激下，买房成本的降低会刺激更多购房人入市，但也不必太过担心房价会因此出现无节制地暴涨。

（来源：北京青年报）

北京门头沟房价进入 5 万时代

北京房地产市场的回暖趋势已经愈加明显。来自市场机构的观测显示，受到公积金贷款政策宽松和年内四次降息等一系列房地产刺激政策的外界提振，北京市新建住宅整体市场在三季度持续升温，并有望持续至下季度。

由于整体区域环境的带动作用，位于北京西郊的门头沟区域成为备受企业争夺的价值洼地。受到远洋新天地（楼盘资料）等项目的聚拢影响，上半年北京门头沟房地产开发投资共完成 136.4 亿元，同比增长 33.5%，占全社会固定资产投资 84.3%。房地产开发项目投资的高速增长成为全社会固定资产投资增长的重要动力。受房地产开发投资增长的带动，全区完成社会投资 144.7 亿元，同比增长 33.6%。

随着重工业的快速搬迁以及宜居环境的改善，在“价值洼地”的概念催促下大型房地产企业的销冠项目并未停留在历史的高阶上而是加紧推出新的货源。来自市场机构的观察家们预计，门头沟地区新建住宅的平均单价或将超过 5 万元。

北京市场整体利好

在宏观利好因素推动下，从今年年初开始，无论是国家统计局口径下的 70 大中城市房地产市场数据还是各市场机构的研究都揭示出“整体回暖趋势逐渐明显”的基本事实。

以最新数据为例，国家统计局发布的 8 月份 70 个大中城市住宅销售价格统计数据显示，新建商品住宅与二手住宅价格环比上涨城市个数增加，涨幅略有收窄。8 月份房价环比上涨

城市个数有所增加。70 个大中城市新建商品住宅和二手住宅价格环比上涨的城市个数分别为 35 个和 43 个，均比上月增加 4 个。

同时，新建商品住宅和二手住宅价格同比上涨的城市个数分别为 9 个和 7 个，分别比上月增加 6 个和 2 个。8 月份 70 个大中城市新建商品住宅价格同比综合平均从上月下降 0.4% 转为上涨 1.7%，为自 2014 年 9 月份以来首次转正。新建商品住宅价格同比由降转升，二手住宅价格同比涨幅略有扩大。

作为足以引领全国房地产市场阴晴的北京区域更是在统计数据中映衬上述事实。尽管受到通州限购政策影响导致成交量出现环比下跌，但是 9 月同比口径下的成交量却大幅上升了 64%，成交 8210 套。

不过成交量的下滑并未阻碍成交价格的上扬。9 月北京商品住宅成交均价环比上涨了 12%，达到 3.1 万元/平方米。这也是北京新房单月均价历史首次突破 3 万元/平方米。

来自国际市场机构第一太平戴维斯对北京整个第三季度数据盘点显示，北京一手住宅整体市场呈现出供需两旺的态势。供给环比上涨 28.6% 至 270 万平方米，同期交易量环比上涨 38% 至 280 万平方米。至此，北京全市成交量已超 630 万平方米。得益于旺盛的市场需求，截至 8 月底，一手住宅价格指数环比上涨 2.2%。

北京市场的成交旺盛背后是近期股市持续震荡，二线城市房价走低。这使得一线城市住宅成为低风险偏好投资者的首选。机构预计，到 2015 年年底北京市一手住宅仍将保持量价齐升的趋势。

面包销售的由冷及热直接刺激了面粉价格的攀升。大量企业开始不惜高价在北京攻城略地。来自公开数据显示，9 月份一线城市合计月内土地成交额达到了 588.78 亿元，创今年以来的最高纪录，环比 8 月全月涨幅高达 188%。当月一线城市土地平均溢价率达到了 29.44%，也创造了年内最高。市场分析认为，在一线城市带动下，十月整体土地市场上升可期。

某机构统计认为，北京土地市场的成交价格位居全国之首。前三季度北京土地市场共成交 25 宗商品房住宅用地，土地出让金合计 1065.29 亿元，住宅楼面价上涨幅度为 11%。

要求匿名的中国房地产业协会副秘书长评论认为，北京土地市场成交活跃是综合因素造就的繁荣。这不仅取决于整体楼市回暖以及一线城市的交易拉动，也是企业自身战略布局的要求。而更重要的区域因素在于，北京的土地将愈来愈稀缺，而且这种稀缺是其他一线城市无法比拟的。

这种稀缺性的体现在北京今年前三季度的土地供应数量已经达到了近十年最低水平。截至目前北京土地市场商品住宅用地成交为 275 公顷，仅占全年住宅供地计划的 37%。众所周知的原理显示，土地资源的稀缺以及价格高涨必将推动区域内新建商品房的价格。

门头沟板块价值崛起

土地资源的徐雀供给让房地产开发商的胃口愈难满足。饥渴的企业将围猎的目标放置在了资源优质的京郊区域。这其中位于京西区位的门头沟板块成为崛起中的价值洼地。

曾几何时，门头沟被北京认为偏远荒凉且环境恶劣，除了踏此游山玩水的游客几乎毫无商业气息。这种刻板印象的长期存在让门头沟无法得到房地产企业的青睐。随着北京整体发展战略的变化，门头沟将发展目标转移到现代化生态新区建设的脉络中。

2010 年 5 月底，门头沟将辖区内 200 多家乡镇煤矿关停。曾经以煤炭、砂石、石灰为主要经济支柱的产业逐渐消失。曾有千年历史的采煤史就此终结，“一盆火”谐称再也无人提及。

在多年前发布的《北京城市总体规划》中，门头沟区被确定为“生态涵养发展区”。这意味着这个 1455 平方公里的京西重镇将成为北京市生态涵养发展带的重要组成部分，也是保证北京可持续发展的关键区域。

关闭高耗能产业这种“重资产”并未给门头沟带来经济增幅下滑的代价，反而造就了北京西郊新的经济增长点。

来自当地官方发布的数据显示，今年上半年全区完成全社会固定资产投资 161.8 亿元，同比增长 9.2%，完成全年目标的 57.6%，完成进度居全市第一，投资总量和增速居生态涵养区首位。

随着环境的改善，交通等配套设施的完善，门头沟逐渐成为房地产企业争相占据的版块。在今年年中，曾经有文章称北京十年之内房价上涨幅度最大的区域就是门头沟。

该文章称，2006 年至 2015 年 5 月底十年间，北京全市二手住宅销售均价呈逐年递增趋势，从每平方米 8095 元涨至每平方米 29581 元，涨幅超过 250%。其中，门头沟区房价涨幅更达到 701%，列涨幅榜之首。

官方统计数据显示，上半年门头沟区房地产开发投资共完成 136.4 亿元，同比增长 33.5%。房地产开发项目投资的高速增长成为全社会固定资产投资增长的重要动力。受房地产开发投资增长的带动，全区完成社会投资 144.7 亿元，同比增长 33.6%。在房地产业拉动作用下，上半年全区社会消费品零售额实现 26.9 亿元，同比增长 7.5%，增速比上月提高 0.2 个百分点。

亚豪机构市场总监郭毅对此分析说，门头沟的高速发展与自然环境的改善以及大型房地产企业频繁出手息息相关。此前以首都钢铁公司和小型煤矿企业为主要污染源长期存在，致使当地不具备宜居性。随着这些能源企业的搬迁与关停，门头沟的生活环境得到极大改善。因此房地产企业愿意在此拿地。此外，随着北京传统区域土地资源的不断耗尽，房企必须向远郊进行扩展。一些知名企业的进驻对当期房地产市场的拉动作用十分明显。

足以形成鲜明对比的数据是，在 2011 年之前，门头沟区域内几乎没有土地供应，个别存在的住宅地块楼面价还不足每平方米 2000 元。而到了 2013 年，板块内的住宅楼面单价已经攀升上万元，上浮 300%。根据亚豪机构的统计数据，到了 2015 年，门头沟的商品房销售单价接近 3 万元每平方米。

中原地产华北区首席分析师张大伟评论说，目前门头沟的成交均价持续上涨。区域置业的人群多元化明显，置业需求大部分来自海淀区甚至西城区工作的中高收入群体。不少购房人都是看中了京西正在崛起的区域潜力。未来城铁 S1 线路开通将进一步缩短市区与门头沟的交通时间，将吸引越来越多的西部人群在板块内置业。他预计由于海淀、石景山土地资源的稀缺，门头沟板块将吸引更多品牌房企进驻。

北京房地产业协会秘书长陈志亦评论认为，鉴于门头沟政府对外来人口的严厉控制，使得这一区域仍然拥有较低的人口密度，这也会让这一区域更加宜居。

优质项目伺机加推

受制于门头沟区域地形的影响，集中上市的产品业态以商住两用项目以及别墅项目为主。但是这并未影响改善性需求用户对区位优势的认可。

一位在门头沟板块拥有开发项目的房企人士表示，门头沟区域平原面积只占 1.5%，山地面积 98.5%，适合进行房地产开发的土地稀缺，使得这一区域的地价较高。随着首都西部综合服务区(WSD)的发展，区内供应的土地主要是商业综合用地。因此房企更加侧重开发商住两用项目或写字楼项目。

2015 年上半年，门头沟区域集中供应接近 10 个商住两用项目。有观察家认为同类产品的集中入市形成了供应高峰并聚合为红海效应。

不过在市场环境激烈的势态下，能够将产品打造成销冠反而更加足以说明其品质。

在今年 8 月 13 日开盘的远洋新天地就足以证明这一点。在开盘当天，该项目吸引到 800 组到访客户，开盘当天销售额极为可观。这一销售纪录让远洋新天地成为该区域销冠。同时这一数据也突破了 2014 年商住项目销售纪录，被公认为西长安街非常理想的商住空间。

10 月 18 日，这个销冠项目再度推出全新房源，主推户型为以 42~73 平方米的创居空间。

远洋地产(远洋万和公馆 远洋一方)认为，优秀的销售数据与产品的本质密不可分。被誉为“墅质创居空间”的远洋新天地是目前北京同面积下面宽、层高占据绝对优势的产品。其超大的面宽、充足的挑高，智能化家居体验，满足一切生活想象。同时该项目还采用目前国际上先进的 HDPE 静音排水系统，大大降低卫生间排水噪音。创新性地将水表设在户外，使水表维修更加轻松、便捷。

在社区规划方面，远洋新天地拥有门头沟唯一的开放式街区，并具备完全的人车分流体系，达到别墅社区级别的设计。其 4 万平方米中心景观，亦使每一户坐拥景观，下楼即可享受花园生活。另外，社区内还引进游泳馆、健身中心、瑜伽会所等多层次都市配套，完全满足业主日常需求和休闲需求。

多位人士分析认为，预计随着北京市场土地资源的再度匮乏，以门头沟等区域为代表板块将受到市场更多认可。而随着人口的不断流入，门头沟区域内的商住项目将出现更加明显的供不应求。这两种因素叠加的结果将是面包与面粉新一轮的价格互推循环。

(来源：中国经营报)

北京豪宅市场理性回归 全能型楼盘选手集中突围

2015 年，央行降准降息等一系列政策的推出，让北京楼市开始回暖，高端市场更是“风生水起”，市场整体已开始明显步入热销季。有统计数据显示，2015 年上半年，北京豪宅市场(成交均价超 6 万元/m²)成交量达到 739 套，创下历史新高。

进入楼市“金九银十”以来，公寓型豪宅集中入市。老盘后续放量热销的有招商·臻园，中冶·德贤公馆、紫辰苑、琨御府等，新项目以金融街与天恒联合开发的公园懿府和金隅嘉业近年来首个城市高端项目金玉府最为市场关注。

黄金四环 豪宅楼盘表现抢眼

2015 年被称为北京楼市的“豪宅元年”，豪宅有没有特定标准，成为业内热议的话题之一。进入 2015 年后，供货量、成交量都不断刷新纪录。机构数据显示，今年北京纯新盘中，预计单价超过 10 万元/平方米的项目就有 15 个，而报价在 6 万元/平方米以上的新盘更将超过 40 个，新老豪宅进入了激烈拼杀期。具备哪些条件才是真豪宅？多位业内人士表示，豪宅第一靠地段，第二靠产品，第三靠服务。尤其豪宅出生地非常重要，更强调依附城市资源，强调配套资源的数量及质量。

据了解，豪宅元年在第四季度的供量和热点，呈现出强烈的城市核心回归趋势，以西四环和西南四环为主的“黄金四环”表现抢眼。曾经在海淀区开发过金隅山墅和金隅山麓项目的金隅嘉业，在下半程杀入豪宅市场，基于北京国企的资源优势，在海淀区西四环推出金玉府高端项目。由于海淀四环的绝版稀缺，还未入市就引起业界及客户的强烈关注。

豪宅供应回归精准、理性

据中原机构 2015 年 1-8 月的市场数据统计，1000 万以下的总价产品在豪宅市场成交套数上仍占主力，虽然顶豪是上半年市场舆论关注的焦点，但从成交套数和成交占比来讲，10 万+以上的产品虽红不热，800-1000 万左右的改善型豪宅是市场成交主力。

业内人士表示，此前 300 平方米户型被认为是豪宅标配，但由于近年以来土地价格快速上涨，北京高端住宅未来将香港化，即逐年“价高量缩”，无论是公寓豪宅或别墅豪宅，户型面积都在缩小和优化。由于北京城市核心土地价值的日益水涨船高，未来深入研究客群、定制户型是趋势。

“随着北京豪宅市场单价的不断提升，产品的尺度越来越小了。对于很多西边的客户来说，两三百平米的三居室就浪费了，因为他们需要更合理的功能空间。”金玉府营销总监李玉平表示。金隅嘉业回归海淀首个豪宅项目金玉府，正是瞄准了高端市场趋势，进行了精准的产品定位，基于海淀西四环核心地段优势基础上，实现地段绝版和高性价比的复合优势。主力产品面积以 135 平米的全家庭型改善户型为主，总价总体处于千万以下，在豪宅市场 10 万+的大势所趋之下，稀缺性不言而喻。

教育成为豪宅资源“分水岭”人文豪宅当道

“地段背后是综合资源的集合，交通、生态、教育、医疗四类资源豪宅都必须具备，其中又以教育资源领衔”。豪宅研究院院长朱晓红表示。

在前三季度的高端市场中，学区房是热点中的热点，对于改善型产品今年全线飘红的高端市场来说，和教育资源的联动已成为城市豪宅的标配，而教育资源的整合也是四环豪宅的“分水岭”。

据了解，金玉府采取了“先学后宅”的房地产开发模式变革。在项目推出之前，已经正式签约十一学校，并完全沿用总校的教学思想和教育体制，确保教学质量。同时，项目周边还有立新幼儿园、首师大附属小学等知名学校。据悉，作为金隅布局城市高端市场的首个项目，金玉府将于今年年底开盘。

（来源：中国新闻网）

“产业市镇”模式助力新型城镇化

“我们最看重的就是产业链和人才吸引力，但是找这样的园区并不容易。”在近日举行的河北省重大项目产学研对接洽谈会上，《经济日报》记者遇到了前来寻求项目合作的华北科技学院副教授燕波涛，由于供应链问题，他所在项目组的一款科技产品延迟了1个多月才得以成型。

产业园区是企业 and 产业落地的载体，在京津冀协同发展的大趋势下，不少企业都开始顺势而为，寻求产业转移，然而现有的园区模式却往往成为企业向外落地难以迈过的一道坎。

“在过去很长一段时间里，我国产业园区的建设都停留在硬件层面，缺乏对软环境的关注。我们的公司目前设在紧邻北京的燕郊，那里有更好的配套。如果转移到更远的地方，我们担心没有产业链配套，拖延工期，高端人才也不愿意过去。”燕波涛表达了自己的顾虑。

对于河北、天津等地而言，承接北京产业转移的根本难点还是软环境的不够完善，无论资源、资金、人才还是生活环境都相对不足。因此，一种合理的产业园区开发模式显得尤为重要。

记者了解到，目前国内主流的产业园区大致有两种类型：一是经济技术开发区，通常由政府主导，较少关注产业聚集，私营企业和民营资本较少参与，政府委托土地开发商或承包商进行土地整理和基础设施建设，其盈利为建设成本的一定比例；二是工业园区，主要通过招拍挂购买土地使用权，并根据特定的产业主题进行园区的整体规划及物业销售或出租，商业模式类似于传统二级开发商。

而以产城一体为目标的“产业市镇”则是近年来推动我国新型城镇化进程的先行模式之一。这种产业市镇模式被中国宏泰发展董事副总裁杨允称为第五代园区开发模型，即开发区、工业园区、产业聚集区、产业新城之后的新的园区开发模式。

对于产业市镇模式，宏泰高级副总裁潘锋解释说，这是显著区别于传统经济技术开发区或工业园区的独特商业模式。这种模式通过实现产业聚集，引入民间资本，以市场化和专业化的手段，建立产城一体化的工作及生活社区，能够实现地方政府与民营服务提供商“双赢”的合作，并能探索 PPP 模式，进一步推动城镇化建设。

具体建设过程中，“产业市镇”一般会形成特定的产业主题，并在建设初期建成工厂、城市基础设施及物业组合。随着产业市镇的持续发展逐步演变成更为成熟的城市，拥有更多的人口，更完善的商业和居住环境，最终实现产城一体。

《京津冀协同发展规划纲要》中，疏解北京非首都功能，成为首要和核心的任务。非首都功能疏解方案包括一般性制造业、区域性物流基地和区域性批发市场、部分教育医疗等公共服务功能以及部分行政性、事业性服务机构等 4 个领域。对此，宏泰董事长王建军表示，宏泰在环首都布局产业市镇园区，就是为了积极对接，充分吸纳央企、国企、京企的外迁、扩建和转移。产业市镇将产业整合和新城建设有机地结合在一起，以产业园区发展为基础，构建一整条或多条完整的产业链，以大体量的园区投资与开发建设为支撑，构建一套标准的可复制的模式，在平台之上整合多种资源。“产业市镇具备良好的可持续发展性，能够有效承接产业转移，推动区域经济发展。”王建军说。

目前，宏泰集团在河北廊坊、张家口和安徽滁州运营 5 个产业市镇项目，其中龙河高新区已进入效益稳定利润贡献阶段，成为京津冀板块上产业市镇模式的典范。

（来源：中国经济网）

前沿视点：互联网+

巨头切入房产 O2O，将成为房产行业一种新的颠覆

最近，不少互联网巨头，例如腾讯百度阿里等纷纷积极布局房产 O2O 领域，除开 BAT 之外，还有赶集网携手房多多、58 同城并购安居客、链家拉上德佑地产、小米雷军投资 YOU+ 国际青年公寓……这些互联网领域内的知名企业为什么要如此积极地进入地产 O2O 行业？一方面是因为传统房产存在一些痛点和缺陷，也就意味着有发展和完善的空间。另一方面也是巨头自身布局的需要，因为毕竟房地产领域不容忽视。

然而，巨头入局房地产这种传统行业也只是看上去很美，后续仍然暴露很多尚未解决的问题。传统房产的痛点依然遗留下来，并不会因为互联网的进入而立刻发生转变。因此，虽然各界人士一直认为互联网会对房地产行业产生颠覆性的影响，但是这种颠覆产生需要很长一段时间。巨头入局容易破局难，只有克服了行业痛点才能持续发展下去。

传统房产行业的三大痛点

消费者购房困难

房产作为一项刚性需求一直都是民众面临的重大问题，然而我国的房地产市场过于复杂，很多问题都没有解决。例如消费者购房过程之中选择困难。具体表现在行业之内信息开发程度不够高，消费者没有高程度的比较优势，不能选出最适合自己的房子，这样一来，消费者的满意程度就不能提升。购房过程之中，消费者消耗了太多的精力和时间，然而还是付出和投入不成正比，这就是房产行业信息不对称带来的害处，目前传统房地产业还是不能妥善地解决。

销售模式存在缺陷

从开发商的角度来看，房产的销售模式也存在很大的不足之处。此前，房地产进行宣传 and 切入市场主要是靠广告，如果广告力度不够大的话，那么许多有房产需求的人都不知道关于房产的信息。而传统的房地产通过交易一般都是利用中介尤其是线下门店的中介，但是这样一来成本就提升了，经过层层盘剥，最后房地产行业的利润越来越少，房子越来越难卖，但是消费者的需求还是得不到很好的满足，仍然无以为继。所以，销售模式必须得到创新和完善。

价格以及保障问题

除开以上两点不谈，传统房地产行业还存在的问题就是价格透明度不高，行业内售后保障不够完善。经常有新闻爆出某某房地产商的房子漏水或者质量不合格但是却没有售后处理，这就是保障问题。此外，房地产行业供应链条复杂，往往牵涉到建材行业等等，层层盘剥下来，价格就变得惊人，而消费者也不能明确地了解到房产价格的内部组成。这些都是传统地

产行业面临的重要问题。但是，就目前来看，这些问题都没有得到很好的解决，因此，这些也都是互联网行业的机会。

巨头进入房产 O2O 的三大好处

利用资源为房产 O2O 提供新型营销体系

对于互联网平台而言，最值钱的莫过于就是巨大的客户群体，百度有搜索客户，腾讯有消费客户，阿里有淘宝买家，这些都是资源。这些庞大的客户资源就可以为房产行业所利用，例如分期购房等等。此外，例如提供预约看房，或者进行来电转接、预约看房专车等都是可以提高房产交易量的重要方式。此外，房产 O2O 就可以借助互联网打造智能社区服务体系，比如说 3D 户型等等，这样就可以提高客户粘性，加强购买成功率。

能够使消费者购房更为便利

互联网平台拥有较为完备的支付体系，以及先进的高科技平台以及技术手段。这样就可以帮助企业打造支付闭环，缩短回款周期。进而满足代理和开发商尽快回款、盘活资金流的诉求。此外，互联网平台还将面向媒体、房产金融机构、社区服务陆续开放搜索能力。这也就意味着消费者获得房产信息的渠道将会加深。除此以外，互联网金融机构也可以为消费者提供贷款业务，帮购房者更便捷购房贷款等金融服务，这对于大多数没有实力付全款的购房者来说是一个非常大的好处。这样一来，互联网平台切入房地产行业就显得更为简单了。

巨头入局容易，破局难

第一个难点，如何调配资源

互联网企业的一个核心发展战略就是对线下资源的整合和利用，那么，如何调配房产产业的资源就成为一个很重要的问题。巨头目前面临的一个短板就是，由于之前都没有在这个行业的经验，不比类似于搜房网这样针对于房产 O2O 的互联网企业，搜房网已经在房产领域深耕多年，许多城市都已经树立起了自己的竞争壁垒，而这是百度等巨头难以追上的，因此如何调配线下资源就成了一个很严重问题。

第二个难点，如何建设售后

对于房地产行业而言，售后的服务体系是至关重要的一环，然而在这方面能够做好的却寥寥无几。包括一些 O2O 平台，都没有办法在售后这一栏进行完善和发展。很多巨头在生活的 O2O 体系上却已经比较成功，这种模式完全可以借鉴到房产 O2O 领域中来，但是就目前来看，还是有一段时间的发展差距需要努力。总而言之，房地产 O2O 互联网平台固然可以对传统的房地产行业起到一定程度上的颠覆和调整，但是需要一段长时期的挑战和努力，绝非轻易就可以完成。

国企改革

国有房企深化改革路径显现：提升投资效益成重要任务

中共中央、国务院印发《关于深化国有企业改革的指导意见》，对深化国有企业改革作出了重大部署。作为国企改革的顶层设计，《指导意见》系统阐述了全面改革的总体要求、原则和整体思路，勾勒了国有企业改革发展路径。

文件印发仅几天后，一批长期闲置未开发，或剩余开发资源不多的房地产项目，通过北京、上海等地的产权交易所批量挂牌出售，拉开了地产国资深化改革的序幕。

与深化国企改革顶层设计的出台几乎同步，中海系地产资源整合、绿地混合所有制改革、招商地产世纪重组，以及厦门建发分拆地产业务上市，几桩业界大事次第发生，国企改革的“深化”浪潮在房地产行业拉开大幕。

据东兴证券房地产首席分析师郑闵钢分析，房地产行业国企占比高，但运营效率低，考虑到房地产依然是资源与资金密集型行业，优质地产资源的注入能带来业绩提升的巨大想象空间，运营效率也有望获得较大的提升空间，因此国有房企将明显受益于国企改革。

东风已来，哪些国有房企能迎来新机遇？在行业加速整合的大背景下，国有房企能否重掌行业主导地位？《每日经济新闻》在此为您解读。

普遍弊病：经营效率拖后腿

9月17日晚间，停牌近5个月的招商地产公布“世纪重组”方案，控股股东招商局蛇口控股将以吸收合并招商地产的方式实现再上市。重组合并完成后，招商局蛇口将在原招商地产的基础上，增加150亿元配套融资，以及原招商局蛇口的土地储备、房产项目等优质资源，并引入战略股东及员工持股。

消息一出，引来业界关注，因重组后的招商局蛇口总市值有望超过万科与绿地，且成为A股今年以来力度最大的房地产行业国企改革案例。

就在招商地产世纪重组方案公布前4天，中共中央、国务院于9月13日晚间印发《关于深化国有企业改革的指导意见》，标志着深化国企改革迈出了里程碑式的一步。

银河证券研报指出，《意见》提出了四个重点改革方向：一、国有企业区分为商业类和公益类，商业类实行商业化运作，以资产保值增值为目标；二、实现股权多元化，推动国企改制上市或集团公司整体上市，推进公司法人治理或激励制度；三、国资监管从管企业为主向管资本为主转变，改组组建国有资本投资和运营公司；四、鼓励非国有资本投资主体参与国有企业改革，鼓励国有资本以多种方式入股非国有企业，员工持股试点稳妥推进。

房地产是过去十年中国经济中获利最高的行业之一，国有房企一直是其中的主要力量。

东兴证券研报指出，在国内房地产行业里，国企占比较大，以 A 股为例，在房地产行业 166 家上市公司中，央企 13 家，地方国企 63 家，两者加起来占全部上市房企近一半。

东兴证券研究还发现，从运营效率来看，数量占优的国有上市房企，质量却不尽如人意，其经营效率低于行业平均水平。以 ROE（净资产回报率）来看，2014 年房地产行业平均 ROE 为 12.4%，国有房企的 ROE 为 11.4%，低于平均水平 1 个百分点；在费用率方面，国有房企费用率略高于行业均值，2014 年行业平均费用率为 8.7%，国有房企则为 8.8%。从运营效率来看，国有房企有较大提升空间。

郑闵钢向《每日经济新闻》记者表示，随着房地产行业高速扩张时代的结束，未来房地产企业的核心竞争力不再是简单的扩张规模，而是经营质量的比拼，引入社会资本、收购和注入优质资产、提高运营效率成为竞争重点，因此对于国有房企而言，行业现状倒逼他们加大改革力度。

改革方向：做强做大、有进有退

新城控股高级副总裁欧阳捷向《每日经济新闻》记者表示，尽管地产类深化国企改革的侧重点有所不同，但根本目的在于有效激活国企的机制，更好推进市场化管理和运作，实现“有进有退”，提升企业竞争力。

招商地产的重组方案，体现的是重组整合央企集团内分散的地产业务，实现“做强做大”的路径。克而瑞研究中心分析师房玲告诉记者，很多国有房企所属的企业集团往往存在多元业务，在过去的发展过程中，同一集团内部不同板块，或多或少涉及土地资源和地产业务。因此，推动集团内部同类业务重组整合，以做大做强作为国企改革的另一重要任务和方向。招商地产重组再上市、中海系地产业务整合，均属类似的方向。“做强做大”的另一个深化改革的路径，是目前不少地方国资委旗下不同房企存在同一市场同业竞争的问题，资源浪费情况较普遍。因此，重组整合分散的地产业务，实现资源向优势国有房企集中，发挥国有资本更大经济效益，成为一大方向。

以深圳国资委为例，其直接或间接控股的上市房企就有 7 家，包括深深房、深物业、沙河股份、深圳控股、深振业和天健集团等，却没有一家进入主流房企行列。这些企业未来如能进一步重组整合，有望实现国有资本对优势企业的集中支持，以做强做大。

此外，混合所有制改革是此轮深化国企改革的重点。上述改革意见提出，鼓励国有企业通过投资入股、联合投资、重组等多种方式，与非国有企业进行股权融合、战略合作、资源整合，同时也鼓励非国有资本投资主体通过出资入股、收购股权、认购可转债、股权置换等多种方式，参与国有企业改制重组或国有控股上市公司增资扩股以及企业经营管理。

房玲表示，在此框架下，拥有一定资金实力的国有房企与拥有市场化运作能力的民营房企，完全有合作和重组整合的可能，这不仅体现在项目层面合作，联合拿地、联合投资开发地产项目，国企参控股乃至重组整合民营房企，比如中交入股绿城，甚至国有房企引实力民营房企入股，乃至参与经营管理，都将成为可能。

值得一提的是，上述改革意见也提出鼓励加快处置低效无效资产，支持国有企业依法合规通过证券交易、产权交易等资本市场，以市场公允价格处置企业资产，实现国有资本形态转换，这意味着对于许多经营不善、布局失误的国企类房企而言，未来可通过出售项目套现，从而向集团内更具竞争力的业务转移。

最佳途径：

员工利益与股东捆绑

在欧阳捷看来，随着深化国企改革在房地产行业全面铺开，在未来5年内，“强者恒强”的格局愈发明显：一方面，在“背靠大树”的21家涉房央企中，有望诞生新的巨无霸，超大型房企阵营扩容；另一方面，部分掌控优质资源的地方国企也有做强机会，但很多小规模的地方国有房企或陆续退出市场。

除了招商地产重组合并外，《每日经济新闻》记者还了解到，中国海外于今年年中，已成功注入母公司中国建筑约338亿元的地产业务资产；保利置业在中期业绩发布会上也透露，保利集团北京总部已有专门的小组在研究保利地产与保利置业的整合问题；加上中交、中粮、中化、中铁等央企也在加速推进重组，未来大型央企房地产企业或将诞生新的巨无霸企业。

欧阳捷则告诉记者，随着房地产高速增长时代的终结，对于许多规模有限、资源优势不突出的地方国有房企而言，做大做强的机会已经没有了。考虑到部分大型房企仍有着强烈的做大规模意愿，目前这些地方国企可以把握机会出售套现。一旦数年后行业规模收缩，大型房企会更聚焦于利润指标，这类地方国企要想再卖个好价格，可能就不那么容易。

相对于规模的扩张，如何通过混合所有制激发国企活力，提升经营效率，仍是一个待解难题。东方证券房地产行业的研究员向记者表示，从目前出台的深化国企改革措施来看，大型房地产央企在员工持股、股权激励等方面进度相对较慢，只有保利、招商地产有实质性动作，考虑到员工持股、股权激励有助于将管理者的利益与公司利益相绑定，更好地激发管理层的积极性，这将是央企房企实行改革的一个重要突破口。

（来源：每日经济新闻）

中国节能：把董事会建设成为企业发展的核心

完善现代企业制度是国企改革的重中之重，董事会建设则是现代企业制度的“牛鼻子”。作为企业的核心机构，如果董事会形同虚设、无所作为，则企业不可避免地出现“一把手”说了算、决策不科学、权责不明等问题。

2014年7月，国务院国资委将中国节能环保集团公司（以下简称“中国节能”）确定为中央企业董事会职权改革试点。推进董事会建设为中国节能完善公司治理带来了契机，而推进董事会行使高级管理人员选聘、业绩考核和薪酬管理等六项职权的改革试点，则使得中

国节能释放出更大能量。与 2010 年年中相比，中国节能实现营业收入年均增长 20.74%，实现利润总额、归属母公司净利润、资产总额年均分别增长了 38.59%、57.02%、33.96%。

如今，中国节能董事会定位准确、权责明晰，正以战略性思维来指导和管理公司工作、作出决策，推动公司的变革与发展，参与市场竞争，加快节能环保产业的成长。

公开选聘高管：改革试点破题

建立董事会的初衷就是要分离“一把手”的决策权和执行权，解决国有企业管理者权力太大的问题。而国有企业董事会建立后，与管理者之间的隔阂，根源在于董事会实质上没有任何经营层的权力。要解开这之间复杂的“疙瘩”，突破口还是在人事权，即董事会行使高级管理人员选聘的权利，让决策权主导执行权。

2014 年，中国节能因工作实际，需要增补 2 位副总经理。一次内部公开竞聘高管的探索由此展开。

中国节能成立竞聘工作领导小组，集团公司董事长担任组长，党委书记、副董事长和总经理担任副组长，成员由提名委员会委员和纪委书记、工会主席担任，下设考官组、考察组、监督组和竞聘工作办公室，并抽调对企业董事会运作、干部选聘、人员招聘等业务熟悉的骨干员工，起草制订竞聘工作方案。

方案经过反复推敲，引入了专业机构，强调过程的公正、公平、专业、科学。首先，根据专业分析明确了岗位职责和任职资格条件，聘请专业机构编制履历分析标准、组织命题，面试则采用演讲答辩的形式，分竞聘演讲、命题答辩、考官提问三个环节。考察阶段，由国资委、集团党委、董事会提名委组成联合考察组，到考察对象所在单位了解其德能勤绩廉的各方面综合情况。在审批阶段，由党委常委会对拟任人选集体研究、提出建议后，由总经理向董事会提名委员会书面提名；提名委员会会议研究同意后，提交董事会对拟任人选酝酿，并口头向国资委沟通汇报，之后召开董事会审议决定。

按照市场通行作法，这两位董事会聘用的副总经理，合同中注明有明确的岗位职责、聘期考核目标、权利义务，并明确有一年的试用期，以及淘汰机制。

确定顶层设计：六项职权权责有据

在人事权这一最关键处实现突破后，中国节能的改革试点工作找到了自己的路径：以制度建设指导董事会规范运作，以董事会规范运作促进制度完善。

董事会职权试点应该试什么、怎么试？试点需要顶层设计，把一些最根本的问题从制度上先确定下来。

《中国节能环保集团公司落实董事会职权试点工作实施方案》（以下简称《实施方案》）经过多次激烈讨论、审慎修订后应运而生，成为中国节能落实董事会职权试点的纲领性文件。

《实施方案》规定了依法合规原则、市场化原则、权责清晰原则、坚持发挥党委政治核心作用原则、协调平衡原则等五项试点工作的基本原则，并明确了董事会的中长期发展战略规划权、高级管理人员选聘权、高级管理人员业绩考核权、高级管理人员薪酬管理权、实行

工资总额备案制管理和重大财务事项管理权等六项职权及其基本内容。自此，中国节能董事会制度体系更加完善，并能及时更新，与改革试点进度保持一致。

中国节能董事会目前内设提名委员会、薪酬与考核委员会、审计与风险管理委员会，以及战略管理委员会。

《实施方案》规定，战略管理委员会指导经理层围绕企业发展战略，增强企业可持续发展能力和核心竞争力，研究 1-2 个相关新业务领域，培育新的经济增长点；集团公司副总经理、总会计师、董事会秘书，由董事会进行选聘和管理，向国资委党委实施任前备案管理；薪酬与考核委员会对高管人员进行年度考核和任期考核，内容包括经营指标考核、重点工作完成情况考核和综合考评三个方面。

薪酬与考核委员会还负责规范人工成本管理，构建科学薪酬体系。现阶段对董事会选聘人员薪酬采取限高措施，由董事会参照同行业、同规模、同职位、同业绩的职业经理人市场薪酬水平，合理确定限高的幅度，逐步过渡到市场化薪酬；高管人员薪酬与业绩考核结果紧密挂钩，业绩升、薪酬升，业绩降、薪酬降，保持薪酬水平和企业发展相适应，合理拉开班子成员之间薪酬差距，充分调动高管人员的工作积极性。

审计与风险管理委员会则对集团年度资产负债率控制目标和债务风险控制方案进行初审，形成议案提交董事会审议。

制度和组织的完善，保障了董事会管战略、管考核、管风险、管预算、管重大投资的职能到位。权责明晰后，董事会就能实实在在地带领企业提高核心竞争力，确保国有资产保值增值，忠实履行国资委授予的职权。

把握四个关系：厘清权力边界

在很多企业人士看来，处理好董事会与国资委、董事会与经营层、董事会与党委会、内部董事与外部董事这四大关系，是国有企业现代企业制度能否平稳顺利运行的关键。

如何处理好这四大关系，这个课题同样摆在中国节能董事会面前。这次内部公开竞聘中，中国节能董事会便在各方的职责定位与发挥作用、厘清权力边界方面下了功夫。

董事会作为出资人（国资委）利益的代表，在决策中始终体现出资人意志。因此，在竞聘过程中，中国节能与国资委始终保持沟通，对政策规定有了更准确的把握，确保了改革试点方向不跑偏。董事会及时掌握出资人的要求、建议，保证了其在工作中、决策时体现出资人意图、代表出资人利益。

市场化选聘经营管理者，同时也必须遵循党管干部原则。中国节能在完善企业法人治理结构的进程中，特别是在落实董事会对经营层的选聘权上，充分平衡了董事会与党委的关系。集团党委通过管选聘原则把好导向关、管选聘标准把好资格关、管工作程序把好规则关、管考核考察把好人选关，但总体方案和具体人选决定权在董事会。党委发挥了把控方向的政治核心作用。

而在处理董事会与经营层的关系问题上，中国节能意识到，二者职责定位、运行规则不同，实现经营层对董事会负责，确保董事会的有效性得以充分发挥，其关键要落实董事会对经营层的选聘权、考核权、奖惩权，实现市场化选聘，契约化管理。此次竞聘充分发挥了董事会的选聘主体作用，下一步，中国节能董事会还将在企业经营层考核评价工作中发挥更大的作用。经营班子贯彻、执行董事会要求、决议，董事长和党委书记则不参加总经理办公会，不干预日常经营管理工作，尊重和保障经营层的自主权。

中国节能董事会是以外部董事为多数的董事会，这样的董事会更加独立，更加客观，但也存在外部董事不熟悉情况，影响董事会决策质量与效率的问题。对此，中国节能给每个董事都安排了行业、集团的信息套餐，开通各类信息渠道，组织调研。“董事沟通会”无需决策，但可以让外部董事及时了解，随时反馈。因此，中国节能历次董事会会议议案的审议从不走过场，董事们充分表达意见，特别是不同意见，都有理有据，毫不含糊，有些议案多次缓议，甚至被否决。

深化各领域职权试点改革正在使得中国节能董事会越来越健全，决策运行机制发生了根本性变化。在所有的外部董事看来，中国节能上下真正承认董事会的核心地位，董事会与经营班子定位准确，互动效应明显。实践证明，只有自身定位准确和职责清晰才能把握公司在复杂环境中的位置、发挥职能作用，以战略性思维来指导公司工作、作出决策，推动公司的变革与发展。

京津冀一体化

试行征信一体化 京津冀可先行

京津冀金融一体化，将有助于三地实现企业的信用评级一体化，既能够更好地服务于整个区域经济，同时有利于打击非法集资。未来，京津冀将建区域联动金融风险防控机制，推动排查联动机制和金融风险高效协同配合处置机制，推动京津冀区域内信用体系建设。

今天上午，2015 金融促进京津冀协同发展峰会召开。北京市金融工作局局长王红表示，眼下非法集资非常猖獗，一些公司注册地、经营地和资产藏匿地分设在三个地方，使得跨境打击难度加大。未来将加大京津冀三地区域重大合作的融资支持，防范区域金融风险。

至于具体措施，王红表示，未来将探索建立区域协调联动的风险防控机制，推动排查联动机制和金融风险高效协同配合处置机制，推动区域内信用体系建设。

王红表示，京津冀规划纲要对于三地各有特色、各有侧重，三地在金融服务京津冀协同发展当中既各有特色又分工合作。

目前，北京市贯彻落实发展规划纲要主要体现在以下几方面：一是建立了三地的联系机制，签署了合作协议，共同探讨三地金融业一体化发展的重大问题。二是推动发展，建立发展联盟，建立交易试点。三是积极合作、开拓创新，探索新模式，推动设备京津冀产业发展投资基金，组织了多场次的项目融资活动。

未来，三地金融发展应在国家布局指导下，加大对京津冀地区实现交通一体化、生态环境保护一体化和产业升级一体化建设的支持力度，加大金融产品创新，拓展融资渠道。

另据王红介绍，今年上半年本市金融业一直保持快速发展，同比增长 59.4%，对经济增长的贡献率高达 45%，未来，将发挥资本市场的作用，协同推动北京上市公司将部分资金有序转移到周边地区，建立京津冀协同发展的新合作模式。

专家观点 京津冀三地 可试行征信一体化

东方证券首席经济学家邵宇认为，应在现有制度框架下，对各区域的行政区划和利益分享机制进行一定的调整。通过财政机制，打破条条框框的限制，实现利益相容，使各种资源的自由流动和合理配置。

邵宇举例称，比如有人在北京、天津交界处买了一套房子，但受地域划分和两地户籍政策差异限制，该购房者相当于进行跨区域贷款，面临一系列复杂的审批和征信问题。而打破限制后，上述问题将迎刃而解。

华泰证券首席经济学家俞平康认为，相比修路架桥等硬件设施建设，影响京津冀金融一体化建设进程更多的是户籍、财税、行政区划管理等软件层面。京津冀金融一体化建设主要

是传统银行业的一体化，包括征信体系、信用评估体系等领域的一体化，“如此一来，一旦有人违约或逃逸，三地金融业可以进行联动，加大风险处置力度。”

俞平康表示，金融一体化不仅是京津冀范围内的，更是全国性的。“尤其在征信体系建设上，除了银行征信数据，还应包括全国范围的公安系统、法院系统、工商税务系统等多方数据的整合。若在全国推行起来比较困难，可在京津冀三地率先试行征信体系一体化。”俞平康说。

（来源：法制晚报）

京津冀协同发展 燕郊商业焕新机

毛俊麟介绍，成功集团除了在马来西亚本土投资，业务还广泛分布在中国、韩国、日本、泰国、越南、加拿大等多个国家和地区。资料图片

8月23日，京津冀协同发展领导小组公布三地定位，象征着京津冀协同发展的再加速。地处北京与河北交界处的燕郊，再次成为市场关注的焦点。伴随着三地生活的同城化趋势，燕郊在商业环境方面早已有所动作。近些年来，包括成功集团、新世界、沃尔玛等国际性企业进驻燕郊，全面升级了燕郊的商业氛围。但另一方面，业内也对目前燕郊的商业过剩保持担忧。就此，新京报对成功（中国）大广场有限公司总经理毛俊麟进行采访，对相关问题一探究竟。

老项目拥有优越地段

新京报：京津冀协同发展背景下，已开业或在建的老商业项目将会迎来哪些新机遇？

毛俊麟：燕郊的土地经过多年的出让，地段优越的用地已经越来越少。对老项目来说，占据交通便利的有利地形是最大的优势之一。同时，经验也是重要方面。比如说成功大广场，是由马来西亚成功集团开发，经营涉及消费品市场、金融服务、酒店度假村、房地产开发等广泛的业务范围。成功大广场的投资背景实力雄厚，这也是建好大广场最重要的保障。

新京报：对于眼下燕郊可能存在商业过剩隐忧的问题，你怎么看？

毛俊麟：人口增加是对商业项目运行的保障。项目建设初期，燕郊的常住人口不足30万，项目所需的人口负荷远远不足以达到。现在随着燕郊的不断发展以及京津冀协同发展的推进，燕郊的商业地产可以在前期积累的基础上厚积而薄发。

成功大广场“慢工出细活”

新京报：坊间传闻成功大广场取得土地证至今已达10年之久？

毛俊麟：的确有这样的声音和质疑。中国有句古话“慢工出细活”。实际上，成功大广场由纯海外投资，占地459亩。国内鲜有如此大体量的商业综合体及超大规模的室内主题乐园，大广场需聘请国外顾问反复论证、深入讨论，同时结合当地实际情况，对项目规划进行反复揣摩。

新京报：水土不服是否是其中的重要原因？

毛俊麟：确实，由于大广场是海外投资，在项目建设初期，对中国市场及政策不甚了解，因此走了些弯路。大广场项目一期于 2008 年正式开工，在施工过程中不断完善项目规划，这其中的大量论证，细节修改以及申报工作，极其繁杂，工期长也是情理之中。

新京报：可能有些人会有顾虑，担心会不会出现烂尾、开发商跑路的现象？

毛俊麟：这个问题，我想用数据证明比较有说服力。为了将大广场打造成国际一流商业综合体，成功集团迄今已经投资 17 亿元人民币。同时，我们在燕郊投资建设了 法国风情园，目前是公司自持；欧逸丽庭小区目前已经售罄并入住。欧逸水岸曾创下首次开盘开放房源售罄的良好成绩，目前已进行第四次开盘销售。此外，马来西亚成功集团对大广场项目的支持和重视也是不容小觑。

新京报：大广场目前进展如何？

毛俊麟：目前，商业中心主体已经全部完成，正在准备室内精装修工作。室内主题乐园的主体工程也已经完成，其中最受关注的游乐设备已经基本到场，并于近期准备安装。广场其他部分也正在按照进度计划前进。

新京报：这些年商业综合体的模式瞬息万变。在新的市场形势下，大广场的未来规划是什么呢？

毛俊麟：大广场致力打造高品质的商业综合体和独一无二的室内主题乐园，我们一直朝着这个方向努力，十年不曾变过，未来也不会变。

（来源：新京报）

行业动态

王健林亲自总结的商业地产八大心得！

商业地产其实是一个进入门槛很高的产业。平均下来，全世界的房地产公司，只有 2—3% 的企业在做商业地产，在中国的比例就更少，少于 1%。商业地产是一个复合型的产业，不是房地产行业，也不是商业行业，它包括地产、商业、投资、金融等，非常复杂。下面谈谈商业地产的体会、心得。

一、解决资金：寻求低成本的、能长期使用的资金

在这个行业里，最需要的就是资金，而且是低成本的、能长期使用的资金。解决不了长期资金的问题，商业地产是很难做的，即使能做，也走不远。所以最重要的，做商业地产，首先要有资金实力，或者有长期能使用的资金平台。万达在这方面有最深刻的教训。我们在 2001 年开始做商业地产的时候，是以房地产开发的惯性思维来思考问题的。从银行贷款，贷二年期，就来做购物中心。2004 年，遭遇宏观调控，短融长投的弊端就显现出来了，尤其是国家把购物中心列入限制发展的七大行业之一，我们的资金链就变得紧张。（地产观察注：国企华润中粮等资金不愁，但所有民企都遇到资金的问题，商业地产沉淀更大，包括万科郁亮说了，盖出好房子再也不是竞争力，怎么拿到钱，拿到便宜的钱，怎么把钱用好才是竞争力！）

幸亏我们的决策有前瞻性，在 2004 年 1 月开了一个总裁办公会，决定除了已开工的购物中心，暂停其它购物中心的建设，集中精力寻找长期资金管道，我们找到了一个战略投资者，拿到几十亿元，解决了问题。如果没有预见性，等到银行催债的时候再想办法，那就可能出问题了。所以我体会，做商业地产，解决资金而且是可长期使用的低成本资金最重要。

二、找到人才：自我培养

所有行业都注重人才，但对商业地产来说，更需要人才，因为这个行业是一个复合型的行业。大家不要以为，搞超市、搞百货的人拿来就能用，搞百货搞超市是零售思维，同单纯的房地产思维一样，都不行。做购物中心，是先做商业规划，然后找租户，找到合适的主力店、次主力店租户，再做商业物业管理。因此，单纯做零售做百货的人不一定是商业地产的行家里手，单纯做房地产的人也不一定是，这里需要复合型的知识。现在中国商业地产人才非常紧张。

我举一个例子说明人才的重要性。万达在上海的五角场做了一个三十几万的购物中心，计划明年开业。请了号称世界第一的商业设计公司做设计，这家公司有 120 多年专门做购物中心规划的经验，全球做了几百个购物中心。开始动工后，一个偶然的机会，我请美国的托伯曼公司的总裁帮忙看看项目，他们是专门做高端购物中心的，他提出了一些修改意见，让

我们有眼前一亮的感觉。可惜因为已经施工了，基本的东西不能推翻，只能做些修改。修改之后，规划和人流动线比原来更加合理。我们计算了一下，仅一项设计上的修改，可以每年增加 2000 万的租金。这说明懂行的人才对商业地产多么重要。

所以做商业地产，没有这种既懂商业又懂地产再懂一点金融投资的综合型人才，是非常难的。正因为如此，万达现在几乎变成了一个学校，一些人来万达做了一两年，就有很多单位想挖他们跳槽。所以我们想，干脆自己建一个专门的培训学校，慢慢培养商业地产人才。

三、只租不售：血的教训

做商业地产要切记这一点。在这方面，万达有深刻的教训。我们现在有 21 个购物中心，前 10 个购物中心，有部分商铺是销售的，一共卖了 9 万多平方米。如果从单一销售的角度来看，是很成功的，全国每平米均价 3 万多，卖了几十亿，但是这 10 个项目竣工后，虽然也进行了招商经营，还是有 5、6 个出现了问题。

什么问题呢？商铺在销售之后，再进行商业规划、整合，有两个方面保证不了，一是经营的整体性，二是经营的有效性。销售商铺的时候，因为我们做了十七年房地产开发销售，合同写的很清楚，房子出售后，我们不承担经营上的责任。根据销售合同，我们在法律上没有责任，但经营不好，业主商户就要闹事，我们在道义上的责任无法推脱。

如果万达不是品牌企业，不是一个把购物中心作为长期发展目标的企业，只是打一枪换一个地方，那我们就不用对业主负责。当时有四五个业主起诉万达的案子，都以业主败诉告终，因为合同约定很清楚。但是我们以购物中心作为长期发展方向，作为品牌企业，就一定要解决业主的问题。去年和今年上半年，我们决定，卖出去的这 10 个项目，除了南京、青岛等项目，因为地理位置特别好，经营稳定之外，绝大部分出售商铺全都拿回来，保证业主若干年 8% 的回报率，个别地区 9%。

所以商业地产即使有个别成功销售之后仍然红火经营的先例，我个人认为那是个案，不能成为规律。万达在全国卖了 10 个项目的商铺，超过一半以上都有问题。2004 年，我们做了一个决定，购物中心只租不售，以租为主也不行，只能只租不售。凡是销售购物中心的，在全国失败的例子比比皆是，我举几个。譬如东莞的一个大 mall，销售得好，价格高，但是现在刚刚开业，已经出现经营问题，我可以断定他们正在走我们以前走过的路。我们观察，凡是卖商铺来做商业地产项目，9 成以上运作不好，有个别占着天时地利人和的成功，那是个例现象。

（地产观察注：做商业规划，销售都是为了好卖，分割的很小总价很低，商业都是为了动线好，逛着舒服，还想卖的好还希望动线好，难！说到底还是资金问题）

说到这里，大家可能会说：讲了半天，你讲商业地产只租不售，你有钱有资金管道，我们规模小，但也想做，怎么办呢？我给大家出三招。

1、在购物中心旁边规划开发一些住宅。假如总投资 5 亿元，7%的回报率，住宅卖了 2 亿元，剩下 3 亿元作为租金回收，加起来，回报率 12%，就可以了。

2、如果在一个核心区，旁边没有地做住宅，那么办？可以在购物中心上面规划写字楼或公寓，把上面的部分卖出去，也不要卖商铺。

3、如果不能做写字楼或公寓，用地性质就是商业，那么就把租金回报率低的大店卖掉，以卖大店的现金流来平衡回报率，但不要卖小店铺，小店铺的租金是随着商业的升值不断增加的，大店的租金则是非常稳定的，几乎很少增长。

四、做对程序：招商在前，建设再后

做购物中心的发展商，9 成多以上是由房地产商转换而来，包括万达，不可避免地带着房地产开发的思维定式，先做规划设计，建一半甚至建成了再招商，有些主力店来人，在谈判中发展商处于弱势，只能被迫接受他们提出的价格。所以做购物中心，非常重要是做对程序。一定要先租后建，招商在前，建设在后。或者叫：颠倒程序，把房地产开发商的惯性思维颠倒一下，招商在前面。而且招商绝非招一个主力店的问题。做一个购物中心，一般有七、八家主力店，主力店一定要是不同业态的组合在一起，这样才能满足一站式购物的需求，同时提高大家的比较效益，而且很多大的主力店签约时都要求排他性，不能出现同业态的竞争对手。所以，一定要把程序做对了，招商在前。

招商在前还有个明显的好处，能节省巨大的投资。万达现在做购物中心，建安包括税费、管理费等，不算精装，平均每平方米 3000 元左右。为什么这么便宜？就是设计阶段与进驻的各店对接好，没有无效面积，大堂、电梯、卸货区的位置都是反复计算好的，所有面积都能产生租金。我们 2004 年以后建的购物中心都是收租面积没有无效面积。而且我们的程序做对了之后，我们与主力店、次主力店签好合同，约定拿到质检验收证书免租三个月，第 91 天开始计租，不管他们开不开业。做对程序的好处就是给我们带来效益，避免麻烦。

五、商业定位：地址、规模、主力店都做好基本就成功了

具体到技术层面而言，商业定位决定项目的成败。商业有两句名言。一句是“隔街死”，一条街 20 米宽，一边火的要命，另一边死街。还有句话是“一步差三成”，哪怕门挨着门开店，但差一步生意就差了三成。这些语言都形容了商业定位选址的重要性。商业地产具体到技术层面，最重要的就是商业定位。那么，在商业定位里，注重哪几个环节呢？

1. 定地址：多番考察+了解政府规划

选址靠的是真功夫，没有教科书，更多要靠经验，这就是零售人员、物管人员与开发设计人员智慧的综合，绝大部分是经验的积累。在选址上，无论如何不能一次确定，有时间的话，一年的时段，最好在黄金季节、非黄金季节，一天的时间，中午、晚上都看看。还有一点非常重要，看政府规划，到任何一个城市，先了解当地城市规划，城市发展方向。

我们在南昌的项目，头一个在八一广场，效益很好，第二个项目我们去了红谷滩新区。江西省委省政府、南昌的市委市政府决定在江北发展一片，为体现他们的决心，他们把市委、市政府、公检法等所有行政中心都搬过去，但是他们过去办公了，还是有城无市，人气不旺。政府希望我们去做一个购物中心，我们规划了一个十几万平的购物中心。一个十几万平的购物中心要靠十多万人来支持，那里目前最多有一万人，为什么我敢做呢？因为购物中心要两年以后才开业，现在房子卖了很多，另外政府配套建设了两所好学校，我相信，我们的购物中心一上，就会促使更多人入住，形成人气商气。我看大势，所以新区也敢去。

2. 定规模：15 万平米是最佳上限

购物中心在国际上有个理论，10 万平米以内叫最佳规模，当然这是国外的理论，英美、澳大利亚，他们的人口比较少，10 万平米是他们的上限。按照中国的国情和快速发展的态势，我个人认为 15 万平米是最佳的上限。规模与效益连在一起，不是越大越好，规模一大，比较效益就下降了。规模越大，租金越低。15 万平的商业，至少要 5 家不同业态的主力店，超过 20 家次主力店来组合。

在中国，零售业态没有这么丰富，在发达资本主义国家有 50 万种商品，中国目前只有 20 万种商品。目前在中国，大主力店的发展可以，1 万平以上的超市、建材店好找，但次主力店的发展相差太远，1000、2000 平的次主力店极其难找。

在欧洲，我看到一个糖果的连锁店，每一个店就几百平方米，但是在一个购物中心里可以开 4、5 个店，每个门口开一个。别看小小的糖果，一个店可以有上千种类的糖果，甜的、咸的、什么口味都有，卖糖果卖出了世界级的连锁品牌，每年 20 多亿欧元销售额。类似这种有特色的次主力店，中国现在很少。所以，规模上不宜过大。

3. 定主力店：娱乐、休闲占比加大

地址、规模确定好以后，就是主力店、次主力店的问题。关于主力店和次主力店的确定，目前在世界上有一个趋势，更多的向文化、休闲、健身的业态方向发展。

我看过一篇文章，里面有句话说“购物中心是吃出来的”。国际上也有新的理论，叫“四大功能”：第一个功能是购物；第二是休闲；第三是运动；第四是交际。这是世界购物中心新的理论。随着现代生活节奏的加快，邻里疏于来往，那么，到购物中心去，不仅可以休闲、健身，还可以交友，这种大型综合性的购物中心可以让人一呆一天，起码可以玩几个小时。为什么现在的购物中心要更多发展文化娱乐方面的内容，说穿了，就是为了增加人们的滞留时间。现在国内的购物中心，有一些人只单纯地考虑零售卖场，而国外的购物中心，有近一半的面积都拿出来做休闲娱乐文化健身。我们从自己开发的购物中心也有体会，哪一个购物中心的娱乐、休闲做得好，哪个购物中心就火。（地产观察注：做商业规划，销售都是为了好卖，分割的很小总价很低，商业都是为了动线好）

以上讲了三个定位，如果地址、规模、主力店都做好，从技术层面上讲，这个购物中心就基本成功了。

六、搞好设计：抓住四个关键点

搞好规划设计绝不单是设计师的责任，反过来说，单靠设计师是做不好购物中心的。因为设计师大多是从建筑结构的角度提供有益的意见，但做购物中心，第一位是租赁人员的责任。设计师，尤其西方国家培养出来的设计师，他们讲个性、讲创新，不考虑投资成本，也不考虑从商业上是否合理。完全凭设计师规划购物中心风险很大。（地产观察注：这个大家应该都深有体会，在自己国家实现不了自己的理想，都跑到中国来实现了，好看不好用）

商业设计的专业性要求比住宅设计还要高，万达很牛的一点是有全国首家独立的商业规划研究院，所有万达广场的规划设计都由他们完成。搞好设计有四个关键点：

1. 人流动线

这是设计方面的第一要素。人怎么流动，就象河一样，水往低处走，怎么样让水流得顺畅？不能突然加一个 2% 的坡度。我们自己的体会，单一通道是最好的，最多一个环路。人在这种路线中，方向感好，容易找到位置。

2. 视觉通透

在国外做购物中心有个设计要求，一眼至少能看到十个店招。看到越多的店铺越好，能刺激人的购买欲。不能搞花里胡哨不实用的东西。

3. 交通体系

卸货区要尽量安排在地下，我们现在做购物中心，卸货区全部安排在地下，为什么呢？人车分流，不和地面争位置。如果觉得地下室做卸货区要把高度提高有点浪费，那么可以局部把卸货区做高一点，其它地方做低一点。如果钱多一点，可以都做高。这样有好处。将来停车位不够了，可以加一层低停车场，停车位就加了一倍。首先要解决人车分流问题。车辆，包括私家车、送货车，都不要和人在同一层面交叉。

再一个，厕所最好设在离电梯与扶梯近的位置。这是很小的细节问题。人有内急，一层厕所满了，可以坐电梯上二层，不能让人排队等候如厕，增加卫生清洁的难度。这里面涉及的内容很多，不展开讲了，有很多专业书籍，大家可以看。

4. 主力店的技术标准

这与一开始我讲的招商在前建设在后有很大关系。不同业态的主力店有不同的要求，建材超市要求荷载 4 吨，普通的超市和书店 1 吨，做普通的百货荷载有 400、500 公斤就够了。高度，如果做建材超市，至少要 8 米层高；做生活超市，5 米层高就可以了；而做仓储的话，要 9 米。如果建电影院，至少要 10 米层高，要考虑将来使用大银幕。不同的主力店都有不同的荷载、高度、卸货的要求，只有招商在前，与主力店进行技术对接，才能掌握好这些东西。做了两三年，所有业态的特点就掌握了，再做就会很熟悉了，这需要时间积累。所以，如果不注意主力店的技术要求，就会造成浪费。

七、商业物管：后期管理是最大难点

购物中心的物业管理是一个特殊形态的物业管理，绝非简单的保安、保洁。目前万达最缺的就是这方面的人才，既懂商业又懂机电又懂物管的人。我们与上海复旦大学、深圳物管学院签了一个协议，每年定向培养人才。但远水解不了近渴，他们毕业后，还需要五到十年的锻炼才能真正用得上，不过作为一个有长期目标的公司，这种投入还是要做的。

商业物业管理第一重要的是商业开业之后的补充招商调整，还有机电、保安、保洁等职责。商业地产中最大的难点不是商业定位、不是规划设计而是后期管理。一个商业项目，招好商开了业，才是挑战的开始，为什么？第一年很可能有部分商家经营不下去，选择退出，俗称“掉铺”。商户都有自己的利益，经营好时，他们可以与开发商共存共荣；一旦经营不好时，他们根本不与开发商共同承担风险，不是关门停业，就是一走了之。其风险最终还是转嫁给开发商。如果此时开发商放任自流，再好的商业项目也难逃一劫。所以“掉铺”后选择什么业态的商家重新入驻、选择哪个品牌、给他什么样的租金才是整个商业地产的重中之重。同一个商铺，不同的业态、不同的商家来经营，结果是不同的。所以，招商是一个持续性工作，并不是开业前招好商就行了，商业招商的火爆不一定证明后期运营的成功。

八、承受压力：至少要两年培育期

一般来讲，商业项目要有三年的培育期，最少也要两年培育期。开业是一个分水岭，开业之后麻烦事很多，主力店、业主、商户的投诉，机电的维保，环保的要求等等，尤其是市场的培育问题，前三年不稳定，很麻烦。所以，想从事购物中心这个行业，一定要有足够的心理准备，一定要有承受压力的心理准备，做购物中心绝非轻松事。否则为什么全国只有1%的房地产企业，全世界只有平均不到3%的房地产企业做购物中心呢？我打一个不恰当的比喻，做住宅开发是小学，做写字楼、酒店等是中学，那么做购物中心就是大学，是一系列业态的集合，而且开业后要迎来一大堆的问题，要有足够的心理准备，要渡过市场培育期，才能迎来阳光坦途。

广州的天河城，现在成了购物中心的典范，开业8年半，租金比最初翻了6倍，看起来很成功。大多数人却不知道，天河城也曾差点死掉，如果不是国有企业的话就已经死掉了。天河城建设时，贷款7亿元，前三年连续亏损，租金收不上来，还不了贷款，困难重重。后由广东省政府出面组织六大公司分担出钱还贷，才渡过了难关。

过了几年，培育期过了，大家认可它了，买东西的人也走顺腿了。人都是有惯性思维的，去什么地方走顺腿了自然就去了，不一定是有意目的性的。我们调查发现，购买行为中只有百分之十几是目的性购买，80%是随机购买。天河城渡过难关之后，才有生意兴隆。所以说，轻轻松松做不了商业地产，没有承受压力的准备做不了商业地产。即使有资金、有人才，但是怕麻烦，想潇洒就不能做商业地产。

（来源：地产观察）

两地产公司再度发债 300 亿

得益于债券市场不断升温，房地产企业掀起了前所未有的超大规模发债热潮。《每日经济新闻》记者了解到，继年中发行 200 亿元公司债券后，恒大地产又于 10 月 15 日成功发行 200 亿元的非公开公司债券，创造了国内私募债最大发行规模纪录。

泰禾集团也在 10 月 16 日收盘后发布公告，鉴于前次非公开发行的 50 亿元公司债券已募集完毕，拟再次非公开发行不超过 60 亿元公司债券和公开发行不超过 45 亿元公司债券，合计拟再募集资金 105 亿元，用于偿还金融机构借款及补充公司流动资金，以及进一步改善公司财务结构等。此外，包括 万科、金地、泰禾、碧桂园等知名上市房企纷纷加入到发债大军中。

多位分析师向记者表示，得益于流动性宽松以及股市暴跌后引发资金流入等因素，债券市场大热让房企获得了发债融资的最佳窗口期。但公司债的过度上涨、股市见底回升以及交易所资金面的不确定性对债市造成压力，接下来公司债有可能面临去杠杆调整的风险。

获得 4 倍超额认购

恒大地产是本轮发债动作最大的龙头房企，继 6 月成功发行 200 亿元公司债后，恒大于 10 月 15 日再度成功发行 200 亿元非公开公司债券，创造了国内私募债最大发行规模纪录，并获得 4 倍超额认购。《每日经济新闻》记者了解到，恒大本次发行的私募债券分为“3+2”年期和 5 年期两种，其中 175 亿元的“3+2”年期债券利率为 7.38%。在第三年末，恒大地产有权选择上调票面利率，同时投资者也有权回售债券。另外 25 亿元为 5 年期债券，固定利率为 7.88%，国泰君安、中信建投、招商证券等将担任这次发行的主承销商，预期将于 10 月 19 日完成。

中原地产研究部统计数据显示，今年内，有超过 60 家上市房企在内地已经或计划发行公司债，融资预期融资高达 1500 亿元以上，而在 2014 年全年只有 15 家融资成功，金额只有 235 亿元。

海通证券的研究报告显示，今年初《公司债券发行与交易管理办法》的颁布，全面推进了交易所公司债的发展进程，是新公司债发行井喷的最重要原因。

公司债面临降温风险

在海通宏观债券首席分析师姜超看来，与以往相比，本轮公司债发行体量大、成本低，是吸引房企扎堆发债的主要原因。

本轮新发行的地产公司债融资成本出现明显下降。恒大此前发行的 5 年期 50 亿元境内债券，票面利率仅为 5.38%，相对于公司在今年 2 月发行的 10 亿美元 5 年期优先票据 12% 的票面利率，债务融资成本下降近 55%。万科此前发行的 5 年期公司债利率更低至 3.5%，接近同期的国债收益率。

香港粤海证券投资银行董事黄立冲向《每日经济新闻》记者表示，由于实体经济依然低迷，央行维持流动性宽裕的意愿明显，股市暴跌后引发资金流入债市避险，引发债市出现牛市，融资成本的下降为企业发债融资提供了窗口期。尤其是对于资金需求量大的房企而言，现在可以说是近几年难得一遇的发债良机，用低成本的境内公司债替换早几年发行的境外高息债，对于降低整体融资成本有积极作用。

不过，在姜超看来，由于目前公司债发行利率屡创新低，信用债绝对收益率和信用利差均已压至历史低位，安全边际大大下降。机构通过将公司债抵押放大杠杆操作的做法，使得公司债过度上涨。由于多种原因，公司债有可能面临去杠杆的风险。

“除了流动性因素，国内评级机构的信用评级严谨度与国外机构相比仍有改进的空间，境内外信用评级差异大是造成房企发债成本大幅下降的主要原因。”黄立冲认为，但这也掩盖了部分房企资产质量欠佳的事实，一旦债市出现调整，这类型公司的债券有可能出现剧烈波动，给投资者带来损失。

（来源：每日经济新闻）

国有房企密集发布转型战略

国有房企作为房地产行业的主要力量之一，在资源、资金等方面占据相当的优势，同时也被外界认为缺乏改革动力。但近期，几家国企相继披露战略调整及布局，动作或大或小，但在国企改革的大背景下，引发行业关注。

10月14日，三家国企几乎同时发布消息，中化集团下属的方兴地产，正式更名为“中国金茂控股集团有限公司”；华远地产宣布落子天津，在京津冀协同发展的背景下规划布局；而远洋地产也发布公告，认购中国资产规模最大的资产管理公司——中国华融资产管理股份有限公司总价约为53亿港元的股份，成为中国华融在香港联交所H股IPO的最大基石投资者。

而就在上个月，停牌近5个月的招商地产公布“世纪重组”方案，控股股东招商局蛇口控股将以吸收合并招商地产的方式实现再上市。重组后的招商局蛇口总市值有望超过万科与绿地，成为A股今年以来力度最大的房地产行业国企改革案例。

“中国金茂”去地产化

资料显示，在国内房地产行业里，国企占比较大，以A股为例，在房地产行业166家上市公司中，央企13家，地方国企63家，两者加起来占全部上市房企近一半。

对于国有房地产企业来讲，当黄金十年过去，进入行业转型与城市改造运营的新时期，战略层面的转型与升级就显得尤为重要。中国中化集团总裁、中国金茂董事长蔡希有就在更名活动现场表示：“公司名字的改变，不仅为金茂品牌赋予了更加深远的价值内涵，更代表着中化金茂开启战略升级的新历程。”记者发现，中国金茂此次更名的标语为“因中国而金

茂”，从方兴地产到中国金茂，不仅悄悄地去掉了“地产”二字，更暴露了其业务扩张的野心。

原方兴地产的品牌定位是中国领先的高端地产开发商和运营商，业务领域涵盖地产开发、酒店经营、物业租赁及其他增值业务。但在 14 日的更名现场，中国金茂总经理李从瑞表示，中国金茂的品牌定位将调整为“绿金城市运营商”，他认为，城市综合开发与运营，代表着行业未来的方向，而中国金茂将在做好现有高端住宅、综合体开发以及持有物业运营的基础上，进一步加快推进服务和金融创新。未来，中国金茂将提供多种形式的金融服务创新、丰富投融资渠道，打造融资多元、稳健次序、特色突出的地产金融创新平台。

同时，中国金茂确立了公司营业收入五年翻一番的短期目标。到 2019 年，中国金茂将力争用五年时间，实现公司营业收入和利润总额翻一番的整体目标，各业务间实现良性互动。

除了中化集团在能源、农业、化工、地产、金融几大领域的资源外，中国金茂此次还引入了四家战略股东：新华保险、美国华平投资、新加坡 GIC 和新鸿基郭炳湘。新华资产管理股份有限公司总裁李全表示，“无论从治理结构、经济合理以及合作空间，金茂都是最佳选择。”此外，双方也还有很大的合作空间，包括养老地产和金融服务等领域。

“延长产业链对抗风险”

“2015 年整个行业结构在调整，单纯的销售型房企已经无法生存。现在的房企都在向上下游扩张，以谋求转型。”中国房地产经理人联盟秘书长陈云峰认为，目前房地产行业主要有三种转型方式，一种是向上游，即投融资方向发展；其二是横向扩张，开始在全国进行布局；此外，还有第三种，向下游发展，开发商业地产、旅游文化类地产等持有型物业。

“不论采用哪种，策略房企转型都具有一个主要特点，即延长自身产业链以对抗行业风险。”陈云峰表示，目前促使房企转型的主要原因还是市场因素。

而华远地产进驻天津，是通过股权收购协议获取了天津两个项目公司，持有 5 宗土地权益，目前两宗标注为居住用途的地块已经开发或正在开发建设中，其余三宗标注为商服用途的尚未开发。

“目前国内以京津冀协同发展战略落地为契机的大的经济格局正在形成，房地产历经两年的调整之后已逐步进入到更加市场化的新常态，市场需求发生了很大改变。”华远地产董事长孙誉晏介绍，2015 年华远提出“1+N”策略，即从用户需求出发，充分利用互联网技术和平台，线下精心打造用户的专属空间和配套空间，植入智能化实体硬件设备，组织用户生活所需的资源，通过 APP 和 O2O 实现连接和拉动。

中国房地产及住宅研究会副会长顾云昌则认为，房企密集转型，和中国城镇化正在进行的结构调整也有着一定的关系。“目前中国的城镇化进程正在进行城市结构产业、布局的调整，而现在的城市调整不仅仅涉及简单的住宅开发，同时还关系到产城融合的发展。”顾云昌表示，“在这一发展过程中，我们不能光看它的扩张，还要看它的完善过程。只有城市的功能不断完善，才能发挥城市的更大的活力。”（来源：焦点网）

后任志强时代固守北京策略大调整 华远扩张存业绩难题

尽管华远地产原董事长任志强一再强调“退休了就不管经营业务，最怕人走了还在那插手瞎管”，但实际上，每当华远地产（600743.SH）有新的动作，任志强从不缺席。

10月14日，任志强为华远进军天津再次站台。自此，天津成为华远地产继北京、青岛、西安、长沙之后进驻的第5座城市。华远董事长孙誉晏指出，华远地产未来土地储备布局仍以一线城市为主，在天津的项目还会有所增加，广州、上海等核心城市也将会跟进一些开发项目。

实际上，任志强在任期间，华远地产虽然保持着较高的净资产收益率，但其自身规模却难以突破。如今，新的管理团队接任后，华远选择多面出击尝试转型，但这能否为华远在房地产行业的白银时代寻得出路仍需拭目以待。

扩张“急行军”

在此次华远进驻天津的战役中，尤为值得注意的是，从项目收购到售楼处面市，华远仅用了22天，其中还包括国庆7天假期。

9月23日，华远地产发布公告称，华远地产全资子公司华远置业与阳光新业地产全资子公司北京瑞菱阳光商业管理有限公司签订协议，收购两个项目公司51%股权，转让价款分别为1.85亿元和3.17亿元，合计转让总价款为5.02亿元。

收购完成后，华远地产将持有两个项目公司：天津阳菱光辉房地产开发有限公司和天津菱华阳光房地产开发有限公司100%股权。

这份公告还显示，华远地产董事唐军正是阳光新业地产董事长。

收购完成后，华远地产将已开发的部分项目迅速包装成“华远波士顿”开始销售，该项目主要以高层住宅和花园洋房为主，其中，高层住宅的销售均价为9000元/平方米，洋房销售均价为15000元/平方米。

“这次收购还是十分实惠的，一方面项目总建筑面积70万平方米，体量较大且业态完整，另一方面项目部分已建成，收购之后马上就可以入市销售。”华远地产一位内部人士对记者表示，该项目可售货值超过40亿元，预计开发周期4年-5年。

“华远进军天津的用意在于布局双城，撬动北京与天津的地产版图。”孙誉晏指出，这意味着华远拉开了立足首都经济圈的战略序幕，北京作为华远地产大本营，未来将不断优化其首都核心功能，同时，北京又与天津形成“双城”，成为推出京津冀协同发展的主要引擎。

而对于华远的新任管理团队来说，布局天津则意味着更多。

“新任管理层是要做点事的，华远的目标仍是做一个全国性的房地产运营商。”华远地产总经理孙怀杰曾表示，随着房地产行业集中度的不断提高，华远地产固守北京等原有几个城市的策略需要改变。为实现规模扩大，华远就需要进入新的城市去开发新项目。

除了规模上的扩张之外，华远今年在转型方面也动作频频。

今年5月份，华远地产与360结成战略伙伴关系，宣布推进智能家居、智慧社区。目前，智能家居业务在北京已有展示。7月份，华远地产与诺亚财富签署相关战略协议，跳出项目融资方面合作，转而从众筹、首付贷等方面入手。

孙誉晏透露，华远地产目前正在洽谈教育、医疗、保险等方面的合作，且计划用互联网平台嫁接起相关资源，正在搭建移动终端系统。此外也会加强楼盘配套服务建设，在未来，华远地产的业主还可以享受公共服务空间和交流平台。

抵御业绩下滑

“华远地产规模迅速扩大是个难题，这有我比较保守的原因，所以得换年轻人。”任志强在今年5月份曾表示，华远地产以后会扩张，但净资产收益率是硬指标，需要得到保证。

但现实是，华远地产换帅后，无论是扩张还是转型，尽管动作不断，但仍然难以在短期内交出满意答卷。

根据华远地产发布的半年报显示，今年上半年公司营业收入为21.8亿元，较去年同期的32.8亿元下降了42.75%；归属上市公司股东净利润为1.32亿元，同比下降了43.7%；加权平均净资产收益率也下滑了3.35%。

对于业绩的整体下滑，华远地产将其归因于房地产项目开发周期的原因，由于公司2015年上半年达到结算条件的项目较上年同期下降，因此营业收入和利润等数据均有所下降。但按照公司经营计划和工程进度，下半年项目竣工、入住和结算面积会比上半年有大幅度增长，公司各项财务指标也将相应增长。

“北京门头沟项目、和墅项目因规划设计调整，澜悦项目政策房因政府调价等因素影响，均推迟了开盘时间，这对华远的销售业绩确实产生了影响。”上述华远地产内部人士表示，进入2015年，华远地产的可售项目已有所增加，到目前为止销售正常。

据记者了解，北京区域共有包括北京铭悦园项目、铭悦好天地项目、澜悦项目、和墅项目、门头沟项目在內的6个项目；此外还有西安海蓝城等3个项目以及长沙华中心项目和青岛汤米公馆项目。

“虽然今年楼市相比去年明显出现复苏迹象，但房企增收不增利的现象依然明显，房企的利润率持续下调。”中原地产首席分析师张大伟表示。

业内人士分析，由于2013年全国土地市场火热，地价一直处于高位，而2014年5月以来房价环比持续下跌，因此在2014年下半年入市的项目多数定价在盈亏平衡线附近，而这些项目将在2015-2016年陆续结算，这势必会影响近两年企业的利润率。

“净资产收益率体现了自有资本盈利的能力，这一指标下滑和净利润的下滑态势是有关系的。一方面这和2014年行业降温的态势有关系，另一方面也和企业经营成本增加有关系。”上海易居研究院副院长杨红旭指出。

不过，由于今年北京等地市场成交持续向好，华远地产对未来仍然成竹在胸。

孙誉晏表示，2015 年是华远地产“十二五”规划的最后一年。在这一年，华远地产做了一些变革和创新动作。如在产品策略方面，把硬件产品和软件服务整合在一起。公司的“十三五”规划正在拟定中，已基本成形。据透露，“十三五”规划将进一步深化推动房地产及相关产业转型的落地实施。

（来源：华夏时报）

视野延伸

扩张！融创与华远的逆向思维

融创与华远，一家是孙宏斌二次创业的新阵地，几年内从蛰伏天津（楼盘）的区域性房企冲进房企销售榜前十；另一家是任志强退休前的老东家，当年有“南万科，北华远”之称的房企大鳄，如今名气却远小于“任大炮”。两家风格迥异的房企，却在今年这个房地产调整年共同选择加速异地扩张，在这个楼市走势未定、多数房企都在谨慎观望的时刻，他们体现出了自己的逆向思维。

融创牵手天朗

从8月底传出消息融创准备收购天朗地产，到9月初双方先后发布公告证实在西安（楼盘）成立合作平台公司，仅仅用了几天时间。融创通过与这家“地头蛇”房企的合作，顺利进入西安这个被称为“西部开发桥头堡”的城市。根据公告，天津融创奥城及西安天朗在西安共同设立合营公司，天津融创奥城将持有合营公司80%股权，西安天朗将持有20%股权，合营公司设立后将收购在建的西安目标公司项目的股权。

融创集团执行董事、天津区域公司总经理迟迅对新金融记者表示，之所以双方的合作会如此迅速，一是融创在近几年创出了自己的品牌，天朗这样的区域房企愿意主动提出与融创合作，二是融创在看准机会的情况下没有犹豫。

作为西北区域少数几个核心大城市，西安楼市每年的去化量在1400万平方米左右，按照当地6000-7000元/平方米的均价计算，每年的总销售额在1000亿元左右。迟迅透露，之前融创有两个选择，一个是与天朗合作进军西安，还有一个是并购郑州（楼盘）的一个项目，几经权衡之后，融创选择了进军西安。背后一个最大的加成就是天朗在西安的拿地和一级土地开发能力。

作为西安本地房企的代表，天朗一直参与当地的旧城改造，是西安潜在“大地主”之一，只是前些年开启的全国性扩张战略，恰巧赶上房地产调控大环境，天朗又错过了通过上市借力资本市场的契机，逐渐陷入困境。《2014年西安房地产市场报告》显示，2014年天朗集团总销售额仅为60亿元，完成当年销售目标的53%。截至2013年6月，天朗集团整体资产负债率已突破70%，这样的现状却给了融创进军西安的机会。

“西安高校数量全国第二，50多所高校每年毕业30万大学生，这些人构成西安购房主力，每年西安的购房者中60%是外地人。”迟迅对新金融记者表示，西安楼市现状与2003年前的天津很像，土地市场和楼市都处于由不规范向逐步规范转变的过程中，房屋价格和品质很相近，各项目间没有拉开距离。在这期间如果能抓住机会，利用好天朗的拿地能力，再结合融创的营销和运营能力，打造一批领先当地水平的优质项目，就能迅速取得优势地位。

虽然融创对进军西安充满信心，不过现实依然严峻。西安已成为二线城市楼市中竞争最激烈的区域，2015 年年终西安商品房待售面积 174.78 万平方米，同比增加 41.19 万平方米，去化周期超过 20 个月，降价促销成为常态。融创能否在这样的环境中证明自己对西安楼市未来的判断，还需要时间来检验。

华远进军天津

国内最早采取房地产市场化运作模式、堪称房企“活化石”的华远，在向全国性房企的扩张道路上一直秉持谨慎风格。此前多年在全国仅布局了北京（楼盘）、青岛（楼盘）、西安、长沙（楼盘）4 个城市。

9 月 22 日，华远地产（600743，股吧）股份有限公司发布公告称，公司全资子公司北京市华远置业有限公司与北京瑞菱阳光商业管理有限公司签订协议，受让瑞菱阳光持有的阳菱光辉（天津）房地产开发有限公司 51% 股权和菱华阳光（天津）房地产开发有限公司 51% 股权，转让价款分别为 1.85 亿元和 3.17 亿元，合计转让总价款为 5.02 亿元。根据公告，此前于 8 月 21 日，华远置业还曾与菱华天津开发有限公司签订协议，受让两家公司的各 49% 股权，转让价款分别为约 1.82 亿元和约 3.11 亿元。也就是说华远已经持有两家公司 100% 股权。

上述两家公司属于阳光新业下属全资子公司，持有资产主要为位于天津市津南区辛庄镇津沽路以北、洪泥河以东的 5 宗土地的权益，总土地使用权面积约 22.29 万平方米，总规划建筑面积约 70 万平方米。一部分土地已经被开发为阳光波士顿项目，华远收购完成后更名为华远波士顿，并将对后续土地进行开发。

通过收购，华远终于将天津开拓为进驻的第 5 个城市，赶上京津冀协同发展的大潮。

华远集团前董事长任志强表示，天津与北京房地产市场的发展差距在 10 年左右，北京已经从中心集中开始向外围延伸，天津依然处于向中心集中过程中，未来 5 年天津也将走向向外围延伸，华远则看准趋势提前布局津南区，未来这个区域的发展前景会比拥挤的市区更开阔。

任志强表示，除了进驻天津之外，华远今年还在做的是与 360 合作推出智能家居系统，希望赶上互联网+的浪潮。

策略变化

当前对于房企来说，是最坏的时代，也是最好的时代。经济下行压力明显，购房需求难以捉摸，一些房企看到的是艰难求生，另一些房企则看到大把的并购机会。根据 Wind 资讯统计，截至 9 月底，2015 年房地产行业并购案达到 176 宗，涉及金额为 1600 亿元。

融创与华远均成为并购案中的买家，一方面与其企业实力相关，另一方面也表现出对住宅市场依然有着乐观预期。

融创集团董事长孙宏斌近日在其半年报业绩会上表示，绿城、佳兆业的经验令他们意识到，整体收购一家上市公司，效果不好，效率也低。下半年的并购中将剥离不看好的项目，只拿能接受的项目。对于外界对融创是否已改变此前坚持在几个核心城市发展战略的疑问，

孙宏斌表示，融创依然坚持此前的战略，所选择新进入的城市必须是他们认可的核心城市。“融创进驻一个新城市有严格的标准，首先是经济必须有产业支持，第二是人口要净流入。”孙宏斌表示。任志强和华远地产董事长孙誉晏也曾多次表示，华远对于异地扩张新进入的城市有着严格标准，必须是区域经济中心。

（来源：新金融观察）

养老市场降温 企业开始理性思考

2015 年至今，国内养老产业的市场热度似乎不及去年，企业由摇旗呐喊、鼓噪而行变成偃旗息鼓、静练内功。对此，多位专家表示，热度虽有降温，但说明企业已经在重新审视养老产业在自身战略发展中的定位，这是市场趋于理性的表现。

中国房地产报：2015 年前 9 月，养老企业的发展情况如何？为什么投资热情没有往年足？

高峻松：今年的市场并没有前两年那么“热”。从政策来看，前几年政策欠账比较多，近几年集中出台了一批政策，包括土地、教育、培训等，现在政策欠账已经基本补齐。政府对一个行业所能推出的政策基本如此。从企业层面来看，此前存在盲目跟风的情况，真正做养老的企业目前还在摸索商业模式。

王波：市场的趋冷与去年至今的房地产形势有关，楼市的不景气会影响到有意做养老的开发商对养老产业的布局与投资。而最近一线城市楼市的转暖也会影响开发商的决策。

田军：今年市场确实趋于平淡，已经进入养老产业的企业此前几年有宣传需求，现在随着项目交付使用，企业已经意识到养老项目的服务才是核心，目前正在深练内功，着力打造管理团队、运营体系、服务标准。市场暂时的平静其实是好事，到底要不要做、怎么去做，需要企业冷静地思考。

中国房地产报：今年市场上有没有出现新的问题或趋势？

高峻松：新的趋势的确在出现，表现之一就是市场对于高端养老项目的接受程度正逐步提高。之前，很多老人听到收费过万元的养老机构立刻会被吓走，现在这种情况正在转变，双井·恭和苑的入住率已经超过 70%，收费 2 万元多的房型卖得不错，1 万多元的房型已经需要排队。

王波：新的趋势是，传统的养老企业正在考虑上市；另外有两家企业选择与金融机构、投资机构合作，大规模收购传统养老院，这都是此前没有做过的。

田军：从宏观层面看，今年有两大趋势，一是企业开始关注养老服务这一核心内容，二是在思考如何将养老与互联网融合。企业在最初做养老的时候，普遍采取重资产模式，但现在很多企业在尝试转向轻资产，以独立的运营公司或服务部门出现。

中国房地产报：经过几年试水，已经进入养老产业的企业积累了一定经验，政府也出台了一系列政策，下一步，企业和政府应该如何更好地走下去？

高峻松：下一个阶段，政府和社会应该继续引导老年消费，鼓励老人入住养老机构，购买社会化服务，这是对家庭养老的更好替代，也更加专业化。在企业层面，因为目前的养老机构不能分割销售，因此迫切需要通过金融方式实现养老资本的退出。

王波：企业首先要想好要不要做，然后做好准备，包括项目、人才、资金的储备和服务经验的积累等，一旦市场迸发，企业就会面临比较好的发展机遇。另外，在市场还不成熟时，企业要思考如何渡过难关，使已经落地的项目持续地运营下去，实现价值。在政策层面，下一步应该考虑如何提高老人购买力和支付力，但这也是很难取得突破的难题。在土地方面，虽然已经有政策出台，但到底能不能实现优惠、优惠的力度有多大，政府还应进一步研究。

田军：下一步企业如何去做，我认为，企业对政策的需求并不急切，但企业需要彻底想明白到底去不去做，然后才是怎么去做的问题。此前的养老地产项目仅停留在重资产投入层面，而真正的思路应该是通过养老机构的运营、软性服务的打造，去辐射周边社区。好的情况是，现在很多开发商已经意识到这个问题。

（来源：中国房地产报）