

内部参考

2015 年第 43 期

总期第 75 期

每周观察

【本期摘要】

I、国务院法制办公室 20 日通过其官网公布《住房公积金管理条例（修订送审稿）》及其说明全文，公开征求社会各界意见。这是继 2002 年条例修订后首次大修，都有哪些值得关注的地方，对老百姓购房又有什么实际意义？

II、11 月 10 日，中央财经领导小组第十一次会议对于房地产的表述，提出“要化解房地产库存，促进房地产业持续发展”。这是十八大以来，习近平首次对房地产明确提出去库存。

主办 广安研究院
集团办公室
投资发展中心

2015.11.23

目录

政策导读.....	1
公积金管理条例隔 13 年大修 高额公积金要降?.....	1
购房首付比例有望下调 首套或统一到 20%.....	2
中央促楼市“去库存” 或推动相关税制改革.....	4
北京放开房地产中介服务收费等 57 项政府定价.....	6
个人无偿赠与或受赠不动产免税所需证明简化.....	7
产业聚焦.....	8
北京六环楼面均价全部过 3 万 今年土地成交望超两千亿.....	8
北京 19 个“地王”：8 个项目开发商至今仍未解套.....	9
北京三宗地日揽金超 110 亿 地价超房价成常态.....	9
北京行政副中心土地拆迁腾退完成.....	11
中国央行宽松新举措出炉 下调分支行 SLF 利率.....	12
密云延庆区划调整 全国“撤县设区”5 年迫近 50 例.....	12
北京通州不限购商住公寓销量翻倍成新宠.....	14
二孩对房地产带来四大影响：四居将成市场主流.....	15
前沿视点：互联网+.....	17
房地产移动互联网的新机遇.....	17
国企改革.....	20
国企改革全面借力多层次资本市场.....	20
超 10 省国企薪酬改革方案敲定 高管薪酬普降 20%.....	20
京津冀一体化.....	22
“十三五”四提“京津冀” 教育一体化前景可期.....	22
打造“一张图”——交通一体化为京津冀协同发展强筋健骨.....	23
行业动态.....	25
房企多元化转型加快 恒大人寿正式亮相进军保险业.....	25
央企也害怕！华润、招商被曝退出北京地王.....	26
绿城拿下“门头疯”地王 销售和库存难题待解.....	27
从小米到 Uber 万科的“地产+”之路.....	30
国瑞地产 25.25 亿再拿北京昌平地块 楼面价 4.3 万/平.....	32
平安渗透地产圈：拿地入股房企提速地产布局.....	33
视野延伸.....	36
双 11 房产“众筹”噱头减少 互联网房产金融渐成趋势.....	36
房地产市场已进入周期性调整 房价涨幅回落.....	38

政策导读

公积金管理条例隔 13 年大修 高额公积金要降？

核心提示：国务院法制办公室 20 日通过其官网公布《住房公积金管理条例（修订送审稿）》及其说明全文，公开征求社会各界意见。这是继 2002 年条例修订后首次大修，都有哪些值得关注的地方，对老百姓购房又有什么实际意义？

公积金管理条例修订稿征求意见 放宽提取条件

放宽提取条件。一是明确购买、建造、大修、装修自住住房，无房职工支付自住住房租金，职工支付自住住房物业费，均可以提取住房公积金。二是规定购买、建造、大修、装修自住住房、偿还住房贷款本息、无房职工支付自住住房租金、职工支付自住住房物业费的，可同时提取配偶的住房公积金。

公积金管理条例修订稿：物业费拟可提公积金支付

住建部在修订送审稿的说明中提到，修订的主要内容首先是规范缴存政策。明确单位及其职工应当缴存住房公积金，并规定无雇工的个体工商户、非全日制从业人员以及其他灵活就业人员可以缴存住房公积金。同时，放宽提取条件。明确购买、建造、大修、装修自住住房，无房职工支付自住住房租金，职工支付自住住房物业费，均可以提取住房公积金。

另外，对缴存基数和缴存比例实行“限高保低”。缴存基数按照职工本人上一年度月平均工资确定，不得低于职工工作地设区城市上一年度单位就业人员平均工资的 60%，不得高于职工工作地设区城市上一年度单位就业人员平均工资的 3 倍。单位和职工住房公积金的缴存比例，上限不应高于 12%，下限不应低于 5%。

住房公积金管理条例修订 将可发行 MBS

国务院法制办 20 日公布《住房公积金管理条例（修订送审稿）》，公开征求社会各界意见。修订送审稿放宽提取条件，提出无房职工支付自住住房租金，职工支付自住住房物业费，均可以提取住房公积金。此外，还规定经住房公积金管理委员会批准，可以按国家有关规定申请发行住房公积金个人住房贷款支持证券，并可以将住房公积金用于购买地方政府债券、政策性金融债、住房公积金个人住房贷款支持证券等高信用等级固定收益类产品。

限高保低 高额公积金要降了？

在缴存政策方面，现行条例是“限低”，没有明确“限高”，而送审稿则是“限高保低”。具体来看，缴存基数按照职工本人上一年度月平均工资确定，但是与当地上一年度单位就业人员平均工资相比，缴存基数又不得低于它的 60%，也不得高于它的 3 倍。缴存比例方面，上限是 12%，下限是 5%。

以北京为例，官方公布的 2014 年月平均工资是 6463 元。那按照送审稿的缴存基数和比例测算，北京住房公积金个人每月最多只能缴 2327 元，最少也要缴 194 元。再加上单位所缴，北京公积金最低是 388 元，封顶则是 4654 元。而且，送审稿同时还规定了多缴公积金的处理措施。这也意味着，一些动辄上万元的高额公积金必须调低了。中国社科院人口与劳动经济研究所所长张车伟认为，公积金“限高保低”是出于公平的考虑。

公积金管理条例修订稿征求意见 分析称利于楼市去库存

同时在服务方面，送审稿明确：住房公积金提取和贷款申请由住房公积金管理中心审批，银行按照委托合同办理有关支付手续，简化了单位出具证明的环节，公积金贷款审批时限由 15 天缩短为 10 天。上海易居房地产研究院副院长杨红旭分析，这有利于楼市的去库存。

杨红旭：这个也是整个去库存措施当中的考虑因素之一。因为现在国家领导包括相关部门，把去库存当做当下影响中国经济的一个难点和痛点。而这样一个政策有助于刺激合理的住房需求，从而达到一个慢慢去库存的效果。

不过，在中原地产首席分析师张大伟看来，公积金新政出台后，对楼市的影响还有待观察。

张大伟：这些都只是一些原则性的规范文件，是否能办到，还要看各地公积金管理中心最后落地的政策。包括时间的缩短，其实都不是目前公积金贷款的一个最大的难点。最大的难点其实是公积金贷款的上限额，如果这个突破不了的话，其它任何的政策意义都非常小。

（来源：新华网）

购房首付比例有望下调 首套或统一到 20%

[摘要]短期来看，一个是个人房贷问题，首付有望进一步下调；财税政策方面，营业税有望减免；货币政策方面，房贷利率已经到达历史低点，年底前是否有降息还有待观察。

在高层接连释放“稳楼市”的信号，并提出“去库存”的整体方向后，关于如何去库存的建言层出不穷。有媒体报道称，未来房地产调控政策定向宽松是大概率事件，有关部委已做好政策储备。

业内指出，房地产市场整体面临供大于求的现状，一些城市楼市低迷的原因也在于高库存。

交大房地产金融总裁俱乐部副会长李骁表示，“从整体看，房地产业已经步入了一个全新的阶段，但从头再走一遍的辉煌不会出现。”

易居房地产研究院副院长杨红旭的观点是，中国经济稳增长的压力依然很大，这就需要房地产业稳定发展，继续去库存，提高房企扩大再生产能力，以促使房地产开发投资回暖。

杨红旭指出，十三五期间房地产政策将总体保持偏暖状态，房地产市场调控政策可以从中期策略和短期策略来着眼。

杨红旭称，中期来看，城镇化和户籍制度改革将是重点。短期来看，一个是个人房贷问题，首付有望进一步下调；财税政策方面，营业税有望减免；货币政策方面，房贷利率已经到达历史低点，年底前是否有降息还有待观察；另外一个重要的方面就是棚户区改造。

今年6月，国务院印发了提出“三年计划”，加大改造建设力度，新一轮棚改危改再次提速。

住房和城乡建设部住房保障司副巡视员刘霞此前在参加《新华访谈》时表示，住建部推进存量房转安置房，并大力推动棚改货币化安置，如一些地方奖励选择货币化安置方式的居民上浮20%拆迁补偿款，这些办法既能满足老百姓住房多样化需求，同时有利于促进房地产市场。

棚户安置主要有两种方式：一是实物安置，另一种是货币化安置。刘霞指出，如果房地产市场有足够的存量住房，能够满足棚户区居民的住房需求，那就可以不新建安置房，直接通过货币化方式解决。

据新华网报道，“十三五”中国将加快城乡规划转型升级。目前，中国城镇化率已达到54.77%，按照新型城镇化目标，到2020年城镇化率将超过60%，意味着更多农村人口将转移到城市生活。

业内人士认为，棚户区改造是政府最容易掌控和操作的。同时，货币化安置方式可以有效化解高库存的问题。

李骁表示，三四线城市的主要问题是去除此前遗留积累的库存问题；二线城市要看整体的人口导入等情况，一线城市目前整体稳健。

中国房地产住宅研究会副会长顾云昌也认为，货币政策方面的松绑还没有进行强刺激，在保障金融系统可控的情况下，首付款还有进一步下降的空间。

顾云昌指出，从全球来看，中国购房的首付款处于高位，“我个人感觉无论是首套还是二套还是改善型，都可以统一到20%的首付。”

中央财经大学财经研究院院长王雍君的观点是，房地产税作为长效机制有望取代现在的各种土地财政税收。对于下调首付款的做法，他表示“完全有可能”。

不过也有业内人士对不断推出的政策予以“双刃剑”的评价。

李骁指出，过去的房地产市场由政策所左右出现短期的波动，市场预期对于一个行业来说尤为重要。政策的推出也会有“双刃剑”的作用，市场往往会存在一定的逆向思维，认为只有控制购买的才是好的，刺激政策也会使市场表现出对这个行业的担忧。

（来源：澎湃新闻）

中央促楼市“去库存” 或推动相关税制改革

以个税、房产税等改革为首的财税改革正在进入纵深阶段，特别是房地产业的改革正在对市场形成影响。

11月10日，中央财经领导小组第十一次会议对于房地产的表述，提出“要化解房地产库存，促进房地产业持续发展”。这是十八大以来，习近平首次对房地产明确提出去库存。

围绕房地产的其他政策也在悄悄松动，国务院常务会议提出以加快户籍制度改革带动住房、家电等消费。种种迹象显示，中央对房地产管理释放出更多宽松的信号，而通过税制改革优化房地产业结构将成为下一轮改革的主要内容。

库存压力大

官方报告披露的巨量地产市场存量数据，成为决策层出台政策的一个重要参考。

国家统计局发布数据显示，截至10月底，全国商品房待售面积68632万平方米，比9月末增加2122万平方米，再创历史新高。

按照我国人均住房面积30平方米计算，粗略估算一下，那么上述待售面积可供2.2亿人口居住。

今年回暖的市场成交并没有对楼市库存带来明显改善，亚豪统计显示，2015年9月末，全国商品房待售面积66510万平方米，比2013年同期减少了10622万平方米，但相比2014年同期却增加了21874万平方米。

上海易居研究院研究员严跃进分析认为，房地产库存高地区的开发商没有动力购地与扩大再生产，势必会导致房地产开发投资增速的降低，进而会传递到水泥、钢铁等下游相关行业，从而影响整个经济增长速度。

而事实也正如严跃进的判断，在高库存压力下，房地产投资速度持续放缓，并创历史新低。

统计局最新公布的投资数据显示，1~10月，全国房地产开发投资78801亿元，同比名义增长2.0%，增速比1~9月份回落0.6个百分点，创历史新低。房地产开发投资增速的下滑，对GDP负面影响正在加大。

资料显示，今年上半年，全国房地产开发投资占到国民生产总值的14.8%，前三季度GDP增速已降至6.9%，这也成为6年来GDP增速首度破“7”。亚豪机构市场总监郭毅认为，如果再不采取措施，房地产开发投资很可能将出现负增长。房地产开发投资增速的大幅回落在很大程度上影响到了GDP，为经济增长蒙上了一层阴影。

在此背景下，中央对房地产市场的去库存也高度重视，提出“要化解房地产库存，促进房地产业持续发展”的要求。

一位接近政策层研究的人士坦言，目前对于房地产，包括房地产税的出台、征收细则以及通过启动消费金融拉动新一轮的消费等问题，虽然会触及部门利益，但在经济下行压力下，

政策的出台都要以稳增长大局为背景，预计下一阶段，房地产市场政策出台都会和金融相结合，并配合税制改革。

推动税制改革

房地产市场之所以牵动了市场的神经，与房地产对 GDP 贡献的占比数据息息相关。

统计数据显示，2013 年房地产投资占 GDP 比例高达 16%，2014 年这一比值降到 14.93%，今年前三季度进一步降为 14.46%。虽然呈现下降态势，作用却举足轻重。

在国新办举行“十三五”规划建议有关情况吹风会，中央财经领导小组办公室副主任杨伟民坦言，“十三五”规划要求，到 2020 年国内生产总值和城乡居民收入要比 2010 年实现翻一番。

《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议》的说明中，习近平指出，从国内生产总值翻一番和城乡居民人均收入翻一番看，2016 年至 2020 年经济年均增长底线是 6.5% 以上。

这也意味着，“十三五”规划肯定要充分考虑到实现翻番的要求和 6.5% 的底线。房地产不仅不能拖后腿，而且还要有所贡献。相关的税制改革将是一个手段。

中国社科院财经战略研究院研究员张斌分析，按照财政部提出的要合理设置建设、交易、保有环节税负的思路，未来可能将房产税、城镇土地使用税、耕地占用税、土地增值税、契税，还有城市基础设施配套费等“五税一费”进行统筹考虑。

《中国经营报》记者了解到，目前税制政策对房地产行业的税费多集中在建设、交易环节，如果按照上述调整，未来住房持有环节税收增加，建设、交易环节税费相应下降，这一变化有利于形成健康有序的房地产市场，并对房价调节提供了条件。

这种观点也得到了多数人的认同。

全国政协委员贾康此前在接受采访时也表示，“房地产税”既包括房产税，也包括土地增值税、土地使用税等相关税种。未来的房地产税改革方向并非单一针对住房保有环节收税，而是把整个房地产行业链条的税费简并，其最终的大方向是结构性减税。

此外，在“十三五规划的纲要”中还提出“要考虑税种的属性，进一步理顺中央和地方的收入划分”。杨伟民认为，这样有利于调动地方发展经济的积极性。此前，有些基层地方特别是市县财力比较有限，财政收入主要依靠土地及其房地产的开发。去年以来，中央对房地产市场调整以后，多项税制改革的推出，为地方税收的稳定增长提供了税源，保障了相应的基本公共服务和社会管理的支出。

（来源：中国经营报）

北京放开房地产中介服务收费等 57 项政府定价

最新版《北京市定价目录》昨天公布，本市大力度简政放权，将政府定价项目缩减过半，将于明年 1 月 1 日起实施。其中，住宅小区地面停车费将交由市场确定。

市发改委有关负责人介绍称，本次目录修订，将政府定价项目由 2002 年版的 94 项减少到 41 项。其中，放开 57 项，按国家要求增加 4 项，缩减幅度达到 56%。保留的政府定价项目主要限定在重要公用事业、公益性服务和网络型自然垄断环节三大领域。

对于“放开价格是否意味着会涨价”的担忧，市发改委有关负责人回应，放开价格后，价格可能有升有降，“放开不意味着就会涨价”。放开的目的是激发活力，让价格机制更灵活，更适应市场变化。

放开：57 项政府定价

房地产中介服务收费放开

放开的 57 项政府定价项目集中在具备竞争条件，或属于过程性、环节性的政府定价项目，涉及专业服务、公用事业、重要商品、公共服务等多个领域。其中，13 项是国家要求地方放开的，本市全部落实，包括化肥、两碱以外的工业用盐、电信业务收费、铁路延伸服务收费、药品、食盐、民爆器材、资产评估收费、会计师事务所收费、部分律师诉讼代理服务收费、房地产中介(住宅买卖)服务收费、房地产价格评估收费、住宅小区停车服务收费。44 项为结合本市实际情况放开。

保留：41 项政府定价

电动汽车充电费首入目录

市发改委有关负责人介绍称，在 41 项保留政府定价的事项中，市级价格主管部门牵头负责的共有 22 项，主要是全市性、基础性的重要民生价格，包括水、电、气、热、公交、基本医疗服务等。同时增加国家下放的 3 个项目，即教材价格、公证服务收费和司法鉴定服务收费。按照国家要求，将电动汽车充电服务费首次纳入定价目录。

对于与行业管理关系密切、专业性较强的定价事项，一律明确由行业管理部门制定，共有 11 项，主要涉及住房、高速公路管理、养老和殡葬服务领域。

对于区域性特征明显，由区县政府定价更方便有效的定价事项，一律下放区县管理。授权区县政府管理的定价事项有 8 项，包括郊区客运票价、郊区电动出租车运价、区(县)属水利工程供水价格等。

聚焦：小区地面停车费放开

调价先征“双过半”业主同意

在放开定价的项目中，最引人注目的是对住宅小区停车收费价格的放开。市发改委有关负责人介绍称，2002 年以来，本市居住区地下停车场一直实行市场调节价，此次修订进一

步放开了居住区地面停车收费,除占道停车费和 P+R 停车费以外的停车费制定权全部下放给市场。

为保障价格放开后居住区停车管理规范有序,市发改委会同交通、住建等部门明确了居住区停车收费管理程序。拟将居住区停车是否收费和收费标准调整作为重大物业管理事项,纳入管理规约,变动和调整由业主共同决定。

对于物业服务企业已进驻的小区,物业或停车企业调整居住区停车收费标准应按程序征得“双过半”业主的同意。即按《北京市物业管理办法》规定,决定重大物业管理事项应当经专有部分占建筑物总面积过半数的业主且占总人数过半数的业主同意。物业或停车企业调整居住区停车收费标准应按程序征得“双过半”业主的同意对于物业服务企业未进驻的小区,停车收费的确定或调整参照老旧小区社区自治式服务管理模式,由街道办事处(乡镇政府)牵头,指导小区服务管理组织或社区居委会协助业主确定。

(来源:北京晨报)

个人无偿赠与或受赠不动产免税所需证明简化

我国对个人无偿赠与或受赠配偶、父母、子女等不动产有营业税、个人所得税上的免税优惠,但需提交两套证明材料,今后将会统一归并,并进一步简化。这是记者 18 日从国家税务总局获悉的。

根据我国税法,个人将不动产、土地使用权无偿赠与配偶、父母、子女、祖父母、外祖父母、孙子女、外孙子女、兄弟姐妹或对其承担直接抚养或者赡养义务的抚养人或者赡养人,暂免征收营业税,对当事双方均不征收个税。

实际执行中,由于两个税种所要求提供的免税证明资料存在差异,且可供纳税人选择的证明方式不多,给纳税人办理免税手续带来了不便。

根据税务总局的公告,将两个税种免税需要提供的证明资料进行了统一和归并,并区分离婚分割财产、无偿赠与亲属、无偿赠与非亲属抚养或赡养关系人、继承或接受遗赠 4 种情形,方便纳税人对照提供。

公告中还进一步简化了办理免税手续须提供的证明资料。例如,父母无偿赠与子女的,户口簿能够证明双方亲属关系,提供户口簿就可以,无需其他证明材料。

由于财产关系的转移,涉及民法通则、婚姻法、继承法等多部法律,关系当事人的切身利益,必要的证明资料是划清税收征免界限的关键,公告中也将公证资料列入了证明资料范畴。

“但办理免税所需的公证资料只需证明双方的亲属关系、抚养(赡养)关系、有权继承(接受遗赠)即可,无须对财产本身进行公证。”税务总局予以明确。

(来源:新华网)

产业聚焦

北京六环楼面均价全部过 3 万 今年土地成交望超两千亿

昨天下午，昌平区北七家镇的 3 宗地块出让。其中，两宗含有住宅的地块被国瑞地产竞得，业内测算，两地块楼面单价分别为 3.65 万元和 4.3 万元；而同在北七家镇的一商业金融地块以底价成交，折合楼面单价仅 1.2 万元。同一区域，宅地的单价达到商业地块的 3 倍。

今年卖地已超 1700 亿元

据业内机构监测，截至目前，北京土地出让金年内总成交额已达 1741.3 亿元。目前北京待售地块至少有 14 宗，起始价合计约为 278 亿元。据此推算，2015 年北京土地出让金有望超 2000 亿元。其中，仅 11 月已实现住宅用地成交 10 宗，规划建筑面积 173 万平方米，土地出让金金额 315.19 亿元，这三项数据均创造了今年以来的月度新高。而从实际楼面价来看，除密云与平谷两宗六环外远郊地块外，其他六环内甚至六环外沿线宅地实际楼面价均超过 30000 元。

北七家楼面价超过 4 万元

昨天下午，率先开拍的是北七家镇沟自头村储备开发项目西侧地块，历经 52 轮激烈竞拍，国瑞地产以总价 19.72 亿元，配建 7.27 万平方米限价商品住房的代价竞得该地块，折合楼面单价 3.65 万元。

随后开拍的是北七家镇沟自头村储备开发项目东侧地块，最终又被国瑞地产以 25.245 亿元、配建 8.57 万平方米限价房和 2.99 万平方米人才公共租赁住房的代价再度拿下，楼面单价达 4.3 万元。

根据亚豪机构监测，目前上述两宗周边无在售普宅项目，2.0 左右的容积率使得其打造低密度产品的可能性较小，而区域内二手房次新房以金融街金色漫香苑、望都新地、名佳花园等为代表，成交价多在 25000 元左右。上述两宗宅地楼面价均远超成品住宅价格。

昨天下午，北七家镇还有未来科技城南区商业金融挂牌出让，因只有保利未来城联合体一家报价，最终以 42 亿元底价成交，折合楼面单价 1.2 万元。

土地成本还将攀升

亚豪机构副总经理任启鑫分析，北京土地资源绝对数量的不断减少以及大型房企战线的回收，使得今年来北京土地市场成为“热土”，土地成本不断攀升；而在全中国房地产普遍不景气的背景之下，北京房价预期的继续攀升，也成为房企不惜代价在北京圈地的重要原因。土地成本的限制使得未来六环内普遍进入 6 万元豪宅时代的预期已成定局，而地价与房价的互相推动也将使得北京楼市开始进入一个新的豪宅纪年。

而对于未来城商业地块的遇冷，任启鑫认为，主要源于其自身出让条件较为苛刻，其中50%的部分需持有20年以上，征得昌平区同意后才能上市交易。任启鑫认为，基于高额土地成本的压力使得目前在京房企多追求“高周转”路线，而“自持”的规定一方面斩断了“商改住”的“曲线突围”之路，另一方面对于企业资金成本也是极大考验，因此该地块遭到“冷遇”也就不足为奇。

（来源：北京晚报）

北京 19 个“地王”：8 个项目开发商至今仍未解套

据中国之声《新闻晚高峰》报道，在最近的十年里，北京诞生了20个地王，除了1个退地之外，其余19个地王，目前的收益情况怎么样呢？

《证券时报》援引亚豪机构的最新统计，在19个地王盘中，有8个项目销售额尚未达到盈亏平衡点，这8个项目的地点都是在2011年-2014年这4年时间里。换句话说，2011年之后的地王，截至目前开发商仍未解套。

业内人士表示，主要原因归结起来还是在于豪宅的供过于求，加上高净值人群近年来逐渐增加海外房产的资产配置需求，这在一定程度上削弱了豪宅的吸引力。

那么这些地王楼盘，谁会来接盘呢？从前煤老板是北京城的重要扫房客，现在，买豪宅的客户逐渐呈现年轻化的倾向，比如，金融街的金融从业者、中关村和总部基地的移动互联网新贵，这些人正在成为北京豪宅新一轮的“接盘侠”。据称，2016年，北京售价每平方米10万元以上房地产项目将达到50个，面对供需日益失衡的豪宅市场，高价拿地的开发商们，不知道还能不能继续自信下去。

（来源：中国广播网）

北京三宗地日揽金超 110 亿 地价超房价成常态

昨天，门头沟、密云等三宗地顺利成交，三宗地的起拍总价达到84.31亿，经过多轮争夺，三宗地分别落入万科、首创、中交联合体囊中，共为北京带来110.96亿元的土地收入。至此，年内北京土地市场累计成交额已经高达1631亿。

万科首入门头沟

首先进入现场竞价的是门头沟区永定镇MC00-0020-0009、0012地块。中铁建、金地、万科、北大资源等5家竞标主体参与角逐，最终万科以46亿元的价格斩获。这是万科在门头沟拿下的首宗地。据中原地产首席分析师张大伟测算，该地块楼面价2.35万元/平方米，与周边区域房价相当。

根据招标文件，该宗地建筑规模为 252082 平方米，将配建建筑面积 20000 平方米的“限价商品住房”。

该宗地设定合理土地上限价格，不过，竞标并未进入竞公租房阶段，最终以 46 亿元的合理价格上限成交。

和上宗地块相比，门头沟的另外一宗地竞争更为激烈。据了解，门头沟区永定镇 MC00-0017-6018、6020 地块 R2 二类居住用地吸引了 7 家竞标主体。最终，经过 121 轮竞争，杭州致全投资有限公司、中交地产有限公司和深圳市平嘉投资管理有限公司联合体以 57 亿的成交价，配建 3.1 万平方米“公共租赁住房”的代价竞得。

据张大伟介绍，该宗地的楼面价突破三万，达到了 3.32 万元/平方米，周边在售同类型房价在 3 万元/平方米左右。“这块地是最近数年来最干净的一宗住宅用地，没有任何配建，公租房回购价格基本覆盖成本。”

该宗地建筑规模为 202725 平方米，设定合理土地上限价格，当竞买报价达到合理土地上限价格时，则不再接受更高报价，转为在此价格基础上通过现场竞报“公共租赁住房”的方式确定竞得人。

首创摘得密云地块

昨天出让的密云镇密云新城 0102 街区 MY00-0102-6021、6022、6023、6024 地块 R2 二类居住、A33 基础教育用地则以 7.96 亿元和现场竞报 2500 平米保障房的代价被首创摘得。

“楼面价为 1.65 万元/平方米，超过了 1.5 万元/平方米的在售房价。”张大伟说。

该宗地的建筑规模为 123533 平方米，根据招标文件，该宗地须配建建筑规模 53524 平方米“回迁安置用房”，“回迁安置用房”在竞得人建设完成后无偿交由密云县政府统一安排回迁。保障房建设单价标准为 10000 元/平方米。

地价超周边房价成常态

“从昨天的门头沟地王、密云地王看，两区域未来售价分别将有突破 6 万和 4 万的项目，且楼面价超过周边房价已经成为常态。”张大伟说。

据中原地产统计，截至日前，2015 年经营地块楼面价超过 3 万的地王已经出现 23 宗，这部分地块楼面价均超过周围在售的房价，六环外也出现了 3 宗楼面价超过 3 万的地块。

中原地产统计，北上广深四大城市待售土地达到了 67 宗，起价高达 765.6 亿，创造了历史最高纪录，11 月也有望成为一线城市土地成交额最高的月份。

（来源：京华时报）

北京行政副中心土地拆迁腾退完成

昨天，市推进京津冀协同发展领导小组办公室相关负责人对外介绍了北京市推进京津冀协同发展的工作进展情况，以及本市有序疏解非首都功能的思路和举措。一直以来，疏解非首都功能是落实首都城市战略定位、解决北京“大城市病”、优化提升首都核心功能的先导和突破口，在重点领域已经取得了阶段性成效。其中，这位负责人也透露，在行政事业性服务机构疏解方面，市行政副中心目前已经完成土地拆迁腾退工作。

《京津冀协同发展规划纲要》本市贯彻意见、2015年重点项目已经印发实施，《规划纲要》分工实施方案、本市《贯彻意见》分工方案、2015-2017年工作要点则已经通过审议，本市推动京津冀协同发展实施规划已形成了初稿。形成了“当前(2015年)有项目，近期(2017年)有要点、中期(2020年)有规划、远期(2030年)有意见”的一揽子推进体系。

对于普遍关注的北京市行政副中心建设进展，这位负责人透露，在通州建设市行政副中心已经明确，土地拆迁腾退工作已经完成，按照计划，2017年将取得明显成效。

实际上，通州多项基础设施建设也已经加快推进。通州新城86个重大基础设施项目中已经开工了29个，北环环隧实现竣工，东关大道下月通车，北关大道跨通惠河桥桥面铺装完成，南环环隧也已开工。

疏解非首都功能对北京经济增速是否会有影响？“从短期来看，我们史无前例地实施了最严格的新增产业禁限目录，会对经济增速造成影响，这是必须要经历的发展阶段。”这位负责人表示，但从长期来看，产业疏解将对本市深度调整产业结构、加快实现发展动力方式转换、打造“高精尖”经济结构起到重要的推动作用。同时，也将为京津冀三地实现产业功能互补，形成更大的发展势态，为打造中国经济发展新的支撑带创造更有利的条件。

与此同时，控增量、疏存量等工作，既可以提升北京的资源环境承载力，促进与周边地区共同发展，同时也为解决交通拥堵、大气污染等“大城市病”问题，创造了更好的条件。

“就像‘剥白菜帮’一样剥离非首都功能，留下的都是‘白菜心’。”这位负责人说，从产业角度看，有序疏解非首都功能和非优势产业，推动就业结构的深刻变化，意味着可提供更多、更有竞争力的就业岗位。

记者也了解到，环境、医疗、交通这三个备受老百姓关注的问题也会随着功能疏解和协同发展得到改善。这位负责人说，通过功能疏解和协同发展，将使京津冀地区环境得到改善、生态得到修复，北京的天将更蓝、地将更绿、水将更清，市民将会看到更多的“北京蓝”，享受到更多的亲绿空间，“心肺之患”将彻底解决。

而部分教育医疗功能疏解将优化公共服务资源布局，弥补医疗资源薄弱地区，促进城乡医疗卫生资源均衡布局，老百姓就医将更加方便。城六区压缩床位数量和门诊人次，也将缓解医院周边人流集中和交通拥堵。

根据规划,到 2017 年,高速公路断头路将全部消除;到 2020 年,城市轨道交通将接近 1000 公里,公交专用道超 500 公里,步行绿道超 1200 公里。市郊铁路超 800 公里,高速公路超 1200 公里,京津冀城际铁路超 1300 公里。这意味着,未来市民出行将更加便捷,选择将更加多样。“通过做好中心城‘缓堵’工作,打通区域‘大动脉’,促进要素流动,为疏解非首都功能提供支撑。”他说。

(来源:北京日报)

中国央行宽松新举措出炉 下调分支行 SLF 利率

据新华社电央行 19 日晚间通过其官方微博发布消息称,为加快建设适应市场需求的利率形成和调控机制,结合当前流动性形势和货币政策调控需要,决定于 2015 年 11 月 20 日下调分支行常备借贷便利(SLF)利率。对符合宏观审慎要求的地方法人金融机构,隔夜、7 天的常备借贷便利利率分别调整为 2.75%、3.25%。

从国际经验看,中央银行通常综合运用常备借贷便利和公开市场操作两大类货币政策工具管理流动性。2013 年初,央行创设了 SLF,SLF 由金融机构主动发起,金融机构可根据自身流动性需求向央行申请常备借贷便利。常备借贷便利以抵押方式发放,合格抵押品包括高信用评级的债券类资产及优质信贷资产等。本次调整之前的 SLF 利率在隔夜 4.5%和 7 天 5.5%的水平。民生证券研究院固定收益组负责人李奇霖称,目前的 7 天质押回购利率在 2.3%一线的中枢波动,这也反映了本次 SLF 利率下调的合理性。

专家认为,央行此举释放了中长期利率继续走低的信号,在一定程度上将对房地产市场形成利好。当前国内楼市在库存高企的同时,区域分化愈发明显,多数中小房企经营困难,此前央行降息降准,更多惠及的是消费端,而此次 SLF 利率下调也有利于供给端,对房企而言,有可能获得较低成本的融资,这对稳定住房消费以及稳定企业开发投资都有积极的作用。

(来源:京华时报)

密云延庆区划调整 全国“撤县设区”5 年逼近 50 例

据媒体报道,国务院近日下发《关于同意北京市调整部分行政区划的批复》,同意撤销密云县、延庆县,设立密云区、延庆区,并明确两区人民政府驻地的具体位置。

“撤县设区”,正在成为地方政府眼中代表城市化进程“成果”的“标配”之一。

据民政部官员此前接受媒体采访时表示,2011 年至 2015 年 9 月,国务院共批准撤县(市)设区行政区划调整 46 件,重点调整了在国家发展战略和国家级发展规划中具有重要地位的节点城市,解决了一批地级市城区规模偏小和“一市一区”等市辖区规模结构不合理问题,

同步撤并了一些规模较小的市辖区。而在上月，国务院批复同意陕西省渭南市华县撤县设华州区，再加上密云、延庆两地，不到5年时间里，“撤县设区”已经迫近50个案例。

国家行政学院教授汪玉凯认为，“(县)变成区后，财政、社会保障、公共服务会按照区的要求进行政策调整。撤县设区体现的是城乡一体化的发展方向。”

事实上，要实现“撤县设区”，“城市化”标准显然是必然考量之一。

“‘撤县设区’不是地方官员一厢情愿的，是有硬性标准的。”汪玉凯告诉《每日经济新闻》记者，根据民政部出台的文件，对GDP水平、一二三产业比重、人口密度、非农业人口达到城市化的标准等各项经济指标都作出了规定，只有达到了硬性指标，才构成撤县设市和撤县设区的条件。

“撤县设区”VS“省直管县”

在汪玉凯看来，“撤县设区”数量的上升，除了与当地城市化进程加快有关以外，也是城市化水平的体现，同时还与“省直管县”的改革措施有关。

2009年，财政部下发《关于推进省直接管理县财政改革的意见》，确立在2012年底前力争全国除民族自治地区外，全面推进省直接管理县财政的改革目标。

“在‘省直管县’的改革下，大县都由省里直接管理，这在无形之中限制了中心城区未来的发展空间，以后再改就难了。”汪玉凯告诉《每日经济新闻》记者，“而如果是‘撤县设区’，那么地级市的发展空间就打开了，就相当于为中心城区未来发展预留了空间。”

事实上，在“省直管县”条件下，“强县扩权”是其必然的发展路径；而在“撤县设区”条件下，大县财政、土地、开发权限都被归入市级政府管理，存在一定自主决策权被“削”的隐忧。

正因为此，“撤县设区”与“省直管县”的矛盾，根本在于到底是选择发展中心城区还是选择发展县域经济的矛盾。

如今，“撤县设区”正在全国范围内加速进行。《每日经济新闻》记者检索民政部公开信息发现，2014年全年29件行政区划变更批复中，就有21件批复属于“撤县设区”。而据媒体报道，今年截至8月1日，国务院已经批复了17例“撤县设区”。

汪玉凯认为，“撤县设区”是符合城镇化发展方向的，以后还将会有更多的县实现“撤县设区”，也为城镇化的健康发展提供了良好保障。

更好保障城镇化发展

据媒体报道，国务院近日下发《关于同意北京市调整部分行政区划的批复》，同意撤销密云县、延庆县，设立密云区、延庆区，并明确两区人民政府驻地的具体位置。

从上世纪90年代以来，北京陆续开始撤县设区，现在的通州、昌平、怀柔、顺义、房山等城区都是从县演变而来。

中国社科院城市发展与环境研究中心研究员牛凤瑞认为，“作为一个地级市来说，要建成一个区域的中心城市，必须要有相应的发展空间和一定的规模。只有把县改成区，城市的规模才能比较大。”

资料显示，目前我国城镇化率已经达到了 55%，但城镇化的质量仍有待提高，最主要体现在现有的城镇 7.5 亿常住人口中，有约 2.5 亿人没在城镇落户，没能在城镇享受到相应的公共服务，也没有相应的市民权利。

“在农村劳动力向城市加速流动的大背景下，我们的目的不是要建‘大城市’，而是通过发展中等城镇，将农民转化成市民。”汪玉凯告诉《每日经济新闻》记者，“现在的‘撤县建区’，与过去的‘撤乡建镇’的逻辑是一致的，只是现阶段我们已经发展到了需要通过‘撤县建区’来推进城市化进程、提高城市化水平、保障城市化发展的阶段。”

（来源：每日经济新闻）

北京通州不限购商住公寓销量翻倍成新宠

通州定位为北京市行政副中心后，市住建委对当地拥有 70 年产权的纯商品住宅执行史上最严格的限购政策，而不限购的、仅有 40 或 50 年产权的商住公寓却遭遇疯抢，成为消费者的新宠，销售量翻倍。

据北京市住建委最新数据显示，11 月中上旬，全市新住宅(不含保障性住宅)网签 5369 套，较上月同期上涨 22%；商住公寓网签量为 1617 套，环比涨 105.5%，同比上涨 147.6%。

从环线上看，商住公寓交易大部分位于远离市中心的区域，其中五、六环之间占 73.3%，六环以外占 20.7%；从行政区域上看，通州区、大兴区、房山区、顺义区的交易量分居前四，共占商住公寓交易的近 8 成。

伟业我爱我家集团副总裁胡景晖分析认为，商住公寓拥有不限购、面积偏小、总价偏低的特点，既能够吸引投资人，又能吸引部分刚需人群，成为楼市交易的热点，也在情理之中。

胡景晖表示，通州作为北京市行政副中心，楼盘具有巨大的投资和升值潜力。但今年 8 月 14 日北京却出台“加强版限购”措施，让许多有实力、没资格的购房者不得不将目光转向商住公寓，导致如今通州商住公寓交易火热。

今年 7 月通州确定为“北京市行政副中心”后，一些商家热炒行政副中心”的概念，通州楼盘成交量快速攀升，部分楼盘涨幅甚至增长近 30%。

为此，北京市住建委联合通州区于今年 8 月 14 日出台史上最严厉的纯住宅限购政策：北京市户籍居民无房户，以及近 3 年在通州区连续缴纳社保或者个税的非本市户籍居民，能在通州购房 1 套商品住房。北京市户籍居民已有 1 套住房的，如要在通州再买房，应在通州落户 3 年以上，或者在通州区连续 3 年缴纳社保或者个税。

针对通州地区不限购的商住公寓未来走势，胡景晖表示，相信只要楼市政策没有大的变化，未来通州地区商住公寓的交易量还将持续升温。

（来源：中新网）

二孩对房地产带来四大影响：四居将成市场主流

随着全面放开二孩政策的出台，我国又一次对人口政策作出重大调整。此次人口政策的调整将会给房地产行业的影响探讨热度居高不下。北京晨报记者采访调查发现，目前业界对“二孩”的影响表态主要还分为以下四个方面：

影响 1：促进购房需求增加

第一太平戴维斯市场研究部高级经理董月告诉北京晨报记者，随着全面放开二孩政策的实施，将会在推动我国人口数量的增长。新增加的人口将会带来房地产需求总量的增长，成为推进白银时代房地产行业平稳健康发展的重要助力。

“由于当前多数城市已放开限购，全面放开二孩带来的新增购房需求，有可能在持有一套或多套房的基础上直接购买大户型产品，这样会造成持有多套房产比重增大。此外，这部分新增购房需求也有可能以‘先买后卖’的置换形式进行多次换房，这样会促进换房次数的增加。”

影响 2：四居将会成为市场主流

目前市场上主流户型是两居、三居，在全面放开二孩政策实施后，四居、五居将会成为市场上的主流户型。中原地产首席分析师张大伟表示，“按照现在的家庭构成，三居刚好符合家庭居住需要：父母一间、孩子一间、老人一间。但是如果一个家庭生了二孩，三房肯定是不够住的。孩子小时候尚且可以用上下床过渡，但如果孩子长大，哪怕性别相同，还是需要一定的个人空间。到那个时候：父母一间，孩子一人一间，老人一间，想要三代同堂，四房才是刚需产品。”

影响 3：经济压力加大影响置业

在链家地产研究部李巧玲看来，尽管全面放开二孩政策出台，有利于促进人口的增加，但是并非所有的育龄妇女都愿意再要二孩。“由于经济及时间成本是影响生育意愿的重要因素，生育二孩所带来的压力不仅包括经济压力，还体现在机会成本、时间成本等方面的压力。在同等条件下，经济压力越小，生育意愿越高；工作压力越小、时间越充裕，生育意愿越高。从不同地区情况来看，受到高住房及抚养经济成本压力，一线及部分二线城市育龄妇女再生育意愿将不及三四线城市。”李巧玲说。

影响 4：争夺学区房竞争更激烈

对生育二胎家庭来说，两个孩子的教育将成为重中之重，而且也将会花费父母大量精力。易居智库研究总监严跃进认为，全面放开二孩政策实施后，各地学区房的地位将更加不可动

摇，学区房及入读名额的争夺也将愈发激烈。部分家长将会未雨绸缪，提前出手抢购具有优质教育资源的学区房，从而推高此类学区房的价格。

（来源：北京晨报）

前沿视点：互联网+

房地产移动互联的新机遇

这个冬天，对于 O2O 企业来说，日子并不好过。

“互联网+”引发的模式革命像一阵热浪迅速席卷全国，然而当市场回归理性，矛盾开始凸显。在激烈的竞争下，消费者变得越发聪明，烧钱、价格战换不回客户的专一；在资本荒的当下，VC 也变得更加谨慎，拿不到融资的创业平台倒在寒冬来临前。根据市场上流传一份 O2O “死亡名单”，大致列出了涉及 16 个领域的 O2O 倒闭项目，其中外卖、洗车、教育、旅游等领域首当其冲，而餐饮 O2O 则是重灾区。

然而，打开想象空间，当支柱产业——房地产遇上移动互联，是否能激发出新鲜感与无限可能呢？

O2O 寒冬 房地产移动互联的新机遇

不知何时，O2O 模式的概念在国内火了起来，上到 BAT 等互联网巨头，下至几个人的创业团队，对于这一模式的热情达到前所未有的高度。与此同时，在“大众创业，万众创新”号召下，O2O 模式也被视为一个巨大的风口，吸引大量资本涌入。

2014 年上半年，滴滴与快的打响了 O2O 领域的烧钱补贴大战。据统计，两者共补贴超过 20 亿元。然而，当市场纷纷猜测双方价格战还将持续多久时，今年 2 月，滴滴与快的公司意外宣布进行战略合并，这似乎也预示着接下来 O2O 领域的发展方向。

最近一段时间，O2O 行业每况愈下，现状可用“凄惨”二字来形容。

曾经的行业巨头如赶集网与 58 同城、美团与大众点评等纷纷选择抱团取暖；58 到家、嘟嘟美甲、功夫熊、e 洗车等 O2O 企业则纷纷宣布裁员，那些中小规模的 O2O 企业因一开始过于激进，补贴过高等原因导致资金链断裂，不得不选择缩小战线甚至直接倒闭。

即使那些仍活跃在 O2O 领域的平台也面临重重困难。

近日，上海市消费者权益保护委员会在发布会表示，在对 100 家餐厅体验调查中，仅 39 家在平台上同时公示了可辨识的营业执照和经营许可证等资质证明图片；这 39 家餐厅中，仅 19 家餐厅的证照信息与入网餐厅的实际经营主体相符。其中，饿了么、外卖超人、百度外卖亮证（照）率分别为 13%、25%和 38%。

随着资本寒冬的来临，O2O 行业没有了往昔的勃勃生机。而这一模式的软肋也逐渐暴露。其实从本质上来看，O2O 模式是众多商业模式中的一种，提供了打通线上线下的概念，应该被常规化。市场预期，只要不将其特殊化，借鉴其他行业模式的成功经验，稳扎稳打地逐步进行，O2O 行业将会很快回暖。

而早已在房地产各个产业环节大行其道的 O2O 模式，此前，却还没有见到切实的成效，线上与线下的结合，到底能够带来多少客流与成交亦没有数据的证明，房产 O2O 模式嫁接于互联网的产品更是少之又少。

“创家 live+”用新思维赢得未来市场

在经历了多年的大兴土木拉动经济发展后，房地产行业的前景在进入低迷期后迟未恢复过来。2015 年以来，我国出台一系列政策来刺激房地产行业，但是房地产行业并不乐观。

虽然去库存已经是房地产行业面临的最大的问题之一，但通过一线城市房地产火爆的销售场面，二手房市场的“一房难求”不难发现，在全国主要城市，市场对于房地产的需求依然旺盛，房地产行业仍有巨大潜力有待挖掘。

在移动互联网时代，催生了新的商业模式，改变了诸多行业，当房地产这一传统行业乘上“互联网+”的东风，势必带来全新的体验与广阔的市场。在成都，一家名叫创家 live+ 的公司正式这一新模式的探索者，据悉，创家 live+ 以房地产行业基础，依托移动互联网的快速与便捷，构建起一个小而美的家居生活循环生态系统。

目前，创家 live+ 集团旗下媒体运营公司正主力运营凤凰新媒体及一系列移动媒介平台。成都银城置业有限公司副总经理李彦荣在与创家 live+ 的合作中，即体会到了创家 live+ 差异化思维模式，她预期，创家集团势必将为房地产市场带来更多的惊喜。

值得一提的是，在自主开发平台方面，“创家 live+”也力图为客户提供一条龙的互联网服务。历时一年的筹备，房观察、麦房宝和大装家已全线亮相。

“用你的智慧创造财富，影响行业”，这是房观察作为中国首家房地产行业智慧生产力社区诞生的主旨，其强大的需求响应系统将行业一线精英及智库专家转化为有机的产业生态链，并依靠专业的媒体传播将智力价值无限放大，创造财富与行业进步。

在领域细分上，房观察旗下运营了两大系统。“房观察”提供行业服务平台，包括需求悬赏系统、地产人数据库、观察家智库、学院；“观察家”则提供领先的产经资讯和数据分析机构，秉承独立、独家、独到的理念，及时关注房产、家居、城市、物业等生活领域，发现价值，影响并推动行业可持续发展。

作为中国首例房产交易智能供需匹配平台，“创家 live+”的第二大自主平台为麦房宝专注于服务购房者，基于本地强大业内专业版用户，通过平台强大的专家智囊，深度评估房产价值，同时借助移动互联网技术手段，为购房者提供从个性化购房资讯、房源匹配、购买引导等一系列服务。

在房产家居生态链的末端，为了解决购房者面临的装修问题，“创家 live+”的第三大自主平台大装家，号召用设计引导家居消费，通过这款互联网 O2O 设计装饰服务、导购类 APP，将极大地简化设计师及业主的定制装修流程，改变家居设计、服务、家居产品销售行业的传统模式。

从房地产开发的前沿，开发人士的智力培训需求到房产销售中端环节，再到末端的业主定制装修设计，“创家 live+”以全新的理念搭建了一个有机生态房产家居互联网生态循环系统，改变房产家居各个环节角色的行为模式，这在国内尚属首例。

“市场在变化，开发商在变化，地产互联网也需要变化”，绿地控股集团西南营销事业部副总经理任平说，“高集中度、高效率、一站式的符合市场变化需求的互联网产品是市场需要的，创家 live+打造的房产家居全产业链生态循环系统，相信将为行业各个环节带来无限可能。

（来源：凤凰房产）

国企改革

国企改革全面借力多层次资本市场

国企改革全面借力多层次资本市场，提高国有资产证券化率成市场共识。

新一轮国企改革全面启动将从 2016 年拉开帷幕，主要改革任务设定期限为截止到 2020 年，与 11 月 3 日十八届五中全会审议通过的《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议》周期相吻合，国企改革也成为“十三五”期间的重要改革任务。

中国企业研究院首席研究员李锦近日在接受《证券日报》记者采访时表示，“未来五年是国企国资改革的重点实施阶段，其实施周期与十三五规划、全面建成小康社会时间表相呼应。”

“资产证券化是目前争议最少、成本最低的改革方式。”民生证券研究院执行院长管清友近日对《证券日报》记者表示，资产证券化能保证交易的公平性和阳光化，因此容易被各方接受，在实际操作中，也能比较容易地规避国有资产流失等问题。

“管资本是国资改革的最终状态，而国有企业整体上市之后，就具备管资本的条件了，因为国有资产都变成了股权。”一位不愿具名的国资系统人士表示，国有企业与市场经济最终的结合方式，就是通过资本市场改制上市，成为市场经济中规范的公众公司。而推进大型国有企业混合所有制改革的主要形式仍然是上市公司或者公众公司。

财政部财科所公共资产研究中心主任文宗瑜近日在接受《证券日报》记者采访时也表示，“以管资本为主需要加快国有资产的资本化、证券化，这就必须依托资本市场（包括证券市场和产权交易市场）。”

“资本市场对企业经营、财务状况等信息披露具有硬性规定，加快国有产权进场交易有助于发挥外部监督职能，未来国企提高证券化率仍是改革的大方向。”民生证券研究院高级宏观研究员朱振鑫在接受《证券日报》记者采访时称。

朱振鑫认为，对于证券化程度不同的国有企业，可采取如整体上市、借壳上市、反向收购母公司等不同模式提高证券化率，目前已有 12 个省市公布了量化的国资证券化目标，未来 5 年国资证券化率均有较大提升，给市场带来投资机会。

超 10 省国企薪酬改革方案敲定 高管薪酬普降 20%

随着央企高管薪酬改革的实施，地方国资委下属国企高管薪酬改革也在加紧推进，目前已经有超过十个以上省份相继制定出国企高管改革方案，高管降薪幅度普遍在 20%到 30%。

激励+惩戒，任期激励收入进入薪酬结构

各地国企负责人薪酬改革方案大都对薪酬结构进行了调整：在此前的基本年薪+绩效年薪基础上，增加了任期激励收入。中国企业研究院首席研究员李锦认为，这一调整是为了激励国企负责人在任期内干出成绩，防止“亏损仍拿高薪”，同时也将减少他们在经营管理中的短视行为：

李锦：一些国企负责人为了任期内取得好看业绩，通过大量投资进行生产经营，导致产能过剩，有必要在薪酬改革中引入任期激励机制，与任期评价结果挂钩，有利于从整个企业的发展趋势、从长远考虑。

薪酬水平限高，基本年薪不得超职工 2 倍

一方面是调整薪酬结构，另一方面对薪酬水平限高。多地方案提出，企业负责人基本年薪按照上年度在岗职工年平均工资的 2 倍或者不超过 2 倍确定；绩效年薪则要“以基本年薪为基数”进行年度考核评价，其中，广东提出，绩效年薪最高不超过基本年薪 2 倍；湖北、山西则进一步明确，当年本企业在岗职工平均工资没有增长的，企业负责人的绩效年薪不得增长；关于任期激励收入则普遍规定了一个硬杠杆——不超过年薪总水平的 30%。在中国劳动学会副会长苏海南看来，本轮薪酬改革方案还有一个亮点，就是对地方国企负责人经营期责任追究和福利待遇划定“红线”：

苏海南：在此之前某些国企高管负责人的补充养老保险、医疗保险上的比别的职工高很多，福利待遇这块一定要规范到位，企业负责人不得在兼职企业领取工资奖金津贴等任何形式的报酬。薪酬的支付也得要支付到位，没干好的、失职的、给企业带来损失的，还要追索扣回已发薪金。

扩大市场化选聘将提速

在限制薪酬的同时，扩大市场化选聘也将进一步提速。包括上海、广东、浙江、河北等在内的多个省市都明确将推进包括“选聘职业经理人试点”在内的用人制度调整。李锦指出，这意味着，央企、国企的一把手有可能更多从市场中产生：

李锦：以市场、以它的主要效益为标准，薪酬走向市场化，这是方向，尤其对国企职业经理人建立的试点要扩大，这样有利于绩效挂钩，让企业加快走向市场，同时有利于国企留住人才。

（来源：中国新闻网）

京津冀一体化

“十三五”四提“京津冀” 教育一体化前景可期

10 月底中共十八届五中全会通过的《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议》中，四次提到“京津冀”，让去年大热的“京津冀一体化”再次成为三地民众关注的话题。其中，三地能否共享优质教育资源事关千家万户，人们更关心这一“听上去很美”的蓝图何时能够实现？

去年北京市落实《京津冀协同发展规划纲要》的意见中就提出：“推动部分教育、医疗、培训机构等社会公共服务功能疏解。推动在京部分普通高等学校本科教育有序迁出，老校区向研究生培养基地、研发创新基地和重要智库转型，支持有条件的北京普通高等学校、中等职业学校通过部分院系搬迁、办分校、联合办学等方式向外疏解、引导东城区、西城区中等职业学校向郊区县疏解。”

一时间，哪些学校将迁出、哪些学校能办分校、哪些学校会联合办学，成为业内关注的内容。北京市发展和改革委员会最近在介绍相关情况时这样作了注解：

北京与河北签署《京冀两地教育协同发展对话与协作机制框架协议》及教育合作框架协议，支持组建“京津冀高等学校联盟”，促进高等学校优质教学科研资源共享；

北京大学牵头与南开大学等高校联合成立“京津冀协同发展联合创新中心”，北京工业大学、天津工业大学、河北工业大学携手成立“京津冀协同创新联盟”；

北京景山学校与曹妃甸区投资集团签署合作办学协议。

这些合作应该说以北京的教育资源输出为主，合作办学占主流，人们期盼已久的教育协同发展初见曙光。

但也必须看到，京津冀协同发展并不容易。以高校为例，目前北京有部属与市属高校 62 所，天津有普通高校 44 所，而河北本科院校只有 26 所，其中“211”大学只有 3 所，且都是分校。

人们也意识到，在现有条件下，要实现数量最多的北京高校外迁并不容易，涉及教职员工交通、户籍、待遇、家庭等一系列问题。靠行政手段实现上世纪 50 年代初期的院系大调整，基本不太可能，也不符合现代教育规律。北京已经实施的部分市属高校和职业院校疏解也都以迁到本市郊区为主。

其实，不靠人员搬迁，通过合作办学、学科共建、教师交流挂职、远程教育等多种方式也能开展区域教育合作。在京津冀一小时经济圈内，老师异地讲课、一起做课题搞科研更不在话下。

越来越多的实践者认识到，京津冀教育协同发展不是简单的一刀切、实现量的平均，而是要在统筹规划下，实现形成高尖端人才、通才培养和专才培养的梯度培养模式，而这些都是可以用不同的协同方式实现。南开大学周恩来政府管理学院教授徐兴建议，成立强有力的专门机构，本着适合地方经济发展的原则，对京津冀地区高校及高等教育资源整体运作、统筹规划，科学布局。

随着中国经济的发展，对大量高水平技能人才的渴求直接助长了近年来大量职业院校的诞生，也让职业院校以百计的北京不堪重负。

教育部职业教育与成人教育司巡视员王继平表示，“京津冀一体化”的核心是有序疏解北京的非首都功能，职业教育应当全力支持和配合相关要求。北京、天津包括职业教育在内的一些优质教育资源，要发挥对河北的支持作用，进而支持整个京津冀的协同发展。

（来源：中国新闻网）

打造“一张图”——交通一体化为京津冀协同发展强筋健骨

十三五规划建议对“拓展基础设施建设空间”进行了系统安排部署。在规划建议的引领下，探索交通协同发展机制、消除国省干线“瓶颈”路段、加快打造“轨道上的京津冀”，京津冀交通一体化正加速打造“一张图”。

“京津冀交通运输要成为全面深化交通运输改革的实验区、区域交通一体化的示范区、交通运输现代化的先行区。”交通运输部部长杨传堂说。

据了解，北京、天津、河北已成立了京津冀交通一体统筹协调小组，签署了《交通一体化合作备忘录》，通过体制机制创新破除协同发展的障碍。

目前，京津冀三地的机场正向管理一体化迈进，形成定位明确、功能最佳的“四枢纽、多支线”京津冀机场群格局。北方航运中心将成为环渤海乃至全国第一大港口群，打造新丝绸之路和海上丝绸之路经济带的重要出海口。

为提升区域交通运输服务水平，三地还将共同推进京津冀省际毗邻地区主要通道道路客运公交化运营。京津冀三省市交通运输部门已建立完善的高层协调机制，在公共交通设施规划布局、技术标准、行业管理等方面实现全面对接，并把北京平谷9条往返津、冀的客运线路作为公交化运营的突破试点，加以重点研究。

北京市交通委相关负责人表示，京津冀三地将逐步实现交通出行信息服务共享、客运联网售票、物流公共信息平台建设等，促进旅客出行“联程联运”和货物运输“一票到底”。

十三五规划建议提出，拓展发展新空间，塑造区域发展新格局，要求切实发挥基础设施建设的引导作用。

“这具有很强的现实针对性。”河北省交通运输厅厅长高金浩说，长期以来，京津冀路网格局呈‘单中心、放射型’，地区间互联互通程度低，不仅让北京承担了大量的过境运输，也增加了河北人民的出行负担。为疏解北京过境交通压力，河北省将以现有通道格局为基础，推进通道格局“多中心、网格状”转变。

目前，交通运输部与国家发改委确定的涉及京冀间的国家高速“断头路”有3条，京秦高速、京台高速、首都地区环线的密涿高速。京台高速北京段2014年已开工建设。

据介绍，2017年，有望打通京津冀国家高速公路的所有“断头路”。到2020年，北京、天津、石家庄3个中心城市之间均有3条高速公路相连，环京津县（市、区）至少有1条一级公路对接。

“轨道上的京津冀”是三地交通发展的核心内容。“京津冀城市群由‘一核、双城、三轴、四区、11个节点’构成，这些城市之间的互联互通主要通过城际铁路和国家干线来实现，解决京津冀区域的交通问题必须合理衔接四层轨道交通网络。”北京市交通委主任周正宇说。

今年，京津冀三省市还将推进轨道交通衔接，重点研究、逐步解决京津冀区域城际铁路网、市郊铁路网、高速公路网、国省干线网的合理交通分担和有效衔接问题。

到2020年，京津冀三省市将形成以北京为中心的50公里至70公里半径范围内的“1小时轨道交通圈”。同时，京津冀城际铁路投资有限公司已经成立，未来将作为区域快线和城际铁路投资、建设和运营的主体。

（来源： 新华网）

行业动态

房企多元化转型加快 恒大人寿正式亮相进军保险业

继足球、矿泉水、粮油、乳业、健康等产业布局之后，知名房地产开发商恒大集团再次加速多元化扩张脚步。

在恒大三年夺得两个亚冠冠军的第二天，恒大集团 22 日在广州举行发布会，旗下保险公司恒大人寿正式亮相；许家印率董事会成员亲自站台，恒大人寿董事长赵冬梅宣布，到 2018 年恒大人寿目标时超 1000 亿元。

据了解，此次正式亮相的恒大人寿，由恒大收购中新大东方人寿而来，业务覆盖寿险、健康险和意外伤害险等，是一家全国性大型寿险公司。

分析人士称，恒大人寿正式亮相标志着恒大集团又一次大规模业务拓展的新尝试，其面对的将是一个巨大的市场空间；保监会数据显示，2014 年全国保费收入突破 2 万亿元，今年上半年 13703 亿，同比增长 19%，利润总额 2298 亿，同比增长 204%。行业报告预测，保险业仍有十倍以上、数十万亿的市场空间。

今年 8 月，中新大东方在重庆联合产权交易所挂牌转让 50% 股权，按其公告要求，成功收购的恒大将在 2018 年底使恒大人寿的资产规模达到 1000 亿以上，即较今年 6 月的水平须大增 26 倍。

22 日的发布会上，恒大主席许家印，副主席、总裁夏海钧，常务副总裁李钢等相关高管悉数出席。

数据显示，恒大目前总资产 5399 亿；今年上半年净利润 133 亿，现金余额 816 亿全国第一，可动用资金 2100 亿；今年前 10 月累计销售额达 1545 亿；恒大集团的优势，为恒大人寿进军全国保险市场将提供有利支撑。

告别地产黄金十年，房地产市场正呈现风险加大、利润下降的趋势。随着住宅业的增长速度在未来可能出现放缓趋势，地产商们纷纷开始寻找新的利润增长点。阳光城、宜华地产等房企均先后发布进军医疗服务产业的计划，万科、越秀地产等也纷纷试水金融业。

有分析认为，该次恒大人寿的亮相，符合国家相关政策的发展方向。目前，中国政府出台多项利好政策，产业加速重组，为保险行业带来市场新机遇。总体上看，中国保险业仍处于发展的初级阶段，与现代保险服务业的要求还有较大差距。

此外，11 月 21 日下午，中国邮政集团与恒大集团签署战略合作协议。双方将在保险、互联网产业、营销渠道、快递物流、农村电商等领域强强合作。业内指出，中国邮政拥有国内最多的运营网点，在代销保险产品、代理保险费等方面将为恒大人寿提供最广阔的渠道。

（来源：中国新闻网）

央企也害怕！华润、招商被曝退出北京地王

北京的土地市场有人欢喜有人忧。

11月19日，彭博报道称，“由于土地的最终价格超过了预算”，华润置地和招商局置地决定退出此前和华侨城联合在北京83.4亿元拿下的历史上总价第三高的地块——丰台区南苑乡槐房村和新宫村1404-669、670、665、666、668地块（丰台区城乡一体化槐房村、新宫村旧村改造项目第一期B组团地块）。

高地价引发房企频现“退地门”

彭博援引华润置地一位驻香港的投资者关系部门管理人员表示，两家公司将不会购买这幅他们11月2日与深圳华侨城联手中标的位于北京市郊丰台区地块。该人士因公司政策规定不愿具名。其还表示，这幅地块的最终价格大大超过了华润置地的预算。

该地块挂牌出让起始价为55.6亿元，类型为二类居住、基础教育、社会福利、文化设施及交通枢纽用地；其共吸引了5家联合体参与竞价，分别为绿城九龙仓平安联合体、中铁建中铁置业联合体、中粮天恒首创联合体、龙湖首开保利联合体及华润华侨城招商联合体。

最终，华润华侨城招商联合体以总价83.4亿元，现场竞“公共租赁住房”面积27000平方米竞得，溢价率为50%。经测算，这块地实际楼面价高达56000元/平方米。

针对退地事件，华润置地、招商及华侨城对此不予置评。

实际上，近期对北京地价望而却步的不止华润招商两家。

10月21日，碧桂园联合中国金茂以34.2亿元和17.6亿元拿下丰台花乡四合庄两宗地块。然而拿地一周后，便有传言称由于地块的价格和资金问题，碧桂园集团或将退出该地块的开发。

今年北京丰台区已经拍出7宗住宅性质用地，此前6宗地块的纯商住宅的楼面价格最低也超过40000元/平方米，最高的樊家村地块甚至高达75000元/平方米。

北京的土地市场已经进入遍地是地王的状态。

11月18日，北京的土地市场上又推出了三宗土地，最终，北京门头沟及密云县的三宗地块以总价110.96亿元的价格成交，出让总面积为19.45万平方米。

其中，中交绿城平安联合体以57亿元加上配建3.1万平方米公租房的条件下拿下门头沟的其中一块地，溢价率50%，楼面价33200元/平方米，刷新门头沟土地楼面单价记录。

亚豪机构分析师郭毅称，在房地产市场分化的局面下，北京特殊的地位、资源优势形成的人口聚集效应，令开发商普遍看好北京房地产市场的发展前景，特别是在众多二三线城市供过于求、库存高企的现状下，众多知名房企进京抢地，造成土地价格被人为抬高。

北京今年卖地总额或突破2000亿

据北京国土资源局数据，在 10 月 20 日至 11 月 24 日一个多月的时间内，北京将共计出让 31 宗经营性土地和 3 宗工业用地，出让起价金额总计 628 亿元。按照目前北京土地市场平均 40% 的溢价率来计算，这些地块的最终成交价有望达到 880 亿元。

中原地产首席分析师张大伟称，如果考虑部分土地的溢价率或达到 50%，预计今年北京土地的成交总额有望在历史上首次突破 2000 亿元。2014 年，北京土地市场成交各类土地共 140 宗，总金额 1911.4 亿元。

龙头房企们在北京这样的一线城市拿地的热情高涨。中原地产的统计数据显示，2015 年以来，20 大标杆房企合计在土地市场投入了 3010 亿元拿地，其中在一线城市投入的占比历史上首次突破了 40%，达到了 44%。

在一系列楼市利好政策的刺激下，北京的楼市成交迎来“暖冬”。

中原地产研究部统计数据显示，截至 2015 年 10 月 25 日，北京纯商品住宅（剔除自住房等）合计签约 44116 套，虽然低于 2014 年全年，但成交均价达到了 29055 元/平方米，合计住宅签约额为 1606.69 亿元，已经超过了 2014 年全年的 1551.4 亿元。

（来源：澎湃新闻网）

绿城拿下“门头疯”地王 销售和库存难题待解

逡巡北京土拍会的绿城中国终于联合中交、平安成功进京。

11 月 18 日下午，绿城中交平安联合体经过 66 轮激烈争夺，击败中铁建、北京城建、万科住总等 7 家房企。最终以 57 亿元，溢价率 50% 以及配建 3.1 万平方米公租房的条件摘得门头沟一地块。楼面价达 3.32 万元/平方米，刷新门头沟土地楼面单价。

绿城强烈的补仓意愿与其去库存、调整库存结构的策略息息相关。继年初提出“加大销售力度、拓宽销售渠道、加快库存化”策略后，今年 10 月，绿城的内部会议上提出了一个“撤退计划”，称未来将把投资区域严格控制在 14 个一二线城市，力争在 2017 年之前把三四线城市的库存压缩在 25% 以内，并拟在 2020 年前完全退出。

但绿城在今年的销售表现上依旧不算出彩。到 2015 年 10 月 31 日为止 10 个月，绿城集团累计总合同销售面积约 279 万平方米，合同销售金额约 510 亿元，与去年同期的 584 亿元相比下降 12.67%。

绿城拿下“门头疯”

资料显示，绿城拿下的地块为北京市门头沟永定镇地块，建设用地面积 72401.83 平方米，起拍价 38 亿元。最终，绿城中交平安联合体以 57 亿元，溢价率 50% 以及配建 3.1 万平方米公租房的条件摘得，楼面价达 3.32 万元/平方米。

“这是北京年内第 23 宗经营性地价超过 3 万元/平方米地块，也是六环外第二高地价，楼面价仅次于前几天城建兴顺联合体拿下的 49.89 亿元顺义地块。”中原地产首席分析师张大伟对《中国经营报》如是称，“楼面价高达 3.32 万元/平方米，门头沟已经变为‘门头疯’。虽然地王不代表未来物业售价都如此，但从目前的门头沟地王、密云地王看，两区域未来售价分别将有突破 6 万元/平方米和 4 万元/平方米的项目，而周围目前与地块类似的物业价格均低于土地价格楼面价超过房价已经成为常态。”

相对于市场的冷静，拿下北京门头沟地王的绿城则十分兴奋。在这次的项目中，绿城将持有项目股权 43%，操盘并表，平安持有 42%，中交则持有 15%。“这是绿城的一件大喜事。”绿城集团副总经理楼明霞对媒体如此感慨道。

“但 3.32 万元/平方米的楼面价已经到天花板了，当时我们觉得如果再要往上拍，我们也要打退堂鼓了。”一直关注现场竞拍的绿城执行董事李青岸如是说，“我们不希望非理性价格出现，现在拍出的地价谈不上非理性，毕竟地价还是低于周边房价，但价格说低也实在不低了。在绿城、中交和平安三方精密的地块测算中，楼面价 3 万元/平方米是趋近饱和价。”3 万元/平方米加上绿城装修和营造成本、税费等，我们预估项目最终成本价能到 4 万元/平方米多一点，周边房价如果能卖到 4.5 万元/平方米以上，我们的空间是很大的。

待调整的库存

一边厢绿城四战土地市场，另一边厢却又频频去库存。今年年中，绿城的内部会议上提出了一个“撤退计划”，称未来将把投资区域严格控制在 14 个一二线城市，力争在 2017 年之前把三四线城市的库存压缩在 25%以内，并拟在 2020 年前完全退出。

究其原因，绿城执行董事兼行政总裁曹舟南坦承，“宏观调控之前，我们的产品定位错了，户型偏大、总价偏高，现在暴露出营销和存量去化问题，正重新确立相关体系。”

具体做法上，绿城将会以快速去化的策略尽早结束三四线城市项目，关停项目公司；并以当地的销售额倒推需求，机会性补充土储。为了促进销售，在绿城新的体系中，还将形成投资、大运营、产品中心三大核心部门。原来的营销线与运营线将合并，营销的地位显著提升。

此番动作使绿城的库存产生了明显的变化。数据显示，在绿城上半年 323 亿元的销售中，其中 203 亿元是去库存，也就是说新推的楼盘只有 120 亿元左右。而在前 10 月的 510 亿元销售中，也有约 360 亿元是来自库存货量。

倘若按照绿城“加大销售力度、拓宽销售渠道、加快库存化、退出三四线”策略走下去，绿城的储备货量将迅速降低，在优势地区的补仓也成为其当务之急。对此，绿城内部人士也对媒体承认：“绿城必须维持规模，2017 年的销售目标是 1000 亿元。今年剩下 2 个月不到，补仓已经迫在眉睫。除了会继续在北京、上海参与拍地，还会进军广州、深圳，而华南过去是绿城版图中最为薄弱的。”

“现在大家都将战略集中在一二线核心城市，所以优质地块的地价也往往高得惊人，想单独拿地几乎不可能。目前与绿城合作得最多的是九龙仓与平安。但接下来，绿城还可能跟龙湖、万科有合作可能。”该内部人士进一步透露称。

于是，为了进一步配合拿地补仓的动作，一直被“高负债”诟病已久的绿城今年频频融资欲备“粮草”。

7月27日，刚完成交换3笔美元票据。8月12日，绿城宣布将发行本期总额5亿美元的优先票据，期限至2020年，票面利率5.875%。该事项已向港交所提出申请。

同月末，绿城再次公告宣布新一轮融资计划。其称，中国证监会已于8月21日发出证监许可[2015]1975号核准文件，批准绿城在境内注册成立的全资附属公司绿城房地产集团有限公司建议向中国境内合格投资者发行本金总额不多于70亿元的境内公司债券的申请。并在取得中国证监会的批复后，发行人已于8月28日完成发行第一批境内债券，总金额为30亿元、为期五年、年化票面利率4.7%。

10月29日，绿城还对外披露，海南绿城、青岛绿城分别与中交建融租赁订立融资租赁协议。据此，中交建融租赁以代价人民币2.79亿元向海南绿城购买租赁资产，并以1.03亿元向青岛绿城购买租赁资产。而所得资金也将成为其储备资金的一部分。

但这些融资显然不够，绿城管理层也对外表示，在今年年底公司还会有一系列融资行为。“但只会是一些项目融资。如做项目开发贷，或通过前述融资租赁方式进行融资创新。绿城下一步可能会联合金融机构进行融资。”绿城执行董事李青岸如是称，“目前从信托和基金公司给我的利率来看，我们的底线是利率超过10%就不考虑。现在部分此前与绿城有合作关系的非银行机构也愿意降低利率放款给我们在三四线城市的项目。”

其中，在此次拿下门头沟地王后，李青岸就声称至少接到三家银行的电话。“有说要给绿城做开发贷的，有说可以提供按揭贷款的，还有说要一揽子统筹的。”

销售难题

即便有着去库存的雷霆手段，对于本身的销售能力，绿城似乎早有预见。今年把目标定在600亿元，不仅低于去年794余亿元的销售额，甚至低于去年650亿元的年销售目标。营销问题上，也屡屡做出调整，试图重新确立相关体系。可惜，即便把目标调低，完成度上依旧不算出彩。

10月份单月，绿城集团（包括绿城中国控股有限公司与其附属公司连同其合营企业及联营公司）共取得销售量2443套，总销售面积约33万平方米，当月销售金额约为61亿元，销售均价约为每平方米18192元。到2015年10月31日为止的10个月，绿城集团累计总合同销售面积约279万平方米，合同销售金额约510亿元，与去年同期的584亿元相比下降12.67%，当中归属于绿城中国及其附属公司的权益金额约为262亿元。

不仅总销售额下降近 13%，前 10 月绿城的销售均价也呈现下降趋势。前 10 月该公司的销售均价为 18279 元/平方米，较 2014 年的 20306 元/平方米、2013 年同期的 20097 元/平方米均下降约 10%。

对于目前的销售表现，绿城集团副总经理楼明霞说：“在前 10 月份的销售中，大概 360 亿元是库存货量。绿城最大的价值是它的品牌，为了保护品牌，去库存不能通过简单粗暴地降价。对于库存项目，都需要根据其品类和城市划分，精耕细作地进行销售。”

而对绿城销售下降的表现，券商的看法显然更为客观。据中投证券在 10 月 27 日发布的研究报告显示：“为调整项目布局，三四线城市的快速去库存可能使公司盈利恶化，2015~2016 年整体经营情况可能会表现得较为弱势。” 其还特别提到，绿城产品定位一直为中高端，但目前三四线城市中高端产品去库存压力将非常大，因此其去库存效果仍将是一个未知数。

而另一评级机构花旗也大胆指出，绿城的利润率压力将进一步加剧，预料 2015 财年销售按年将跌 15%至 600 亿元人民币，表现为行业中最差之一。

（来源：中国经营报）

从小米到 Uber 万科的“地产+”之路

Uber 重构的不仅仅是交通，而是一种通过存量资产的连接爆发出极大的增量价值模式，这种脱胎于平台思维的“互联网+”模式对于转型中房企的吸引力，无异于沙漠迷途者遇见海市蜃楼。

11 月 4 日，万科物业与 Uber 宣布在深圳的 16 个小区布设 Uber 上下车站点 (UberSTATION)，以期改善用户与 Uber 司机的沟通问题，并引导出行路线相近的乘客采用拼车服务，此项合作有望未来两年在万科布局的城市全部落地。

除了能够第一时间呼叫到专车之外，在万科物业开发的“住这儿”APP 和“邻居”微信平台中，万科业主还将得到 Uber 优惠码，这看似简单的“连接”，对于进驻中国大陆超过 60 个大中城市、服务近 200 万业主的万科来说，意义就不再仅限于营销。

万科集团董事会主席王石表示，这对于万科来说一方面是“+互联网”。另一方面，由合作引发交通运输能力存量的激活，也在很大程度上启发了万科作为城市服务商，对激活城市存量资产来使城市升级的思考。万科转型已进入到一个新的阶段。

从去年年初开始，进入 2000 亿业绩时代的万科一路拜访阿里、腾讯、海尔、小米等互联网公司。彼时，在手机行业红海中崛起的小米二级成为万科的学习对象，但小米科技对于万科的敬告是，在很赚钱且没有巨大的外部压力之下，万科很难颠覆自己。

不过，高处不胜寒，顶着“宇宙”第一规模的万科已感觉到单纯拿地、建房、再拿地的高周转模式已成为瓶颈，利润、效率、“野蛮人”等已成为万科的巨大压力。从小米考察归来

之后,万科集团总裁郁亮抛出“云南白药与剪子”的故事——对于脓包创口,是喷云南白药还是用剪刀切除?答案从以下几点已可以看出。

Uber 化组织,革谁的命?

9月19日,万科在深圳发布其产业地产运营产品“万科云”,在这个类似“Wework+Uber”的运营体系中,除了可以为客户提供极致体验的办公服务之外,万科还试图将自身的产业需求分解,让聚集在“万科云”所搭建平台上的企业能够在线上接受万科发送的订单。

第一个被分解的行业是建筑设计,万科为设计行业集群专门在深圳万科云城项目中打造了一片办公区域“设计公社”,万科的所有设计需求均将放在线上,通过一定的算法规则,接受和选择“设计公社”中合格的设计公司投标。

在王石看来,除了建筑设计,未来万科的工程、采购、物业管理都可以将信息开放化、平台化,共享给企业共同合作完成。这一“革命化”的举措,让设计行业惊呼“狼来了”,新的玩法在很大程度上将会破除设计行业相关的“潜规则”,让具备能力的设计公司均能以公平的规则参与,但也在某种程度上让中小设计公司接单变得更加困难。

再用三到五年检验“事业合伙人”

对外,万科极力打造围绕自己的生态系统,以期能够在业务上有所突破。对内,万科则将希望寄托在事业合伙人与项目跟投机制上。目前,代表万科事业合伙人的“盈安合伙”持有万科A股比例为4.47%,为第三大股东。万科集团总裁郁亮公开表示对持股比例感到满意,不过仍需三到五年检验该制度是否成功。

从王石到郁亮,万科的理想主义情怀与精英主义被业绩冲刷近无,为迎接房地产的“白银时代”,激发员工积极性抵抗“野蛮人”,事业合伙人制度与项目跟投制度应运而生。尽管仍无法避免类似毛大庆、肖莉等高管的出走,但对于万科产品定位下沉、组织架构扁平化效果明显。

郁亮认为,事业合伙人制度对万科的一个直接影响是,万科几乎退出了火拼“地王”的拍卖场合。另外,万科的整个操作效率比以前快了,大家也想早点分钱。成本也有明显的降低。今年以来,万科管理费用、销售费用、财务费用都下降了。

确立物业、物流、教育等五大转型业务

对内对外机制的改造,最终目的是为了支撑新业务的发展。在今年5月份,万科在股东大会上提出万亿市值目标。不过郁亮坦言,万亿市值目标目前并不清晰,公司在一点点摸索,一点点努力。因为行业新的发展方向也是一点点被发现的。万科寻找万亿市值主要关注两个方向,一是城市发展轨迹,另一个是客户的变化。

与这些没想好的东西相对应,在8月17日的中期业绩会上万科向媒体展示了目前确定的5大业务,物业服务、物流地产、教育营地、万科驿(租赁性公寓)以及海外业务,成为最先浮出水面的万科新业务发展方向。

从深圳万科来看, 物业、教育、万科驿等业务已经全面落地, 进一步向“城市配套服务商”靠拢、培养亲密客户的同时, 新业务也将在短期内衍生数百亿级别的新业务。

凤凰点评:

商业这局棋的奇妙在于, 每一家企业身处于他的商业时代, 也许后人看他当时面临的问题已经是那样的清晰, 技术的趋势已是那样的明显, 但是当事企业却是不知道的, 每一家企业仍然是在沉沉的黑暗中摸索, 具体的商业道路靠探索者一个一个脚印走出来。

在 2013 年万科抛出房地产行业进入“白银时代”的观点之后, 中国众多的房企似乎慌忙的进入到一场没有借鉴经验的转型之路中。经过两年的“摸石过河”之后, 万科似乎已开始了从“0 到 1”的探索过程。

不管是对内对外的机制, 还在新的业务开展, 万科的“地产+”吸引了外界的诸多关注与争议, 不过总体来看所有的尝试顺应了时代潮流, 做到了“以客户为主”的初心。与此同时, 万科也承担了利润、团队、新业务效果等多方面的压力。

万科的转型成功与否, 或仍是像郁亮评价事业合伙人制度一样, 须再等上三到五年。

(来源: 凤凰房产)

国瑞地产 25.25 亿再拿北京昌平地块 楼面价 4.3 万/平

11 月 19 日下午, 国瑞地产以 44.95 亿元一举拿下北京(楼盘)昌平区北七家镇两宗地块, 其中第二宗拿下的是沟自头村储备开发项目东侧地块, 总价约 25.25 亿元, 现场配建 4.2 万平限价房。据中原地产首席分析师张大伟测算, 剔除配建部分以外的楼面价达 4.3 万元/平方米。

现场消息显示, 沟自头村储备开发项目东侧地块报价房企有, 国瑞、保利、平安万科联合体、中粮、中铁建、华润招商九龙仓联合体、金地旭辉永同昌北辰联合体、富力未来科技城联合体 8 家。

据观点地产新媒体查询公告, 沟自头村储备开发项目东侧地块, 即 GZT-05-2、GZT-04、GZT-03、GZT-10、GZT-11、GZT-12 地块, 东至海德堡花园东路, 南至八仙别墅南侧路及岭上北路, 西至 GZT-05-1 地块, 北至定泗路; 土地面积约 9.42 万平方米, 建筑控制规模 18.75 万平方米, 挂牌出让起始价为 16.83 亿元。

该地建筑使用性质较为复杂, 为 R2 二类居住用地、B4 综合性商业金融服务业用地、U17 邮政设施用地、A33 基础教育用地、A61 机构养老设施用地、A51 医院用地。

另外, 公告还称, 本次出让宗地内须配建建筑规模 2.99 万平方米的“人才公共租赁住房”; 而配建的“限价商品住房”销售限价为 1.2 万元/平方米。

(来源: 观点地产网)

平安渗透地产圈：拿地入股房企提速地产布局

成为朗诗地产第二大股东、首次进军美国物流地产，平安系在房地产领域频频出手。近期在房地产领域的诸多举动，不过是马明哲和他的平安系在房地产投资的冰山一角。有媒体统计，今年前 10 个月以单独或联合形式，平安系获得 14 宗土地，涉及金额约 477 亿元。

在土地市场频频露面的背后，是平安系多个房地产平台投融资体系的日趋成熟。2011 年平安寿险获得了中国保监会下发的投资 PE 和不动产的双牌照，成为国内首家拥有“双牌照”的保险公司，由此打通了投资国内和海外不动产的资金通道。截至今年三季度，平安集团投资性房地产的金额 246 亿元，较去年年底 173.7 亿元的金增长了 41.6%。

仲量联行国际资本部中国区总监夏颺颺认为，除了以股权投资、债权融资方式参与房地产开发，平安大量的资金可能会通过在国内和境外收购商办楼的形式来实现。“海外并购商办、物流项目，可能是其重点关注的领域。”夏颺颺说。

高频率出手

朗诗绿色地产(00106.HK)11月18日公布了多项有关公司高层新的人事任命。

芦宝翔辞任执行董事，而被委任为集团副总裁及南京物业开发公司总经理的职位。对于芦宝翔职位的调动，朗诗在公告中表示与高管的意愿有关，芦宝翔希望投放更多时间在南京的物业开发项目。

朗诗高层职位同时发生变动的，还有另外几位。其中康家东被委任为首席运营官，王磊被委任为公司副总裁及上海地区公司总经理，刘斌被委任为集团副总裁及金融公司总经理一职。

对于朗诗管理层的调整，分析人士认为这与朗诗引入平安，以及公司未来发展战略将发生重大变化有很大关系。

在进行上述人事调整前不久，平安集团旗下的平安不动产以 2.14 亿港元(约合 1.76 亿元人民币)的价格认购公司 3.27 亿股新股后，将成为朗诗地产的第二大股东。

这是今年 4 月中国平安(601318.HK)斥资 62.95 亿港元(约合 51.7 亿元人民币)成为碧桂园第二大股东之后，平安系年内入股的第二家地产公司。

“我们对这项交易充满信心，并期待双方未来有更全面、更深入的合作。”平安不动产方面 11 月 17 日向记者表示，除了在国内的开发项目上进行合作，双方还将在海外地产项目进行扩张。

朗诗地产一位高层告诉记者，平安与朗诗将在海外房地产项目和房地产夹层融资等多个领域进行合作。“除了在美国，我们也在考察进入英国和欧洲其它国家进行开发的可行性。在海外新的地产开发业务，以及地产投融资领域，都将与平安不动产尝试新的全方位合作。”朗诗地产高层说。

值得注意的是，就在对朗诗地产进行股权投资的前一周，平安刚刚启动了对美国一个大型物流地产项目的投资。

中国平安10月27日宣布，公司将与美国地产基金Blumberg Investment Partners (BIP)合作投资美国的房地产市场。据平安公布的消息，双方将首先投资一个价值6亿美元(约合38.2亿元人民币)的物流地产项目。

这是平安首次进军美国的物流地产。平安称，公司与BIP还物色了一批物流项目，价值超过4亿美元。据平安所披露的综合信息，近期仅在美国物流地产领域的意向投资金额，就超过了63亿元。

首进美国物流地产，出手便如此阔绰，不过是掀开了平安在海外房地产和基建项目的序幕。记者了解到，这家金融巨头未来在海外房地产市场布局的力度，将进一步加大。

平安集团副董事长孙建一11月5日在与投资者的交流会上透露，平安将增加在海外的资产配置比例。

“非公开市场方面，平安倾向于配置成熟市场的实物资产，包括可以获得稳定收益的房地产和基建项目。这些项目的投资回报可能高于公开市场，是目前海外投资较好的切入点。”孙建一表示。

地产系大扩容

经过多年低调深耕，平安系已经搭建了多个与房地产相关的投融资平台。这些平台不仅有项目开发、地产融资，还涉及股权投资、海外地产并购以及二手房经纪业务。

平安今年中报显示，公司旗下的地产融资平台——平安好房上半年的交易量突破100亿元规模。平安信托上半年对房地产的融资虽然较年初减少了约26%，但房地产信托资产管理规模仍有524亿元之巨。

“平台彼此之间相对独立、分工较明确，一些热点领域还有交叉重叠之处。”克而瑞分析师房玲表示。

在诸多平台中，平安不动产是其重要的旗舰公司。其业务范围除了覆盖住宅和商业地产，以及旅游、养老、工业地产，还包括对地产项目的股权和债权投资。

平安不动产官网显示，公司在浙江桐乡和云南西双版纳的两个养老地产项目的用地面积约2.4万亩，总投资额高达320亿元。该公司还在成都、郑州、嘉兴、温州、上海松江投资了多个物流地产，其中成都龙泉物流项目总租赁面积多达45万平方米。

凭借雄厚的资金实力，平安不动产还以股权投资或债权融资的方式展开了多种形式的布局。“开发商的管理中，其中的核心之一是资金融通和安全。以基金投资或融资的方式，平安系很容易打开市场。”房玲表示。

据了解，通过名为平安-地产股权投资基金系列，平安不动产对方圆地产和世茂在广州番禺和南京白下区的项目，以基金形式发行了期限分别为一半年和两年半的股权投资。

与其它房企的股权合作开发，是平安不动产布局房地产一种重要的形式。目前该公司已经与保利、绿城、滨江、九龙仓、旭辉、协信等 20 多家房企展开了合作。经过几年以来多个层面的发展，这家注册资本 100 亿元的公司，截至去年八月的资产管理规模已经近 500 亿元。

分析师指出，与介入开发环节的平安不动产略有不同，平安系对房产项目的并购中有相当一部分是通过平安人寿来进行的。

公开资料显示，平安人寿持有包括上海普安仓储、深圳平安商用置业在内，共计 18 家房地产投资类型的子公司。今年二月份对伦敦 Tower Place 大厦项目的收购，也是通过平安人寿来开展的。

投行人士向记者表示，在几家险资金融机构中，平安是对房地产布局较偏爱的一家公司。“在国内寻找项目的同时，未来平安在海外投资并购的力度和金额，可能会进一步加大。”夏颺颺认为。

（来源：华夏时报）

视野延伸

双 11 房产“众筹”噱头减少 互联网房产金融渐成趋势

去年“双 11”，受到互联网思维影响的房地产行业也加入到了这一轰轰烈烈的全民购物活动中去。房地产+互联网的方式，也成为了去年楼市的话题之一。然而，在今年，房地产行业在“双 11”时显得平淡了许多。房地产与互联网两个行业的结合，经历了一年多的探索和沉淀，也渐渐褪去浮躁，转而开始进行更加理性的尝试。

双 11 “众筹”噱头减少

去年“双 11”适逢市场走低，不少房企迫于业绩压力，借力电商，推出了一些具有浓重互联网色彩的活动。万科、远洋、方兴(现已改名中国金茂)等品牌房企均直接同各大电商平台合作，在平台上推出优惠房源，折扣大多在 9 折左右。此外，不少房企还打出流行的“众筹”概念。房产电商一时间轰轰烈烈地发展。

今年“双 11”，除中国金茂、远洋等房企进行了一定的宣传之外，更多的房企保持着自身的营销节奏，并没有组织太多专门针对“双 11”的推盘营销活动。就连去年盛极一时的“众筹买房”也沉寂下去。“众筹购房虽然有着一个特别化的名字，可更多的还是在于吸引用户，而非实现众筹购房的初衷。”中原地产首席分析师张大伟曾指出：“回报如果是中一次打折机会，那么这是博彩……众筹的资金如果返还，那么这就是广告。”

事实上，目前很多开发商也已经认识到，房地产+互联网并不等于网上卖房。房子作为一个家庭的大笔支出，消费次数毕竟有限。所以，尽管精明的开发商可以用同电商如出一辙的手段推出打折优惠，甚至已经尝试部分做到 O2O 营销，却由于行业的局限性，难以真正做到互联网思维中最为提倡的个性化和定制化服务。对于开发商来说，通过电商这种营销手段能够实现多少销售额可能还在其次，其平台背后所能够吸引的客户群体或许才是他们更加看重的。

“房产销冠”创始人兼 CEO 黄卫新就表示：“当前中国房地产市场特别是二手房市场，供给端高度分散，如果能把这些分散的渠道利用一个 APP 整合，把购房者、开发商、中介高效率地链接起来，这样的模式也许将颠覆当下的链家模式。”

互联网房产金融渐成趋势

虽然今年“双 11”期间“众筹购房”等噱头比较少见，但各式各样的金融产品却渐成趋势。比如，中国金茂就推出了其互联网金融产品，“金茂宝 1 号”，据称其年化收益率能够达到 8%左右。

无独有偶，在市场上，各种打着互联网+房地产旗号的金融产品也纷纷出现，中介平台甚至媒体平台都纷纷加入其中，比如某、链家，又如平安银行 2013 年上线的平安好房，基

本上都快速地与第三方金融公司合作，或者入股投资第三方金融公司，推出了针对购房客户的首付贷款、针对产业链的“拿地宝”等产品。

值得一提的是，一些品牌房企更是打造起自己的互联网金融体系。绿地集团在10月底便成立了互联网金融事业部，并创建针对中高端人群的线上综合金融服务平台——吉客网，全面进军互联网金融板块。绿地金融董事长耿靖就坦言：“目前而言，互联网金融事业部的主要使命，是尽可能用互联网金融技术盘活绿地集团350万会员与1500万租户，形成一个巨大的流量入口。”此外，传统的金融公司和创新型的互联网公司也在积极涌入这一市场。

不过，对于互联网房产金融产品的未来发展，也有部分业内人士持谨慎乐观态度。团贷网董事长兼CEO唐军就指出，整个互联网房产金融从出现到现在并没有多少创新和变化，“如今的互联网+已经进入了一个重资产时代，这就使得互联网+房产金融领域的创意一定要向全产业链发展，单独依靠互联网是没有黏性的。”

“过去，我们做一个好玩的APP，可以吸引很多用户、很多流量，但是你要他们变现、掏钱是很难的。”唐军如是说。

■ 声音

听他们信心满满要“逆袭”

从2013年10月万科总裁郁亮带队连续拜访腾讯、阿里、小米等互联网企业开始，“互联网+”、“互联网思维”就成为房地产行业的最热话题，房企也开始了诸多“触网”尝试。如今，两年过去了，房企对互联网也由陌生到熟悉，从狂热到回归理性，不少业内人士在热议转型之际，也对互联网行业发起了挑战，信心满满准备“逆袭”。

开发商拥有最有价值的“入口”

● 花样年董事长、彩生活董事长潘军：

别看互联网现在非常火，并不是它有多强大，而是目前基础产业、传统商业模式太差，再过两年，传统互联网企业将面临巨大的线下挑战。

因为从线下来看，目前无论是搜索、社交或电商等互联网企业，最有价值的是“入口”。而入口由人群汇集，其蕴含量都是由开发商创造。开发商需要做的是在房地产行业传统的模式上去延伸，探讨“如何再产生现金流”。做服务是最笨，但也是最最有门槛的事。如果能从社区运营角度，无论是居住社区、养老社区、商务社区，都以互联网打通全部区域链接，那么就有望颠覆阿里巴巴和腾讯，取代这批建立在通讯基础上的崛起的“假互联网”，进入“互联网2.0时代”。

“房地产电商就像一场刷卡业务”

● 世联行董事长陈劲松：

房地产电商就像一场刷卡业务，我们想说的话也能刷出个七八亿。

目前房企最热的“互联网+”——即电商服务平台并没有太多增值。世联这类的房产经纪公司，相对互联网企业来说，属于“半老徐娘”，但不用妄自菲薄，仍然要坚持核心竞争力。

互联网成“标配”，关键“把人管好”

●万通控股董事长冯仑：

互联网就像是当年的电灯、电话，一出来很火爆，但如今已成“标配”。开发商不用怕，因为别人有的东西咱也有，而新技术对每个行业超额利润的时间都并不长。今天火爆的 app、移动互联网、大数据也都很快会成“电灯”。而当大家都一样的时候，竞争又回到了最原始的问题，比的是产品、客户、风险管控、人的训练、战斗力，关键还是“把人管好，把服务体验做好”。

香港有很多发展了百年的房企，从来没着急着讨论互联网+、也不怕被颠覆，国内开发商还是因为发展时间短，在吸收了互联网、新技术之余，重要的还是做好房地产行业最基本的事情。

（来源：时代周报）

房地产市场已进入周期性调整 房价涨幅回落

国家统计局近日发布的数据显示，全国 70 个大中城市 10 月份新建商品住房价格按月上涨 0.2%，为连续第 6 个月上涨，但涨幅较 9 月的 0.3% 回落 0.1 个百分点。10 月房价上涨的城市减少，下跌的城市增加。其中，上海房价按月上涨 2.1%，涨幅最大；而深圳房价则按年大涨 40.5%，涨幅全国最高。

这些数据也显示，全国房价涨幅回落，各城市房地产市场的情况已经开始分化加剧。即一线城市或部分二线城市房地产市场开始回暖，房价又开始上升，但是对其他二线城市及三四线城市来说，房地产市场并没有因为政府推出一系列的救市政策有所好转，反之全国房地产市场的库存还在继续增加，房地产市场的价格还在继续下降。因为，从金额上来说，一线城市及部分二线城市的房地产市场占比只有 20%，而其他二线城市及三四线城市占比会达到 80% 以上。占绝大多数的城市房地产市场无法复苏，国内房地产市场面临的问题也一定会很大。

更为重要的是，当前国内房地产市场还面临着两个大的问题。一是国内房地产市场的周期性调整早就从 2013 年下半年开始，政府想通过政策来抚平这种周期性调整是不可能的。因为，中国房地产市场经过十几年的快速发展，城市居民的居住条件早就达到中等收入国家的水平，城市居民在 2010 年就已经达到户均一套住房。现在住房供求矛盾主要表现在少数一线城市。

还有，房地产业的周期也是人口周期。一般来说，20至50岁的人是买房子主力。前十几年间中国房地产市场之所以能够这样快速发展与增长就是与这个阶段的人口结构有关，20至59岁的人口处于高峰期。但是从2012年开始，中国的人口结构开始发生变化。2012年，国内15至59岁的居民人口第一次出现了下降。2014年，中国购买住房的人口出现净减少。随着这种人口结构的变化，中国房地产市场繁荣时代已经结束，房地产市场的周期性调整已经出现。再加上大量的中小城市人口向大中城市转移，而城市化进程又十分缓慢，这就使得中国房地产市场周期性调整更明显。在这种情况下，政府希望各种救市政策推出来救房地产市场，是起不到多少作用的。即使少数一线城市也只会出现“回光返照”，只是短期的现象。

特别是，目前仍然还有不少人把中国经济增长放在依靠房地产上，放在“房地产化”经济上，估计这样至多缓解一点当前的增长压力，但实际上会给未来的经济增长设置更多的障碍。比如，一线城市的房地产市场好转，当前会促使房地产开发商到一线城市抢占土地，进一步把当地的土地价格推高，并拍卖出一个又一个的“地王”。但是一线城市的高房价，不仅会驱使房地产开发商增加更多的住房供给，最后导致一线城市的住房供给也严重过剩，而且过高的房价也会让整个城市运营成本上升，从而使得不少企业及人才流出。在这种情况下，这些城市的房地产市场周期性调整也会开始，只不过比其他城市稍微晚一点而已。

还有，为了经济增长，目前政府仍然希望由房地产市场来带动，所以当前中国房地产税收政策十分不合理。这成了当前中国居民收入分配不公的最重要根源，也是当前中国房地产市场炒作严重的重要根源。而收入分配的不公，不仅是当前最为严重的经济问题，也是当前中国最为严重的社会问题。无论是十八届三中全会还是十三五规划，都提出共享经济，希望好的税收政策让全体人民来分享社会经济发展之成果。所以，新的房地产税收政策出台是必然趋势，届时房地产市场的周期性调整会更明显。

总之，房地产市场的周期性调整已经从2013年开始，这也意味着十几年的房地产市场高速发展期已经结束。在这种情况下，要用救市政策来改变是不可能的。

（来源：经济参考报）