

内部参考

2015 年第 42 期

总期第 74 期

# 每周观察

## 【本期摘要】

I、11 月 10 日，中共中央总书记、国家主席、中央军委主席、中央财经领导小组组长习近平主持召开中央财经领导小组第十一次会议时提出要化解房地产库存，促进房地产持续健康发展。

II、丰台区也因频频出让高价地，被业内戏称“疯抬”。高价地将在明年转化为高价楼盘出现在北京市场，那时，丰台也将成为名正言顺高端盘聚集地。

主办 广安研究院  
集团办公室  
投资发展中心

2015.11.16

# 目录

---

政策导读.....	1
中央完成整合 国家级不动产数据库全面移交国土资源部.....	1
国务院常务会议：加快户籍改革带动住房等消费.....	3
今年习近平首提房地产 定调化解房地产库存.....	4
财政部：部分地区销售回暖带动房地产营业税增 25.3%.....	5
决策层释放信号 楼市去库存静待“政策筐”.....	6
产业聚焦.....	9
北京租房补贴新政本月 16 日实施 最高 2000 元.....	9
北京门头沟商住房进入 3 万时代 去化现隐忧.....	10
郭金龙：北京行政副中心 2017 年底见成效.....	13
通州限购升级后首宗宅地出让 台湖地块楼面价 3.8 万.....	14
去库存将成楼市主旋律 宽松政策望延续.....	14
北京丰台区高价地频出 区域楼市将进入高端化.....	17
地产商还囤地建房吗：户均住房拥有量已超 1 套.....	19
北京 50 平学区房月租 7000 元.....	22
前沿视点：互联网+.....	24
中国“房地产+互联网”的 10 种模式 都是谁在操盘？.....	24
国企改革.....	29
习近平已批准以新加坡方式改革中国国企.....	29
国企改革配套文件发布 18 条意见防止国有资产流失.....	32
京津冀一体化.....	34
京津冀养老一体化：三地试点跨区买养老服务.....	34
瞄准京津冀一体化机遇 区合分会搭“多方共赢”平台.....	35
行业动态.....	38
北京住宅“地王”九成央企制造 土地资源向国资聚拢.....	38
7000 亿信贷驰援 棚改货币化安置年内到位.....	39
保利地产“三位一体”养老模式显成效 与太平人寿达成全面战略合作.....	41
绿地改革加减法：资产质量比规模更重要.....	46
视野延伸.....	48
房企物业忙上市：“社区+”万亿市场要抢攻.....	48
“十三五”规划建议发布 房地产白银时代仍可期.....	52

## 政策导读

### 中央完成整合 国家级不动产数据库全面移交国土资源部

在地方不动产权籍登记、管理职能正在紧张整合之际，国家部委之间的有关不动产登记、资料管理的职能整合已经全部完成。与土地、房屋、海域、林地、草场等有关的不动产登记职权及其相关数据库，已经全面移交整合至国土资源部。

11月6日，国家海洋局向国土资源部正式转移交付海域、岛屿有关不动产产籍登记资料，并将产权、产籍的登记管理技术平台与国土资源部并网实现互联互通。至此，所有国家级不动产资料和数据库已经全部移交至国土资源部。

在此之前，国土资源部、住房和城乡建设部（下称“住建部”）联合下发通知，明确了与房屋有关的不动产权籍数据的职能划分。此后，国家林业局又向国土资源部移交了林地、草场等有关国家级不动产数据库。不动产统一登记制度的实质运行，在国家层面已然没有障碍。

#### 海权数据移交

“国家海洋局掌握的不动产产籍数据，主要是国家级的，都已经移交给我们了，应该是6号的事情。”11月10日，一位不愿具名的国土资源部内部人士向《中国经营报》记者证实，作为全国海域、海权的主管机关，国家海洋局已经向国土资源部正式移交了海域海权的有关数据库。

按照此前的国务院三定方案，国家海洋局掌握国家级、由国务院批准的项目用海、用岛登记发证数据，并拥有这些数据的保管、保存、查询的权力。而在不动产统一登记制度建立后，国土资源部被国务院明确为不动产统一登记的牵头部门，并将所有不动产统一登记的职能，明确为国土资源部。

根据《土地管理法》等有关法规，国家层面的不动产登记包括国有重点林区林地、森林林木的登记发证，国务院批准的项目用海、用岛的海域使用权的登记发证，中央国家机关使用的国有土地登记发证。根据《不动产登记暂行条例》，过去分散在林业、海洋、土地等国务院行政主管部门的这些国家级不动产将实施统一登记。

前述国土资源部内部人士还告诉记者，11月6日，国家海洋局和国土资源部专门就国务院批准的项目用海、用岛登记信息和数据库的移交，举行了正式的交接仪式。国土资源部副部长王广华和国家海洋局有关负责人出席了交接仪式，并明确了交接之后的职能衔接问题。

记者了解到，此次国家海洋局移交的有关数据包括自2002年至2015年9月底、国务院批准的项目用海登记现状数据共706宗，包含约4.7万条数据和3200多个图片，确权用海

面积约 8.5 万公顷。“除此之外，国家海洋局将国务院批准的项目用海、用岛登记发证数据移交至不动产统一登记平台并实现网络互联互通。”

### 中央完成整合

自十八届三中全会提出建立并实施不动产统一登记制度后，不同部门之间、中央和地方之间的职能划分、信息保密、数据使用等方面存在的沟通、衔接、共享问题，就一直为各方所关注。由于事涉敏感，职能整合等一度进展缓慢。

“中央层面现在看，已经全部完成了整合。实际上，中央级别的不动产登记数据主要是几块，一个土地，一个是房屋，一个林地林场、一个是海域海权，这四个领域的基础数据和登记信息，分属在四个部门，所以，中央层面的整合，主要是依据这四个领域的数据整合。”前述国土资源部人士称。

根据此前国务院部门的分工，土地权籍由国土资源部管理，住房交易、产权数据由住建部管理，国有林地林场的使用权数据由国家林业局管理，海域海权的权籍数据，则由国家海洋局管理。

为了完成相关领域的职能和数据整合，国务院设立了不动产统一登记部际联席会议制度。由国土资源部牵头，中央编制委员会办公室、住建部、农业部、国家海洋局、国家林业局等部门作为参与单位，协同推进不动产统一登记工作的工作进度。

按照国务院的工作部署，国家林业局已经将国有林场、林地有关的不动产统一登记数据和基础资料向国土资源部进行了正式移交。同时，相关领域的信息平台，也与国土资源部的不动产统一登记平台联结共享。

在另外一个不动产统一登记的重要领域，国土资源部和住建部联合下发文件，对与房屋有关的不动产统一登记的职能划分，进行了明确——交易环节由住房和城乡建设系统负责，房屋产权信息整合至不动产统一登记信息平台，交易数据与产权数据实时联通。而至海域海权数据移交之后，中央层面的不动产统一登记职能整合，已经全面完成。

### 地方整合冲刺

实际上，不动产产权产籍统一登记职能整合的真正难点在地方，尤其是市县一级的不动产统一登记职能整合。根据国务院对不动产统一登记工作的安排，2015 年年底之前，地方尤其是市县一级不动产统一登记职能整合工作，必须全部完成。

王广华表示，不动产登记数据资料移交整合是不动产统一登记工作的前提。各类不动产登记数据资料集约化管理有利于节约行政成本、防止重复投入、方便社会利用。国家层面的不动产登记资料移交全部完成，将为各地做出示范，有效促进地方相关数据资料及时移交并迅速整合，推动不动产统一登记制度全面实施。

截至 2015 年 8 月底，完成不动产统一登记职能整合的市县为 105 个，占须整合职能市县级政府的 1/3。作为该项工作牵头部门的国土资源部，认为这一工作进度相对滞后。

对此，国土资源部先是设立督导组，通过督导组对市县一级的不动产登记职能整合有关工作进行督导、帮助，以期提高效率。随后，面对仍然进展迟缓的局面，国土资源部开始对不动产统一登记职能的整合工作进行专项督察。在督察工作开始之后，截至10月20日，全国市、县两级职责机构整合的占比均已超过50%。

“地方在执行的时候，可能就会涉及到哪些部门的哪些职能比较容易拿出来，哪些职能不太容易拿出来。有一些部门，原有的主要职能就是产权登记，如果把这一块业务拿走之后，一些部门的工作职能就成问题。”一位地方住房和城乡建设系统有关负责人说。

（来源：中国经营报）

## 国务院常务会议：加快户籍改革带动住房等消费

李克强主持召开国务院常务会议

确定稳定粮食生产增加种粮收入的措施 保障粮食安全和农民利益

部署以消费升级促进产业升级 培育形成新供给新动力扩大内需

决定推进医疗卫生与养老服务结合 更好保障老有所医老有所养

通过《地图管理条例(草案)》

国务院总理李克强11月11日主持召开国务院常务会议，确定稳定粮食生产增加种粮收入的措施，保障粮食安全和农民利益；部署以消费升级促进产业升级，培育形成新供给新动力扩大内需；决定推进医疗卫生与养老服务结合，更好保障老有所医老有所养；通过《地图管理条例(草案)》。

会议指出，我国粮食连年增产，今年再获丰收，有力支撑了经济社会发展和民生改善，但也存在库存大幅增加、价格下降等问题。当前正值秋收冬种，要多措并举，切实保护农民利益和种粮积极性。一要抓好秋粮收购，加大仓储设施建设投入，加快在建粮库和维修改造进度，按需追加跨省移库计划，加大北粮南运，抓紧出台鼓励加工企业入市购粮政策，严查“打白条”、压级压价，防止“卖粮难”。二要稳妥消化现有库存，将符合条件的临储玉米划转为国家一次性储备。加强粮食仓储管理，确保储粮安全。三要做好冬春农业生产，加快灌排设施等水利建设，加强农资保供。加大高标准农田建设投入，重点向主产区倾斜。四要改革粮食价格形成和收储机制，完善玉米、大豆补贴政策，小麦、稻谷等口粮品种明年继续实行最低收购价政策。五要推动南方挂坡地退耕还林，推进休耕及玉米与大豆轮作，扩大“粮改饲”试点范围，促进种植结构调整。

会议认为，围绕消费新需求，创新消费品等相关产业和服务业供给，能够丰富群众生活、释放内需潜力、弥补民生短板、推动产业升级和产品质量提升。会议确定，一是以改革创新破除制约消费扩大的体制机制障碍。加快教育、卫生、文化等事业单位分类改革，该转企的尽快转企，全面放宽民间资本的市场准入，分领域逐步减少、放宽、放开对外资的限制，支

持新技术新工艺新材料应用，增加优质新型产品和服务等有效供给。以加快户籍制度改革带动住房、家电等消费。二是优化消费环境。全面提高标准化水平，以更严的标准和监管强化企业主体责任，促进消费品质量的提升，建立全国统一的信用信息共享平台，推进跨地区、跨部门信用奖惩联动，营造公平竞争环境，保护知识产权，严惩假冒伪劣、价质不符等行为，维护消费者权益，使消费者放心消费，从而更好拉动内需。三是加大财税、金融等政策支持，发展消费信贷，将消费金融公司试点推广至全国。四是畅通商品进口渠道，扩大群众欢迎的日用消费品等进口，增设口岸进境免税店，落实和完善境外旅客购物离境退税政策。

会议指出，推进医疗卫生与养老服务相结合，是深化医改、应对老龄化、增进亿万家庭福祉的惠民举措，也能带动大量就业。会议确定，一是促进医养融合对接。医疗机构为养老机构开通预约就诊绿色通道，养老机构内设的医疗机构可作为医院康复护理场所。支持养老机构按规定开办老年病、康复、中医医院和临终关怀机构等。推进基层医疗机构与社区、居家养老结合，为老年人家庭提供签约医疗服务。二是鼓励社会力量兴办医养结合机构，支持医疗资源丰富地区将公立医院转为康复、老年护理等机构。三是强化投融资、用地等支持，扩大政府购买基本健康养老服务，创新长期护理保险等产品。会议决定，在全国每个省份至少选择一个地区开展医养结合试点示范。

会议通过《地图管理条例(草案)》。草案对地图编制、审核、出版等作了规定。

(来源：中国政府网)

## 今年习近平首提房地产 定调化解房地产库存

据新华网 11 月 10 日消息，中共中央总书记、国家主席、中央军委主席、中央财经领导小组组长习近平 11 月 10 日上午主持召开中央财经领导小组第十一次会议，研究经济结构性改革和城市工作。

其中，对于房地产的表述，习近平强调，要化解房地产库存，促进房地产业持续发展。这也是今年以来，习近平首提房地产。

值得指出的是，国务院总理李克强在党校讲话时也谈到房地产库存问题。李克强表示，CPI（居民消费价格指数）连续 48 个月下降，企业投资意愿不强。前三季度企业投资增长率为 10.3%，与以往比连续 14 个月在往下走；企业新开工项目仅增 2.9%；以往我们长期依赖的房地产去库存问题也没有解决。

按照国家统计局的数据，截至 9 月末，商品房待售面积 66510 万平方米，比 8 月末增加 186 万平方米。其中，住宅待售面积 42474 万平方米。

中国房地产住宅研究会副会长顾云昌表示，待售面积是指已经竣工的房子，加上仍在施工但已经开始销售的“期房”则数据远超过 6 亿多平方米。

易居房地产研究院副院长杨红旭认为，主席和总理同时提到房地产的高库存问题，对经济和房企造成了负面影响。

杨红旭指出，易居研究院跟踪的 35 城住宅库存报告显示，去年下半年以来，三四线城市的库存略有下滑，但仍处于历史高位，在库存压力降到合理程度之前，这些地区的开发商没有动力购地与扩大再生产，于是就导致房地产开发投资增速不断创近十几年新低。这种负面影响也传递到水泥、钢铁等几十个相关行业，从而拖累经济增长。

最新数据显示，自去年 1 月份以来，房地产开发投资增速已经连续 20 个月下滑。1-9 月份，房地产投资增速名义增长 2.6%。

“十三五规划中提到保持经济中高速增长，GDP 要保持在 6.5%以上，还是要靠投资来拉动，房地产的作用不可忽视。”摩根士丹利华鑫证券首席经济学家章俊说。

从去年以来，房地产政策就不断放松。另外，央行也不断放水，今年以来已经连续 5 次降息，推动购房者入市。

杨红旭认为，十三五末必须实现全面建成小康社会的伟大目标，以及与相匹配的 GDP 与居民收入翻番的量化指标，经济稳增长压力很大。这就需要：房地产业必须稳定发展，继续去库存，提高房企扩大再生产的积极性，促使房地产开发投资回暖，或者说至少平稳。于是，完全可以预计：十三五期间房地产政策将总体保持偏暖状态，楼市铁定不会硬着陆。

（来源：地产界）

## 财政部：部分地区销售回暖带动房地产营业税增 25.3%

11 月 12 日，财政部发布 10 月财政收入数据显示，全国前十月累计一般公共预算收入 128848 亿元，同比增长 7.7%，同口径增长 5.4%。

其中，中央一般公共预算收入 59767 亿元，增长 6.2%，同口径增长 6%；地方本级一般公共预算收入 69081 亿元，增长 9%，同口径增长 5%。国有土地使用权出让收入 23043 亿元，同比减少 10936 亿元，下降 2.2%，而 10 月当月下降 3.1%。

在 10 月当月，全国一般公共预算收入 14435 亿元，同比增长 8.7%，同口径增长 5.9%。其中，中央一般公共预算收入 7238 亿元，增长 8.6%，同口径增长 8.4%；地方本级一般公共预算收入 7197 亿元，增长 8.8%，同口径增长 3.6%。

据观点地产新媒体了解，10 月份国内增值税 2779 亿元，同比增长 2.3%。国内消费税 1017 亿元，同比增长 17.2%。营业税 1870 亿元，同比增长 11%。值得注意的是，这其中金融业营业税增长 9.7%；房地产营业税增长 25.3%，主要受部分地区商品房销售回暖带动。

在支出方面，全国前十月累计一般公共预算支出 134154 亿元，同比增长 18.1%，同口径增长 16.7%。其中，中央本级一般公共预算支出 20346 亿元，增长 15.8%，同口径增长 15.4%；

地方一般公共预算支出 113808 亿元，增长 18.6%，同口径增长 17%。10 月份，全国一般公共预算支出 13491 亿元，比去年同月增长 36.1%，同口径增长 34%。

财政部方面表示，受经济下行压力以及实行结构性减税和普遍性降费等因素影响，后两月财政收入增长仍面临很大困难。另外，今年以来，各级财政部门按照各项稳增长政策要求，加强预算管理，加大对各支出部门项目组织实施的督查力度。同时，大力推进财政资金统筹使用，积极盘活存量，优化支出结构，强化支出绩效管理，确保各项政策措施及早落实并取得实效。

（来源：观点地产网）

## 决策层释放信号 楼市去库存静待“政策筐”

### 房地产市场政策再次释放调整信号。

11 月 10 日，中共中央总书记、国家主席、中央军委主席、中央财经领导小组组长习近平主持召开中央财经领导小组第十一次会议时提出要化解房地产库存，促进房地产持续健康发展。

这是十八大以来习近平首次对于房地产去库存的表态。

“现在中央最高决策层已经明确提出了楼市去库存的要求，这意味着后续的落地政策将会尽快出台。”一位接近住建部的知情人士表示，同时，目前中央对房地产市场的表态也将影响今年年底的中央经济工作会议，预计明年对楼市的政策态度将会更加宽松。

### 年底前首轮政策或出台

“中央提出的去库存相当于一个‘帽子’，以往没有出台或力度不大的政策此次或都将戴上这个帽子，一齐出来。”上述接近住建部的知情人士称，对于楼市去库存的相关政策，目前各部委已经初步汇总了各项具体政策的调整思路，预计在年底经济工作会议之后会分层次出台。

“在前几轮对楼市的政策调整中，为防止市场过热，政策没有一次性都放出来，而是阶段性的释放。”东部某省住建厅的一位官员也对记者印证了这一说法，“从力度上而言，由于此前多为单一政策，因此从效果上来说，政策作用持续效力有限。”

而在现有的政策框架中，户籍制度改革预计将成为第一突破口。

就在习近平提出“房地产去库存”的正面表态之后，11 月 11 日，国务院总理李克强在主持召开经济形势座谈会时，透露出财政、货币等宏观调控政策将合力加码稳增长的清晰信号，并明确提出以加快户籍制度改革带动住房、家电等消费。

“按照发改委的要求，每个省都要在年底前上报改革方案，目前大部分省市都已经上报，预计年底前户籍改革就会落定。”上述东部某省住建厅官员指出。



中原地产首席分析师张大伟表示，购房落户一直是大多数城市落户的主要来源。数据显示，2014年我国的城镇化率为54.77%，但2014年底我国的城市户籍率仅为35.9%，按全国人口数量计算，这则意味着有2亿人需要或可能需要城市房屋。

“除了北京、上海等一线城市存在有房无当地户籍现象，其他城市有房基本都可以落户，按照这一逻辑，目前很多已经生活在二三线城市的人口并未购房。因此，户籍改革后，预计将出现更多的购房需求。”张大伟表示。

不过，业内分析人士也指出，以户籍制度改革为契机增加楼市购买需求，这样的政策逻辑很难在短时间内见到效果，因此短期内的去库存政策还将以市场刺激为主。

“从中央层面来看，能够直接释放的需求，是保障性住房的货币化安置。”国务院发展研究中心一位负责人指出，由于国家每年对保障性住房供应都有硬性解决要求，而这部分需求可以直接转为已有库存的消化。

实际上，早在去年年底，住建部就提出了政府可以通过购买商品房或对被保障人群提供货币的形式解决保障性住房供应问题。目前根据中央释放的信号，2016年棚户区的改造工作也已经确定了以货币化补偿为主，从资金量来看，加上财政支持与信贷资产证券化试点所置换的额度，全部资金将超过万亿元。

除此之外，上述国研中心负责人指出，其他与稳定住房消费相关的常规手段未来也将加大力度。据他透露，相关部委在公积金额度管理、房地产交易税费等方面已有政策储备，为保证政策效果，购房首付比例、利率等信贷政策也有可能同期出台。

“对于地方政府来说，一定会抓住目前政策窗口期，在公积金贷款、购房补贴、契税减免方面做出更大让步。”北京市房协秘书长陈志告诉记者。

### 决策层的“警戒线”

中央最高层频繁对楼市发声的背后，是房地产数据已经接近决策层设置的“警戒线”。

11月11日，国家统计局公布前10月房地产数据，截止到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。其中，住宅待售面积增加1180万平方米，办公楼待售面积增加56万平方米，商业营业用房待售面积增加709万平方米。

而在今年5月，根据国家统计局发布的数据，商品房待售面积65666万平方米，比4月末减少15万平方米，是自房地产市场低迷以来商品房待售面积首次出现减少。

短短5个月后，楼市库存再次上涨，此前多轮政策的效力已被释放化解。

“虽然今年楼市成交明显好于去年，一二线城市的库存数据缓解，但三四线城市的库存压力仍很大。”全联房地产商会负责人表示。

与此形成佐证的是，11月13日，来自海南三亚的多家开发商带着26个主打旅游度假和养老功能的房地产项目在北京举行了推介会。三亚市房地产协会秘书长刘树国表示，三亚现在市场上消化的主要是之前推出的土地，目前当地房地产库存面积近300万平方米，大概需要消化一年多的时间。

金融数据服务商东方财富的监测数据显示，三亚去年全年的商品住宅销售面积约为 127 万平方米。今年前三季度，三亚商品住宅的销售面积约为 100 万平方米，较去年同期增长近 10%。

此外，从国家统计局最新公布的数据来看，房地产销售涨幅放缓，房地产投资持续回落，这也令相关部门感受压力。

根据国家统计局数据显示，今年 1-10 月份，商品房销售面积 94898 万平方米，同比增长 7.2%，增速比 1-9 月份回落 0.3 个百分点。同时，10 月全国商品房销售面积为 11990 万平方米，环比 9 月份的 13233 万平方米下降 1000 多万平方米。

国家统计局投资司高级统计师李皎介绍，非重点城市商品房销售增速回落成为房地产销售下滑的主要原因。1-10 月份，非重点城市商品房销售面积增速比 1-9 月份回落 0.4 个百分点，拉动全国销售整体下行；而重点城市商品房销售面积增速与 1-9 月份持平。

“高库存是持续影响房地产投资的前端数据，而房地产投资下滑已经严重拖累经济增长。”上述全联房地产商会负责人表示，今年前 10 月，全国房地产开发投资增速比 1-9 月份回落 0.6 个百分点。其中，住宅投资 53150 亿元，增长 1.3%，增速回落 0.4 个百分点。

“这无疑再次挑战着决策层的底线。”

（来源：华夏时报）

## 产业聚焦

### 北京租房补贴新政本月 16 日实施 最高 2000 元

受租金水平的影响，近郊区域成为众多租客的共同选择。据伟业我爱我家统计，近郊区县，尤其是京南近郊区县吸引越来越多的租客流入，而相对低廉的租金价格是吸引租客的重要因素。令不少人期待的是，为低收入家庭提供租房补贴的新政将于本月 16 日实施，低收入家庭有望获得最高 2000 元的补贴。你能申请吗？如何申请？本刊特请京房字的专家为大家解读。

#### 哪些人能领补贴

根据《通知》，城六区和门头沟区、通州区、顺义区、大兴区、房山区、昌平区的城镇户籍家庭须同时满足以下三项条件，方可申请市场租房补贴。这三个条件分别为，申请当月前 12 个月家庭人均月收入不高于 2400 元；申请家庭成员在本市均无住房；3 人及以下家庭总资产净值 57 万元及以下，4 人及以上家庭总资产净值 76 万元及以下。

怀柔区、平谷区、密云县、延庆县申请市场租房补贴的家庭人均月收入、家庭总资产净值条件由区县政府自行确定，其余条件与上述各区一致。

#### 补贴能领多少

实例：市场租房补贴新政实施前，北京市仅面向人均月收入低于 960 元的低收入家庭发放廉租补贴，支持其租赁市场住房。以 3 口低保家庭为例，每月最高可补贴 1200 元。市场租房新政实施后，补贴范围明显扩大，资产符合规定条件且人均月收入低于 2400 元的中低收入无房家庭可以申请市场租房补贴，通过房屋租赁市场解决住房困难。补贴标准也明显提高，3 口低保家庭，每月最高可补贴 2000 元。

#### 租什么房子能领补贴

市住建委发布了《关于市场租房补贴申请、审核、发放有关问题的通知》。该《通知》强调，市场租房补贴家庭租赁的住房须符合居住房屋租赁管理的有关法律法规要求，具备有效的房屋权属证明或者房屋合法来源证明等材料。租赁平房的，出租人同时提供房屋安全鉴定证明。市场租房补贴家庭应与房屋出租人签订房屋租赁合同。市场租房补贴家庭当月办理市场租房补贴领取手续的，从次月开始计发补贴，每月 20 日前通过银行将市场租房补贴发放至申请人银行账户。

#### 不如实申报怎么办

各区县住房保障管理部门、街道办事处（乡镇人民政府）住房保障管理部门加强日常管理，掌握市场租房补贴家庭人口、收入、住房、资产及租房变动情况，适时调整或停发补贴。

同时，住房保障部门会对领取市场租房补贴的家庭进行年度管理。无论家庭人口、收入、住房、资产及租房情况是否发生变动，均须进行年度申报，住房保障部门按照规定复核，并根据复核结果调整或停发补贴。对于未按规定申报的市场租房补贴家庭，予以停发补贴处理。

对不如实申报家庭人口、收入、住房、资产等情况以及伪造相关证明骗取市场租房补贴的申请家庭，由区县住房保障管理部门取消市场租房补贴资格，已骗取市场租房补贴的，由区县住房保障管理部门责令退还，通过媒体公示并计入信用档案，申请家庭5年内不得再次申请住房保障资格及自住型商品房。

### 新老政策如何衔接

经适用房或限价房备案家庭轮候期间符合市场租房补贴申请条件的，可申请通过市场租房补贴方式解决过渡期间困难。公租房备案家庭轮候期间，符合市场租房补贴申请条件的，也可申请通过市场租房补贴方式保障。我市不再受理廉租房租赁补贴申请，对于符合廉租房规定条件且承租市场住房的家庭，可通过申请市场租房补贴予以保障。保障家庭不能同时享受市场租房补贴和公共租赁住房保障。

### >>相关

#### 租赁市场步入淡季

据伟业我爱我家市场研究院的数据统计，10月份北京区域在我爱我家登记的租房需求量比上月同期减少了7.5%，供需比已经从上月的1:7.3下降至目前的1:5.4，月租金均价为4233元/套，环比上月下跌3.6%，与8月份租金峰值时相比下降了3.9%。

分户型来看，两居室仍是租赁市场主流，但三居室及以上户型的成交占比持续增加。10月份北京区域一居室成交占比为32%，与上月持平，月租金均价为3864元/套，环比上月下跌1.2%；二居室成交占比为44%，环比上月增加1%，月租金均价为4502元/套，环比上月下跌2.7%；三居室及以上户型成交占比为24%，环比上月增加1%，月租金均价为4636元/套，环比上月下跌1.3%。

伟业我爱我家集团副总裁胡景晖表示，9月中旬过后，北京租赁市场开始进入淡季，需求量明显减少，租金价格也将逐步出现回落。预计从目前至2016年春节前，北京租赁市场还将继续降温，成交量和租金价格还将进一步回落。

（来源：京华时报）

## 北京门头沟商住房进入3万时代 去化现隐忧

紧随楼市回暖，京西门头沟商住房房价也已悄然进入3万元时代。

门头沟位于北京正西偏南，距离城中心25公里，与北京“副中心”相比，门头沟相对低调，崛起速度相对滞后。前两年土地集中出让后，目前该区已成为商住类产品新的集中供应地。据《中国经营报》记者不完全统计，门头沟在售的16个项目中，有一半都包含商住

房产品。其中，华润悦景湾、中昂时代广场、西长安壹号、远洋新天地等项目集中在近半年陆续开盘入市。

11月10日，记者走访了上述多个在售项目，这些商住产平均以小户型LOFT为主，面积集中在30~80平方米之间，房价每平方米两万多到三万五不等。

据媒体报道，前两年门头沟集中供地期间成交经营性用地24宗、土地出让金额高达610亿元、累计供地面积达到350万平方米。

一位业内专家接受本报记者采访时预测，门头沟商住类产品扎堆“红海”已现，同时还有部分项目也在酝酿当中，同质化竞争将会愈加激烈。加上因生活成本高让不少购房者止步于商住房，让门头沟商住房面临去化难题。

### 三万时代？

商住房俗称筒子楼，与普通住宅相比，商住房(公寓)只有50年产权，以40~80多平方米的小户型为主。国家相关规定，商住房使用的水电要贵于普通住宅，均为商业收费标准，不能通燃气，最重要的是不在限购范围之内。

“不限购”“小户型”“三万”这是记者在走访过程中听到最多的词。

11月10日，从1号线苹果园地铁站出来，乘坐977路公交四十多分钟后，记者来到了门头沟冯村，仅在冯村就有三个在售的商住房项目相邻坐落。

在华润悦景湾售楼处，一位置业顾问告诉记者，该项目总共6栋楼，一期开盘9号、6号两栋楼，户型面积区间在53至68平方米，毛坯价格是每平方米三万元左右，精装房在总价基础上加10万元。以68平方米的户型为例，总价在两百万出头。

半年时间，该项目单价涨价近两千元。上述房产中介告诉记者，上述项目于今年5月份开盘，当时单价在两万八左右，直至目前已涨至近三万。

在远洋新天地售楼处，记者了解到，该项目今年8月份一期开盘，区间价在两万九到三万四之间，主力户型40~70多平方米。以42平方米的户型为例，总价为一百三十多万元。

西长安壹号售楼处的销售人员告诉记者，该项目为65万平方米的综合体，目前在售4号一栋楼，户型面积有42平方米到68平方米不等，房价每平方米三万五左右。

随后记者来到坐落在被当地人称为河滩商圈的中昂时代广场售楼处，销售人员告诉记者该项目均价为33800元每平方米，一套89平方米的房子总价在三百万左右。

在走访过程中，记者发现长安街西沿线、阜石路、S1号线等交通是门头沟上述商住项目的一致卖点。一位近40岁的看房先生在接受记者采访时表示，现在三万元出头，等S1号线明年开通，房价估计还会涨，暂且住不着，比较适合投资。有几个销售人员劝说记者“双十一”有优惠活动，要买赶紧下手，房源已不多。

“目前商住项目高调报价，也是符合此类区域发展和规划的。”房产分析人士称，这两年到门头沟拿地的房企在增加，而且部分还集中在门头沟的市区。

### 产权实际不足50年致去化缓慢？

据媒体报道,前两年门头沟集中供地期间成交经营性用地 24 宗、土地出让金额高达 610 亿元、累计供地面积达到 350 万平方米。包括华润、融创、远洋、保利、城建等多家房企纷纷布局京西板块。

据记者不完全统计,目前,门头沟在售的 16 个项目中,有一半都包含商住房产品。其中,华润悦景湾、中昂时代广场、西长安壹号、远洋新天地等项目都是集中在近半年陆续开盘入市。华远华中心项目在建待售。而西贸国际·熙旺中心楼盘是门头沟拿地较早的商住项目,2008 年开工,目前仍在售,但 50 年的产权现如今已经减少近 8 年。

记者了解到,上述项目的商住产品均以小户型 LOFT 为主,面积集中在 30~80 平方米之间,房价每平方米两万多到三万五不等。这是否会带来同质化竞争问题?

“同质化是自然的。”中原地产首席分析师张大伟认为,根源是几年前的土地出让结构和制度。住宅土地过去几年供应少,其中配套了不少公建,所以未来公寓将较多。同时北京住宅限购,刚需和投资有需求。

易居研究院智库中心研究总监严跃进分析称,由于此类房源不限购等,部分房源也会吸引投资客的进入。从这个角度看,这确实会产生一定的竞争关系。

“LOFT 多方面等都很相似,同区域内激烈竞争在所难免。”受访业内人士进一步分析称,此类商住项目是此前城市规划下的矛盾集中体。区域希望通过商业项目来提升城市的商业品质,但从销售状况看,商业项目其实销售并不好。所以会通过转变为商住项目来销售。另外,部分开发商则是希望能够在限购环境下积极做好楼盘的销售。

值得关注的是,易居研究院智库中心统计数据显示,2015 年北京门头沟商品住宅提供套数为 6658 套,成交套数 3806 套,记者粗略计算总体去化率为 57.16%。

北京住建委官网信息显示,2015 年取得预售证的华润悦景湾、西长安壹号和远洋新天地共推房源 1687 套,截至 11 月 3 日,网上签约 788 套,去化率为 46.7%。

业内称,年末将至,去化率值得关注。

部分受访者认为,之所以去化慢是因为水电费要比普通住宅贵,生活成本高是他们止步于商住房的原因。

据了解,商住房物业管理费为商业标准,高于普通住宅,一般大于 3 元/平方米/月;水为商业用水 6.21 元/吨,民用水 4 元/吨;电为商业用电 1.25 元/度,民用电 0.48 元/度。

同时商住房容易买不易卖也是购房者考虑的因素。业内专家指出,商住房不仅存在着转让税费高的劣势,从投资回报的角度衡量,商住房的使用年限只有 40 或 50 年,回报周期短意味着回报率的大幅降低。另外,不管是投资还是短期过渡居住,最终都将面临转手问题,商住楼的高额转让成本会限制相当一部分购房人,导致商住房转让困难。

(来源:中国经营报)

## 郭金龙:北京行政副中心 2017 年底见成效

北京市级行政事业单位搬迁通州区的消息再一次得到了官方的确认。11 月 5 日，北京市委书记郭金龙到通州区调研时提出，要尽快确定行政办公区规划方案，按照 2017 年底见到明显成效的要求倒排工期。

行政副中心 2017 年见

郭金龙调研重要一站是通州区潞城镇郝家府村的新城行政办公区棚户区拆迁腾退现场。

今年 7 月份启动拆迁以来，仅用 3 个多月时间就完成拆迁，首批拆迁 5 个村就 100%签约。拆迁速度预示着行政副中心建设已驶上快车道。

郭金龙在调研时称，通州区不仅要承接市属行政机关和事业单位，还要将行政职能与其他城市功能有机结合起来；不仅要承接中心城功能疏解，还要疏解自身非首都功能；不仅要搞好自身建设发展，还要为全国超大城市可持续发展创造经验。

几乎同时传出的另一个好消息是，总投资超过 500 亿元的北京环球主题公园已于近日启动基础工程建设，首寰文化旅游投资有限公司常务副总经理王他一在接受记者采访时表示，项目内部经营性项目规划仍在进一步制定当中，预计明年年底或 2017 年年初动工建设。

楼市：从癫狂到“静好”

尽管北京市行政副中心的落地和环球主题公园的开建对沉寂的通州楼市是一大利好，但实际上，由于政府对通州区域土地出让的严控，已停止新的商住用地的供应，使得通州市场上住宅新增供应“断顿”，加之“史上最严限购令”的限制，使得通州楼市在利好之下也有力不从心之感。

今年以来，通州新城核心区在售的住宅项目只有华业东方玫瑰、合生滨江帝景等少数项目，在通州区限购升级之前已基本清盘。通州新城核心区住宅供应只剩下存量房。

在 8 月 15 日通州楼市限购政策落地之后，新北京中心、富力运河十号、保利大都汇等商住项目陆续入市。通州住宅市场供应乏力的情况下，商住项目独树一帜。数据显示，今年 1~10 月通州商住项目共成交 2854 套，同比增幅达 34%，而成交均价也达到 24575 元/平方米，同比涨幅 21%。

亚豪机构副总经理任启鑫表示，前期推动通州楼市向好的因素并未退却，如果调控稍有放松，区域楼市仍将继续向好。通州核心区一项目的开发商也表示，即使调控不放松，随着通州核心区建设不断推进，一些大项目引进人才的进入，通州可置业人群基数也会增长，核心区项目未来销售并不是难题。

据中房报记者了解，通州区住宅供应集中的台湖区域，尽管受限购政策影响，去化速度并不快，但从 9 月到现在部分项目均价仍然上涨了 1000~2000 元/平方米。销售人员表示，随着行政副中心建设进度加快及环球主题公园等利好兑现，房子不愁卖。

（来源：中国房地产报）

## 通州限购升级后首宗宅地出让 台湖地块楼面价 3.8 万

通州限购升级后迎来首宗住宅用地出让。上周五，通州台湖地块开标，经过数十轮竞争，阳光城以 18.73 亿元、外加配建 4.7 万平方米限价房夺下地块。据业内人士测算，成交楼面价达 3.8 万元 / 平方米，创造区域最高新纪录。

通州区域整体限购升级，并未阻挡开发商进驻拿地的热情，截至网上报价结束，台湖地块获得了 9 次网上报价。当天下午，吸引了金地旭辉永同昌北辰联合体、阳光城、保利、泰禾等 9 家房企或联合体参与现场竞买。经过多轮激烈角逐，阳光城把地块收入囊中。该宗地位于通州区台湖镇北神树组团范围内，建筑控制规模为 11.78 万平方米，配建及竞建的“限价商品住房”销售限价为 1.2 万元 / 平方米。

“楼面价 3.8 万元 / 平方米，预计未来售价将超过 8 万元 / 平方米。目前区域在售的商品房基本集中在 3 万元以内，洋房类产品也只有 3.5 万元左右。”中原地产首席分析师张大伟介绍说，台湖区域商品房住宅销售从最初的 1.4 万元 / 平方米上涨到了目前的 3 万元 / 平方米左右，可以说是最近几年北京房价涨幅最快的区域。但最近也受到了通州限购的影响，成交量有所下滑。”

当日，北京土地市场还成交了一宗平谷新城地块，北京天利海房地产开发有限公司以 20.25 亿元的代价拿下该地。“折合楼面价 1.2 万元 / 平方米，仍然创下了该板块的最高纪录。”张大伟表示，今年北京已经出让了 35 宗住宅土地，平均楼面价看似在 1.78 万元 / 平方米左右，但实际上地块中含有大量的不可售物业，“若剔除干净，平均商品房住宅的楼面价高达 3.8 万元 / 平方米，入市难度大。”

（来源：财经网）

## 去库存将成楼市主旋律 宽松政策望延续

当下，楼市正面临痛苦的去库存阶段，高层近日两次提到房地产去库存。业内人士指出，这意味着去库存仍将是未来房地产市场的重点，未来政府层面有望继续出台具体措施，而各地方尤其是目前库存高企的三、四线城市，去库存措施也会相继出台。

### 投资增速大幅回落

中共中央总书记、国家主席、中央军委主席、中央财经领导小组组长习近平 11 月 10 日上午主持召开中央财经领导小组第十一次会议，研究经济结构性改革和城市工作。习近平指出，要化解房地产库存，促进房地产业持续发展。要推进农民工市民化，加快提高户籍人口城镇化率。国务院总理李克强 11 月 11 日主持召开国务院常务会议，会议提出，以加快户籍制度改革带动住房、家电等消费。



高层近日接连提到房地产市场，引发市场关注。根据国家统计局11月11日公布的数据，2015年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。

2013年，全国房地产开发投资基本保持20%左右的上涨速度，而今年1-10月增速降至2.0%，创历史新低。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。

根据国家统计局公布的数据，10月末，商品房待售面积68632万平方米，比9月末增加2122万平方米。其中，住宅待售面积增加1180万平方米，办公楼待售面积增加56万平方米，商业营业用房待售面积增加709万平方米。

在中原地产监测的21个城市中，11个城市10月库存量较上半年末有所增加，从消化周期来看，三成城市超过一年，另有三成城市消化周期为半年。

中原地产首席分析师张大伟指出，今年以来鼓励住房消费的政策导向不仅仅是从宏观经济角度考量，更是由于楼市正面临痛苦的去库存阶段，这既关系到启动需求，又关系到化解风险。为此，政府从财税、信贷、公积金等相关政策出发，鼓励改善性需求入市，加快商品房库存消化。为了千方百计实现去库存目标，除了从市场需求端因地施策之外，对供应端即土地市场的调节也成为楼市政策的一大重点。

目前市场的高库存现状和企业的资金压力导致全国土地投资不振、商品房开工不足，房地产开发投资告别高速增长时期，投资增速持续回落，投资占比近五成的三四线城市表现尤为突出。中国指数研究院[微博]认为，在投资增速下行的背景下，应加大去库存、改善房企投融资环境、多方位合理刺激企业投资。推进住房保障货币化，推进房地产税费改革，逐步解决三、四线城市落户和配套福利措施，助推行业平稳发展。而融资环境改善和税费改革推进并不能够改变行业竞争格局的演变趋势，未来房企数量趋势性减少，房企生存模式更趋规模性和专业性。

### **宽松政策环境有望延续**

中国指数研究院认为，房地产政策方面，将有更多政策刺激住房消费，鼓励开发投资，促进楼市稳定，同时中央也将进一步推进长效机制完善。

张大伟分析认为，房地产市场无论是对投资还是对消费增长贡献占比都不容忽视，因此住房消费受到政策的全面鼓励。2015年前10月，房地产市场政策环境在去年逐步宽松的基础上进一步加码，摒弃了“调控”、“抑制”等持续多年取向，而是以“稳定”、“支持”、“促进”为核心导向。这一方面是由于宏观经济运行承压，另一方面则是房地产市场本身正面临痛苦的去库存阶段。

随着财税、信贷、公积金等相关政策的陆续出台，房地产市场销售情况逐步好转，量价齐升局面再现。房地产市场的运行也与货币环境的变化息息相关。继去年末开启降息周期之

后，2015 年又经历了 5 次降息、数次降准，调整力度堪比 2008 年。流动性进一步释放将助推楼市的持续稳步回升。

10 月 24 日，央行[微博]再次“双降”，年末楼市翘尾添动力。当前宏观经济下行压力仍存，未来央行双降仍有空间，将会进一步利好楼市供需两端。10 月召开的五中全会提出全面放开二孩政策，也将使住房需求产生结构性变化。中国指数研究院认为，短期来看，在年度销售目标和现金回款压力下，房企将采取更积极的销售策略，市场整体库存压力将继续缓解，一线及部分热点二线城市房价将延续温和上涨趋势；而部分三四线城市仍以去化为主，房价将保持平稳。

### 去库存将持续推进

华泰证券根据 1998 年房改以来的已开工未销售数据测算，全国隐含住宅库存为 29 亿平方米，按照目前去化速度隐含去化周期为 2.7 年，远超 8-16 个月的正常区间。如果按照通常市场上统计的已拿证未销售库存，当前周期为 11 个月，对比可以看出，存在大量已开工未拿证项目，按照比例计算约为 19 亿平方米。由于均为早年拿地，在经历楼市牛市，这些项目从是否赚钱的角度来说均很赚钱，但是问题出在去化上，也即开发后无法售出，考虑到已开工地块大多通过四大资产管理公司、房地产信托、房地产私募基金等金融机构做抵押融资，可能会出现较多隐形坏账，具备品牌溢出效应的公司未来可通过与相关金融机构合作的形式来进行处理。

按照国土部要求，人均城市建设用地目标严格控制在 100 平方米以内。华泰证券指出，目前全国城镇建成区面积为 4.4 万平方公里，按照要求容纳 4.4 亿城镇人口，相比于当前超过 7 亿的城镇人口，目前的城市规模本质上并不大。下一步工作是将已经在城镇的常住人口市民化，本质上户籍是制约人口流动的枷锁，不利于当前经济的发展，但是在流动之前先有基本的生活保障，因为目前户籍基本等同于享受当地公共服务的权利。

张大伟认为，2015 年“两会”政府工作报告已经明确将“稳定住房消费”列为加快培育的六大消费增长点之一。同时，在房地产开发投资增速持续走低的背景下，国务院决定进一步强化城镇棚户区改造，并提出实施三年行动计划。即在 2015 年至 2017 年三年内将改造包括城市危房、城中村在内的各类棚户区 1800 万套，农村危房 1060 万户。而过去两年已实现改造各类棚户区 820 万套、农村危房 532 万户，可见此次三年计划的改造规模空前。加大棚改力度无疑将在一定程度对冲房地产投资下滑对上下游产业以及宏观经济带来的负面影响。

截至 10 月底，全国城镇保障性安居工程已开工 747 万套，基本建成 688 万套，均超额完成年度目标任务，完成投资 1.28 万亿元。其中，棚改开工 575 万套，占年度目标任务的 99%。不难看出，政府在保障房方面的投入力度比较大，未来政府在保障房方面的投入有望继续加大。业内人士指出，推进保障房建设可与化解房地产库存结合起来。对于那些符合保

障房条件的中小户型库存商品房，政府可采取大单团购的方式，集合符合经济适用房、自住型商品房购买条件的民众，从开发商那里购买商品房，直接用于经济适用房及自住型商品房。

（来源：中国证券报·中证网）

## 北京丰台区高价地频出 区域楼市将进入高端化

截至 11 月 9 日，北京共出让 41 宗楼面价超 3 万的经营性地块，其中有 13 宗在丰台；楼面价在 5 万元以上有 13 宗地块，其中 7 宗出现在丰台。

丰台区也因频频出让高价地，被业内戏称“疯抬”。这 7 宗高价地将在明年转化为高价楼盘出现在北京市场，那时，丰台也将成为名正言顺高端盘聚集地。

虽然高端项目靠价格吸引市场关注，但丰台楼市并非只有豪宅。据克而瑞房价点评网北京机构统计，前十月，丰台区有网签数据的新房项目共 49 个，仅西宸原著、紫宸院等 5 个在售项目单价超过 4 万元/平方米。

现阶段，丰台在售楼盘仍以刚需、改善类项目为主，这类房子才是大众的置业目标。动辄售价高达 10 万元/平方米的房子入市再多，对于普通购房人来说，不过是茶余饭后的谈资。

### 房企为何钟爱丰台

北京丰台区最近高价地频出，其中，最吸引人注意的便是，已于上周一出让的南苑乡槐房村和新宫村地块。

当天，经过 80 轮竞价，该地块最终被华润-华侨城-招商联合体以 83.4 亿元并配建 5.7 万平方米公租房的代价夺得，折合楼面价 5.6 万元/平方米，总价位列北京历史第三高。

据了解，参与现场竞拍的 5 家竞买人均均为联合体，分别是中粮-天恒-首创、龙湖-保利-首开、华润-华侨城-招商、绿城-九龙仓-平安、中铁建-中铁置业。经过 53 轮报价，中粮-天恒-首创联合体的报价达到 83.4 亿元的价格上限。进入公租房面积竞拍阶段，又经过 27 轮竞公租房面积，最终华润-华侨城-招商联合体以 83.4 亿元并配建 5.7 万平方米公租房的代价夺得该地块。

这仅是丰台地热的一个缩影，据中原机构首席分析师张大伟介绍：“今年，丰台已成交了 4 宗地王，这 4 宗地王吸引 26 家企业参与，最后拿到地的仅有 9 家。”

丰台豪宅项目西宸原著相关负责人表示，新晋地王的出现是四环以内土地稀缺的体现，不只一家开发商认可丰台的价值，而是众多开发商都较为认可，因此新地王是市场化的行为，也显示了对城市发展的认可。

### 价格如此高，僧多粥又少，为何房企钟爱丰台土地呢？

对此，亚豪机构副总经理任启鑫表示，丰台区发展的落后使得该区域住宅供需长期处于城六区的末尾，甚至不敌部分近郊区域。但是随着北京城区住宅用地的不断减少，住宅市场的不断外扩，丰台区五环内大量可供开发的地域成为土地市场当中最后一批“热土”。

据一位不愿透露的姓名的开发商介绍,北京以环形放射状布局,土地供应政策一直也是先出售远的地块,再出售近的地块。位置太远的地块,品质较差的土地,开发商也没有太多兴趣。当大兴南六环外天宫院的房屋销售价格已经到了3万多,丰台南四环的土地自然成为房企们争相抢夺的目标。

### 高端项目借机加速去化

#### 借着“高价地”东风,丰台高端项目加速去化。

以位于丰台西四环畔的紫辰院为例,截至目前,紫辰院认购额高达21亿元。据了解,紫辰院在2015年上半年的4个单月及1-6月连续实现北京豪宅销冠。

近期,随着紫辰院首创“全生命周期、全社交模式、全功能体系”的三全居住模式,使其产品力得到提升,目前售价7万/平方米。据该项目销售负责人,未来楼王售价预计会达到10万,紫辰院把升值空间留给前期业主,不仅获得了客户的认可,其去化较为理想也让其他开发商看到了丰台京西板块的价值潜力。

另一高端项目西宸原著平层产品——西宸原著·玉府在蓄客1个月后,于10月24日首期开盘,又创造了10亿元的销售业绩。

“樊家村地王产生后,对西宸原著的销售来说看到直接的促进,客户更加认可西三环的区域和产品价值。”上述负责人表示,2014年2月龙湖拿到丰台西局地块时,大家也觉得这块地很贵,但是今年开盘,别墅和平层产品都受到了市场认可,也让很多开发商认定了丰台板块。

### 在售项目

#### 仍以改善为主

虽然高端项目在今年的丰台市场大展拳脚,但实际成交最多的仍是领秀·翡翠山、公园懿府这类总价在500万至800万元之间的改善型项目。

据克而瑞房价点评网北京机构统计,前十月,丰台区有网签数据的新房项目共49个,仅西宸原著、紫辰院等5个在售项目单价超过4万元/平方米。以槐房西路新开盘的天恒金融街·公园懿府为例,开盘当天销售额10亿元,去化率超8成。据悉,项目将在近日加推88平方米两居,115、129和132平方米三居,均价4-4.2万元/平方米,总价约为450万-500万/套左右。

相较于丰台其他区域的零散供应,王佐一青龙湖区域在今年多个项目集中放量,成为丰台销售的热门区域。以位于西山青龙湖板块之内的标杆项目燕西华府别墅为例,10月,以27套,1.9亿勇夺北京10月别墅销冠。从价格上看,总价仅600万起,在动辄千万的西山别墅区堪称绝无仅有。在丰台土地市场屡创新高的背景之下,别墅售价3万元/平方米左右,在北京市场也极其少见。

“左手是稀缺的自然资源,右手是稀缺的教育资源,在占有这两大置业者最关心的资源的同时,价格与同一地区、同一产品形态的项目相比,还具有绝对的竞争力,这样的项目频频热销自然是顺理成章。”燕西华府负责人李延杰表示。

该区域另一改善类项目领秀·翡翠山截止10月底,已累计去化超10亿元。据该项目相关负责人焦广艳介绍,未来还将推出160、185及225平方米的三、四居房源,预计价格在3万元/平方米。

### 楼市进入

#### “高端化”倒计时

目前,区域楼市仍将稳定,但未来在售改善类项目将越来越少,高端项目“井喷式”入市,丰台必将成为新的高端项目聚集地。

据克而瑞房价点评网北京机构统计,前十月有网签记录的49个项目中,仅西宸原著、翡翠山等7个项目有新增供应。而这成交的49个项目中,成交量低于22套的尾盘项目就有33个。

据张大伟预计,今年丰台楼市主要成交在公园懿府、钧云台、紫辰院、西华府、燕西华府、领秀·翡翠山。目前,这六个项目看存量已经不多,特别是最近在地王影响下,去化速度明显加速,也就是说在2016年这一批10万+地王入市的时候,丰台实际可售的中低价商品房已经基本去化完毕,丰台将迎接顶豪集中释放期。

(来源:北京晚报)

## 地产商还囤地建房吗: 户均住房拥有量已超1套

户均住房拥有量已超1套,中国仍有可供2亿多人居住的新房在建待售,还囤地建房吗?

“万达商业地产股份有限公司将可能去掉‘地产’二字。”今春,地产巨头王健林的表态,似乎预示了2015年注定是房地产业“天翻地覆”的转折之年。

当户均住房拥有量超1套后,中国还有可供2亿多人居住的新房在建待售。面对供需平衡的拐点,是延续以往“赚钱经”继续买地建新房,还是围绕旧房做加减乘除?

在不少传统房地产商和中介机构遭遇哈姆雷特式抉择困境时,一批创业黑马带着颠覆性创新开拓出一片蓝海。“互联网+”、大数据、分享经济、智能社区……这些一再被提及的概念正在开花结果,形成资本趋之若鹜的一方新天地。

“互联网+”再造住房产业链

“互联网+”丰富了销售渠道,也成为投资者抢夺200万亿资产管理市场“接口”的利器

北京上班族林欣觉得一向“高冷”的房地产商这一年来特别“亲民”。“原来接触房地产,只有报纸杂志上华丽的铜版纸广告、街边热情的中介。现在公交车上、地铁上、电梯里,到处都是选房的在线链接和二维码,而且一部手机就能搞定,真的不太一样了。”

房地产商“触网”并非始于今年,但是大面积地运用大数据、“互联网+”,确实是今年房地产业的一道风景。线上线下资源整合成了几乎所有地产中介的突围之路,而新兴的以互联网为平台的地产服务机构更是快速成长。

原本信息高度不对称的房地产业,被互联网拉下了“神坛”,一些细分行业更是通过分享经济而迅速崛起。主攻城市短租预订平台的小猪短租,平台覆盖 200 多个城市的 5 万多个房源,业务量较年初增长了 4 倍;做旅游民宿生意的途家,与保利、富力等大开发商形成合作,超过 30 万套房源足以形成一支旅游地产的生力军……

“互联网+”战略,在丰富房地产服务机构销售渠道的同时,也成为投资者抢夺资产管理市场“接口”的利器。正如链家集团董事长左晖所言,目前中国城镇住宅存量约 200 多亿平方米,按照每平方米 1 万元的资产价格计算,全国城市居民有 200 万亿元的资产需要被有效整合管理。无论是交易还是资产管理,大数据和互联网为提升服务效率和质量提供了产业链再造的工具。“通过数据,让整个交易变得更有效率,让买卖双方得到更好的体验。”

对大数据的应用,更有利于锁定消费者的终生住房消费需求,进而形成行业服务标准和诚信体系。像链家、我爱我家等推出的在线公寓租赁项目,实际上就将一个人从大学毕业开始租小房、到结婚成家租大房、再到升职加薪买小房、再到小房换大房,这一路上的租赁、买卖、信贷数据“一网打尽”。

除了销售在线化,依托互联网技术开发智能社区服务,也是今年地产商集中火力的蓝海。10 月,恒大地产与腾讯联手注资香港上市公司马斯葛,布局涵盖社区服务、社区金融、智能家居等领域的互联网社区服务产业。而此前,万科、绿城、方兴、远洋等大型房企都已在智慧社区领域摩拳擦掌,并形成了业主健康管理、生鲜物流配送等成熟项目。

数据显示,截至去年全国物业在管面积超 200 亿平方米,涵盖 2.6 亿户家庭、7.4 亿人,94% 空间待整合开发,市场发展潜力巨大。万科总裁郁亮表示:“随着经济转型和城市功能升级,大量新的物业需求正在浮现和生长,为行业的持续发展注入了新动力。”

市场供求走到平衡点

户均住房超 1 套,待售住房还可供至少 2 亿人居住,住房投资需求快速下降

“触网”只是表象。越来越多的投资者从“开发新房”转向“盘活旧房”,与中国房地产市场走到供需平衡的拐点密不可分。截至 2014 年底,我国城镇存量住房约 200 多亿平方米,户均住房超 1 套,而新房仍在源源不断地涌向市场。

从供给端看,中国住房供给进入集中爆发期。住房从规划建设到形成供给,需要一定周期。2008 年以来住房市场持续高烧,导致过去几年开发商快速扩张,并在近两年集中推向市场。国家统计局数据显示,前三季全国还有逾 7.9 亿平方米的住宅新开工,超过 48 亿平方米的住宅在施工,3.7 亿平方米的住宅竣工,即便不将在售待售住宅面积计入,也意味着未来几年将有约 60 亿平方米的住宅推向市场。如果按我国人均住房面积 30 平方米计算,这些待售住房至少还可供 2 亿人居住。

从需求端看,人口结构逆转使住房需求重心由刚需转向改善型。根据一般规律,劳动人口占比越高,住房需求越强。自2013年开始,我国劳动人口占比持续下降。据预测,未来5年,城镇20岁—45岁主要购房群体将下降约10%。根据住房城乡建设部公积金管理司司长张其光研究,2010年后,住房不再是家庭配置资产的首选,住房投资需求也在快速下降。

供给与需求关系的变化,导致今年以来我国商品房待售面积一再创下历史新高。尽管央行从去年11月起连续6次降息,也难以使楼市恢复到过去十年的高速增长期。“6次降息,按基准利率计算,百万20年住房贷款的利息可减少22.57万元。房地产业正迎来近十几年最宽松的信贷环境,却无法扭转房地产市场的分化格局。一、二线市场确实在升温,但三、四线城市的库存积压非常严重,即使信贷刺激,也不可能全面回暖,甚至风险还在增加。”中原地产首席分析师张大伟说。

实际上,土地市场也反映了这种分化趋势。中国指数研究院发布的《中国300城市土地市场交易情报》显示,一线城市土地供应量和成交价都很稳定,北京更是地王频出,地价远超房价,而三、四线城市土地供地量增加,楼面成交价与土地出让金等指标仍以下降为主,且降幅不小,交易市场持续低温。

#### 楼市调整加速行业洗牌

人人皆可赚钱且越胆大越赚钱的时代结束了,大地产商加快“深挖”与“精耕”

三、四线城市不能再搞“造城大跃进”,一、二线城市地价屡创新高,拿地越来越难。如何求生,成为大小房地产商都需要面对的挑战。

楼市调整不可避免地加速行业洗牌,中小地产商面临出局险境。不少中小企业资金压力明显加大,不得不以转让股权的方式求生。中国指数研究院发布的报告显示,今年前三季度,房地产行业完成并购案例176起,涉及金额1600亿元。与去年同期相比,并购重组的数量和金额都明显增多。融创、恒大、阳光城、碧桂园等房地产开发商都在今年频频出手,中介大佬链家也接连收购成都伊诚、上海德佑、深圳中联、杭州盛世管家等。

“房企的平均利润率明显降低,必然会推动行业洗牌,促使行业集中度提升。特别是很多并不以房地产为主业的企业,势必会退出。”张大伟说,“过去市场火爆,各种行业的企业都扎堆搞房地产,依赖土地快速升值赚钱。但现在这种模式到了临界点,洗牌是优胜劣汰,是行业理性回归。”

行业洗牌也在倒逼大型房地产商调整战略,加快“深挖”与“精耕”。

“深挖”是指拉长产业链,进军产业链上下游领域,特别是成长性好但集中度较低的行业。例如,去年以来,在商品住宅销售增速骤降之时,家装业保持了9%—10%的增长。这让万科与链家看到商机。针对“低质量、低信任、低服务、高风险”的行业顽疾,今年万科和链家合资成立家装公司,首个体验馆10月面世,避开价格战,主推质量精品。

“精耕”是做强做优原有板块业务,提供专业性更高的差异化服务。擅长经营高端写字楼的远洋地产(远洋万和公馆 远洋一方),今年推出新项目,为中小企业提供“高级定制”。

过去只面对大型企业的 5A 级写字楼,以灵活的租期方式和更具个性化的区域配置出租给中小企业,使其也能享受包括前台、会议、培训等在内的一站式商务服务解决方案。“传统租赁按平方米计算租金,可我们出租的不是面积,而是一年一算的连锁办公服务。”远洋地产 OKSpace 项目运营经理李莉表示,经过市场调研,配套齐全兼提供专业服务的个性化写字楼服务,对成长中的优质中小企业特别有吸引力。“今后房地产市场的竞争,不再是你口渴了,我及时递给你一杯水。而是你看到我这杯水,就发现自己渴了。”

(来源:人民日报)

## 北京 50 平学区房月租 7000 元

“都说 10 月份之后,租客少了,房租就降下来了,但我等到现在,没感觉到租金降呀,而且房源还少了。”朱女士一直想在新外大街的北师大东门附中租房子,等了 4 个月,原本想错过旺季,捡套便宜房,但结果让她大失所望,10 月份以来,租金没有降下来。根据丁丁租房网的监测,今年 10 月份,本市单位面积租金环比 9 月几乎未变,特别是学区和地铁沿线等热点区域,租金仍然维持在高位。

一周没约上一套房

为了让孩子离学校近点儿,朱女士自孩子上了中学后,一直想在北师大东门附近租房子。

“最早是在 7 月份看的,看过新外大街甲 8 号院的一套小二居,50 平方米左右,装修至少 10 年了,卫生间、厨房的瓷砖都有些脱落。家具和电器一看就是为租客准备的,电视还是敦实的“大方砖”,洗衣机都不能确定能不能用,但就这样的房子,租金还 5500 元,不讲价。我没看上房子,也觉得太贵了,就没租。”

朱女士后来又看了新风南里和新外大街 6 号院的 2 套房,都觉得“又破、又贵”,没有租。“一开始,我对这么高的租金是不太接受的,后来,知道就这行情,退一步,认为这个价格,能租到装修新一些、干净、整洁的房子也行。但我看上的房子都奇贵,50 多平方米的房子报价 7000 元,有些离谱了,也没有租。”

一来二去,朱女士没租到房子,却和中介混熟了。中介告诉她,6 月到 9 月份是租赁旺季,价格是一年中最高贵的,十一之后,租客少了,会便宜点儿。

朱女士一想:“我要租 3 年呢,不在乎这一两个月,如果十一之后能租到又便宜又好的房子,也划算呀。”于是,她就暂停先不看房了。

最近,朱女士腾出时间,“重新出山”,又和中介联系看房。“可等了 1 周了,还没等到心仪的房子想看呢。中介手里只有 3 套房源,先不说装修,楼层朝向就不行,1 套在顶层,1 套是西向的,还有一套必须和车位一起租,房子没有之前看的好,但价格却依然在 5500 元至 6000 之间。”这让朱女士很失望。

淡季租金反涨 500 元



在朝阳门内的南小街，因为周边有一个一级一类的幼儿园，离史家胡同小学和二中又比较近，也是租房热点。

今年8月，为方便儿子上幼儿园，孟女士刚刚在南小街租了一套一居室。“不便宜，5500元租的，当时我看了几套房，都不理想。后来新出来这套南向小一居，房主首次出租，因为是自己住的房子，装修的很好，也很干净，不用收拾，可以直接拎包入住，我都没犹豫，当时就定下来了。”孟女士说，这个价格，对于她来说，是咬牙接受的。但听同事李女士说，这样的一居室现在租金6000元，心里才平衡些。

李女士上周六日在南小街看了两套一居室，一套西向9层的房子报价5600元，可以5500元签；一套5层南向一居，报价6000元，不讲价。

“我同事旺季8月份租的一套才5500元，现在淡季了，怎么价格还涨了。”李女士向中介询问。

“可能别的区域现在降一些吧。这边守着2个好学校，又离朝阳门地铁近，根本不可能降，十一之后，客户少了，房源也少了呀，一周才上三四套新房源，房主也知道奇货可居，不降价，特别是这种装修好一些的小户型。”中介解释说。

#### 学区房出租房源上不来

在记者的询价过程中，不少学区房区域的中介都反映：“往年十一之后，房子出租会慢一些，价格也会略有下调，如果赶上房主着急出租的，能租到性价比较高的房子，但今年租金没降，至于原因，主要是出租房的房源上不来。”

一家中介公司新外大街店的经纪人介绍说：“今年这个区域的房价涨了小1万了，而且现在利率低，买家多，很好卖，很多房主都由租转售了，买卖房源多了，出租房源就少了，最近有时两三天都上不了一套出租房。”

链家裕中西里店的一位经纪人也说：“去年这时候，我们这里的买卖房源大概三、四十套，因为今年好卖，目前在售房源有小100套了，卖的多了，租的自然少了，要想租到便宜一些的，可能要等到春节前了。”

（来源：北京晚报）

## 前沿视点：互联网+

### 中国“房地产+互联网”的 10 种模式 都是谁在操盘？

谈到赢商网互联网+地产，老潘有很多感性认知，先吐为快。1，必须认识到，2015 年是房地产行业最好的一年，也是最坏的一年，但关键是看对谁而言，过去一荣俱荣的局面已经改变了；2，到底是“互联网+地产”，还是“地产+互联网”，先后固然重要，但更重要的是如何+，如何给你的客户带来更高性价比的服务，这是本质与核心；3，不要只想到+互联网，地产还有太多+，思路不能僵化。4，不同房企有不同的背景和历史问题，不能人云亦云，盲目模仿可能一场空，5，不畏浮云遮望眼，互联网+地产吼了这么久，我们更需要看到的不仅仅是所谓的理念和思维，而更多需要的是模式、案例，是接了地气的“案例”——他们不一定全对，但至少他们已经在真实的行动，就值得为他们喝彩！

中国“房地产+互联网”的 N 种模式有哪些？

这一年到底是哪些“创新者”在操盘“互联网+地产”？

为什么地产创新研习社要打造中国“互联网+地产”第一学习社群？

这些问题激动着也困扰着所有地产人，互联网已经深入改变了房地产行业开发策划、销售、后期服务等一切环节，而且这种改变还在持续中。2015 年注定成为互联网与房地产行业全面交锋之年。没有哪个地产环节，是不可以被“互联网+”的，关键在于什么时候+、怎么+？言习君认为，“互联网+房地产”的实践，根据其所达到的层次，可以分为三类：新产品、新模式、新平台。新产品可以进化为新模式，新模式也可以进化为新平台。

明源地产研究院的线上交流平台结合地产创新研习社的线下千人活动，深度对话百位创新创始人，看看这一年，到底是哪些人在改变“互联网+地产”？本期介绍走在行业创新前端的 10 位大咖以及他们的“互联网+”，他们分布在新产品、新模式、新平台三个阶段。

**第一篇：“互联网+房地产”新产品**

新产品从本质来说是可以被模仿的，而且如果对方在其产品同一区域内模仿这种模式，与他们之间是有竞争关系的，如何建立自己的壁垒是关键。下面介绍的 YOU+社区和科技寺的共同点在于：把入驻的客户作为产品的重要组成部分，通过择客让社区、园区拥有独特的氛围。

**1, YOU+社区 刘洋：择客式社交创业公寓**

当全世界都在强调颠覆和重构商业模式时，YOU+社区创始人刘洋却强调“初心”。刘洋尽己之力，把冰冷的公寓改造成暖哄哄的社区，把都市青年人人与人之间的隔膜与冰块融化，最终营造出人与人之间可信任、可交流、可互助的线下平台。

YOU+社区的商业模式其实并不复杂，就是先租下整栋楼，重新改造之后向青年人出租，主要针对初上班的年轻人，卖点是特意设计出 300~500 平米的超大公共空间，并营造和维护亲密友爱的社区氛围，让年轻人把“心”安在 YOU+社区。YOU+社区不是做房地产的，与中介、公寓这样的定位相比，YOU+真正的定位是做一个“社区平台”。房子对 YOU+而言只是个载体，重要的是社区运营和管理，某种意义上，YOU+社区是“社区运营商”。

## 2, 科技寺 张佳：择客式孵化器

科技寺 2015 年拿到众创空间的牌照，但它和许多众创空间又不太一样，之所以叫“寺”，是因为它以“创业即修行”为信条。科技寺的核心逻辑，其实在于择客，不符合要求宁可空着也不让入驻。

科技寺每个工位月收费 1600 元，甚至低于周边租民宅的价格，科技寺并不指望靠出租办公室赢利，科技寺未来的利润来自针对创业企业的各种增值及金融服务，以及对这些企业投资的收益。科技寺团队认为：WEWORK 更多地是出租办公室，靠 WORKSPACE 这种概念，不做后期服务也不做孵化；而其它一些公司可能更多地会做后期的孵化和增值服务，而科技寺的方向就是把这二者结合起来。

### 第二篇：“互联网+房地产”新模式

新模式的核心客户目前集中在自己的经营管理范围内，如果不考虑收购、兼并的问题，与其它同行并不存在直接竞争的关系，其它同行可以在自己的经营管理范围内模仿他们的模式。之所以不存在直接竞争关系，一方面在于其定位的差异化，盈利模式与传统房地产有区别，另一方面则在于其起点规模往往较大，其服务对象因此与新产品有区别。

## 3, 优客工场 毛大庆：共享办公平台，创业的加速器

优客工场 2015 年 4 月首次公开，以“加速度”的姿态蓬勃发展，目前已经签约近 20 个项目，预计 2015 年完成入驻工位 3000 个，签约工位数量达到 8000 个，明年目标为 2 万个。已签约 80 多家经过甄选的优质服务商，有大量活跃的小微企业和创客。

优客工场不同于其他的众创空间，他是共享办公平台，用毛大庆自己的话说，优客工场“不是孵化器，而是创业的加速器”。优客工场像是线下的“阿里巴巴”，主要针对四个核卖点提供服务，包括社交、空间、服务、成本。核心竞争力是服务，包括人力、财务、法务、政策咨询、乃至对接银行、天使投资，服务购买会成为共享办公里面非常重要的收费来源。

## 4, SOHO 3Q 潘石屹：短租模式的办公 O2O 平台

今年 2 月，SOHO 中国在北京和上海同时发布办公 O2O 平台——SOHO3Q，提供以单个座位按天计价的短租业务。潘石屹透露，“目前北京和上海的 SOHO3Q 几乎已经满租，想进来要排队，这足以见移动办公新需求非常旺盛。在 2015 年，SOHO 中国要在全国建立 11 个 SOHO3Q，大概 1 万个工位。”

SOHO3Q 的共享理念来自 Uber 和 Airbnb，在其官网视频介绍中又称是“为有志向的年轻人所搭建的空间。”与优客工场“场地有偿出租、提供投资孵化、法律财务、小微贷款等服

务”有区别的是：SOHO3Q 是自建自营，改造 SOHO 办公室，提供在线预订、签约以及支付租金的方式，进行办公室短租。租期最短是一周，最长是 12 个月，而 SOHO 常态的出租业务一般签约周期都在两年及以上，所以短租模式的优势立显。

### 5, 爱空间 陈炜：开创 20 天的互联网家装

作为房地产下游产业，市场容量过万亿的家装行业仍然行走在传统、粗放的道路。陈炜要做的是用互联网思维改变家装行业，“解放一代年轻人”。去年 8 月爱空间获得顺为资本领投、总共超过 6000 万元的 A 轮融资。截止到 2015 年 6 月，爱空间已经成为北京市内接单量最大的家装公司。

爱空间采用“699 元/平方米，20 天完工，产业工人施工”的模式，将传统家装行业标准化。这种以出售低价产品买口碑的经营方式，虽然现在不赚钱，但这个模式是一个跟客户连接的入口。未来会进入机器人和机器连接的时代，这种连接需要有人提供设置服务，爱空间就是一个理想的服务提供商，能跟你家里的所有资源实现连接。到那时候，基于大数据也能有收益。

### 6, 乐生活 戴卫：互联网+物业，人本主义的社区 O2O

2012 年乐生活从母公司京汉置业独立，到 2014 年，实现收入近一个亿。其管理的面积，从数百万平方扩大到 4000 万平方，并计划在 2017 年达到 9000 万平方。据说地产百强物管的利润率普遍在 8%，万科等在 11%~12%，乐生活则超过万科等。

戴卫把乐生活的模式总结为：物业+增值服务+互联网（专题阅读）平台。乐生活实践了多种互联网思维，通过安全背书、免费团购等措施，增加客户黏性；用老人手环等强需求增加线上流量；通过乐智屋等 O2O 平台的快速迭代让用户体验持续变好。2015 年，乐生活 APP 装载量在乐生活管理的绝大部分小区已经达到整个业主数量的 50% 以上。

### 第三篇：“互联网+房地产”新平台

新平台并不排斥任何别的企业与自己合作，任何房企乃至其他平台都可以在和他们的合作中实现双赢。最终必然有一些平台能成为整个行业的平台。新平台的竞争对手，只可能是其它类似的平台，而先发优势则是其护城河，因为认为往往会记住第一个吃螃蟹的平台。

### 7, Elab 蔡雪梅：可定制可转换的生活平台

elab 是蔡雪梅新创立的平台，在地产创新研习社的首次大课上刚一发布，就在地产圈引起轰动。elab 的主要逻辑为“先去开发客户需求，匹配客户需求完成产品定制，然后和开发商共同完成创造”，其最核心的部分在于房屋产品的定制和后期的功能转换，可以把同一间房在同一天内转化为不同场景，也可以针对个人或家庭需求的改变，长期改变房屋的组合方式。这也是之前没有人提供过的使用消费场景。

蔡雪梅的新平台有一个响亮的名字——“中国人生活方式的智能设计运营服务商。”这个平台将创造很多惊喜，也将解决无数个痛点。大数据时代，众生时代，C2B 的平台上，未来营销会出现很多新的营销模式，未来价格不是生产者定，而是消费者定。

## 8, 无忧我房 李熠: 以参与式设计为灵魂的全流程众筹

无忧我房是由地产百强企业当代置业孵化出的小创业平台, 2015年7月已获500万美元A轮融资, 同时发布了三大主力产品: 无忧众筹(WeFund) 房地产(专题阅读) 互联网金融平台, 无忧定制(WePlay) 房地产C2B交互平台, 无忧知客(WeKnow) 房地产用户行为数据分析平台。

无忧我房是全流程房地产众筹平台, 即在项目启动前先找到客户, 再通过早期客户解决融资、规划定位和销售的问题; 同时也是一个公共平台和全流程的平台, 不同的品牌和房企都可以在这个平台上进行众筹, 项目的各个阶段, 众筹拿地、众筹设计、众筹开发、众筹运营都在上面跑。

## 9, 小区无忧 唐皓: 从0开始的第三方社区O2O平台

社区O2O是热点也是难题, 物业做社区O2O, 仰仗的是手里的小区平台和众多的业主; 垂直行业做社区O2O, 是因为自己本就提供服务。相比而言, 小区无忧的模式是从零开始, 以上海为根据地, 整合各种垂直行业的平台, 做平台的平台。

小区无忧不认为地产商下属的物业和自己有竞争关系, 因为最大的物业公司在全国也只管理0.4%的小区, 而且因为其身属开发商, 其他房企下属物业管理的小区基本不愿意被其整合。因此, 在一个区域内, 一般物业公司的用户的密度基本是一定的, 而小区无忧的商家的密度和用户的密度都可以持续增加。小区无忧认为, 目前真正能和自己竞争的平台还没有出现。

## 10, 途家网 罗军: 互联网+度假租赁, 激活闲置资源拯救空置房

途家在诞生之初, 就已经完全想清楚了自己的模式: 途家在综合美国两大短租平台Airbnb和HomeAway的优点, 并融入移动互联网因素。基于中国诚信体系的现状, 途家率先建立了信息全面对称的信任体系, 取得了顾客和房东两方的信任; 因为与携程的合作, 其一出发就拥有了几千万会员的巨大先发优势, 并在后期通过努力, 在房源、团队、会员等多个方面将先发优势扩大到不可企及。

在确定好模式之后, 途家要做的, 就是把空置房和度假租赁需求联接起来。2015年中, 途家储备的房源已有500个项目、超50万套, 另有900个项目等待签约。途家目前自身会员数量已达数千万, 加上携程当初分享的数千万会员, 总数让人瞩目。

从新产品到新模式, 从新模式到新平台, 都是可以进化的。比如乐生活, 他们不满足于只做自己管理范围内的平台, 他们想成为一个行业平台, 其瓶颈在于: 如何超越过去的身份, 取得过往的同行乃至竞争对手的信任, 从而有足够的合作机会。

可以肯定是, 中国“房地产+互联网”创新的模式远远不止这10种, 同样2015年到底是房地产行业最好的一年, 还是最坏的一年, 我们暂且不说, 但对于地产创新研习社社员来说, 绝对是最好的一年——这一年他们对话蔡雪梅、刘洋、罗军、姚武、李熠、陈炜、李国平等众多“互联网+地产”的大咖创始人, 他们与1000名地产高管同行, 关心“互联网+”,

关心地产跨界，关心商业模式转型，关心管理创新思维。作为真正的地产创新发烧友，他们共同组成了地产创新研习社——“互联网+地产”第一学习社群。

# 国企改革

## 【港媒】习近平已批准以新加坡方式改革中国国企

知情人士表示，中国国务院已最终批准一项雄心勃勃且被期待已久的蓝图：以新加坡方式改革中国国企以寻求目前急需的新增长。

本次国企改革有望成为近十多年来规模最大的类似举措，一旦得以实施，新的淡马锡式公司就将为国企提供资金并迫使后者盈利。作为回报，国企将获得更大的业务决策权，其董事会也将能招聘和解聘经理人。但中央派出党务负责人的政策将保持不变。新的体制将旨在拉大政府和国企日常业务之间的距离，以使国资委不再直接干涉大多数国企经营活动。

一名国企高管称，这些拟成立的新型公司是以新加坡国有投资公司淡马锡为蓝本的。在这种新的体系下，国企或将在业绩方面承受压力，但将对私人投资更具吸引力。“这将使国有资产管理发生重大转变，并为私人资本提供机会，”该高管说。“市场和国企的表现将决定资本的流向。”

十八届三中全会首次公布该计划的要点，但相关进程却遭到既得利益者和不同政府部门的拖延。然而，即便目前仍缺乏有关细节信息，但该改革蓝图仍有望改变国企接受监管和获得资金的模式，并赋予其更多决策灵活性。该蓝图还将详细呈现此前公布的国企改革原则，包括通过国企合并增加全球竞争力，降低高管不合理收入以及给予私人资本更多投资国企空间。

分析人士表示，这些变化有望在国企领域“点起一把火”以应对经济增长放缓。他们还说，尽管面临内部强烈反对，但北京正一如既往地推进改革。中国企业改革与发展研究会副会长李锦表示，这次国企改革将在所有领域引发争论，因为该计划“将改变现有权力、资金和资源分配格局。”

### 【延伸阅读】什么是淡马锡模式？

淡马锡控股公司（Temasek Holdings）是一家新加坡的投资公司，新加坡政府财政部对其拥有 100% 的股权。由于其自成立起到 2004 年 9 月期间从未公布过财务报表，因此被认为是新加坡最神秘的企业之一。

根据《淡马锡年度报告 2015》显示，截至 2015 年 3 月 31 日，淡马锡的投资组合净值为 2,660 亿新元，按新元计算的 1 年期股东总回报率为 19.20%，主要得益于新加坡和中国投资组合的强劲业绩。较长期的 10 年期和 20 年期股东总回报率分别为 9% 和 7%。自 1974 年成立以来的股东总回报率为 16%。

淡马锡控股成立于 1974 年，是新加坡政府所全资拥有的几家公司中知名度最高的，却始终保持着神秘。该公司掌控了包括新加坡电信、新加坡航空、星展银行、新加坡地铁、新加

坡港口、海皇航运、新加坡电力、吉宝集团和莱佛士饭店等几乎所有新加坡最重要、营业额最大的企业，曾有国外媒体估算，淡马锡控股所持有的股票市价占到整个新加坡股票市场的47%，可以说是几乎主宰了新加坡的经济命脉。也因如此，新加坡的经济模式被称作是“国家资本主义”，即通过国家控制的私人企业来进行投资，主导以私营企业为主的资本市场。

淡马锡控股除了投资新加坡本地市场外，也把亚洲市场和发达国家市场视为投资终点，目前大约一半的资产是在新加坡以外地区。其中主要的投资包括马来西亚电信、印度的ICICI 银行、澳大利亚第二大电信公司 Optus。近年来该公司加大了对中国市场的投资，对中国的首家私营银行民生银行表现出兴趣。

### 淡马锡的职责定位

虽然淡马锡的股东是财政部，财政部长为法人团体，但其并非是所谓“三层架构（国资委-运营公司-中央企业）”的中间层。职责定位是履行“商业公司的所有者责任”。

也就是说，淡马锡是依据授权对其所属公司（淡联企业）行使出资人职权的商业化主体。用中国的语境来说，其天生的职责是实现“政企分开”，授权行使出资人职责，其本身就是出资人。

2009 年的淡马锡宪章表示，“淡马锡是一家根据商业原则运作的投资公司，致力于为股东创造长期稳定回报。一家积极的价值导向的投资者，增持、减持、持有公司的股权或其他资产或前瞻性创新产品或业务，最大化股东价值。一个积极的股东，通过参与其所投资企业的董事会的管理层以获取稳定的回报。”

### 淡马锡董事会如何产生？

据公开资料，淡马锡的董事会成员产生过程应该是：董事会的领导力发展与薪酬委员会提名——董事会批准——财政部任免建议——（内阁）建议经总统批准（或否决）。

这和财政部关于“政府的主要任务是确保淡马锡有一个能够胜任的董事会”的说法是一致的。首席执行官由董事会任命，但需经总统批准。当然，也有说法认为淡马锡的首席执行官是缺乏代表性和可复制性的，因为她是总理夫人，其反证就是黯然离去的顾之博。

对于企业的监管，新加坡以《公司法》为唯一法源，基本原则是要求公司所有权和经营权的分离。淡马锡严格遵循了《公司法》。

淡马锡董事会成员一直维持在 10 名，除了作为首席执行官的何晶在董事会里充当执行董事一职外，大部分都是非执行董事，甚至是独立董事，在公司里没有股权，且都是来自于独立私营企业的商界领袖。既减少了股东董事对董事会的直接干预，降低了政府的影响，又通过较少的执行董事，有效地将执行与决策的责任严格分开。

而财政部代表政府作为淡马锡的唯一大股东，近几年来只派出一名股东董事在其董事会中。事实上，从 2011 年 10 月公司董事、前财政部常任秘书张铭坚卸任其总理公署常任秘书一职后，公司董事会里就没有政府官员了。淡马锡的管理层如何运作，完全在董事会的指导



之下，不受政府的影响，企业本身有完全自主的决策权。管理层则依赖职业经理人专业的投资实现股东长期利益的最大化，实现国有资本的保值增值。

### 跟政府的关系？

新加坡国立大学李光耀公共政策学院副教授顾清扬说，董事会相当于“防火墙”的作用，切断了政府跟管理层之间的关系，这样才不会政企不分。政府对淡马锡的影响主要表现在两个方面：一方面派出股东董事，通过参与董事会的方式知晓企业的运作情况并参加董事会决策和方针制定；另一方面，淡马锡和财政部之间也建立了协约机制，让政府能够及时了解公司绩效，淡马锡也会及时通告政府买卖资产的计划。

很多人认为淡马锡的出资人是财政部，故其向财政部负责，这也是很多人在国企改革中援引淡马锡模式的顾虑，认为这是换了个“婆婆”，削弱了国资委的职权。事实上，根据新加坡宪法、淡马锡关于公司治理中“与总统的关系”、“与股东的关系”等内容，我们可以看到，财政部保留了两个权利：知情权和对过往储备金的保护权，总统保留了董事和首席执行官的任命权、知情权和过往储备金的保护权。

### 政联企业不同于国有企业

在新加坡，对于国有企业的定位，前副总理吴庆瑞起名为“政联企业”，即与政府关联的公司——国有企业往往负有多重目标、多重任务，但是新加坡的政联企业的唯一目的就是盈利。

新加坡的这些政联企业最初一部分演变于建国初期英军撤离时留下的资产，另一部分则来自于政府为了经济建设需要发展起来的一些企业。它们是在《公司法》下注册的企业，完全按照私人企业的模式运营。

淡马锡的重要功能之一就是管理政联公司。淡马锡在关系到新加坡公共服务的一些政联企业中所占的股份较大。作为公司的股东，淡马锡本身不参与这些公司的商业决策或运营。

新加坡航空公司首席执行官吴俊鹏在公开场合接受记者询问时说，淡马锡作为新航的大股东，并没有指派董事参与公司董事会，董事会只有他一名执行董事，其他都是独立董事。尽管是大股东，但淡马锡在新航的角色与其他股东无异，他们定期拿到股东分红，他们也并不参与新航的整体管理和运作。

顾清扬说，在新加坡上市公司公司治理最好的十个企业中，大概有七个是政联企业。淡马锡对于政联企业的监管，打破了世界上国有企业的两大通病——经济效益不高；或是借助垄断获得较高利润，但是公司治理不好的格局。

### 中国怎么借鉴？

耶鲁大学管理学院金融学终身教授陈志武说，在目前的体制下，要真正让中国的国企按照市场化的方式去运作，“非常非常难”，因为央企主要领导都由中共中央组织部任命，这就“让游戏不太好玩儿了，就没办法市场化了”。

陈志武说，即使不由中组部任命，央企领导要是让国企资产出现亏损，也可能因为犯下导致国有资产流失的罪名而坐牢，这些刑法条款让原本可以按照市场化方式运作的企业不敢市场化。他因此得出结论，“淡马锡模式”目前在中国体制下的可复制性是“非常非常低”。

中国原国家体改委副主任邵秉仁上个世纪90年代曾参与国企改革的工作。他呼应说，当年他曾经考察过淡马锡模式，“它最核心的是市场化运作，尽管是国有的，但是它是市场化的”，用人机制和管理机制都是按市场化进行。

邵秉仁提出，国企的问题是，用人机制非市场化，管理层全是政府任命的，“谁任命它要对谁负责，它就不会对真正对全民资产和人民负责，这就是本质的区别”。

他痛批，“央企没一家干净的！只有从反腐败入手，打破既得利益樊篱，才能从根本上推动淡马锡模式改革”，强调国企若不进行彻底的市场化改革，“混合所有制没法搞”。

顾清扬说，“淡马锡模式”本身就具有动态性，因此在学习借鉴时应深入了解其背后运作的机理和原则，而不能照搬表面做法。他认为，私人资本和民间资本是最终推动一国经济增长的长期可靠力量，国有资本仅仅是中间的过渡阶段。

“国有企业的行为必须以国家的经济利益最大化为原则，而不是国有企业本身的利益最大化。当市场失灵时国有企业要毫不含糊地进入私人企业难进入的市场，当市场完善时，也要毫不含糊地退出。”在顾清扬看来，淡马锡正是以国家利益最大化为原则，完成了两次所谓的“国退民进”，同时也实现了国有资产的增值。

## 国企改革配套文件发布 18 条意见防止国有资产流失

国企改革“1+N”系列配套改革文件正在加紧陆续发布，近日，国务院办公厅印发《关于加强和改进企业国有资产监督防止国有资产流失的意见》（以下简称《意见》），提出18条意见，要求国有资产监管机构坚持出资人管理和监督的有机统一，进一步加强出资人监督。健全国有企业规划投资、改制重组、产权管理、财务评价、业绩考核、选人用人、薪酬分配等规范国有资本运作、防止流失的制度。

同时，《意见》要求国有资产监管机构设立稽查办公室，负责分类处置和督办监督工作中发现的需要企业整改的问题。此外，加大对国有企业领导人员的任中审计、离任审计。

“该文件是与国有资产管理体制改革相配套的防范性改革文件。”财政部财科所公共资产研究中心主任文宗瑜在接受《证券日报》记者采访时表示，这要求各级政府以及国有资产监督管理机构把防范国有资产流失作为重要内容。

稍早前，国务院已经印发《关于改革和完善国有资产管理体制的若干意见》。与此次发布的《意见》同为国企改革配套文件。

“在整个国企国资改革中，防范国有资产流失需要坚持公开透明、符合程序的原则，而要做到公开透明、程序完整，需要通过证券交易市场和产权交易市场完成运作，利用公开市场可以避免非公开交易。”文宗瑜建议。

文宗瑜表示，“国有资产交易有两种方式，一是整体上市需要通过证券市场，证券市场已经形成相对公平的定价机制，二是非上市公司主要是在产权交易市场挂牌交易。国有企业进行存量资产出售、增量资本引入都要通过证券交易市场和产权交易市场公平、公开交易，这样可以在一定程度上防范国有资产流失。”

《意见》提出强化董事会规范运作和对经理层的监督。例如深入推进外部董事占多数的董事会建设，加强董事会内部的制衡约束，依法规范董事会决策程序和董事长履职行为，落实董事对董事会决议承担的法定责任。切实加强董事会对经理层落实董事会决议情况的监督。设置由外部董事组成的审计委员会，建立审计部门向董事会负责的工作机制，董事会依法审议批准企业年度审计计划和重要审计报告，增强董事会运用内部审计规范运营、管控风险的能力。

# 京津冀一体化

## 京津冀养老一体化：三地试点跨区买养老服务

导语：日前，京津冀三地民政部门签订《北京市民政局、天津市民政局、河北省民政厅共同推动京津冀民政事业协同发展合作框架协议(2015年~2020年)》。三方将通过做好社会保障、养老保险等方面政策制度对接，协同规划养老机构等措施，共同推动养老服务业融合发展。

### ● 三地民政合作协议获通过

市民政局局长李万钧介绍，早在去年9月份，北京民政就对民政事业协同发展开展了专题研究，并在此基础上形成此次“合作协议”的初稿，今年又分别与津、冀两地民政进行对接。目前，“合作协议”已经获得三地政府审批通过。

“近期我们的工作将是尽快建立起常态化、多层面的交流研讨、联合决策等工作机制，趁‘十三五’规划编制的时机，把京津冀民政工作协同合作的相关内容纳入五年发展规划中。”李万钧说，各地将细化各项任务分工，形成明年的合作任务清单。

### ● 京津冀协同破解养老障碍

加强老年福利和养老制度创制，合力破解跨区域老年福利和养老服务方面的身份和户籍障碍，特别在社会保障、养老保险、救助补贴等方面做好政策制度对接，促进制度体系渐进融合和基本公共服务均等化发展。

协议还提出，三地将合力撬动社会资本和资源，支持探索政府和社会资本合作模式(PPP)，围绕京津冀打造互补互利的养老服务集群，鼓励实力强的养老企业走跨区域的品牌化、连锁化发展道路，聚力打造养老服务新模式、新业态。同时，助推三地养老服务产业协同发展，谋划建设养老服务产业园区，推动相关产业融合发展，打造完整产业链和产业集群。

### ● 协同规划布局养老机构

据了解，协议提出，发挥政府推动、市场主导和社会参与的多主体作用，围绕京津冀打造互补互利的养老服务集群，鼓励实力强的养老企业走跨区域的品牌化、连锁化发展道路。助推三地养老服务产业协同发展，谋划建设养老服务产业园区，打造完整产业链和产业集群。

北京市民政局局长李万钧此前表示，北京城区今后将不再建设大型养老机构，北京已有企业在河北高碑店等地投资建设大型养老社区项目。

### ● 引导养老服务向京外转移

根据合作协议，养老领域是合作的重点之一。市民政局相关负责人介绍，与北京市市区相比，河北的养老机构在价格方面有极大优势，“在北京养老机构仅仅是吃饭的钱可能在河北周边就可以吃住全包。”

目前，北京已经开始试点将北京养老机构的床位补贴、餐饮补贴等延续到河北，引导鼓励养老服务业向北京之外疏散转移。今后，三地还将积极探索跨区域养老新模式、开展跨区域购买养老服务试点，合力破解跨区域老年福利和养老服务方面的身份和户籍障碍，并谋划建设养老服务产业园，鼓励有实力的养老企业走跨区域的品牌化、连锁化发展道路。以后，北京老人住到河北、天津的养老院，老人享受的各项政府补贴都会跟着走，而且补贴幅度不会降，确保老人生活质量不降低。

此外，三地的人社部门将协商试点解决入住老人跨区域医保报销问题。

### ● 启动全国老龄健康援助行动

关心老人，也是关心我们每一个人的未来。从中社社会工作发展基金会了解到，以服务老年人为主要任务的“全国老龄健康援助行动”，已正式在北京启动。

来自全国老龄办的统计数据显示，截至2014年年底，我国60岁以上老年人口已达2.12亿，占总人口的15.5%，预计到2025年将突破3亿，2033年突破4亿。

据老龄健康援助办公室主任张亮介绍，该援助行动将广泛联系和动员各社会团体、爱心企业和爱心个人，在全国范围内建立健康服务中心；成立专家队伍，组织开展卫生科普宣传活动；积极宣传卫生部全民健康生活方式行动，向全社会无偿发放低钠盐、计步器，控油壶等健康援助物质；奖励为老年健康事业发展做出杰出贡献的团体和个人；定期到全国各地的敬老院开展慰问活动。

（来源：长城网）

## 瞄准京津冀一体化机遇 区合分会搭“多方共赢”平台

京津冀一体化上升至国家战略以来，由于要疏解北京非首都核心功能及调整资源合理化配置，越来越多的首都产业面临转型、升级、转移的实际问题，且一些行业面临更为迫切的“走出去”需求。为了更好地落地产业升级和转移，北京经济技术开发区企业协会区域合作分会（以下简称“区合分会”）应运而生，瞄准京津冀一体化机遇，率先提出了“区合+”概念，努力探索更加合理的产业转移出路与落地模式，究竟产业和企业迁出时会考虑哪些因素，产业转移的过程中又有哪些问题最被关注？

### “走出去”如何落实是关键

在京津冀一体化发展的规划中，如何有序疏解北京的非首都核心功能，是京津冀发展的首要任务。随着北京、天津、河北相继审议通过了本地落实《京津冀协同发展规划纲要》的实施方案，各自功能定位和发展目标也更加明确。作为三地协同发展重要突破口的产业升级转移，“走出去”路径也日渐清晰。

在北京市人民政府办公厅发布了市发展改革委等部门制定的《北京市新增产业的禁止和限制目录（2015年版）》中，管理措施分为禁止性和限制性两类。具体到产业层面，以制

造业为例，2015 版的禁限目录中，明确了禁限的产业主要是在一般制造业和高端制造业中比较优势不突出的生产加工环节方面；物流产业方面，则是对区域性批发市场、物流基地进行禁限……除此之外，高耗能、高耗水以及影响城市环境的产业也在重点转移之列，比如纺织业、石油加工、陶瓷业等，“印刷和记录媒介复制业”也在被禁止新建和扩建的产业中。

“印刷业有着万亿市场体量，但是它行业细分众多，也涉及了很多上下游的关联产业，是一个巨大的产业体系。书、报刊、本册印刷和使用非溶剂油墨、涂料印刷生产就不在禁限的范围内。”作为国内首家也是唯一一家上市的出版物印刷企业，北京盛通印刷股份有限公司董事会秘书兼副总经理肖薇表示，印刷产业如今处于行业较为分散、竞争激烈的局面，又面临着国内经济下行的严峻考验，正在经历行业整合阶段，京津冀一体化为行业发展带来了机遇。

在参加 11 月 3 日举行的“2015 年北京绿色印刷产业促进商务交流会暨京津冀协同发展绿色印刷产业促进商务交流会”时，肖薇表示，从 2000 年公司成立到 2011 年公司上市，盛通股份一直秉承绿色印刷的理念，且贯穿于整个生产环节，这不仅仅是一份企业的社会责任感，也是在企业管理中提高经济效益的手段。据介绍，盛通印刷无论是原材料采购还是投资设备的选型、从印前环节到印刷、印后工艺及流程均顺应了印刷产品环保的趋势，采用先进的环保设备和材料，在不断积累的技术体系上按照环保印刷的目标进行创新，达到节能、减排、降耗的效果。公司被认定成为全国首批绿色认证企业、行业内较早通过清洁生产的企业。在产业战略发展中，盛通结合互联网模式成功运作盛通商务快印上线，并在企业区域扩张的过程中将目光投放在长三角、京津冀，目前已在上海、廊坊布局建厂，全方位服务于出版市场。肖薇强调“在选址布局的过程中，产业环境、成本、政策以及协调配套等问题是考虑的重点”。

例如印刷企业，如果形成产业上下游企业共同组建“绿色创新印刷示范中心”，既可以降低企业运作成本，可以共同打造节能、减排、降耗的设备系统，但是生产、生活、物流、人才、政策等方面的协调配套问题，也是欲在京津冀一体化发展契机中实现产业转移和升级企业重点考虑的问题。

### 区合分会搭“多方共赢”平台

如今，京津冀三地推出多重举措，各自发挥自身优势做承接产业的准备，在吸引企业目光的同时，如何打造承接京津产业转移和成果转化的战略性标志性平台才是其中的一个关键问题。

国家主席习近平曾在主持召开的京津冀协同发展座谈会上指出，要着力加强顶层设计；要明确三地功能定位、产业分工、城市布局、设施配套、综合交通体系等重大问题，并从财政政策、投资政策、项目安排等方面形成具体措施等；要着力加快推进产业对接协作。

从这个角度来看，想要实现有序转移首先需要的就是加强顶层设计，一方面衔接好产业发展规划，应在因地制宜、通过科学规划的基础上理性承接；另一方面，还需要加强区域之

间的产业协作，搞好区域间的产业联动机制，聚集产业形成一批掌握核心技术的产业集群，最终提升生产创新力和创新驱动发展水平。

北京经济技术开发区企业协会区域合作分会（简称“区合分会”）就是瞄准京津冀一体化国家战略的契机，依托亦庄开发区的品牌与管理优势，由开发区一批优秀的企业共同发起成立，按照“政府引导、协会主导、企业主体、市场运作、多方共赢”原则，建立的一个开放性的企业合作发展平台组织。

众所周知，如果企业在转移过程中是“单打独斗”的模式，将面临诸多问题，一方面，建设、规划等成本难以控制；另一方面，区域生产、生活设施不完备，人才、培训、物流等方面的配套设施不足，各方面企业服务跟不上。而“单打独斗”式的转移也将由于企业规模的差异，造成承接产业转移的地区的“区别对待”。

而区合分会所提出的“区合+”模式采取产业链上下游集群式迁移的方式，既符合市场化运作条件，又为企业转移的过程中控制风险、降低成本、完善配套、提供全产业链服务。区合分会负责主导开发区区内企业向区外的增量扩张和产业链延伸，充分发挥企业的主体作用，通过市场运作的方式，积极探索以开发区为主体的跨区域全产业链布局集群发展模式，实现多方共赢。

据悉，通过区合分会两年来发展运作，现已聚集 11 类产业集群，包括区合示范园、生物医药、通用航空、生物技术、能源互联网、智能机器人、数字印刷、都市制造、无人舰艇、物流产业、智能配件等，并整合开发区 14 家产业联盟，覆盖开发区八大产业集群，以疏解非首都核心功能为己任，目前积累会员单位（包括联盟会员）已突破百家。

据区合分会相关人士透露，区合分会已经协同多地政府和北京市工业设计研究院，就集群产业落地政策、规划、配套等企业关注的重点问题逐一进行梳理，近期将形成《建议书》上报地方政府，为企业“走出去”减少顾虑。

（来源：凤凰房产）

## 行业动态

### 北京住宅“地王”九成央企制造 土地资源向国资聚拢

这一次，又是央企！

11月12日，在北京市国土局土地交易大厅内，保利首开组成的国企联合体以33亿元拿下位于朝阳区常营乡的一宗地块，配建28000平方米的限价房和36000平方米的自住房，溢价率达到50%，纯土地楼面价为28085元/平方米，折合楼面价67000元/平方米。

这一成交价也成为了北京楼面单价历史上的第三。

资料显示，保利首开联合体竞得的是朝阳区常营乡1201-602、603地块住宅混合公建用地，土地面积41963.655平方米，建筑规划面积117498平方米，挂牌出让起始价为22亿元。此外，还需配建建筑面积28000平方米的“限价商品住房”，销售限价为15000元/平方米。如果达到总价上限，现场将竞配自住房面积，销售限价为22000元/平方米。

参与此次竞拍的还有北京城建、首创置业、旭辉永同昌金地联合体、保利首开联合体、远洋地产、中国铁建和国瑞地产。

近期，北京土地市场出让的多宗宅地引起不少开发商的血拼，楼面价不断突破天花板，面粉贵过面包的现象已不再新鲜。

值得注意的是，一次次刷新北京土地市场价格纪录的总是央企，在房地产格局重塑的大背景下，土地资源开始向央企和国企聚拢。

据北京市国土局公开信息显示，在接近两个月（9月2日至10月29日）的时间内，北京的土地市场共出让35宗地块，其中包含住宅地块的有11宗，而在这11宗土地中，除了泰禾集团和福建中维两家民企拿下两宗土地之外，其余的9宗地块中都可看见央企和国企的身影。

不愿具名的央企人士对澎湃新闻（www.thepaper.cn）表示，在北京、上海这类一线城市的土地价格不断被抬高的情况下，央企相对于民营企业的优势就更加明显，在资金方面，央企的资金较民营企业来说更宽裕，融资形式比民企多，央企仍可以从银行获得贷款。央企拿地后主要考虑如何盈利，而民营企业在拿地方面还要考虑资金是否能及时周转及能否盈利。因此，民营企业在拿地的问题上会更加慎重。

1月7日，华润首开平安联合体以86.25亿元夺得丰台区白盆窑地块，该地块成为北京新的总价地王。

9月3日，保利首开联合体以64.83亿元刷新了北京朝阳区孙河板块的新纪录，该地块折合楼面价为53830元/平方米。亚豪机构市场部总监郭毅称，预计该地块未来的房价将在10万元/平方米以上。



10月20日，葛洲坝以49.5亿元竞得丰台区花乡樊家村危改6号、12号、2号（教育用地）地块。据中原地产首席分析师张大伟测算，地块商品房住宅部分楼面价达75000元/平方米，成为北京住宅楼面价历史新高，未来又将是一个10万+的豪宅项目。

11月2日，华润、招商和华侨城联合体以83.4亿元拿下北京历史上总价第三高的地块——北京丰台区南苑乡槐房村和新宫村1404-669、670、665、666、668地块。

（来源：地产界）

## 7000亿信贷驰援 棚改货币化安置年内到位

被视为向房地产市场定向提供信贷流动性手段的棚户区改造货币化补偿安置，已经进入实质性的影响释放阶段。包括国家开发银行在内的政策金融结构，已经基本完成了对于棚户区改造及其货币化补偿安置的定向信贷投放额度。

按照中央部署，国家开发银行（下称“国开行”）已经在年内累计向棚户区改造及其货币化补偿安置投放总计约4000亿元的信贷额度，这一额度的定向信贷投放任务已经基本完成。同时，国开行还发放约3000亿元贷款，用于去年的棚改项目。

2016年的定向信贷额度安排工作正在进行，料将不小于2015年全年的水平。这意味着2016年全年，房地产市场可能面临万亿级别的定向信贷流动性注入。与此同时，棚改“以货币化补偿安置为主”已被写入中央政治局常委会会议要点。如今，棚改将成为政府向房地产市场定向注入流动性的切口，从而达到稳定住房消费的目的。

### 7000亿信贷驰援

“现在可以说说了，按照部里面的通报，国开行今年一年内，向棚户区改造及其货币化补偿安置领域，定向投放了7000多亿元的信贷额度，现在，这个工作目标已经基本完成了。”11月4日上午，一位地方住房和城乡建设厅人士告诉记者。

这是关于“棚户区改造及其货币化补偿安置”定向信贷总量的首次具体信息披露。在此之前，国务院将棚户区改造作为改善民生的重要工作，并明确国家开发银行、农业发展银行等政策性金融机构为棚户区改造提供贷款和资金支持。

2014年7月，住建部向地方政府提出，要提高货币化补偿在棚户区改造安置中的比例。住建部一位高级领导曾在一次内部会议上明确向地方住房和城乡建设职能部门负责人指出，“在棚改当中，特别要强调货币化安置。在这个问题上，财政部和我们的意见完全一致”。

然而，货币化补偿安置比例的提高，一度进展不甚理想。有关部门一份内部统计汇报材料显示，截至2014年，全国棚户区改造中，货币化补偿安置的比例尚不足14%。对此，有关部门多位高级领导以不同方式和渠道向地方政府表示了不满。

在住建部系统内部，货币化安置和实物住房安置，被称为“补人头”和“补砖头”。后者通过和开发商的市场化运作，政府实际上只通过投入土地等生产要素就完成了安置工作。但是，如果货币化安置成为主流，地方政府将必须支出真金白银进行安置，这对于地方政府而言，即是财政支出压力所在。

因此，资金成为棚户区改造货币化补偿安置的首要问题。对此，国务院总理李克强等专门做出指示、批示，要求国家开发银行、农业发展银行等政策性金融机构，专门对口解决棚改及其货币化补偿安置问题。

### **4000亿+3000亿**

实际上，全国性的大规模城市棚户区改造工作系从2014年开始。

当年7月，住建部提出货币化补偿安置成为城市棚户区改造主要安置方式之后，多个地方政府提出了资金支持方面的问题。一是2014年已有棚户区改造项目后续资金问题，二是2015年棚户区改造新项目的资金问题。

在接到资金问题的反应后，住建部报请国务院，协调通过国家开发银行等政策性金融机构解决资金支持问题，获得国务院的支持。

随后，住建部要求地方政府对所需资金缺口和所需支持资金规模上报材料，经初步汇总后，地方政府总计上报了约4万亿元的棚户区改造及货币化补偿安置所需资金支持额度。

“住建部要求上报的，是2015年新增棚户区改造及货币化补偿安置的所需资金支持额度，但地方报上来的，既包括2014年已经立项的项目，甚至还包括2016年将要立项的棚改项目，对这一点，部里面做了厘清工作。2015年有2015年的专项额度，2014年的会有续建贷款，2016年的额度，也即将拟定。”一位知情人士告诉记者。

前述地方住房和城乡建设厅官员告诉本报记者，国开行总额7000亿元的信贷投放资金支持，实际上是分为两部分的。其中，4000亿元用于投向2015年新增的城市棚户区改造项目及其货币化补偿安置；另外3000亿元，定向投放到2014年已立项的棚户区改造及其货币化补偿安置项目上。

如是形成了总额约7000亿元的棚户区改造及其货币补偿安置定向贷款额度。多位住建系统人士表示，根据他们掌握的信息判断，如是定向信贷的支持强度，至少将延续2~3年的时间。

### **丰沛流动性去库存**

记者了解到，国开行不仅在信贷额度上给予了定向贷款的支持，还对一些监管的惯例进行了修改和调整，以确保能够为棚户区改造及货币化补偿安置提供足够的资金支持。

这些对监管惯例的调整和修改最关键的在于，国开行取消用于货币补偿的贷款资金不能超过40%的限制，定向信贷额度支持中，用于货币化补偿安置的比例将大幅度提高。

按照住建部目前的部署，货币化补偿安置主要包括三种方式：第一，政府组织棚户区居民自主购买存量房安置；第二，政府购买存量房进行安置；第三，直接货币补偿。这意味着，

举凡地方政府采用这三种方式进行货币化补偿安置，原则上都可以使用国家开发银行的贷款。而这一点，将和房地产市场关联紧密。

多位地方住建系统内部人士均向记者证实，住建部一位高级领导在内部系统会上曾多次强调，“货币化安置是从根本上解决房地产库存问题的一个重要途径，这个道理太清楚了”。

实际上，从2014年下半年开始，针对房地产市场的情势变化，住建部即将去化库存作为房地产调控的重要目标。此后出台的多项稳定住房消费政策亦都围绕去化库存为核心展开。目前，已经取得阶段性的成效。

根据某研究院的市场监测，2015年10月末，中指监测的主要城市库存量环比上月下降1.8%。10月楼市迎来热销旺季，开发商积极推出新房源和促销手段，加之地方纷纷落实宽松新政，去化速度有所提升。

重点监测的城市中，仅青岛、上海库存有所增加，分别上涨2.23%和1.63%，其余城市均下降，其中福州去化表现最为明显，库存环比下降14.23%，苏州次之降幅为8.73%。

（来源：中国经营报）

## 保利地产“三位一体”养老模式显成效 与太平人寿达成全面战略合作

十八届五中全会刚刚在北京闭幕。会议提出积极开展应对人口老龄化行动，全面放开养老服务市场，“建设以居家为基础、社区为依托、机构为补充的多层次养老服务体系，推动医疗卫生和养老服务相结合，探索建立长期护理保险制度。”

仅一周之后，由中国老龄产业协会、中国保利集团公司、广东省老龄工作委员会共同主办的第二届中国国际老龄产业博览会（下称“老博会”）于11月6日在广州保利世贸博览馆开幕，吸引了来自全球各地的知名企业参展。

众所周知，人口老龄化问题这几年开始浮出水面，在实现伟大中国梦的道路上，人口老龄化日益加剧将是我国不得不长期面对的一大难题，而老有所依、老有所养又是全面建成小康社会的重中之重。

保利地产董事长宋广菊预计，未来五年，与保障和改善民生息息相关的健康养老产业，政府肯定会给予更多政策和资源倾斜，健康养老产业必将迎来一个快速发展的黄金五年。

事实上，自2012年开始，保利地产[微博]就提出了以全产业链的形式进入健康养老产业，打造以“以居家为基础、社区为依托、机构为核心”的三位一体中国式养老模式。经过三年多的实践，保利地产已在北京、上海等城市落地多个专业养老机构，同时，该公司社区居家养老服务产品“和熹健康生活馆”也正逐步落地开业。

不仅如此，保利地产还率先与保险公司在健康养老产业展开跨界合作，于11月6日宣布与太平人寿进行全面战略合作。这标志着保利地产开启了引入保险资金开发健康养老社区的新模式，中国养老地产及产业发展将进入一个新纪元。

### 全球聚焦中国老博会

11月6日，老博会在广州保利世贸博览馆开幕。展会规模达1.8万平方米，吸引来自美国、德国、荷兰、澳大利亚、瑞士、法国、日本、中国香港、中国台湾及中国内地的200余家知名企业参展，其中国际展商40家，持续三天的展会预计将迎来3万人次观众到场参观采购。

当天上午，老博会举办了以《发展中的老龄产业——突破与创新》为主题的2015中国国际老龄产业高峰论坛，民政部、国家发展和改革委员会、国家卫计委等有关部门领导，全国老龄工作委员会办公室副主任、中国老龄科学研究中心主任吴玉韶、民政部养老服务业专家委员会委员乌丹星、清华大学公共管理学院教授杨燕绥、保利地产董事长宋广菊分别就经济新常态下的健康养老产业发展、医养结合、社会保障体系、服务模式探索与实践等前沿话题发表主题演讲，业内领导者跨界发声、分享互动，共话中国健康养老新未来。

展会同期还将举办20余场专业论坛，50余位业内领袖专家莅临现场，紧扣养老金融、设计规划、机构运营、医养结合、康复辅具、老年医学等板块进行分享交流；诸多知名品牌还将携大批养老项目出席项目对接会与采购洽谈大会，发布最新养老战略、对接采购需求。

老博会现场，来自全球14大产业集群的优秀企业代表联袂出席，在养老房地产及建筑配套、康复护理、养老智能化、食品药品保健品、老年金融及生活用品等方面向业界呈现最前沿的技术、产品以及解决方案，涵盖了中国老龄产业链目前发展的全部形态与最新成果。

日本爱丽思、八乐梦、台湾汇嘉、南良、香港文化村等知名企业带来康复护理领域最新技术与产品；东软熙康、香港顶尖、安康达、巨细、携康等智能化企业带来最炙手可热的老年人智能设备；保利地产、广东广弘、泰康之家等携旗下养老地产项目亮相，嘉兰图、澳大利亚V-arc、上海志贺、深圳一格也带来配套的养老建筑设计规划方案；建筑部品展区汇聚美国科勒、美国摩恩、美国康爱、日本TOTO、日本富士、广东永爱、博洛尼、保利和品等知名品牌；中国人寿(29.85, 0.00, 0.00%)、太平养管、法国索迪斯、幸福人寿、香港优生等企业也携养老服务最新解决方案亮相。

现场占地1000平方米的养老体验区配置各类远程监护系统、紧急响应设备、自动调试装置及适老助老用品，搭建出全智能化的日常生活场景，让与会者身临其境地感受到未来智慧生活变革。

### 深化上下游产业链合作

保利地产期望通过老博会，为健康养老产业链上下游企业提供一个展示与合作的平台，鼓励更多的市场主体参与健康养老产业发展，成立“中国养老适老产业联盟”整合行业资源，为各方之间的合作提供更多的机遇。

正如大家在老博会上看到的一样，健康养老产业正吸引来自各行各业的投资者，有保利这样的房地产公司，也有保险公司、实业集团、专业的养老运营机构以及其他投资者。市场关注度很高，大家参与的热情也很高，但是从具体的投资力度来看，大家还仅仅是迈入，未曾深耕，不少企业抱着试一试的心态。

宋广菊认为，造成上述现象的原因有很多，如政府的微观政策不到位，中国传统的养老观念导致有效需求不足、融资渠道制约等等，但也有企业自身的一些困难。

以房地产企业为例，从投资的角度来看，资金投入量大，回收期长，若没有其他社会低成本资金的支撑，单个企业很难实现规模化发展。其次，养老的核心在于服务，这就要求房地产企业在开发建设健康养老社区之余，还要继续整合医疗、保健、护理等行业资源，这无疑对开发商提出了更高的要求。同时，如何培育专业的健康养老运营和护理团队，也对开发商长期涉足健康养老产业提出了考验，转型意味着机遇，也面临着挑战。

“我们认为，目前行业还处于起步阶段，各个参与主体应当携手合作，发挥自身的差异化优势。比如，开发商可以发挥自身在物业管理、适老化改造和新建健康养老社区方面的优势；保险公司则可以发挥自身的资金优势，同时还可以与保险产品相结合，形成稳定的现金流；养老运营服务机构，可以吸收开发商和保险公司作为合作伙伴，共同打造专业的运营团队和养老服务品牌；其他社会主体，则可以继续补充资源，大家共同完善健康养老产业链。”宋广菊表示。

中国老龄化社会的加剧，不仅带动了专业健康养老社区的发展，也催生了以健康养老为主的产业集群的发展。纵观国外养老健康产业的划分，主要包括3个方面：医疗产业、养老护理、用品产业。其中，虽然护理是养老核心产业，但基于中国庞大的老年人群基数，在养老用品产业等方面还有巨大的市场空间可以挖掘。

在日本，健康养老产业已经被定为重要的支柱产业，其养老用品种类繁多，规模庞大。2011年，日本养老用品市场规模达到11955万亿日元（约600亿元人民币）。

基于对中国养老用品产业发展前景的看好，保利地产也于2015年正式成立了自己的健康养老用品公司。该公司的定位是进行轻资产运营 跨业整合的平台化运营，做专业化程度较高的健康养老用品设计研发专业机构。产品线覆盖适老家具、康复护理、适老卫浴、智能设备、进口产品、文化娱乐等等，充分利用保利的品牌优势及项目资源，加速向上游产业链布局。

### **“三位一体”养老模式显成效**

在推动养老行业资源整合的同时，保利地产自身也正在全产业链进入健康养老产业。

早在2013年12月24日，保利地产就对外宣布了其健康养老战略，将打造由居家养老、社区养老和机构养老“三位一体”的中国式养老模式，健全覆盖多层次健康养老需求的全面服务体系。

经过多年探索，保利地产的“三位一体”养老战略正通过“和熹会”与“和熹健康生活馆”逐步落地。

“和熹会”是保利健康养老产业链的机构养老品牌，定位于以专业医疗保障为基础、高品质养老服务为核心的养老服务连锁机构。该平台作为中国优质养老资源的整合者，汇聚了老年护理、老年医疗、康复、中医、针灸、营养、心理等领域的中、高级医疗专家，以及具有多年养老机构、医疗机构管理经验的管理人才。同时，该平台积极传播中国“爱”和“孝”文化，为中国健康养老市场的社会化发展做先行者和实践者。

在实践“和熹会”全国连锁布局的基础上，保利地产也将借助各地“和熹会”的资源和专业服务保障，打造机构常住老人分时度假养老服务和活力老人旅居养生服务。

目前，“和熹会”已经在北京、上海开业。保利地产将加快专业机构在一二线核心城市布局速度，预计5年内进入22个城市。未来逐步实现50座城市100家“和熹会”的战略布局。

值得一提的是，保利地产在机构养老上组建了专业的投资公司和运营公司，不同的地产平台，或租赁、或转让旗下养老物业给投资公司，然后由投资公司委托给运营公司进行管理。这么做的原因在于，保利地产认为要坚持专业的人做专业的事，不能用传统的地产开发思路去培育新业务。

“和熹健康生活馆”则是保利社区居家养老品牌，为社区老龄人群提供以大健康为核心特色的健康管理、特色助老及传统社区居家养老服务。

宋广菊透露，“和熹健康生活馆”将采用O2O模式运作。线下部分将以“大健康”为特色，为社区中老年人群（60岁以上）提供包括健康管理服务、特色助老服务、传统社区居家养老服务在内的服务内容。服务对象不仅涵盖保利社区，同时也将以保利社区为核心辐射周边更多人群。线上则会打造网络服务云平台，对所有的客户资源进行大数据管理。未来，随着“和熹健康生活馆”的服务逐步深入和被客户认可，与客户之间培养出较强的黏性后，保利地产可以利用这些大数据资源，与其养老机构甚至其他外部机构合作。

保利地产已建立了一套完整的社区居家养老服务体系，将大力推行社区和居家养老服务，计划未来3年在保利成熟社区内配套建立“和熹健康生活馆”，并以此为基点辐射周边社区，实现保利地产30多个城市社区的全面覆盖。

### **完善护理专业服务市场**

不过，健康养老产业看似热闹，却时常遭遇尴尬：一方面，公办养老福利院一床难求；另一方面，开发商、保险公司、民营养老机构入住率却非常低。

人口老龄化、居民收入增长以及收入分化都表明实际有支付能力的养老需求是存在的，那么如何解释公办与民办养老社区入住率之间的差异？这也是让保利地产感到困扰的一个问题。宋广菊反思：“如果需求是真是存在的，那是我们定位不准确还是客户导入有问题？养老的真实需求是什么？”

于是，保利地产开始借鉴国外对养老居住方式的划分来认识养老需求的差异。国外的养老社区一般划分为活力居住社区、独立居住社区、协助居住社区、护理居住社区和持续看护社区等等，分别对应居住需求、支持性需求、长期看护需求和精细护理需求。从发展过程来看，最先释放出来的是长期看护和精细护理需求，只有在护理需求发展完善后，才会逐渐拓展至普通的居住和支持服务需求。

以美国知名养老运营机构 HCP 为例，该公司最初的业务仅是医院和护理，后来才逐渐拓展至其他产业链条，发展成为涵盖养老社区、护理服务、生命科学、药物护理和医院等业务的养老公司。这样的发展路径符合行业发展逻辑，也是值得国内借鉴的。

经过广泛深入的调查后，保利地产得出结论：75 岁以上老人对于健康护理服务的需求是 65~74 岁老人的 1.76 倍，护理服务是一种刚性需求，其他如文化、养老、休闲、娱乐等需求更多是弹性需求。因此做好养老的关键是做好护理。

这也解释了为什么国内公办养老福利院入住率更高，因为与民营养老机构相比，它们在护理方面的经验和更为完善。

护理市场的完善是市场化养老的重要铺垫，只有做好护理，机构养老以及其他养老环节才会理顺，整个健康养老产业才会发展起来。基于这一点，保利地产正计划在广州萝岗建立养老产业总部基地，其中就配备有专业的养老培训机构。保利地产还会寻找一些收购、参股其他养老培训护理机构的机会，同时与政府合作，共同发起养老护理培训资格认证，共同完善护理人才、护理技能培训，以及护理等级、标准建设等。

### **“牵手”太平人寿力推金融创新**

资金成本高企是制约中国健康养老产业发展的一大阻碍，行业急需金融创新。

国内有限的融资渠道、较高的资金成本仍是尚未突破的瓶颈。纵观发达国家的经验，除了政府投入和政策支持以外，相应的金融创新对于行业的快速健康发展也起到了至关重要的作用。

美国住房和城市发展部在 20 世纪 80 年底开始推行抵押贷款违约保险，进一步推动私人资本涌入房地产开发领域，加快了养老住宅的发展。1990 年代中期 REITs 和 CMBS (商业房地产抵押贷款支持证券) 的发展也为养老住宅的发展提供了更多的融资渠道。同时，美国、日本、英国等国家，都有房屋逆按揭和各类养老保险安排，来保障老年人在养老设施和服务方面的支付能力。

“我们期待国内可以在养老领域试点有别于其他行业的金融政策，鼓励更多的像 REITs、私募基金等方面的创新。”宋广菊表示。

11 月 6 日，保利地产与太平人寿宣布在健康养老产业进行全面战略合作，合作范围涵盖养老地产开发、运营服务平台搭建、保险客户养老服务、产业链上下游投资等多项内容。同时，针对养老地产开发融资渠道狭窄等问题，双方拟在近期联合发起设立国内首只专注于

健康养老产业领域的股权投资基金，探索引入保险资金开发养老社区的新模式，未来不排除继续进入医疗服务和健康管理等领域。

这是国内首例房地产企业与保险公司在健康养老产业的跨界合作。保险公司积累的大量长期资金赋予了其在健康养老产业独特的竞争优势，尤其是近几年寿险资金的快速积累无疑为保险资金进入健康养老产业提供了可能。据统计，2014 年我国寿费保费收入达到 13031 亿元，在过去十年间复合增长率达到两位数。同时，法律政策也为保险资金进入健康养老产业提供了支持。2014 年国务院正式发布《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》，明确提出“构筑保险民生保障网，完善多层次社会保障体系，支持符合条件的保险机构投资养老服务产业”，充分体现了国家高度重视发展健康养老产业。

保利地产副总裁胡在新表示，保利地产与太平人寿都是行业中的领导品牌，双方此次以养老为合作的突破口，不仅可以有效解决目前养老地产开发资金短缺的状况，未来还可围绕整个健康养老产业链，向上下游去延伸，拓展更多的合作空间。

胡在新还透露，为建立长期、稳定、良好的合作关系，保利地产与太平人寿此次以“总对总”的模式开展全面深入合作。在政策和法律允许的范围内，双方各自发挥自己在信息、资金、技术、客户、人才等方面的优势，开展包括养老地产开发、养老运营服务平台搭建、针对保险客户的养老服务、健康养老产业研究等合作。

保利地产与太平人寿的合作，一方面让健康养老产业嫁接上资本的翅膀，飞得更高、更快；另一方面也为资金找到更为稳定、安全的投资渠道，获取合理的投资回报。这位为金融资本参与健康养老产业探索了一条新的道路。

（来源：第一财经日报）

## 绿地改革加减法：资产质量比规模更重要

和众多国资房企相比，绿地近期的一系列动作，或可略窥出未来国资改革的一些方向。此前，无论是房地产企业，还是非房地产企业，都会偏重对规模的追求。一些企业甚至将进入世界 500 强，写入到企业的发展目标里。

在新一轮国资改革的大背景下，规模的概念，正在被淡化，取而代之的是资产质量和经营效益。从绿地近期将能源产业的业务收入从上市公司财报中剔除可以看出，未来的国企运营将更为务实。

### 低效资产做减法

从 2013 年末引入五家投资机构入股，到紧随其后的借壳上市，绿地集团被推为上海国资混合所有制改革的样本，公司董事长张玉良近期也在各种场合谈及绿地集团对混合所有制改革的积极参与，并要“努力成为上海及全国的先行者、排头兵”。



今年 10 月 27 日，绿地控股股份有限公司发布关联交易公告，拟与上海绿地资产控股有限公司解除对上海云峰（集团）有限公司 34% 股权的委托管理协议。根据绿地第三季度财报显示，能源业务实现收入 429 亿元，同比减少 50%。

此举被看作是提升股价的一种方式，一旦解除协议意味着该板块应收将不再被纳入上市公司财报，但仍被纳入集团收入。

从此次绿地的主动剥离行为，可以看出其提升资产质量的决心。自今年上市以后，绿地集团能源业务已经严重拖累了公司业绩。因此，剔除是最好的解决办法。而放弃能源板块还让绿地减轻了债务压力，绿地三季报显示，尽管综合毛利率与净利率分别攀升至 14.13% 及 3.63%，但 ROE 同比下滑 0.41 个百分点至 10.39%，主要受周转率放慢拖累。如果保留能源板块，只会继续拖累净资产收益率。

### 高附加值行业做加法

绿地的战略调整，并不仅仅做规模上的减法，还有资产质量上的加法。

对资产质量较好的金融业务，绿地不遗余力予以扶持。前三季度实现利润总额同比增长 219%，将新能源砍掉，着力打造社区金融服务业，把住宅业务放入金融业务中来，同时还有很多金融产品放到平台上进行销售，投资自己的房地产项目，同时着手合作设立并购基金。

绿地在贵州等地先后成立绿地金融资产交易中心，参股上海农商行、锦州银行、东方证券，绿地接下来将围绕“投资+投行”的金融战略定位，大力推进第三方支付牌照、人寿保险、信托等金融项目的收购。

10 月底，绿地控股旗下绿地金控成立互联网金融事业部，负责吉客网平台的建设和运营，计划 3 年内将其打造成为国内一流的一站式综合金融服务平台，互联网金融产品规模突破 1000 亿元，注册用户突破 1000 万人，实现跨越式增长，并择机寻求在境内外资本市场上市。

吉客网平台计划打造“金融服务云”，实施“一个平台、两个入口、三大功能、四大核心业态、5+X 个服务产业”，致力于搭建一站式综合金融服务平台，以网站和 APP 为入口，实现财富管理、交易平台、积分管理三大功能，打造基金销售、网络借贷、消费金融、众筹融资四大核心业态，服务于房地产、汽车、旅游休闲、商业、科技创业五个产业。

相对来看，金融业务的利润要高得多，并能够更为有力地支撑公司整体利润增长。而除了发展附加值较高的金融行业，绿地还致力于投资并购。绿地投资者关系负责人表示，投资并购将成为公司未来成长的重要手段，而绿地投资并购的目标主要是与公司产业关联度较高的企业。绿地将通过深化转型、进一步提升市场竞争力和资源整合能力，为明年及中长期效益持续增长谋篇布局。

（来源：每日经济新闻）

## 视野延伸

### 房企物业忙上市：“社区+” 万亿市场要抢攻



“下一个中国首富，或许诞生于物业领域。”中国物业管理协会理事会会长沈建忠这句判断，说不定就成为可能。

去年6月，彩生活上市3天后，市值就反超母公司花样年，这样的高估值资本故事成为其他房地产商意欲效仿的典型样本。一年多来，已有多家龙头房企宣布要将旗下物业公司分拆上市，如万科、中海、保利、碧桂园等都把掘金物业服务的战略提上日程。

光大证券此前曾预测，物业管理未来的收入空间约为2.7万亿元，若以3%收取端口费，对应798亿元，是“尚待开垦的蓝海市场”。但与此同时，物管公司如何实现资本化，其盈利如何持续，仍然是每一家大牌房企分拆物管时必须面对的问题。

#### 开垦“社区+”万亿蓝海

11月7日，来自两个陌生世界的人们在福州（楼盘）对话——他们要为社区体验做点改变。

这一天，正荣宣布旗下物业联手微信支付，推出全国首个微信定制社区。这个被称作“幸福家”的计划，将在正荣总部福州的润城项目先行先试，预计2016年一季度开放示范区。

在“幸福家”的蓝图中，免费Wi-Fi覆盖整个社区，让润城项目不再是信息孤岛，这是第一步；接下来，正荣要开微店，推出业主格子铺，引入更多第三方商铺资源；紧接着，“刷脸入户”、“扫码停车”等一系列解决业主困扰的生活细节，今后都可通过微信定制的方式实现。

腾讯微信支付产品总监刘鹏对时代周报记者透露，目前全国接入微信支付的社区已有 40 多个，但都只是实现了微信平台现有的基础功能，而眼下与正荣携手，是微信支付与智慧社区的一次深层次互动。

在正荣物业的平台构想中，微信定制社区是试水的第一步，下一步战略还包含了 5 个子平台概念，分别是商务服务、生态服务、公益物业、人文服务和金融服务。目前为止，“正荣+”品牌资源整合平台已聚集了不少互联网企业，在此之前，中行 E 社区、小米智能家居等互联网产品也已植入正荣社区。

“我们会根据业主体验痛点，进一步探索智慧社区的解决方案。”正荣集团物业公司总经理林志伟告诉时代周报记者，他们今年有可能在全国 12 个城市复制和迭代社区产品。

当物业服务成为房企和购房者的痛点，这一切说明，物业和社区 O2O 风口已开。不只是正荣，曾经不被重视的物业服务正被房企视为下一个金矿。如今，大牌房企也已纷纷加码物业管理领域，推出社区 O2O 平台，比如万科推出“睿服务”，并配套了 APP“住这儿”；绿城亦推出了“幸福绿城”APP，制定了“绿粉+”计划。

在传统房地产开发领域利润下滑，房企纷纷转型之际，物业服务因更轻且有利润空间而被青睐。据时代周报记者观察，如中奥到家等物业服务平台有 33% 毛利率，这个毛利空间甚至远超过了目前很多品牌房企的开发业务。

物业管理领域无疑是具备市场前景的，短期来说，可以产生实在的利润，长期还可挖掘社区 O2O 的价值。

“数以万计的业主群体是房企最大的财富，以社区服务为切入点为物业板块创造更大的价值，也是房企实现战略转型比较理想的选择。”仲量联行研究部中国区负责人周志锋分析认为，目前国内房地产市场已逐渐进入存量房时代，未来房企间的竞争也将逐渐转向存量房领域。

在周志锋看来，物业管理作为房地产综合开发后续经营管理的平台，更是房企挖掘产业链下游市场价值的通道。

事实上，传统的物业服务只是一种手段，终极目标是通过这种物业服务获取海量客户。除以上基础的生活服务功能外，社区 O2O 还可与社区周边的商家合作，通过 APP 将商家引到线上，构建“社区一公里”微商圈。

明源地产研究院研究员刘策认为，这种盈利模式是一种跨界“拔毛”，有了客户流量和客户数据后，就可以吸引周边商家及其他富有广泛想象力的商家，通过客户流量来赚商家的钱，甚至做金融服务的生意，最终形成一个多方共赢的商业生态系统。

2015 年，是众多房企物业社区 O2O 落地的一年，但目前物管行业的争夺战才刚刚开始，相信未来会有更多的企业加入其中。

按照方正证券互联网高级分析师张常新的测算，随着住户 ARPU 值(每用户平均收入)和住户渗透率的提升，当渗透率达到 80% 时，社区 O2O 的年市场规模将达到 4615 亿元。社区

O2O 闭环一旦形成,可不断添加产品和服务来满足住户的各类需求,理论上行业没有天花板,有可能发展成一个万亿级别的行业。

光大证券此前也曾预测,物业管理未来的收入空间约为 2.7 万亿元,若以 3%收取端口费,对应 798 亿元,是“尚待开垦的蓝海市场”。

### 分拆物业上市“新算盘”

资本市场的眼光也被吸引过来。去年,彩生活分拆上市成功开创了一种新的商业模式,打开了物业管理公司的想象空间,随后,资本市场对于物业管理行业的关注度不断提升。申请物业上市的房企在不断增多,万科、保利、碧桂园、中海、恒大等龙头房企都有明确的分拆物业上市计划。

中海物业率先而为。10 月 23 日,中海物业成功分拆上市,是继彩生活之后行业第二家独立上市的物业公司。几天后,又一家社区服务巨头诞生。

10 月 26 日晚,马斯葛公告,恒大联合腾讯认购公司股份事项已完成,公司拟更名为“恒腾网络”。据悉,恒腾网络将整合恒大的社区资源与腾讯的互联网技术,意在打造全国最大的互联网社区服务商。

尽管各家龙头房企均有做强物业服务公司的计划,但成功牵手腾讯入股,是恒腾网络最大的优势。按照规划,恒腾网络业务将以恒大全国 400 多个社区为起点,未来覆盖上千甚至上万个社区。

恒大地产投资者关系部经理刘振在东方证券举办的投资峰会上透露,恒大在互联网社区服务产业上的发展规划是到 2016 年完成 9 个重点省的试点,预计营业收入在 10 亿元左右,2017 年争取覆盖到恒大在 160 多个城市的 400 多个小区,覆盖人口 500 万,2017 年预计收入是 16 亿元。到了 2018 年,将拓展恒大以外的 300-400 个社区,预计总覆盖人口 800 万-900 万人。

物业服务领域正掀起一波资本“混战”。恒大与腾讯入股后,马斯葛股价最高涨幅一度达到 138%,而中海物业在上市后短短两日内飙涨了 43%。不难想象,未来一段时间,国内可能会出现分拆物管平台上市高峰。

今年 8 月 20 日,万科物业已经走过了 25 个年头。处在当下物业管理行业被资本青睐的风口,万科物业无疑面临很大的机会。万科适时提出了全新目标:从今年开始,用三年时间把物业管理面积由 7000 万平方米提高到 5 亿平方米,也就是三年增长 7 倍。

万科高级副总裁、董秘谭华杰坦言,这是一个野心勃勃的目标。而万科物业 CEO 朱保全对未来更是信心十足:万科物业要做国内第一个营收百亿的物业公司。

早在今年上半年,万科就为物业管理部成立了专门的事业部,并拟定发展规划:向万科以外的社区扩张,并谋求上市。他们开始以“睿服务”体系输出的形式,向非万科项目提供物业服务。万科总裁郁亮表示,万科物业时机成熟之时也会上市。而上市地点并不仅限于内地和香港,“我们有很多选择”。

碧桂园也己将物管分拆提上日程。物业管理及社区相关业务，正被碧桂园视为未来新的利润增长点。碧桂园首席 CFO 吴建斌指出，碧桂园己将物业管理纳入上市计划中，上市目的地首选 A 股市场，社区 O2O 模式也正在紧锣密鼓推进中。

值得关注的是，以“互联网+”为核心的社区 O2O 概念在房企分拆物管时分外流行。物业公司最令资本市场期待的并非是服务本身，而是其通过增值服务获取利润的能力。尽管目前几乎所有独立上市的物业服务公司均以社区 O2O 作为卖点，但尚未有一家能让增值服务成为主要利润来源，上市最早的彩生活，其增值服务收入占公司总收入的 15%左右，中海物业的占比更低至 4.7%，考虑到社区 O2O 仅仅是增值服务中的一环，实际占比更低。

眼下，物管公司如何实现资本化，其社区 O2O 盈利如何持续，仍然是每一家大牌房企分拆物管时必须面对的问题。易居智库研究总监严跃进就认为，物业管理背后的盈利机制尚未完全建立，上市后投资者是否认同具有不确定性，“未来前景如何，要看物业管理盈利模式的创新”。

### 个案

#### 彩生活：国内最大社区运营服务商

彩生活蝉联中国最大的社区服务运营商，规模优势在行业中进一步扩大。

2015 年 1-10 月，彩生活在深圳（楼盘）、上海（楼盘）、浙江、江苏、安徽、浙江、湖北等多个省市，通过并购或者全委方式共新增拓展物业面积超过 9600 万平方米，其中包括收购开元国际物业等多家区域性大型物业管理企业。

截至 10 月 31 日，彩生活管理服务的住宅社区物业规模达到 3.04 亿平方米，已经全面覆盖中国五大经济圈的 147 个主流城市。按照计划，到 2020 年，彩生活服务的社区物业面积将超过 10 亿平方米，服务人口规模超过 4000 万人。

掌舵手潘军指出，彩生活母公司花样年己全面完成基于未来移动互联网、客户大数据时代的“社区+”战略布局，这与刚刚公布的发展双创经济、互联网+、分享经济、大数据等“十三五”国家战略高度契合，公司一系列颇具前瞻性的战略规划和业务布局将迎来巨大的政策红利，花样年将跨入一个快速发展的五年新经济周期。

#### 中海：房企物业分拆上市样本

10 月 23 日，中海物业以介绍形式在港交所挂牌上市，这是继 2014 年 6 月花样年分拆彩生活以来，第二家分拆物管平台在港上市的房企。

截至 2014 年底，中海实现物业管理收入 20.1 亿港元，其中香港及澳门（楼盘）地区 2.3 亿港元，内地 17.8 亿港元，同比增长 13.6%。在管面积逾 5000 万平方米，同比增加 25%。

中海物业目前的主要营收结构包括物业管理服务与增值服务两大类。截至今年 5 月底，中海物业收入的 9.32 亿港元中，整个物业管理服务收入占比达 95.3%，这其中贡献最大的是包干制物业管理服务，收入超过 8 亿港元，占比约 86%。

未来如何做大？从中海物业目前的业务版图来看，其盈利模式与万科物业类似，专注于物业资产管理服务，因此，其未来的营收增长点将主要来源于规模扩张。中海物业在上市文件中也明确表示，将继续增加在现有及新市场内物业管理总建筑面积及数目，从而扩展业务。

（来源：时代周报）

## “十三五” 规划建议发布 房地产白银时代仍可期

11月3日，《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》（以下简称《规划建议》）全文发布。

《规划建议》提出了“户籍人口城镇化率加快提高”目标，还明确户籍转移人口钱从哪来，人往哪去，地从哪来的实操环节如何进行。“健全财政转移支付同农业转移人口市民化挂钩机制”，在城市用地指标日益稀缺的条件下，重点区域和城市逐渐减少建设用地指标，却在“建立城镇建设用地增加规模同吸纳农业转移人口落户数量挂钩机制”开了一道口子，对于农业人口吸引力较大的区域用地指标上还会倾斜。

房地产行业以土地和人口为载体，人口城镇化意味着人口流入大的区域还会有强劲的需求。

此外，金融体制改革所影响下，企业融资成本进一步降低，房地产企业已然受益并有望进一步降低资金使用成本。

“十三五”规划建议，对于生态环境的改善提出更高的要求，在城市空间规划上要求更为严格，房地产企业如何顺应新的开发模式也将引起业内思考。

### 城市转移人口

#### 将成房地产最大买家

《规划建议》指出：推进以人为核心的新型城镇化。深化户籍制度改革，促进农业转移人口举家进城落户，实施居住证制度。

举家进城落户必将带来住房需求，这也是多位业内人士看好房地产业还有“白银时代”的最主要原因。国务院发展研究中心宏观经济研究部部长余斌指出，2014年底中国的城镇化率为55%，与70%的目标还有相当差距。预计到2030年前，中国都将处于城镇化快速推进阶段，且城镇居民对住房改善性需求很大。“从这个角度来说，中国房地产未来很长时间都会有良好前景。”

“最深层问题就是外来人口和城市户籍居民的双重待遇问题。”中国社科院城市发展与环境研究所前所长牛凤瑞在接受中国房地产报记者采访时表示。“城市承载能力不仅在于生态环境，还有公共财政的支持力度，落实公共服务需要财力支持。如果中央政府请客，让地方政府买单，地方政府财政压力就会过大。”

地方财政对转移人口的公共服务成本问题，有望在下一个五年得到解决。“健全财政转移支付与农业转移人口市民化挂钩机制，中央财政支持农业转移人口市民化，将极大提高地方推动流动人口转成户籍人口的积极性。”深圳住房政策研究中心研究员李宇嘉在接受中国房地产报记者采访时表示。

### 房企融资成本走低

“十三五”期间，金融体制改革将继续深化。《规划建议》中强调，提高直接融资比重，降低杠杆率，开发符合创新需求的金融服务，推进高收益债券及股债相结合的融资方式，推进汇率和利率市场化，降低企业融资成本。

房企以对金融杠杆运用著称，相比于其他行业，房地产业对于金融产品的应用最为充分。但房地产行业早已无法保持过去几年的高增长率，因此无法应对高融资成本的金融环境，如果融资成本不降下来必然会导致整个行业的瘫痪。

然而，“山穷水复疑无路，柳暗花明又一村。”今年以来，房企在国内债券市场的融资规模出现井喷，据中国房地产报记者统计，今年包括万科、恒大、融创、碧桂园、中粮、泰禾等业内龙头房企在内的超过 73 家上市房企集中在内地发行公司债，预期融资已超过 3800 亿元。

从发行成本来看，今年以来，房企公司债利率显著下行。今年 9 月份，上市房企发行的公司债利率为 5.38%，比 8 月下降约 0.2%，与年初相比更是大幅下降了 3.06%，广发证券分析师预计，公司债利率未来还有降低的趋势。

9 月 24 日，万科发行的 50 亿元债券的票面利率为 3.5%，接近同期的国债收益率，创下了公司债发行的利率新低。

### 空间规划立足高远

《规划建议》指出，要以主体功能区规划为基础统筹各类空间性规划，推进“多规合一”。推动京津冀、长三角、珠三角等优化开发区域产业结构向高端高效发展，防治“城市病”，逐年减少建设用地增量。推动重点开发区域提高产业和人口集聚度。

“除了便于行政审批，促使相关部门有效管理衔接，‘多规合一’最大的好处就是把土地利用更加科学化，把建设用地使用和生态红线的守护结合起来。杜绝城市盲目扩张，是一种可持续发展的科学规划。”天津大学城市规划设计研究院总工王卫红在接受中国房地产报记者采访时表示。

在城市开发的同时，生态红线的保护更为重要。中国科学院动物研究所副研究员解焱在接受中国房地产报记者采访时表示：“很多人认为，地产开发与环境保护很难协调共生，这看似成为一对矛盾，但是国外有很多项目做到了既保护生态环境，又能发展地产业务。这种开发模式，不仅为项目带来更好的自然环境，同时对于一个有社会责任的企业来说，更增加了社会的口碑和提升美誉度。通过生态资源的规划之后，不但不会损害房地产的利益，甚至会让地产项目增值，这是很多地产商应有的共识”。

京津冀、长三角、珠三角等重点发展区域产业结构也将在“十三五”期间逐步趋向高端，随着建设用地增量的减少，易居研究院智库中心研究总监严跃进认为，一方面会提高拿地成本，另一方面是鞭策相关企业在用地方面积极提高产出效率。土地要素和环境发生变化的过程中，相关产业发展会更加趋于合理化，人口分布也会更加科学。

（来源：中国房地产报）