

本期摘要

I、关于 2016 年深化经济体制改革重点工作的意见……全面贯彻落实党的十八大和十八届三中、四中、五中全会精神，按照“五位一体”总体布局和“四个全面”战略布局，牢固树立并贯彻落实创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念，引领经济发展新常态……

II、楼市“转冷”趋势明显中国热点城市房价迅速“退烧”……上海、深圳、苏州等一二线城市纷纷出台楼市调控令，在新政的作用下，此前经历“暴涨”的沪深苏楼市快速“退烧”，甚至不同程度地出现了“寒流”……

III、西安一季度卖掉 30027 套住房超过北深广……《一季度中国主要城市房地产市场交易情报》显示，西安前三月住宅成交套数为 30027 套。可以这么说，如果以四口之家为标准，西安有超过 12 万人在一季度围着房子打转，更有数以万计的看房者在为房子而奔波。……

IV、抢食绿色地产大蛋糕中国金茂绿建公司正式挂牌……金茂绿建奉行“123”战略。其中，“1”指一个绿色建筑服务商的定位，“2”则指公司未来将成为绿色技术应用的研发与科技创新平台、城市综合运营的技术整合与集成平台。同时，公司未来将涉及“建筑节能、旧房改造、绿色金融”3 项业务……

V、力推新租赁市场“二次房改”草案初露端倪……随着城镇化进程的推进，大量涌入的农业转移人口又带来了新的住房需求。政府很难有足够财力对多数居民提供住房保障，未来这一矛盾将更加突出。中国需要重新审视城镇居民住房体制，因此“二次房改”应运而生……

VI、长租公寓模式全解析……超过万亿的巨大市场前景，作为化解房地产库存的一个重要途径而被中央文件所提及，让众多资本机构觊觎——“万亿海洋”，岸边围观还是下海游泳？长租公寓，这个在互联网风口迅速膨胀的巨婴，正在用惊人的扩张速度勾勒出一幅蓝图盛景……

目录

政策导读.....	1
关于 2016 年深化经济体制改革重点工作的意见.....	1
北京土地出让再现“90 / 70”政策.....	4
国土部：要全面落实不动产统一登记制度.....	5
北京“楼市新政”出台已是大概率或以信贷政策为主.....	7
北京房协副会长：不必对京现有限购政策再加严格.....	9
廊坊九措施稳控环京楼价非本地户籍限购 1 套.....	10
西安个人住房公积金异地贷款正式施行.....	11
上海启动房地产市场监管会议机制：整治炒作房价等.....	12
公司动态.....	13
菜园街及枣林南里棚户区改造项目最新进展.....	13
产业聚焦.....	14
产业 楼市“转冷”趋势明显中国热点城市房价迅速“退烧”.....	14
产业 预计中国 2016 年房价涨幅超去年通胀率更高.....	15
产业 全国首套房平均房贷利率降至 4.54%北京二套首付主流 5 成.....	16
北京 北京不会出更严楼市限购政策：一手房市场并不火爆.....	17
北京 3 月北京新房成交量环比大增 206%价格下跌 2%.....	19
北京 北京住房公积金 2015 年底缴存余额近 2900 亿元.....	21
西安 西安一季度卖掉 30027 套住房超过北深广.....	21
西安 或将落地两个大悦城选址大明宫遗址和曲江新区.....	22
行业动态.....	23
行业 地产调控靴子落地房企应对策略明显分化.....	23
行业 抢食绿色地产大蛋糕中国金茂绿建公司正式挂牌.....	25
行业 非住宅领域猛扩张绿地进军跨境电商.....	25
行业 绿城式去库存：降价非首选毛利再刷新低.....	26
行业 远洋地产与 Delos 达成战略合作深度推广 WELL 在中国应用.....	28
行业 五年复合增长率超 55%融创中国打造房地产最具优势发展战略.....	29
行业 想私有化的不止万达商业多家内资房企港股坐冷板凳.....	32
前沿视点.....	35
前沿 力推新房租赁市场“二次房改”草案初露端倪.....	35
观察 “地下城主”人和商业惨遭淘汰.....	38
深度 营改增开启房地产变局！不仅仅是减税.....	41
深度 中央五部门发文支持养老产业融资盈利能力仍是养老企业软肋.....	46
案例 长租公寓模式全解析（一）.....	49
国企改革.....	58
地方国企改革破局.....	58
学习园地.....	62
王石：互联网时代，我们更需要弱关系.....	62
王阳明：工作即修行.....	64
20 分钟不看手机，你就如坐针毡，为啥啊？.....	67
书香广安.....	70

政策导读

关于 2016 年深化经济体制改革重点工作的意见

2016 年是全面建成小康社会决胜阶段的开局之年，也是推进结构性改革的攻坚之年。根据《中央全面深化改革领导小组 2016 年工作要点》和《政府工作报告》部署，现就 2016 年深化经济体制改革重点工作提出以下意见。

一、总体要求

全面贯彻落实党的十八大和十八届三中、四中、五中全会精神，按照“五位一体”总体布局和“四个全面”战略布局，牢固树立并贯彻落实创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念，引领经济发展新常态，坚持改革开放，坚持稳中求进工作总基调，坚持稳增长、调结构、惠民生、防风险，大力推进结构性改革，着力加强供给侧结构性改革，抓紧推动有利于创造新供给、释放新需求的体制创新，推出一批具有重大牵引作用的改革举措，着力抓好已出台改革方案的落地实施，推动形成有利于引领经济发展新常态的体制机制和发展方式，努力实现“十三五”时期经济社会发展良好开局。

更加突出供给侧结构性改革。围绕提高供给体系质量和效率深化改革，使市场在资源配置中起决定性作用和更好发挥政府作用，矫正要素配置扭曲，降低制度性交易成本，激发企业家精神，提高全要素生产率，实现由低水平供需平衡向高水平供需平衡的跃升。

更加突出问题导向和目标导向。针对突出问题、抓住关键点，围绕当前经济下行压力大、结构性矛盾凸显、风险隐患增多等突出困难和问题加大改革力度，促进去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板，使改革更加精准对接发展所需、基层所盼、民心所向。

更加突出基层实践和创新。将顶层设计和基层探索创新有机结合，合理安排改革试点，鼓励地方结合实际进行探索创新，发挥基层首创精神，及时总结基层改革创新中发现的问题、解决的方法、蕴含的规律，推动面上制度创新。

更加突出抓改革措施落地。坚持改革政策要实，建立全过程、高效率、可核实的改革落实机制，加强对方案落实、工作落实、责任落实情况的督促检查，以钉钉子精神抓好改革落实，推动改革举措早落地、见实效，使人民群众有更多获得感。

二、大力推进国有企业改革，着力增强市场微观主体活力

(一) 全面落实国企改革指导意见。健全国有资本合理流动机制，制定推动中央企业结构调整与重组指导意见，优化国有企业结构布局。推进股权多元化改革，健全企业治理结构，转换经营机制，开展落实企业董事会职权、市场化选聘经营管理者、职业经理人制度试点。深化国有企业内部人事、劳动、分配制度改革，探索建立与市场化选任方式相适应的高层次人才和企业经营管理者薪酬制度。加快剥离国有企业办社会职能和解决历史遗留问题。

(二) 改革完善国有资产管理体制。加快改组组建国有资本投资、运营公司，搭建国有资本市场化运作专业平台。以管资本为主推进国有资产监管机构职能转变。出台进一步加强和改进外派监事会工作的意见。研究制定推进中央党政机关、事业单位经营性国有资产集中统一监管方案。出台加强国有企业国有资本和境外国有资产审计监督的意见。

(三) 推进国有企业混合所有制改革。在电力、石油、天然气、铁路、民航、电信等重点领域，选择一批国有企业开展混合所有制改革试点示范，推动集团公司整体上市，支持具备条件的上市企业引入合格战略投资者，进一步放大国有资本功能，提高国有资本配置和运行效率。研究提出公有制经济之间股权多元化改革方案。开展混合所有制企业实行企业员工持股试点。支持地方国有企业因地制宜开展混合所有制改革试点。

(四) 加快推进重点行业改革。深化电力体制改革，全面开展可再生能源就近消纳、售电侧改革、交易机构组建及电力市场建设等专项试点和综合试点。出台深化石油天然气体制改革的若干意见及配套政策。出台盐业体制改革方案，推进食盐生产批发管理体制、食盐政府定价机制、食盐储备体系等改革。出台深化建筑业改革促进行业发展的若干意见。

(五) 激发非公有制经济活力和创造力。进一步放宽非公有制经济市场准入，废除制约非公有制经济发展的不合理规定，消除各种隐性壁垒，改善和优化服务。鼓励民营企业参与国有企业改革，鼓励发展非公有资本控股的混合所有制企业。从典型案例入手，总结保护产权好的做法和经验，纠正破坏产权的行为，出台进一步完善产权保护制度推进产权保护法治化的意见，让各种所有制经济权益、企业家财产权和创新收益等依法得到保护。

三、完善创新驱动发展体制机制，加快新动能成长和传统动能提升

(六) 系统推进全面创新改革试验。聚焦实施创新驱动发展战略面临的突出问题，着力从处理好政府与市场关系、促进科技与经济融合、激发创新者动力和活力、深化开放创新等方面进行改革探索，在知识产权、科研院所、人才流动等方面取得试点突破，形成一批可复制、可推广的改革经验。加快将国家自主创新示范区试点政策推广到全国，再建设一批国家自主创新示范区、高新区。

(七) 深化科技管理体制改革。加快推进技术创新引导专项（基金）、基地和人才专项的优化布局及分类整合，健全科技计划（专项、基金等）体系及其管理制度，改革和规范项目管理流程，建立专业机构管理项目机制、统一的评估和监督机制、动态调整机制。打破行政主导和部门分割，建立主要由市场决定技术创新项目和经费分配、评价成果的机制。完善国家科技决策咨询制度。深化国家科技奖励改革。

(八) 完善创新人才激励机制。实施支持科技成果转移转化的政策措施，启动促进科技成果转化转移行动。落实国有科技型企业股权激励和分红激励实施办法，深入开展科技人才分类评价试点。推动高校和科研院所去行政化改革，出台科研事业单位领导人员管理办法，研究制定科研机构创新绩效评价办法。扩大高校和科研院所自主权，赋予创新领军人才更大

的人财物支配权和技术路线决策权。实行以增加知识价值为导向的分配政策，提高科研人员成果转化收益分享比例。建立统一的外国人才管理体制。

（九）营造保障大众创业万众创新的制度环境。构建对企业和个人创新创业活动的普惠性政策支撑体系，落实研发费用加计扣除、高新技术企业税收优惠政策，完善科技企业孵化器税收优惠政策，统筹研究对包括天使投资在内的投资种子期、初创期企业的税收优惠政策，研究建立新材料、关键零部件首批次应用保险保费补偿机制。借助互联网等新技术，构建新型的创新创业支撑平台，创新监管方式，为新兴领域创新创业营造宽松环境。创新通用航空新业态运行监管模式，出台促进通用航空发展相关政策。

（十）完善服务业发展体制。进一步放宽服务业领域市场准入，营造公平竞争的环境。落实和完善支持政策，推动生产性服务业向专业化转变、向价值链高端延伸，推动生活性服务业加快向精细化和高品质提升。启动新一轮国家服务业综合改革试点，及时推广可复制的经验和做法。大力发展服务贸易和服务外包，开展服务贸易创新发展试点，增加服务外包示范城市。深化养老服务业综合改革试点，全面放开养老服务市场，鼓励民间资本、外商投资进入养老健康领域，提高养老服务质量，推进多种形式的医养结合，增加有效供给。

（十一）健全保护企业家精神的体制机制。研究制定进一步激发和保护企业家精神的指导意见，健全相关体制机制和政策体系，充分发挥企业家精神在创新驱动和产业转型升级等方面的重要作用。

……

四、持续推进政府职能转变，改革完善“三去一降一补”的体制机制

……

（十三）健全有利于去产能、去库存、去杠杆的体制机制。制定并实施推动产业重组、处置“僵尸企业”的方案，优化存量、引导增量、主动减量，完善企业退出机制。**推进以满足新市民住房需求为主要出发点的住房制度改革，建立购租并举的住房制度，把符合条件的外来人口逐步纳入公租房供给范围，住房保障实行实物保障与货币补贴并举，有条件的地区逐步转向以租赁补贴为主，发展住房租赁市场，研究鼓励住房租赁经营企业发展的配套政策，促进房地产去库存。**完善地方政府债务限额管理、预算管理、风险预警和监督考核制度，在全国人大批准的限额内适当增加财政实力强、债务风险较低的地方政府债务限额，改进地方政府债券发行办法，推动融资平台市场化转型改制。**支持开展基础设施资产证券化试点。**

……

六、深化金融体制改革，提高金融服务实体经济效率

（二十二）深化金融机构改革。深化国有商业银行和开发性、政策性金融机构改革，完善公司治理。进一步扩大民间资本进入银行业，发展民营银行。推进农村信用社省联社改革。大力发展普惠金融和绿色金融，规范发展互联网金融。选取部分符合条件的银行业金融机构

和地区开展科创企业投贷联动试点。创新小微企业信贷风险分担模式，建立政府、银行和担保机构、保险机构合作机制，设立国家融资担保基金，建立全国农业信贷担保体系。推进不良资产证券化试点。建立银行卡清算服务市场化机制。将消费金融公司试点推广至全国。

（二十三）深化利率汇率市场化改革。加快建设市场化利率形成和调控机制。在公布关键期限和短端国债收益率曲线基础上，进一步健全长端国债收益率曲线。完善人民币汇率市场化形成机制，推动汇率风险管理工具创新。稳慎推进人民币资本项目可兑换，推动金融市场双向有序开放，择机稳妥开展限额可兑换试点。研究将境内企业人民币境外借款业务推广到全国。

（二十四）深化资本市场改革。**推进股票、债券市场改革和法治化建设，促进多层次资本市场健康发展，提高直接融资比重。适时启动“深港通”。研究制定房地产投资信托基金规则，积极推进试点。**严厉打击证券期货领域的违法犯罪活动，坚决守住不发生系统性区域性风险的底线。

（二十五）完善保险制度体系。研究推出城乡居民住宅地震巨灾保险制度，制定环境污染责任保险制度方案。研究建立保险资产交易机制。**推进个人税收递延型商业养老保险试点、住房反向抵押养老保险试点**，出台加快发展现代商业养老保险的若干意见。

（二十六）改革完善现代金融监管体制。完善宏观审慎政策框架，制定金融监管体制改革方案，实现金融风险监管全覆盖。完善国有金融资本管理制度。完善外汇储备管理制度，建立健全外债和资本流动管理体系。

.....

（来源：国务院）

北京土地出让再现“90 / 70”政策

日前，北京市国土资源局在挂牌的两宗昌平区南邵镇土地公告中明确指出，除建设保障房外，该地块上 90 平方米以下住房面积所占比重需达到 70%以上，沉寂许久的“90 / 70”政策又重新被列入北京市购地条款中。业内人士认为，优化商品住房土地供应，增加中小套型的供应，将有利于缓解市场房价上涨压力。

统计显示，2016 年一季度北京市土地市场累计成交土地 12 宗，约 65 公顷，总成交额约 228 亿元。其中，成交经营性用地 8 宗，约 46 公顷，建筑规模约 107 万平方米，配建保障房建筑规模约 19 万平方米，自住型商品房建筑规模 1.5 万平方米。

从市场层面来看，北京房地产市场自开年来呈现迅速回暖势头，交易量、交易价格一路上扬。

二手房方面，据链家地产最新统计，3月份北京二手住宅网签量为32009套，环比上涨111.3%，同比上涨193.3%，成交均价39286元每平方米。据介绍，春节后到3月初一直是二手住宅成交高峰期，这部分交易在3月进入网签环节，因此3月份的网签规模达到高峰。

记者实地走访印证了“量价齐涨”的热度。春节之后，签订房屋买卖合同的业主开始“扎堆”办理相关手续，3月30日上午，北京市朝阳区不动产登记事务中心过户大厅内人满为患，连路边停车管理员都感叹：“很久没见过这架势了，早晨6点半就有人过来排队取号。”

在新房方面，中原地产统计数据显示，3月北京新建商品房签约均价为3.36万元，同比明显上涨。位于北京朝阳北路与东五环交口西南角的首开熙悦尚郡项目开盘仅一周，156套房源已销售一空。记者在现场看到，依然陆续有客户前来咨询，现场销售人员说，“根据以往经验，总会有资格审核不过的申购者，到时会清出一部分房源，大家还有机会。”

虽然北京楼市本轮涨势较沪深稍小，“跳价”情况并不多见，但“买涨不买跌”“惧怕政策有变”等心态仍然影响着不少购房者。

日前，北京市住建委表示，北京市限购政策变化的可能性不大，将加大从严执法力度，严查违规行为。据介绍，北京市近期抽查了东城、西城、朝阳等7个区的120家房地产经纪机构门店。对于一些门店存在发布虚假房源信息等违法违规现象，北京市住建委执法部门表示已展开立案调查。

记者在多家中介机构二手房网站看到，此前单价超过30万元甚至40万元的胡同学区房均已下架。据链家相关负责人介绍，下架的高价房源主要是学区房，单价高于15万元的房源将不再委卖。

专家指出，北京的限购政策已经极为严厉，只要真正严格执行现在的限购限贷政策，北京的房价像上海深圳一样上演“疯涨”的可能性较小。中介机构表示，随着一季度需求大量释放，新增客源在持续减少，后期成交规模将有所减少，4月份二手住宅网签量将出现回落。

中国社会科学院经济研究所研究员汪利娜认为，政府增加普通住房供给，避免住房供给高端化，有利于房价稳定。

中国社科院城市与竞争力研究中心主任倪鹏飞认为，北京楼市波动与其他一线城市有相似之处，库存较少，也有市场投机和炒作的影响，在密切监测房地产市场变化的同时应该继续打击捂盘惜售、虚假宣传、恶意哄抬价格等行为。同时，加大对中介服务的监管和违法违规行为严惩，给市场更透明的信息，引导和维系市场稳定。

（来源：新华网）

国土部：要全面落实不动产统一登记制度

3月31日下午，国土资源部部长、党组书记、国家土地总督察姜大明主持召开第2次部务会，审议并原则通过《国土资源“十三五”规划纲要》。

会议认为，“十二五”时期，国土资源系统深入贯彻落实党中央、国务院决策部署，坚持尽职尽责保护国土资源、节约集约利用国土资源、尽心尽力维护群众权益，紧紧围绕稳增长、促改革、调结构、惠民生、防风险，改革创新、主动作为、善治善为，保障和支撑了经济社会持续较快发展。

会议指出，国土资源“十三五”规划是落实经济社会发展目标任务的重要部署，是指导未来五年国土资源事业改革发展的基本依据和行动纲领。按照国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要编制工作要求和部党组的统一部署，《国土资源“十三五”规划纲要》已编制形成。“十三五”时期是全面建成小康社会的决胜阶段，在我国基本资源国情没有变、资源在发展大局中的地位和作用没有变、资源环境约束趋紧的总体态势没有变化的条件下，国土资源工作必须深刻认识战略机遇期内涵变化，适应、把握和引领经济发展新常态，加快供给侧结构性改革，坚持国土资源工作在经济社会发展大局中的定位，顺势而为、主动作为，以创新、协调、绿色、开放、共享新发展理念开创国土资源工作新局面。

会议明确，“十三五”时期国土资源工作要坚持“保护保障并重、节约高效利用、增进人民福祉、全面深化改革、建设法治国土、加强党的领导”的基本原则，实现国土资源保护更加有效、国土资源保障能力显著增强、国土资源节约集约利用水平普遍提高、国土资源服务民生和生态建设成效明显、国土资源创新取得实质性进展、国土资源管理水平总体提升等六大主要目标。

会议强调，“十三五”时期，要以创新增强国土资源事业发展新活力，创新耕地保护制度，深化土地管理制度改革，加快矿产资源管理制度改革，全面落实不动产统一登记制度，推进自然资源管理制度改革，加快行政审批制度改革，强化国土资源科技创新驱动；要以协调构建国土资源开发利用新格局，完善国土空间规划体系，优化国土资源开发利用布局，推动区域协调发展，促进城乡协调发展，推进陆海统筹协调发展；以绿色开辟国土资源永续利用新途径，树立节约集约循环利用的资源观，严格保护耕地和基本农田，强化重要矿产资源勘查与保护，提高土地资源节约集约利用水平，提升矿产资源节约和综合利用水平，保护海洋生态环境，推进国土综合整治，加强地质环境保护；以开放拓展国土资源合作发展新空间，推进“一带一路”沿线国家合作，积极参与全球矿业治理，打造国土资源国际合作新平台，加强海洋资源合作开发；以共享实现国土资源惠民利民新成效，切实维护群众权益，助力精准扶贫精准脱贫，加强地质灾害与海洋灾害防治，加强公益性地质调查服务，完善土地调查监测体系，加强测绘地理信息建设，增强国土资源综合监管与信息共享服务能力。

会议还审议了《国土资源部关于委托山西省国土资源厅在山西省行政区域内实施部分煤层气勘查开采审批登记的决定（草案）》。

部务会后，姜大明主持召开第6次部长办公会，听取2015年重大地质灾害应急响应工作汇报并审议《应急值守工作手册（2016年版）》，听取2016年第3次探矿权采矿权会审

情况的报告，听取 2016 年第 3 次建设用地会审情况的报告，听取 2016 年第 2 次重点城市周边永久基本农田划定任务论证审核会审议情况的报告。

（来源：中国证券网）

北京“楼市新政”出台已是大概率或以信贷政策为主

房地产市场经历了一个不平静的周末。沪深接连出台收紧楼市政策，力度之大超出了市场预期。在沪深之后，地产界将目光转移到了北京。在楼市政策上，往常喜欢选择紧盯上海的北京将怎么做，已经成了楼市最为关心的话题。种种数据显示，北京楼市的热度并未消退，而环京楼市的涨幅则更加惊人，在这样的背景下，业内人士分析，出台相关政策抑制房价上涨已是大概率。

截至上周末，3 月北京二手房累计成交已经高达 2.5 万套，预计全月北京二手房成交有望突破 3 万套。3 月单月北京二手房价格环比上涨加速。跟深圳、上海相比，目前北京新建商品房住宅价格同比涨幅不算最高，约为 14.2%，但二手房价格涨幅较高，约为 27.7%。

北京二手房价格究竟涨多少？

北京青年报记者在调查中了解到，北京楼市的热度还在升级。在四惠附近的一名房地产中介表示，北京这两个月的楼市在加速上涨，附近一小区的楼市春节前成交价还是每平方米 3.5 万左右，现在已经挂 4.3 万往外卖了。该中介表示，短短不到三个月，一些热度高的二手房涨幅已经逼近 20%，这跟官方公布的北京整体楼市涨价的幅度有一定差别。

此前，北京市常务副市长李士祥曾公开表示，今年初以来北京房价上涨幅度为 11.3%，仍处于合理区间内，未达最高水平。对此，该中介表示，数据并不矛盾，北京整体的数据中包含了一些偏远的、冷门的区域，实际上热门板块的涨幅要大得多。

中原地产首席分析师张大伟表示，北京出现二手房与新房价格涨幅差距较大的另外一个原因是，北京方面延后了 3 月入市的部分高价项目，这部分高价项目将在 4 月推出，所以整体看，北京 4 月份将出现一波高价项目。

燕郊部分区域房价已超北京部分区

除了北京地区的房价，环京楼市已成为影响“北京房价”的重要因素。去年 9 月中旬，记者曾在燕郊实地探访，彼时燕郊房价已经连续上涨了三个多月，位于燕郊核心区的上上城理想城，2015 年年初价格单价是 8600 元，到了 8 月份成交价已达 1.4 万元，记者回访得知，如今该楼盘二期的单价已经涨至 1.7 万元，短短一年多时间，价格翻了一倍。港中旅的项目去年年初单价才 9000 多元，去年 6 月开盘时的均价超过 1.5 万元每平方米，如今开盘价已超过 2 万元。燕郊一名地产销售人士表示，他所在的项目目前均价约为 23000 元每平方米，而在一周之前的上期房源开盘，均价约为 20000 元每平方米，上涨幅度惊人。

记者统计多个燕郊热销楼盘发现，去年年初以来，这里的房价涨幅已经达 100%。翻倍之后的燕郊的房价已经远远超过北京部分区，与燕郊相近的平谷区本月二手房均价未超过 15000 元。

关于环京楼市上涨的原因，有业内人士认为，一方面，北京市内基本上已经完全豪宅化，大部分刚需和改善型需求都在向环北京区域转移。另一方面，北京目前依然是限购城市，但是环北京区域的限制相对宽松，所以资金更愿意流向环京楼市。此前，据记者调查，由于北京限购政策的存在，许多楼市投资客携巨款前往燕郊炒房，这也是燕郊房价暴涨的主要原因之一。

针对环京楼市，相关业内人士表示，这些地方出台措施调控房价已是时间问题，“预计未来廊坊等地的主要政策将是限制价格涨幅+信贷政策约束”。

日前，有媒体发布消息称，处于环京地区的廊坊市政府已经明确表示，为稳定环京周边县（市）住房价格，推进房地产业平稳健康发展，廊坊日前已经研究了有关进一步规范市场秩序、稳定住房价格的若干措施，具体措施方案正在程序审定中，即将公布。

北京“楼市新政”将以信贷政策为主？

回望北京的楼市政策，大多数时候，北京楼市政策采用的是紧盯上海的策略。如今，上海给楼市踩下了刹车，闪电般出台了被称为“史上最严”的楼市新政，该新政被业内人士总结为“提门槛、降杠杆”。

一线城市楼市在 2015 年走出反转行情，其中有一个非常重要的节点，这个节点被称为楼市“330 新政”，核心是将二套房首付比例从七成降至四成。该新政直接放大了二套房购买者的杠杆力度。上海最严楼市新政实际上废除了楼市的“330 新政”。上海的楼市政策一夜间回到了一年前。对于上海的新政，业内人士普遍认为，这是对疯狂楼市的一记重拳。“房价是怎么通过政策涨上去的，再让它怎么通过政策回归理性。”

从限购方面来看，北京的五年限购政策此前已经是全国最严，上调的空间已经不大。但在楼市信贷方面，北京是否会跟上海一样，实际上废除“330 新政”呢？

记者了解到，此前，北京已经准备好了相关的楼市调控政策，将视北京市场的情况决定是否出台。另外，北京市已经对二套住房信贷政策调整对市场影响进行过论证。若北京楼市继续疯涨，不排除对二套住房信贷政策进行调整。

根据目前北京楼市的情况，北京出台相关的楼市调控政策已是大概率。中原地产首席分析师张大伟认为，北京可能主要从这几个方面对楼市进行调控：首先是约束高价房源对市场的影响，抑制二手房非理性炒作；其次是加税，调整房产交易评估价格，从目前的 40%左右提高到 50%，提高二手房交易的税费成本；第三是二套房信贷收紧，将看齐上海的二套普通住房首付 50%，非普通住宅 70%。

新闻追踪

上海二手房持币观望气氛加重

上海“史上最严”楼市新政出台之后，二手房市场方面，一名上海地产中介表示，市场持币观望的气氛加重了。

一些二手房业主的心态也发生了很大的变化，调价毁约的情况这几天听到的很少了，反而出现了一些业主降价抛售的情况。据了解，上海长宁区甚至出现直接降价 20 万元抛售的情况。而某地产门户的信息显示，浦东唐镇板块一急于出售老房置换新房的业主把房价直降了 60 万元。

记者了解到，上海部分已经拿到预售证的房企，已经重新调整推盘节奏与策略。据上海中原成交数据统计，2015 年上海购房者中，非上海籍贯的客户成交量已经占到 47.54%，这是一个很高的比重。据中原地产方面计算，“史上最严限购政策”大约抑制了大约 27.9% 的购房需求。

（来源：北京青年报）

北京房协副会长：不必对京现有限购政策再加严格

北京房协副会长陈志在接受北京青年报采访时表示，目前北京楼市的政策出发点应是对症下药，没必要对北京现有的限购政策再加严格。

观点地产网讯：3 月 31 日消息，北京房协副会长陈志在接受北京青年报采访时表示，目前北京楼市的政策出发点应是对症下药，没必要对北京现有的限购政策再加严格。

陈志指出，北京的一手房市场并不像一些媒体描述得那么火爆，二手房市场的确有些过热。

陈志强调，即便北京不出新政也不代表政府对市场的违规行为和不规范、不健康的秩序给予放任。北京会坚持既有的执行政策，并在执行中进行微调和完善，同时强化市场监管。

于 3 月 25 日上午，上海市人民政府新闻办举行新闻发布会，上海市住房和城乡建设管理委员会主任顾金山介绍了《关于进一步完善本市住房市场体系和保障体系促进房地产市场平稳健康发展的若干意见》相关情况。

《若干意见》要求从严执行住房限购政策。提高非本市户籍居民家庭购房缴纳个人所得税或社保的年限，从自购房之日起计算的前 3 年内在本市累计缴纳 2 年以上，调整为自购房之日前连续缴纳满 5 年及以上。企业购买的商品住房再次上市交易，需满 3 年及以上，若其交易对象为个人，按照本市限购政策执行。同时，为进一步规范交易行为，限购审核将前置至交易备案环节。

《若干意见》提出从紧实行差别化住房信贷政策，加强个人住房贷款管理。对拥有 1 套住房的居民家庭，为改善居住条件再次申请商业性个人住房贷款购买普通自住房的，首付款比例不低于 50%；购买非普通自住房的，首付款比例不低于 70%。购房人在申请贷款时还应承诺首付款为自有资金，违反承诺则作为失信行为信息纳入本市公共信用信息服务平台。

在距离上海新政发布 13 个小时后，深圳人民政府继而发布关于完善住房保障体系促进房地产市场平稳健康发展的意见。

意见明确实行差别化住房信贷政策。对购房人家庭名下在深圳市无房且近 2 年内无住房贷款记录的，贷款首付比例仍继续执行最低 3 成；对购房人家庭名下在本市无房但近 2 年内有住房贷款记录的或在深圳市已有一套住房但已结清相应住房贷款的，贷款首付比例执行最低 4 成。

意见还提出完善购房政策。深圳市户籍居民家庭（含部分家庭成员为深圳市户籍居民的家庭）限购 2 套住房；能提供自购房之日起计算的前 3 年及以上在深圳市连续缴纳个人所得税或社会保险证明的非本市户籍居民家庭，限购 1 套住房。

（来源：北京青年报）

廊坊九措施稳控环京楼价非本地户籍限购 1 套

河北省廊坊市政府 4 月 1 日晚间公布了《关于完善住房保障体系促进房地产市场平稳健康发展的若干意见》，出台九项措施稳定环京区域房价，内容涉及规范市场秩序、非本地户籍限购、严格规划管控等方面。

据介绍，在去库存等政策的影响下，3 月份以来，廊坊市房地产市场快速“回暖”，尤其是环京县(市)房价涨幅较大，引起社会广泛关注。为此，该市房管、规划、建设、国土、工商和金融办等市直六部门学习研究上海、深圳等城市相关管控政策，起草制定了相关《意见》。

该《意见》重点就完善三河市、大厂回族自治县、香河县、固安县住房市场体系和保障体系，促进房地产市场平稳健康发展，提出以下九项措施：

一是严格落实房地产调控主体责任。环京县(市)政府要切实将规范市场秩序稳控住房价格作为当前一项重点工作，承担起房地产市场价格稳控的主体责任。

二是建立联席会议制度，完善市场监测机制。建立环京县(市)房地产市场监管工作联席会议制度，负责指导、协调、推进房地产市场监管工作，及时对市场交易数据信息进行统计分析，根据市场情况，提出对策措施。

三是坚持规划引领，严格规划管控。根据《京津冀协同发展规划纲要》等相关要求，修订完善环京县(市)的发展规划，合理确定功能定位、产业布局 and 空间发展，妥善处理房地产业发展与城市建设、生态保护的关系。主动加强与北京有关方面沟通联系，建立联动机制。

四是实行住房限购和差别化住房信贷政策。非本地户籍居民家庭限购 1 套住房且购房首付款比例不低于 30%。

五是严格商品房预售管理。进一步规范预售审批程序，严格要件审查和形象进度要求，限期一次性公布全部可售房源；落实住房价格备案制度，实行一房一价，明码标价，现场公

示；加强价格管控，限定申报预售价格上涨幅度；完善个人住房信息查询系统，推进商品房联机备案系统的互通互联，有效遏制和防止倒卖房号等投机行为。

六是开展严厉打击违规经营专项行动。组织开展环京县(市)房地产市场专项执法检查，对房地产开发企业、中介机构经营活动进行集中整治，依法严厉打击无证预售、违规销售、虚假广告宣传、哄抬房价、囤积房源、捂盘惜售和投机炒房等违法违规经营行为，全面规范市场秩序。

七是盘活存量土地，加大棚改力度，增加住房供给。加快存量土地开发建设进度，加大棚改建设力度，将城中村、城郊村以及整合撤并的村庄、城市危房、城镇危陋住宅区纳入棚户区改造范畴。增加普通商品住房供应，严格控制高档住宅开发。

八是加强房地产金融风险防控。严禁互联网金融企业、小额贷款公司、开发企业、中介机构等从事首付贷、过桥贷、自我担保、设立资金池等场外配资金融业务。

九是加强信息公开，正确引导舆论。加大市场信息公开力度，将房地产项目供地、预售许可楼盘、可售房源等信息公开公示，稳定住房消费预期。积极主动向社会解读环北京地区住房发展规划和稳控房价措施，尽量避免和减少“跟风”消费。

通过上述区域性、差别化的措施，确保廊坊市特别是环京周边县(市)要努力实现规范市场秩序、稳定住房价格、遏制投机炒作、促进房地产业平稳健康发展的目的。

(来源：中国新闻网)

西安个人住房公积金异地贷款正式施行

3月28日，西安市公积金管理中心发布了《西安个人住房公积金异地贷款操作规程(试行)》通知文件。

文件指出，具备以下两种情况之一的住房公积金缴存职工，可以申请异地贷款：一是申请人或配偶具有西安地区户口(提供原件及复印件)；二是申请人或配偶在西安地区长期工作或居住的(需提供一年以上西安地区完税证明或社保证明，或持有西安地区居住证)。

同时，借款人申请贷款时还应具备以下4个条件：一是借款人在住房公积金缴存地连续足额缴存住房公积金6个月(含)以上，且缴存正常；

二是有稳定的经济收入，信用良好，有偿还贷款本息的能力，且具有完全民事行为能力的缴存职工；

三是借款人及配偶征信报告中近5年内不超过连续3期或累计6期的违约记录，且借款人及配偶没有未还清的住房公积金贷款(含住房公积金缴存地)；

五是同意西安住房公积金管理中心相关贷款规定。

另据观点地产新媒体获悉，贷款额度将按照西安住房公积金管理中心相关规定执行。

贷款利率按中国人民银行规定执行。贷款期内遇法定利率调整，贷款期限为一年（含）的不调整；一年以上的于次年1月1日起按相应利率档次执行新的利率规定。

贷款期限贷款期限最长30年（二手房不超过20年），最终贷款期限以公积金中心审核批准的《西安个人住房公积金借款合同》期限为准。

（来源：观点地产网）

上海启动房地产市场监管会议机制：整治炒作房价等

3月30日，上海市政府召开专题会议，正式启动房地产市场监管工作联席会议机制，部署房地产市场专项整治工作。市住房城乡建设管理委、市发展改革委、市财政局、市规划国土资源管理局、市工商局、市金融办等部门参加会议。

另据报道，此次房地产市场整治行动为期半年，上海将重点查处炒作房价、虚假房源、虚假广告、诱骗消费者交易等违法违规行为。上海市相关部门还将定期召开房地产市场分析会议，发布房地产市场信息。

上述会议还要求上海各相关部门要各司其职，协同联动，进一步贯彻落实好《关于进一步完善本市住房市场体系和保障体系促进房地产市场平稳健康发展的若干意见》（简称《若干意见》）。

而据观点地产新媒体了解，《若干意见》于3月25日上午发布并实施，也被称为上海“史上最严新政”。

《若干意见》明确进一步强化房地产市场监管，规范从业行为，严肃查处违法违规行为，加强商品房预销售管理，防止捂盘惜售。强化房产中介机构和从业人员管理，建立二手房交易资金第三方监管制度。加大执法力度，依规查处房地产开发企业和房产中介机构相关“捂盘惜售、炒作房价、虚假广告、利用不正当手段诱骗消费者交易”等违法违规行为，并将相关信息纳入本市公共信用信息服务平台。

并严禁房地产开发企业、房产中介机构从事首付贷、过桥贷及自我融资、自我担保、设立资金池等场外配资金融业务。对各类非正规金融机构为房产交易提供各种形式金融业务行为开展专项整治。

《若干意见》还要求从严执行住房限购政策。提高非本市户籍居民家庭购房缴纳个人所得税或社保的年限，从自购房之日起计算的前3年内在本市累计缴纳2年以上，调整为自购房之日前连续缴纳满5年及以上。企业购买的商品住房再次上市交易，需满3年及以上，若其交易对象为个人，按照本市限购政策执行。同时，为进一步规范交易行为，限购审核将前置至交易备案环节。

《若干意见》提出从紧实行差别化住房信贷政策，加强个人住房贷款管理。对拥有1套住房的居民家庭，为改善居住条件再次申请商业性个人住房贷款购买普通自住房的，首付

款比例不低于 50%；购买非普通自住房的，首付款比例不低于 70%。购房人在申请贷款时还应承诺首付款为自有资金，违反承诺则作为失信行为信息纳入本市公共信用信息服务平台。

（来源：观点地产网）

公司动态

菜园街及枣林南里棚户区改造项目最新进展

2016 年 4 月 1 日，菜园街及枣林南里棚户区改造项目首日交房的第一批次棚改居民陆续来到现场，办理征收补偿款领取手续。按照《征收补偿款发放组织方案》，为确保居民在交房 10 个工作日内如期领到补偿款，项目现场分设了 3 个银行发折驻点尽量减少居民等待的时间。

截止 4 月 1 日，居民已签约 3005 户，已完成交房 2069 户。下一步将本着“尽早将存折交到居民手中”的原则，在清明假期仍持续按批次陆续向居民进行存折发放，每天发放户数保持在 200 户左右，保证居民交房后能放心、安心。



产业聚焦

产业 | 楼市“转冷”趋势明显中国热点城市房价迅速“退烧”

清明节前，上海、深圳、苏州等一二线城市纷纷出台楼市调控令，在新政的作用下，此前经历“暴涨”的沪深苏楼市快速“退烧”，甚至不同程度地出现了“寒流”。随后，4月1日环京楼市也迎来政策收紧，专家称，环京四县限购措施有望区分刚需和投资性群体，避免地产板块的资产泡沫，拖累京津冀一体化的整体布局。

沪深苏：观望情绪弥漫

上海市3月25日宣布执行新的房地产限购政策，将非本市户籍居民家庭购房缴纳个税或社保年限由满2年延长到满5年；二套普通及非普通住房首付则调至不低于五成和七成。上海楼市新政直接让不少外地购房者和改善型购房者失去了购房资格，因此也被市场称为“史上最严调控”。

相较于上海，深圳此次的调控政策则被戏称为“温柔的一刀”，将非深圳户籍人口购房社保年限由1年提高到3年，同时二套房首付提高到四成。不过，从供给方面，清明节期间深圳仅有8个楼盘入市，开发商推盘的速度趋缓。

而此前房价涨幅全国领先的苏州则直接出台了“限价令”，政府对开发商做出了“半年涨幅不超过6%，全年涨幅不超过12%”的硬性规定。

尽管要看清新政的真正效果尚需时日，但沪深苏三地市场上的观望情绪已然开始弥漫，成交量出现明显下滑，而在二手房领域，甚至有不少业主的报价开始下调。以深圳为例，深圳规土委的数据显示，3月21日至3月27日深圳一手住宅成交776套，环比下降了近14个百分点，已经连跌3周。而据彭博社援引佑威房地产研究中心数据称，3月28日至4月3日当周，上海市商品住宅成交面积环比前一周下跌60.44%，成交均价为32916元人民币每平方米，环比前周下跌3.42%。

在上海税务部门工作的邵女士告诉《环球时报》记者，清明节前一周，办理二手房缴税业务的同事每天下午五点半就下班，“这种情况已经有半年多没有出现过了，可见成交量是真的下来了”。

中原地产经济分析师刘渊对《环球时报》表示，沪深苏楼市“转冷”一方面是因为此前的涨势“过猛”，现在出现一定回调。另一方面，在新政出来之前，政府层面就已释放了很多信号，政府的态度直接影响了不少人的心理预期，进而压低卖家报价，事实上楼市“转冷”趋势从3月初就已经初现端倪。

环京楼市调控：剑指投资客

沪深新政落地后，首都北京的房地产市场走向也成了各方关注的重点。4月1日晚间，河北省廊坊市发布了楼市新政，规定在三河、大厂、香河和固安这四个环北京的县市，非本地户籍居民家庭限购一套住房。购房首付款比例最低限制从此前的20%上升到30%。

2015年，随着通州将成为北京行政副中心的消息传出，与通州只有一河之隔的河北燕郊房价也随之猛涨。2015年初，燕郊的房价大约在每平方米1.2万元左右，但现在新房单价已超过每平方米2万元。有购房者甚至感叹，燕郊房子是“一天一个价”。

“廊坊新政的目的主要在于区分刚性需求和投资性需求”刘渊表示，目前燕郊的房地产市场中有大量的投资性购房者，而从具体措施中可以看出，政府对刚性需求依旧持支持态度，但会打压非理性的投机性购房者。

北京大学经济学院教授曹和平在接受《环球时报》记者采访时表示，京津冀一体化是一个国家级的大事件，堪比20世纪70年代美国洛杉矶的崛起。在这样的大背景下，燕郊作为京津冀的地理结合点，其房价“火爆”有其内在逻辑。但作为综合决策部门，要格外注意该地区各个经济板块的协调成长，防止房地产板块中的资产泡沫导致实业成本过高，拖累一体化的整体布局。

二线城市前景亮眼？

“房价是涨还是跌？”几乎是每个中国人关心的话题。根据中国央行日前发布的2016年第一季度城镇储户问卷调查报告显示，对今年第二季度的房价，52.1%的居民预期“基本不变”，17.6%的居民预期“上涨”，16.1%的居民预期“下降”。有分析称，在一线城市纷纷祭出楼市调控政策之后，资金的溢出效应明显，大量资本有进入一线城市周边及热点二线城市的苗头。

对此，刘渊持类似观点，“今年一线城市房价的涨幅会趋缓，呈较平稳态势，而二线城市表现将会相对亮眼，成交量和价格都会不错”。而曹和平则表示，如果4月公布的中国第一季度GDP增长率超过6.5%甚至6.7%，则房地产市场前景仍会十分乐观。

（来源：环球时报）

产业 | 预计中国2016年房价涨幅超去年通胀率更高

中国发改委物价监督中心在《中国证券报》发文《2016年价格变化总体形势好于去年》。

文章称，“2016年我国价格变化总体形势好于去年，主要表现是CPI涨幅略有扩大、PPI降幅有所减小、通缩压力减轻。但是价格下降的累计幅度仍在增加，价格下降的商品范围仍在拓展，价格运行的不确定性和波动加大。”

分项来看，2016年中国消费者价格同比升幅可能略微提高，部分源于生活必需品价格刚性上涨，部分因为政府政策严格控制产能过剩。PPI则将保持明显下降走势，降幅将有所减小，通缩压力也将缓解。

房地产价格则会整体上涨，不同城市走势会继续分化。未来资金价格仍将下降趋势，源于实体经济对货币信贷资金的需求下降、货币供给增长相对较快、以及工业品出厂价格持续下降。农产品价格涨幅将继续缩小，极少数农产品价格会出现较大幅度的上涨，大多数农产品价格上涨乏力。劳动力价格涨幅则将会趋缓。

2016 年人民币可能会小幅贬值，汇率波动有所加大，人民币汇率波动受到全球经济增速疲软，美元升值预期以及我国对外贸易下降等因素的影响。

（来源：华尔街见闻）

产业 | 全国首套房平均房贷利率降至 4.54% 北京二套首付主流 5 成

融 360 金融搜索平台近日发布的 3 月房贷报告显示，全国首套房平均利率为 4.54%，继续创历史新低。环比上月 4.58%，下降 0.04%；同比去年 3 月的 5.76% 下降 1.22%。在融 360 监测的 35 个城市和地区中，首套房平均利率最低的为天津的 4.20%。

多家银行首套房贷款有折扣

从首套房利率的优惠力度来看，本月全国 530 家银行中，提供 9 折以下优惠利率的银行有 157 家，比上月增加 52 家，占比 29.62%，利率最低的为北京汇丰银行的 8.2 折优惠利率。另有 124 家银行提供 8.5 折优惠利率，比上月增加 52 家，其中北京 17 家，上海 17 家等。

本月二套房平均利率为 5.39%，与上月持平。从同比来看，去年同期二套房利率高达 6.52%，本月同比降低 1.13%。融 360 监测的 35 个城市 530 家银行中，除停贷银行外，共有 494 家银行执行基准利率上浮 10%，比上月增加 7 家，是当前二套房贷款的绝对主流利率。执行基准利率的银行有 7 家，较上月减少 2 家，为二套房最低利率，其中深圳 2 家，上海、大连、南昌、佛山、武汉各 1 家；执行基准利率上浮 5% 的有 4 家，上浮 15% 的有 3 家，上浮 20% 的有 5 家，另有深圳的广州银行上浮 40%。

融 360 分析认为，目前首套房的优惠力度空前，多数城市的调整已基本到位，未来可下调的空间和幅度有限，首套房政策将维持稳中微降的态势。

一线城市的优惠力度仍具优势

本月，全国十大利率最低的城市为天津、北京、佛山、珠海、上海、广州、青岛、无锡、宁波和成都，较上月相比，新增宁波和青岛，减少了重庆和苏州。本月，首套房平均利率 10 个城市依然全部突破 4.4% 以下，其中天津是 4.20%，北京、佛山和珠海是 4.21%，上海、广州是 4.22%，青岛是 4.25%，无锡是 4.32%，宁波是 4.33%，成都是 4.36%。

目前，十大城市的平均利率折扣都有加大。以天津为例，目前提供房贷业务的 16 家银行全部提供优惠利率，其中 14 家提供 8.5 折优惠，两家提供 9 折优惠，致使其平均利率低至 4.20%。

从一、二线城市的全国首套房平均利率对比来看，除深圳外，一线城市的优惠力度依然具有优势。二线城市中，天津、重庆、成都、南京、杭州优惠幅度较大。三线城市的平均利率则普遍要比一、二线城市更高一些。可见，城市分化现象依然存在，楼市比较火热的一线城市，各银行间竞争更加激烈，各银行针对房贷客户推出的各种优惠层出不穷。而在一些楼市成交不太火热的城市，银行出于风险控制的考虑，利率则相对较高。

北京二套首付主流 5 成

融 360 监测数据显示，本月北京地区首套房利率平均折扣低至 8.60 折，平均利率低至 4.21%。民生银行和平安银行本月恢复贷款，首套房贷款利率最低的是汇丰银行，执行 8.2 折优惠利率。最高的是恒生银行，执行 9.2 折优惠，利率为 4.51%。17 家银行执行 8.5 折优惠利率，分别是南京银行、包商银行、北京农商、工商银行、邮储银行、交通银行、建设银行、中国银行、浦发银行、天津银行、招商银行、光大银行、广发银行、兴业银行、中信银行、北京银行。杭州银行继续暂停房贷业务。首套房首付比例全部为 3 成。

二套房方面，南京银行首付比例最低为 4 成，花旗银行最高为 7 成，其余 27 家银行均为 5 成。二套房贷款利率均为上浮基准利率的 10%，即 5.39%。

中国人民银行 2 月 29 日发布决定称，自 2016 年 3 月 1 日起，普遍下调金融机构人民币存款准备金率 0.5 个百分点，以保持金融体系流动性合理充裕，引导货币信贷平稳适度增长，为供给侧结构性改革营造适宜的货币金融环境。融 360 分析认为，在当下我国宏观经济下行、央行实行稳健的货币政策的背景下，将进一步利好楼市市场，未来仍有双降的空间。

（来源：京华时报）

北京 | 北京不会出更严楼市限购政策：一手房市场并不火爆

提高二套房首付比例、强化市场监管、“限购”升级，这是上周末，上海、深圳接连发布的楼市调控政策。随后，南京、武汉等房价上涨压力较大的城市也分别出台新政，调节信贷政策稳定市场预期。

在这样的背景下，北京是否也会出台更严厉的楼市调控政策？目前不少人对此感到“不踏实”。本周，《北京青年报·广厦时代》就此采访了北京房协副会长陈志，对于这种忧虑他打了一个生动的比喻：“隔壁老王在家打孩子，你也要打吗？这要看你的孩子是否也犯了同样的错误。”

北京出不出政策不应看其他城市

北京是否出台新政，应该看北京房地产市场的实际情况以及监管的需要，而不是看其他城市是否出了政策，二者之间没有什么因果关系。

那么，北京的房地产市场情况到底怎样呢？仔细分析一下我们会发现，目前北京、上海、深圳的市场表现完全不一样。

一手房市场，并未那么火爆

目前北京的一手市场，并不像一些媒体描述得那么火爆。

成交量上，与 2011 年相比，眼下北京的交易量没有太大的变化。价格方面，目前房价的上涨是结构性的，更多的是因为高价盘占比在增大，对整个结构性上涨的带动明显，平均房价因此略有抬升，但抬升幅度是缓慢的。另外，“高价盘的频繁开盘销售，不断爆出天价的单套成交信息，在新媒体、自媒体上传播，在社会心理舆论方面、购房者预期方面造成了非常大的影响”。陈志认为，这是一手房市场火爆假象的原因。

另一方面，高价盘的抬升在 2015 年表现并不突出。单价超过 6 万元的豪宅，全北京成交也就是几百套，大概占比百分之一。

房地产投资方面，虽然总投资有增长，但导致房地产投资增长的主要原因是土地购置价款计入投资以后，带来的投资增长，这本身并不会产生新的增量。

房地产市场供应结构上，办公写字楼的涨幅更大，住宅上涨的幅度并不大，甚至是负增长。施工面积、竣工面积尽管有量的增加，但北京的住宅新开工量是降低的。从这个角度看，北京的房地产市场并不是那么“火”。“北京的新建商品住宅市场仍然处在一个相对偏冷，或说接近于景气的状态。”陈志说。

北京二手房市场：确实热了

近来北京二手房的成交量变化非常明显，2015 年有将近 19.9 万套的交易量，价格逐月都有小幅度上涨，如果把这些小幅度上涨加起来，它的量还是很大的。

陈志说，“近期通过检查，我们也发现中介二手房市场有很多问题，其中包括虚假房源、首付贷、阴阳合同……但从检查的结果来看，二手房市场的确有些过热。”

限购政策不会更严

从目前看，北京楼市的政策出发点应是对症下药。

当前二手房市场火热，中介行业的违规现象也有所增多，因此北京在 3 月份进行了二手房市场的专项检查，采取严格的监管，并对二手房市场的违规行为进行了整顿。

“这方面的检查和整治规范以后也可能会不断增强，频次及力度会增加，目的是让市场更加合理，让市场行为更加规范。这种方式虽然不是政策，但也是对市场的一种管控。”陈志说，“目前没必要对北京现有的限购政策再加严格。”

上海这次出台的政策强度与北京几无差异，5 年纳税、社保的政策，北京已经执行了 5 年，而且前一段时间北京市住建委也表态：限购政策执行效果良好。如北京再加强政策强度，实际上反证了上海这次推出的 5 年纳税、社保政策无效。

陈志认为，即便北京不出新政也不代表政府对市场的违规行为和不规范、不健康的秩序给予放任。北京会坚持既有的执行政策，并在执行中进行微调和完善，同时强化市场监管。

链接

马光远：北京再出调控政策的概率等于零

北京会不会出现更严厉的限购政策？对此，著名财经专家、中央电视台财经频道评论员马光远认为，北京再出调控政策的概率等于零，最大的姿态就是整顿市场，打击市场上的违规行为，仅此而已。而且，北京市场的走势不会因为上海、深圳出现严厉的调控而出现逆转。

马光远表示：“北京的调控政策已经很严格了，基本上都是顶着‘天花板’在进行调控。如果执行这样的政策还会出现疯狂反弹和不正常反应的话，只能说明这个政策本身没有用，应该废掉了。然而，北京市场现在非常正常，完全符合经济学家过去对整个北京房地产市场的预测。作为一个一线城市现在出现反弹、销量的回升、二手房大量交易的情况很正常。”

社科院专家预计——二季度一线城市房价增速将趋缓

近期上海、深圳等一线城市相继出台限购限贷楼市新政引发关注，中国社科院专家 28 日表示，一线城市房价暴涨促使政府出台较严厉的房价调控措施，在控制需求增长的同时也会增进后续市场观望情绪。预计二季度一线城市房价总体增速将趋缓。

今年一季度，在宏观利好政策不断加码的背景下，一线城市住房销售加速，房价快速上涨。中国社科院城市与房地产经济研究室助理研究员邹琳华认为，这也使一线城市房价上涨的能量得以提前释放。

对于一、二线城市，邹琳华建议，应继续扩大供给，抑制住房投资投机需求。具体举措包括进一步降低存量住房交易税费，促进二手住房入市；多方扩大普通商品住房供给：加大普通住房土地供应，加快住房用地入市节奏，提高中低价位商品房入市审批的速度，支持商改住、工改住等土地用途改变。此外，适时降低多套住房融资杠杆，抑制住房投机，如提高热点城市二套房首付比例等。

（来源：北京青年报）

北京 | 3 月北京新房成交量环比大增 206% 价格下跌 2%

成交均价为 31967 元/平方米，环比下跌 2%；二手房成交超 3 万套，均价同比增 14.5%

新京报讯（记者张晓兰）在多重利好政策刺激下，3 月份北京楼市迎来“小阳春”。根据亚豪机构的统计数据，3 月份北京新房共计成交 9189 套（含商住两用，剔除自住房和保障房），成交面积 91.24 万平方米，环比分别上涨 206%、178%，同比上涨 163%、137%。价格方面，3 月北京新房成交均价 31967 元/平方米，环比下跌 2%，同比则上涨 16%。

刚需刚改为成交主力

亚豪机构市场总监郭毅表示，三月份北京市场表现的成交量较为红火，无论是同比还是环比，都出现大幅度攀升，但环比还要考虑二月份处于春节月，而去年三月份处于楼市成交低谷期。从这一层面上分析，无论对比二月数据，还是去年三月数据，都并非客观。

郭毅认为，虽然目前3月份市场在逐步回暖，回暖的幅度要比数据体现得温和。从价格涨幅来看，3月环比2月还出现了小幅下滑，主要原因在于中低价位项目的成交占比增加，造成的结构性上涨，由此可看出，目前市场成交的主体还是刚需和刚改类产品。

三月份成交量的升温，跟前期宽松的货币信贷政策不无关系。宽松的货币政策，造成市场流动性增加，部分流动资金进入楼市，对楼市形成助推作用。“目前来看，经过六次降准、降息后，整个中国市场的现金流，包括企业端和客户端，从银行获得房贷来看，有了大幅度增长，1月份新增信贷创新高，可以看出这一趋势。此外，前期降首付和降利率等调控政策的宽松，也对楼市形成大幅度助推。”郭毅说。

此外，在同策咨询研究部总监张宏伟看来，由于目前一线城市及一线城市周边辐射的城市，楼市基本上处于供不应求的状况，3月份也有调控政策预期落地情况。整个市场表现出为了规避调控政策收紧，尽快跑量的特征。

二手房成交量价齐增

在全国“去库存”的政策大方向下，自去年下半年以来，受到政策、信贷等多方面利好叠加，北京二手房市场呈现不断升温的局面。3月份，北京二手房成交量突破3万套。

根据链家研究院统计，3月份北京二手住宅网签量32009套，环比上涨111.3%，同比上涨193.3%。3月在链家成交的二手住宅成交均价为39286元/平方米，同比上涨14.5%，环比上涨4.3%。

在机构和业内看来，自去年3·30政策出台后，北京二手房市场经过一年的需求释放，目前初步显现出降温的趋势。随着利好政策边际效应的逐步减弱，加之政府稳定楼市的政策大方向不变，未来随着市场理性的回归，楼市交易或将逐步降温，趋于稳定。

■预期

未来楼市涨幅趋缓

接下来的四五月份，由于一线城市调控政策收紧已成新趋势，虽然北京没有出台更为严厉的调控政策，但整体趋势来看依然会收紧。因此，郭毅认为，接下来无论是成交量和成交价格，虽然会保持一个相对热度，但涨幅有可能趋缓，不会保持继续高速增长的趋势。

郭毅认为，从目前整体调控政策来看，依然保持因地施策、分类调控的调控方向，一线城市紧缩的政策难以改变，而三四线城市由于库存压力较大，依然会保持相对宽松的调控趋势。因此，一二线城市和三四线城市之间，无论是房地产市场，还是调控政策方向，都会出现二元分化的局面。

（来源：新京报）

北京 | 北京住房公积金 2015 年底缴存余额近 2900 亿元

从北京住房公积金管理中心获悉，2015 年，北京住房公积金缴存 1297.39 亿元，同比增长 13.8%。截至 2015 年年底，北京住房公积金缴存总额 7902.51 亿元，缴存余额 2899.75 亿元，同比分别增长 19.6%和 14.9%。

据介绍，2015 年北京住房公积金全年实缴单位 118080 个，实缴职工 651.58 万人，缴存 1297.39 亿元，同比分别增长 17.8%、14.0%和 13.8%。当年新开户单位 25064 个，新开户职工 85.99 万人，净增单位(实缴)17814 个，净增职工(实缴)80.19 万人。

北京住房公积金管理中心相关负责人介绍，为维护职工合法权益，北京住房公积金管理中心与工商、地税、人力社保、统计等部门协作，加强对新增私营企业的摸查和住房公积金的催建。2015 年受理职工维护缴存权益投诉案件 992 件，结案 942 件，为职工追缴住房公积金 1598.7 万元。

“我们对 2 个单位不依法办理住房公积金缴存登记、不为职工设立住房公积金账户的违法行为分别给予行政处罚 1 万元。对于不缴、少缴住房公积金的 97 个单位，向人民法院申请强制执行，维护了职工的合法权益。”上述负责人说。

据了解，职工当月缴存的住房公积金为单位和本人月缴存额之和，金额为职工上一年月平均工资乘以缴存比例。2015 年，北京住房公积金年度缴存比例为 12%。单位和个人缴存上限分别为 2014 年北京市职工月平均工资的 3 倍乘以缴存比例，职工和单位月缴存额上限均为 2327 元。职工住房公积金月缴存基数不得低于北京市人力资源和社会保障局公布的 2015 年北京市最低工资标准 1720 元；下岗、内退等类似情况职工月缴存基数不得低于 2015 年北京市基本生活费 1204 元。

(来源：新华网)

西安 | 西安一季度卖掉 30027 套住房超过北深广

《一季度中国主要城市房地产市场交易情报》显示，西安前三月住宅成交套数为 30027 套。可以这么说，如果以四口之家为标准，西安有超过 12 万人在一季度围着房子打转，更有数以万计的看房者在为房子而奔波。

在该研究院监测的 36 个城市中，有 32 个城市住宅成交面积在一季度同比上涨，天津、杭州等地增幅超过百分之百。出人意料的是，二线楼市在这波上涨行情中“脱颖而出”。包括西安在内的 20 个二线代表城市的住宅成交面积为 4383.08 万 m²，同比增长达 51%，甚至超过北上广深等一线城市增幅。

易居研究院智库中心研究总监严跃进认为，开年来连续政策利好是楼市迅速升温的主因。由一线楼市房价暴涨后传递出恐慌性购房情绪，则是二线楼市火爆的诱因之一。

其中，西安在前三月的住宅成交面积是 321.66 万 m^2 (30027 套)，超过了北京、广州和深圳等一线城市，同比去年一季度的 259.66 万 m^2 (24430 套) 增长了 24%。

美城机构首席市场分析师沈玮表示，外地楼市回暖对西安的购房需求形成刺激，沪深等地在近期重新收紧政策为房地产降温，也促使资金流向环境相对宽松的二、三线城市。

那么西安楼市在一季度究竟表现如何？华商报记者上周末走访了城南、城东近十家楼盘，既有销售人员反馈“每个月能卖 6、70 套房”，也有项目门庭冷落表示“看的远比买的多。”

沪灞一家外埠房企负责人认为，今年一季度行情要好于去年同期，但各楼盘冷暖不一，主要和地段、产品有很大关系，“像三环外的一些大户型去化就比较慢。”在南三环一个楼盘，记者就发现 172 m^2 户型的楼栋从前年销售至今，甚至不如小区地下室卖的快。

（来源：华商网）

西安 | 或将落地两个大悦城选址大明宫遗址和曲江新区

近日，西安大明宫遗址区保护办官网发布信息透露，中粮集团项目组调研考察了大明宫遗址区，西安或将在遗址区以及曲江新区落地两个大悦城。

观点地产新媒体获悉，中粮集团一行并与保护办副主任顾育英及招商、规划等部门就大悦城项目合作模式、用地规划、供地等事宜进行深入座谈。

曲江新区管委会主任陈吉利表示，曲江新区将全力支持大悦城尽快落地。他希望，中粮大悦城不仅要落地北城，还要入驻曲江新区商业市场，以形成南北呼应之势。

此外，早于 3 月 6 日至 12 日，曲江新区管委会主任陈吉利在北京分别会见了中粮集团副总经理姚长林，以及台湾新光集团总经理方彦钦。

据悉，陈吉利要求大明宫遗址区保护办招商局要加快与中粮集团和台湾新光集团的合作进度，特别是要利用好台湾新光集团在文创方面的优势，充分挖掘大华·1935 项目的商业文化特质，要在遗址区形成独特的商业文化，为打造现代服务业聚集区奠定坚实基础。

据观点地产新媒体了解，大华·1935 项目根植于 1935 年投入生产的长安大华纺织厂，定位为涵盖大华博物馆、小剧场集群、文化艺术中心、精品酒店、特色餐饮、购物街区等城市生活多种功能、多样文化、多元消费的文化商业 mall。

大华·1935 项目由西安曲江大明宫投资（集团）有限公司旗下西安曲江大华文化商业运营管理有限公司投资运营管理，项目位于西安市太华南路 251 号，占地约 140 亩，总建筑面积约 8.7 万平方米，总投资额 7.82 亿元。

（来源：观点地产网）

行业动态

行业 | 地产调控靴子落地房企应对策略明显分化

去年，恒大、碧桂园等众多房企加速回归一线城市，这在年度销售金额上已彰显成效，但一线城市地产调控会否伤及这些房企的成交业绩？像金科、东原、北辰、中洲、世茂等房企偏重于二线或二三线城市，会否在市场回暖与一线城市调控的窗口期实现跨越式发展？

金地集团风雨中一直很稳健

偏重于一线城市布局的金地集团，外界认为其受到此次调控的影响较大。不过，金地集团一位内部人士告诉《每日经济新闻》记者，金地一直以来都在一线乃至二线城市布局，这么多年来，经历了多少轮调控，风风雨雨都过来了，金地一直很稳健。

在该人士看来，金地正处于健康的成长期，去年以来开拓了新业务，企业不能只跟着政策走，更要看一个城市的购买力、地段、消费人群，尤其是要有扎实的好产品。

龙湖集团为可持续增长留下一张船票

在龙湖集团 2015 年业绩会上，龙湖集团董事长吴亚军表示，行业进入下半场，对谁都有压力。对企业而言，反而是做长期坚决转型，做好风险管控的机遇。大家可能会更加注意有质量的增长，根本上是盈利能力以及可持续能力。

吴亚军认为，有的企业可能关注规模，但利润可能是下降的；有的企业可能关注了利润也关注了规模，但未来可持续的竞争力在下降。龙湖在关注规模成长的同时，也关注到了利润，关注到利润的同时，为未来可持续增长留下了一张船票。

“我对龙湖的未来是有信心的，当行业出现重大震荡的时候，龙湖将是相对比较健康的公司。通俗一点说，不用去争名次，你进步的原因不是你跑得快，而是因为别人掉下来了。”吴亚军强调说。

针对一线楼市调控下的定价策略，龙湖集团执行董事兼首席执行官邵明晓表示，“龙湖 2015 年整体销售价格提升的幅度还不错，单价从 2014 年的 10800 元提升到 12800 元。我们更多的是随行就市，既强调项目安全，也强调项目合理回报，这当中是一个互补，不会刻意地为了提价格而影响项目销量。从今年前两个月的销售来看，整体销售接近 70 亿元，一季度过 100 亿元没有什么问题，总体上符合我们的预期，上半年大概实现 620 亿元目标的 40%。”

金科股份重心在二线一线为辅

一向坚持“622”战略的金科股份，今年也做出了新的战略微调，拟加大二线布局，策略性布局一线市场。

对于一线调控，金科股份一位高管表示，一线楼市及时调控很有必要，因为个体层面看似理性，却无意中呈现出集体层面的非理性，一线城市一年房价上涨 40%~50%，这是不健康的。房价大涨后如果再遇大跌，危害程度也大。

该高管说，一线城市房价的上涨，直接带动了二线市场的楼市回暖，由于全国楼市分化严重，这对部分三四线的带动不明显，主要还是二线城市。

“前不久，金科也参与了合肥拍地，最终竞拍价从起价 480 万元直接拍到了 2400 万元。”该高管说，楼市火爆的时候，开发商很容易踩到小周期高点上，金科的重心是二线城市，以一线为辅，今年在规模上会适度扩张，同时尽可能地提高利润率，今年会量价向上。

该高管还表示，金科早先已布局了北京，也在考虑进入上海，但最终真正进入与否，要看项目有无利润可赚，所以一线为辅。

东原地产上海楼市火爆有利有弊

东原地产集团营销管理中心总经理陈文表示，东原去年进军华东很积极，发展也很顺利，今年以来上海楼市特别火爆，东原上海的项目卖得很好，但有利也有弊，弊端在于拿地价越来越高。

在陈文看来，一线城市调控对东原来说，更有利一些。希望火爆市场能停下来，之前在市场上，大家看法高度一致，就是继续看涨，但在拿地上如果大家对未来预期有分歧，也更有利于东原能够拿到较为便宜的土地。

“在既有布局的城市区域，比如在重庆、成都、武汉等，东原会继续保持原来的开发节奏，该推盘去化就加速去化，如有合适地块也会考虑积极去获取。”陈文透露，下一步将加大华东布局，同时会在华南地区有所斩获，年内目标是进入中国房企销售 50 强。

中粮地产借机加速去化

从现有业务布局来看，中粮地产主要集中在北上广深及成都、沈阳、天津、南京、杭州、长沙和苏州等核心城市。

中粮地产证券部人士表示，公司会抓住调控这个有利的窗口期，加速项目去化，加快高周转，“点对点”、“一城一策”去指定推盘营销策略。

独立经济学家陈宝存：二线城市决定房企业绩

2014 年时，陈宝存提出“一线城市地王争霸赛”的观点，2015 年，又提出“关注重点城市机会”，今年是“二线城市决定全国化房企的年度业绩”。

“今年主要表现就在二线城市，因为一线没有多少地可拿了。针对二线城市，比如南京、苏州、杭州等核心二线城市将很能支撑起房企的业绩。”

陈宝存认为，下一步在长三角、珠三角以及成渝等核心板块的核心区域将出现新一轮房企抢地潮。

“今年这些新热点区域的房价一定会上涨甚至会跳涨性加速去库存，想控制是控制不了的。日前有数据说，去年一线楼面地价上涨了 40%左右，二线楼面地价上涨了 60%左右，就是一线涨幅不如二线涨幅，但如果看过去 3 年，一线城市楼面地价上涨了 200%，所以接下来这几年不怎么涨的二三线城市要涨了。”

（来源：每日经济新闻）

行业 | 抢食绿色地产大蛋糕中国金茂绿建公司正式挂牌

3月30日，在中国金茂举办的“中国绿建科技服务产业发展研讨暨中国金茂绿色战略升级”分论坛上，凤凰房产获悉，作为中国金茂绿色战略升级的新方向，“北京金茂绿建科技有限公司”将正式挂牌运行。

相关负责人表示，金茂绿建的挂牌运营一方面顺应了行业的发展趋势以及中国金茂公司发展战略，另一方面，这也为中国金茂“双轮两翼”的战略提供了支撑和动力。

据介绍，金茂绿建奉行“123”战略。其中，“1”指一个绿色建筑服务商的定位，“2”则指公司未来将成为绿色技术应用的研发与科技创新平台、城市综合运营的技术整合与集成平台。同时，公司未来将涉及“建筑节能、旧房改造、绿色金融”3项业务。

截止2015年6月，中国金茂开发的业态类型包括：生态城、绿色办公建筑、绿色超高层综合体、绿色校园、绿色酒店、绿色住区等；覆盖华北、华东、华中、西南、华南五大区域13座城市，共计获得各类绿色建筑标识92个，占总开发项目90%。而新挂牌的金茂绿建，其业务将涵盖绿建节能、旧房改造和绿色金融三大板块。

按照金茂绿建“由内至外”的发展策略，公司近期的业务重点在于服务内部项目，充分发挥中国金茂在绿色建筑、建筑节能等领域的经验优势，整合产业链上下游的优质资源，建立专业的绿建服务团队并提供专业的绿建节能技术解决方案。随着整体业务架构成型、公司治理规范，金茂绿建在未来两、三年则会逐步拓展到外部企业及项目。而在稳定发展期，公司将形成短、中、长线业务组合，未来可能引入战略投资者，试点混合所有制，并择机上市。

业内专家评价，中国金茂绿建公司的经营理念和经营模式称得上是地产行业体系上开辟的新兴板块，日后一旦运作成熟，对于整个地产行业的价值外延与内涵的扩展都相当可观。

（来源：凤凰房产）

行业 | 非住宅领域猛扩张绿地进军跨境电商

绿地控股（600606.SH）3月31日公布，绿地将启动跨境电商业务，首个落地的项目将设在青浦出口加工区。

由绿地投建的青浦跨境贸易基地，并非单一的商业综合体或物流地产项目，而是集地产和跨境采购、贸易为一体的新一平台。

记者了解到，在青浦的该基地将是上海提供公共仓服务的第二大跨境保税仓，也是青浦及江浙毗邻一带最大的跨境保税仓。

按绿地的设想，该基地将主要开展进口供应链服务，打造全国最具规模的跨境电商进口供应链平台和上海推进跨境电商的示范园区。而绿地也将借此平台提升绿地自营进口商品的直接采购能力，向进口零售商的产业链进军。

据了解，该交易平台以 B2B 业务为重点，兼顾 B2C 业务。在联合金融、物流、保险、IT 领域企业的基础上，除提供跨境保税仓储全程运营，还将提供包括商品直采、备案、支付以及供应链金融在内的深度跨境贸易服务。在 B2C 领域，绿地试图通过布局跨境电商体验店，进入 O2O 跨境商品销售和市场的市场。

绿地投资跨境电商，与当前中国贸易发展的变化有直接关系。

去年中国进出口总额同比下降了 7%，但跨境电商却出现了逆势上扬。目前中国主要跨境电商年平均增长率在 40% 左右，其中跨境零售的增幅高达 40%-50%，

“目前青浦跨境贸易基地已经落实了与法国、匈牙利、加拿大、日本等国的贸易合作意向。该平台年的销售规模，预计会达到 20 亿元以上。”绿地集团相关人士说。

绿地也想借此加速其在全球商品直销领域的布局。按绿地的计划，今年仅经营进口商品的直销店，今年就将开业 20 家，而在 2016 年直销店的数量将达到 50 家。

除了进军跨境电商，绿地在境外旅游地产还布下一子。

近日绿地披露，公司将与日本最大的免税连锁企业日本 Laox (乐购仕) 株式会社合作投资日本千叶海港城的一个旅游地产项目。

该项目占地 2 万平方米，总建筑面积 14.7 万平方米，包括办公、商业、酒店等业态。绿地已与乐购仕共同成立了名为绿地千叶合同会的合资公司，该合资公司除负责开发还将负责项目的招商经营。而项目的商业部分，计划在今年就将全面开业。

(来源：华夏时报)

行业 | 绿城式去库存：降价非首选毛利再刷新低

受利润率大幅下降影响，绿城中国 (03900.HK) 近日对外披露了一项新计划：用一年多的时间，在公司内部完成三四线城市项目的去库存。

“最晚在 2017 年，完成三四线城市库存的换仓。”在 3 月 29 日的绿城业绩会上，绿城执行董事兼行政总裁曹舟南给绿城的“去库存”划定了明确的时间表。去库存的提出，与绿城今年核心管理目标发生的重大变化有直接关系。绿城明确提出，公司今年不但要提高毛利率，还要提升公司的盈利水平。

毛利率创 3 年以来新低

绿城中国的毛利率创下 3 年以来的新低。

据绿城公布的 2015 年年报，绿城的销售毛利率从 2014 年的 23.5% 降至去年的 18%，跌破了 20% 的水平。而在 2013 年，绿城的毛利率还高达 28.4%。

对于销售毛利率下降的原因，绿城在年报中表示，这主要是因为去年交付的项目中，有一定比例的项目位于三四线城市。

“过去几年受政府对楼市调控政策的影响，导致项目销售价格偏低，很大程度上影响了绿城去年的物业销售毛利率。”绿城首席财务官冯征在年报中表示。

为保证利润率，绿城将在公司内部逐步通过多种方式，在2017年之前完成三四线城市项目去库存和项目的换仓。

据绿城年报，目前绿城土地储备约3124万平米，权益面积约1821万平米。另据绿城高层在业绩会上披露的信息，目前绿城在三四线城市的库存（包含土地）约1200亿元。而在完成对三四线城市去库存和换仓调整之前，原则上不会在三四线城市增加新的项目。

就如何去库存的问题，绿城高层表示，降价并非绿城首选。“我可以明确地告诉大家，绿城去库存的手段中，降价一定不是首选，而是提高服务品质，增加服务内容。”曹舟南说。

其实早在去年，绿城在内部就已经提出要在三四线城市进行换仓的计划。

此前绿城高管告诉记者，去库存的方式有很多种，不仅会通过提供增值服务来促进销售，也不排除采取包括出售项目、转让项目部分股权或通过与其它房企合作开发等多种模式。“去库存会采取渐进而非激进的方式。完成项目换仓的同时，还要保证项目的平衡过渡。”上述绿城高管表示。

据曹舟南在业绩会上披露的数据，去年绿城全年719亿的销售额中，有近350亿来自三四线城市，即三四线城市的业绩占到销售额近一半的比例。

“一些城市的销售速度较慢，而销售价格又上不去。因为周转速度太慢，在对资金占用的同时，也降低了这些区域项目的利润。”绿城一位高层说。

在沪布局现空窗期

有分析师认为，绿城去年业绩的下降与其布局和发展模式有很大关系，但多少也受到与融创的“分手”对物业分割的影响。

“三四线城市项目不少，能提供的利润比较有限。绿城曾重点布局的上海，原本能带来比较丰厚的回报，可现在绿城在上海的项目过少。”一位不愿具名的分析师说。

上海是一年多以来房价涨幅居前，尤其是豪宅涨幅较大的城市，成为各路房企争夺的重点市场。去年与融创“分手”后，除了黄浦湾留给了绿城，多数通过融绿平台在上海获得的项目基本都归到融创名下。绿城在北京的项目还没有相应的贡献，在上海的布局又出现了空窗期。

在绿城去年的地区销售排名中，上海已经被挤出了前三的位置。绿城年报显示，去年的销售收入中，浙江以近76亿元的收入（除杭州以外）占比32.5%，位列区域贡献第一位；杭州约69亿元的收入占比29.6%，山东的收入约33亿元占比14.3%。

上海项目数量大幅减少，绿城正打算补齐这一块短板。

记者了解到，去年绿城曾派出团队到上海考查项目。年底时看中了上海一个体量较大的项目，而且已经有一定的意向，但至记者截稿为止，该项目还没有更新的进展。据了解，绿城希望在上海能再获得优质的项目，也在寻找新的项目重点布局。

在上海找项目，只是绿城今年投资的一部分。在去库存的同时，今年绿城将展开一轮新的投资布局。“去年绿城对战略进行了梳理后，今年将逐步聚焦一批新的城市。”绿城一位高管说。

接下来的新的战略规划中，绿城明确了将北上广深四个一线城市，以及包括天津、南京、武汉、重庆在内的 15 个城市作为投资的核心，围绕这 15 个城市做开发。

（来源：华夏时报）

行业 | 远洋地产与 Delos 达成战略合作深度推广 WELL 在中国应用

2016 年 3 月 31 日，远洋地产与创立房地产业 WELL 标准的美国 Delos 公司在北京达成战略合作协议，双方将进一步加强合作，在中国的建筑及人居环境中进一步推广 WELL 标准。远洋地产董事局主席李明日前在位于北京远洋国际中心 A 座的远洋地产总部，与 Delos 公司创办人及首席执行官夏保罗（Paul Scialla）展开亲切会谈，双方对未来合作前景表达出极大的信心。去年 12 月，远洋地产已在中国率先引入 WELL 标准，并在远洋进入广州市场的首个项目——广州远洋天骄项目中实施，美国前总统克林顿特意发来视频贺电，赞扬 WELL 在中国的推广落地。以此为契机，WELL 标准在华南区域开始推广。目前，远洋地产已申请 WELL 注册的项目近 40 万平方米，覆盖范围已经扩展到北京、广州等全国重要一线城市，其中包括北京 CBD 内的重要开发项目。

根据本次签署的战略合作协议，远洋地产将在未来五年内，投入 250 万平方米的空间作为 WELL 认证项目，将 WELL 标准从华南推广到全国。这显示出远洋地产在沿用 WELL 标准方面的领先地位，以及今后在全国长期推广 WELL 标准的决心。

同时，作为本次协议的一部分，远洋地产将与 Delos 公司合作，推动 WELL 标准在自身项目及在中国整个地产行业的应用和落地。

应 Delos 公司邀请，李明将加入公司顾问理事会，在中国推广 WELL 标准及健康建筑技术方面为 Delos 提供顾问建议。

李明表示：“远洋天骄项目因为加入了 WELL 标准而获得市场的青睐和肯定，这显示出中国消费者对真正有益于健康的人居环境的渴望，这也符合远洋地产长期的开发理念。远洋地产为能够在中国引进、推广在全球获得极高评价的 WELL 标准而感到荣幸。”

夏保罗则表示：“远洋地产是中国最大的地产开发集团之一，远洋与时俱进的开发宗旨令业界仰慕。投入 250 万平方米的空间作为 WELL 认证项目，是 WELL 标准在中国房地产开发领域不断扩展的重要一步。”

去年底在广州举行的中国首席 WELL 健康住区认证启动仪式上，远洋地产已经宣布了和 Delos 公司的合作关系，并承诺协助 Delos 在中国推广 WELL 标准及健康建筑的技术应用，以此改造人们有 9 成以上时间身处其中的室内环境，推动人居环境成为更能呵护、维系并改善人体健康的建筑空间。

WELL 建筑标准是世界上首个致力于人体健康与舒适的建筑标准，该标准将设计建筑与人体健康的科研成果有效地结合起来，通过空气、水、营养、光、健身、舒适及心情等 7 大要素，对人体健康及舒适程度进行衡量、认证、监督，是一套有据可循、并通过具体表现衡量建筑是否达标的建筑标准。至今，WELL 在全球 14 个国家已经注册了总面积 300 多万平方米的认证项目。美国前总统克林顿、世界首富比尔·盖茨、奥斯卡影帝李奥纳多等都是 WELL 标准忠实的拥趸及代言人。

（来源：中国网）

行业 | 五年复合增长率超 55%融创中国打造房地产最具优势发展战略

中国最专注于高端精品营造的地产公司融创中国（01918.HK）3 月 30 日发布了 2015 年度业绩报告。2015 年，融创中国实现销售 734.6 亿，跻身中国十强房企第九名，归属于母公司净利润 32.98 亿。

数据显示，在过去五年国内房地产市场急剧波动背景下，融创中国合同销售额呈跳跃式增长，从 2010 年上市初的 86 亿，到 2015 年的 734.6 亿，复合增长率接近 55.81%，同期全国商品房销售金额的复合增长率仅为 10.61%。

2015 年，融创中国敏锐捕捉到国内房地产市场的回暖信号，加大土地购买及并购力度，全年新增土地储备 1431 万平方米，新进入多个具有发展潜力且市场表现强劲的二线核心城市，已形成了最具竞争优势的城市布局。

打造精品豪宅合同销售创历史新高

在复杂多变的经济和市场环境下，融创中国坚持深耕聚焦一二线核心城市的发展战略，专注高端精品物业开发及营造，以较强的风险控制能力，实现了销售业绩的稳步增长，多项指标取得新的突破。

在物业销售上，公司以 734.6 亿元的年销售额创下历史新高，稳居中国房地产行业第一阵营，挺进克而瑞“2015 年中国房地产销售额百亿企业排行榜”九强，在 2016 年《中国房地产 500 强测评》中位列开发企业综合实力第七名。

融创中国在创下中国房地产企业合同销售连续多年高速增长传奇的同时，采取深耕城市的战略，在北京、上海等多个核心一二线城市的市场占有率稳步提升。数据显示，2015 年，

融创中国的销售项目主要集中于 4 大直辖市和 4 个核心城市，平均单城产能将近百亿元，充分说明融创聚焦区域和深耕战略的前瞻性。

更难能可贵的是，作为国内高端精品生活的创领者，融创在追求量的提升的同时，更注重质的增长，豪宅产品以及优质服务得到各地业主喜爱与好评。融创旗下多个位于一线城市的精品豪宅，如北京壹号院，上海的滨江壹号院及苏州桃花源取得不俗的销售业绩。

2015 年，融创中国 2015 年的销售均价 21080 元/平方米，同比上涨 4%，这是公司销售均价连续第三年维持在 20000 元/平方米之上，充分显示公司的高端精品住宅在市场上的竞争力，并奠定了公司在豪宅开发领域的领先地位。

融创中国表示，公司将继续专注于核心城市高端精品住宅的开发，并争取在新的一年里取得更好业绩。数据显示，公司今年全年可售资源将达到 1369 亿左右，且绝大部分项目处于楼市繁荣程度较高的一线 and 二线核心城市，这为公司 2016 年销售业绩的持续稳健增长奠定了坚实基础。

把握市场趋势形成最具优势城市布局

2015 年，融创中国敏锐感受到市场即将回暖的信号，加大土地储备力度，全国布局方面收获丰厚。截至目前，公司已在全国 19 个城市成功布局 116 个项目，均为国内最具经济增长潜力的一二线核心城市。

在继续深耕现有的几大核心城市的基础上，全面进入经济实力和房地产发展潜力较强的二线城市，是融创在 2015 年的重大战略决定。

融创中国行政总裁汪孟德表示，虽然国内外经济形势仍未明朗，但公司对今年国内的房地产市场仍有信心。在过去一年，公司有意继续深耕一线城市，同时加码核心二线城市。“当大多数开发商都开始将眼光聚焦一线城市时，我们认为，经济发展前景良好的二线核心城市同样蕴藏着诸多的市场机会”。

数据显示，2015 年融创通过并购和土地拍卖等方式进入了南京、武汉、成都、西安、合肥等二线城市，合计新增土地储备 1473 万平方米。截至 2016 年 3 月，融创的土地储备为 3178 万平方米，足以支撑公司在未来三到四年的开发规模。2016 年初，公司还进入了佛山、东莞等两个珠三角城市，打开了在广深区域的布局。

汪孟德表示，经过多年的拓展，目前融创中国已形成最具优势的城市布局，在这些经济发展前景可期的城市，房地产市场的供求关系健康良好，未来可增长的空间极大，相信会在未来几年不断创造惊喜。

在去年土地市场明显过热、地王频出的市场下，融创中国通过收并购获得了大量优质土地储备，在代价较小的条件下，尽可能避开了竞争激烈、价格高企的土地公开拍卖市场。

融创中国一直善于在并购中寻找机会，尤其在绿城和佳兆业两宗并购案中积累了丰富的实战经验，在多起并购案中的表现也都可圈可点，使得公司在行业内留下来极佳的市场口碑，主动找融创寻求合作的开发商日益增加。

有两组数据足以证明融创超强的土地并购能力：一是其土地储备中，通过并购获得的土地占比已经高达 2/3，剩余的 1/3 是通过公开招拍挂获得；二是 2/3 的土地储备位于原来的四个核心直辖市，其余城市仅有 1/3。

对于未来的土地策略及全国战略布局，融创中国董事长孙宏斌表示，在进一步完善原有区域布局的基础上，融创将持续深耕新进入的城市，进一步巩固公司在一二线核心城市的领先地位和竞争优势。

运营水平提升，现金流极为充足

从融创中国披露的 2015 年度财务数据来看，公司在 2015 年的加大全国布局不断扩大规模的同时，依旧保持了良好的运营水平。

截至 2015 年底，公司总资产为 1155.09 亿，净负债比率 75.9%，在国内房地产开发商中仍处于较低水平，符合公司一贯的财务稳健原则。同时，公司始终保持了充裕的现金流水平，截至期末的现金余额高达 270.58 亿，较 2014 年的 250.41 亿继续上升。未来，公司仍将在风险可控的整体原则下，审慎地在有潜力的城市开拓新的物业发展机会。

“臻生活”落地，提升产品溢价

为进一步巩固公司在高端住宅开发及生活营造领域的持续领先能力，融创中国提出“臻生活”高端生活价值体系，旨在打造一个覆盖全产品周期和全生活周期的服务体系，为客群提供高端的社区生活体验。

这套服务体系是融创过去十三年豪宅打造的集大成之作，涵盖了定位体系、品质营造、业主共建、社区文化以及服务体系和专属定制等到六大板块，为业主的实际生活需求提供从硬件到软件，从生活服务配套到精神文化的服务供给。

目前在融创社区里已形成四大业主品牌活动，其中包括关注健康生活的“健走未来”、面向小孩子成长的“果壳计划”、促进邻里交往与沟通的“邻里计划”以及倡导大家关爱弱势群体的“我心公益”等。

这套生活价值体系从拿地开始就进行全流程覆盖，每一个地块的定位，都是为了在每块土地上打造最合适的产品，将土地价值最大化，始终贯穿品质营造的各个环节。

未来，融创仍将继续坚持高端精品战略，全面、系统地建立公司在高端住宅产品和服务方面的领先优势，进一步提升产品溢价能力。

（来源：凤凰房产）

行业 | 想私有化的不止万达商业多家内资房企港股坐冷板凳

在港股上市十五个月后，万达集团下属商业地产平台万达商业（专题阅读）（03699.HK），选择了在夜晚宣布了其私有化计划。3月30日晚间，万达商业发布公告称，其控股股东大连万达集团股份有限公司将收购全部已发行H股。根据公告，可能进行的自愿全面收购要约一旦落实，将导致公司该私有化，并从港股退市。

万达商业公告透露，H股的要约价将不会低于48港元/股，即2014年12月23日该公司登陆港股时的发行价。3月30日，万达商业收于38.8港元，上涨6.16%。

希望私有化的内资房企还不止万达商业一家，从市值来看，内资房企的港股“冷遇”已不是短期之事，其背后原因，是价值普遍被低估，还是港股投资者对房企增长模式的认同差异？

估值与代价

万达商业的私有化计划在市场已发酵大半年。事实上，早在2015年7月3日，作为万达集团下属商业地产平台的万达商业就曾发布声明称，将向中国证监会及其他相关监管机构，申请发行最多3亿股A股，预计总募集资金不超过120亿元。与此同时，万达商业已于去年开始启动回归A股，并于11月13日发布了A股招股说明书。

关于万达商业私有化的原因，市场普遍的声音是，与内资房企在香港资本市场估值偏低有关。以万达商业3月30日的收盘价格计算，市盈率不足5倍，这与A股上市的万达院线比较，可谓天壤之别，与创业板上市公司动辄几十倍市盈率更加悬殊。

根据万达公布的数据，2015年，万达集团资产（按成本法数据）为6340亿元，同比增长20.9%；收入2901.6亿元，完成年计划的109.3%，同比增长19.1%。新近发布的万达商业2015年度业绩报告则显示，去年万达商业的收入为1242.03亿元，较2014年的1078.71亿元增加15.14%；公司权益拥有人应占核心溢利（扣除公允价值变动影响）为170.16亿元，较2014年的148.24亿元增加14.79%；每股业绩6.62元，每股分红1.05元人民币。

3月31日上午，万达商业应声大涨，到11时上涨17.65%，股价来到45.65港元，逼近48元的最初发行价。关于万达商业的控股股东万达集团回购股票的代价，按目前发行的港股股本6.5亿股计算，收购代价在310亿港元、260亿元人民币（以当下汇率计算）上下。

“市场不认可其价值，给的价格低，于是自己加价买回来，这对市场和公司而言都是好事。”一房企人士对《第一财经日报》记者分析，“关键是估值低，万达商业还在发展，每年分红超过百亿，万达自己买回来，哪怕作为财务投资也是划算的。”他对比创业板说，去年创业板490余公司，利润规模在600亿元左右，对应5.6万亿元市值，而万达商业则是300亿元利润对应1000多亿元市值，悬殊之大，令人唏嘘。

王健林（专题阅读）一直希望带领万达向文化、旅游休闲、金融、电商等产业转型，向法院线、体育等产业寻求增长，并于 2012 年积极寻求海外并购。于地产而言，王健林一手向“轻资产”转型，一手开始做起了减法。对于万达未来规模，王健林预计，2016 年万达集团总收入为 2543 亿元，同比减少 12%，主要是房地产销售收入减少 640 亿元，至 1000 亿元左右，同比降幅约为 40%。

内资房企的港股冷遇

从股价来看，港股内资房企股价普遍低迷。当下股价较高的是富力地产与龙湖地产，在 11 元左右，此外，碧桂园股价在 3 港元左右，恒大股价也在 6 港元左右徘徊，融创中国在 5.1 港元左右，擅长中高端改善住宅的央企背景开发商中国金茂（原方兴地产），股价更是从 3 港元上下波动至 2.2 港元上下。

率性如融创中国掌门人孙宏斌，今年 1 月，融创在上海举办全国媒体会上，有记者问孙宏斌会不会买万科的股票。彼时“宝万之争”正胶着，孙宏斌回答：“不买，太贵，要买买自己家的。”他简单的算了一笔账，对比了港股上市的融创中国与万科 A 的市值：万科市值 2700 亿元，融创是万科的 1/27，“这么便宜的公司不买，我买贵的不是有病吗？”语气随意，但他说明了自己的逻辑：当时融创的销售额是万科的 1/3 到 1/4，如果市值也是 1/4 左右的话他认同，但 1/27 他认为融创“太便宜”，未来会有更快的增长。

他的确买入了融创的股票。香港联交所的公开信息显示，孙宏斌于去年 8 月 27 日增持了融创中国的股份，涉及 365 万股，以公开信息显示的 4.227 港元平均持仓价计算，投入资金近 1543 万港元，增持后孙宏斌的股份占比则升至 47.1%。当时有媒体援引融创相关人士的评价称：“老孙肯大笔买入一定是感觉股价被低估了，上千万的资金也不是小钱了”。

而退市又是一种最为直接的方式。去年以来，多家在香港或境外上市的房企将目光转回 A 股市场。据第一财经记者了解，十年前便有回归之心的富力地产，去年也正式启动了登陆 A 股市场的计划。根据证监会官网预披露的信息统计，去年年初截至 11 月 13 日当天，共计有 85 家公司发布了预披露的招股说明书，其中，富力地产拟筹集 350 亿元，位居榜首，万达商业则拟募集 120 亿元。对此，易居智库研究总监严跃进对记者分析称，去年以来国内利率水平趋低，A 股对于内资房企的吸引力明显增强。他认为，以往内资房企对港股的融资环境趋之若鹜的时代已经过去了，现在内地的融资情况也很有优势。

内资房企股价较低已是不争的事实，特别是在此前的 A 股牛市阶段，不少在香港和境外上市的涉房企业希望回归 A 股。去年下半年以来，虽然 A 股出现多次波动，但相对港股、美股的股价表现而言，仍然对内资企业具有吸引力。易居智库研究总监严跃进指出，去年以来国内利率水平趋低，A 股对于内资房企的吸引力明显增强。他认为，以往内资房企对港股的融资环境趋之若鹜的时代已经过去了，现在内地的融资情况也很有优势。

估值反应了投资者对公司价值的认可度。关于港股对内资房企的态度，在 2014 年阳光 100、万达商业等公司登陆港股之时，房地产与金融资深评论人黄立冲就对本报记者表示，

香港资本市场对于投资内地房企甚为审慎，内地房企在香港资本市场融资的最佳时机已经过去，难以像过去一样以高估值发行股票。

审慎也是有原因的。港股与境外资本市场青睐运营型公司而非资源导向型企业，美国等市场金融工具成熟，开发企业轻资产程度较高，而内资企业对资产依赖度高，通过借贷拿地、开发项目的模式仍是主流，资产较“重”，资金运营效率相对低下。这种模式的差异，影响了投资者的态度。对此，黄立冲 30 日深夜接受本报记者采访时分析，香港与海外资本市场对房地产认可的有其标准，如价值产生高度依靠运营而不依靠资产，案例喜达屋等；其二，基本上不持有任何资产，依靠管理和运营输出赚钱；其三，往往在开发阶段获取大部分的价值，却不承担大部分的风险，利用资管和无风险的金融杠杆（不保底）来赚钱，如铁狮门、与汉斯地产等。

年报显示，万达商业去年物业销售、投资物业租赁及物业管理和酒店经营三大板块，收入占比分别约 82.5%、10.9%和 4%。根据黄立冲的判断，虽说房企私有化存在难度，也曾出现退市失败的情况，但万达商业在港上市时间较短，基本没在香港发可转债，预计退市比较简单容易。

（来源：一财网）

前沿视点

前沿 | 力推新房租赁市场“二次房改”草案初露端倪

推动房屋租赁市场发展的措施



刚刚颁布的《“十三五”规划纲要》中，第三十五章描绘了 2016 年~2020 年住房制度转变方向——完善购租并举的住房制度。“以解决城镇新居民住房需求为主要出发点，以建立购租并举的住房制度为主要方向，深化住房制度改革”。

在 2016 年两会期间，住建部部长陈政高在回答记者提问时透露，中央经济工作会议提出要明确住房制度改革方向，以满足新市民的住房需求为主要出发点，以建立“购租并举”的住房制度为主要方向。根据中央的要求，住建部会同有关部门进行了充分调研，反复征求了意见，起草了深化住房制度改革的方案，整个工作还在进程当中。

易居研究院智库中心研究总监严跃进参与了购租并举模式的相关文件起草工作。“初步的草案已经在 2016 年元旦前交给住建部，起草的方案要经过反复论证，还要和国家税务总局、财政部相互沟通，最终才能颁布。”严跃进对中国房地产报记者表示。

需求催生“二次房改”

以 1998 年为起点的住房体制改革，停止了实物住房分配，开始了城镇居民住房货币化补贴政策。商品房市场得到了空前发展，而对中国城镇大多数中低收入居民来说，住房保障只能依赖政府。

与此同时，随着城镇化进程的推进，大量涌入的农业转移人口又带来了新的住房需求。政府很难有足够财力对多数居民提供住房保障，未来这一矛盾将更加突出。中国需要重新审视城镇居民住房体制，因此“二次房改”应运而生。

“我国居民住房需求从总量不足，到相对均衡，甚至出现了局部过剩，二次房改的时机已经到来。”深圳市房地产研究中心高级研究员李宇嘉在接受中国房地产报记者采访时表示。

目前，我国率先进入存量住房时代的超大城市里，租赁住房人群占比已超过居住自有住房人群。深圳实际管理的 2000 万人口中，70% 长期选择租赁住房。

李宇嘉分析，城市租房的主要有三类人群，一类是“刚需”买房前的租房；另一类是无法支付高房价而长期租房的白领（如“北漂”）；最后一类是农民工。

在住房存量时代，房价上涨预期减弱，住房租赁人群会增加，国际大城市租赁家庭占比在 50%~75%。同时，在大城市的高房价下，毕业生、创业人群等被迫选择租房。此外，未来新型城镇化的重点，在于以农民工为主的外来人口“市民化”，这部分人群多数就业于服务业、建筑业、家政、环卫等领域，收入水平较低，绝大部分需要租房。

“购租并举”旨在建立中国房地产的第四级市场。在传统的房地产市场中，第一级是土地市场，第二级是房屋买卖，第三级是二手房交易，第四级就是住房租赁市场。

租房市场是蓝海还是不毛之地？

有相关机构测算，2014 年住房租赁市场涉及人口在 1 亿以上，年租金已经突破 1 万亿元，这是一个巨大的市场，也是广大房地产开发企业转型升级的重要机遇。

早在 2015 年 1 月 14 日，住建部就发布了《关于加快培育和发展住房租赁市场的指导意见》，提出要积极培育经营住房租赁的机构，推动开发商从开发销售向租售并举的经营模式转型。同时，还提出推进房地产投资信托基金试点，吸引社会资本进入住房租赁市场。

一年过去了，新房的租赁市场依然不温不火，社会资本并没有表现出多大的兴趣。在商品房保有量居高不下的情况下，租赁规模化经营被认为是破解房地产开发企业库存高企难题的一个有效方法。

“发展新租赁市场，同时消化过剩库存，看似一举两得，但企业规模化租赁还有一些难题。首先，全国主要城市租售比（每平方米月租金与每平方米售价之比）达到 250 倍左右，重点城市高达 600~800 倍。在社会平均收益率可以达到 4% 左右的情况下，投资租赁房屋的收益太低、投资回收期太长，远远赶不上新房开发销售业务。”李宇嘉表示。

“现在发展住房租赁市场，和前三级市场改革不同，推进要比想象的难。”严跃进直言。“房企没有积极性，专业投资机构也不热心。现在一种说法是让部分国企收购房企的库存房源，如果还是传统租房市场，让普通人投资房子，是没多大意义的。现在总体思路是让企业由卖房子向租赁房子转变，住宅市场效法商业地产的模式”。

李宇嘉补充道，目前私人“散租”规避房产税等税费后，尚可实现 2%~4% 的租金回报率，机构介入的话，必然面临各类税费，机构规模化租赁的成本收益更加不匹配。

效法国外 REITs 经验

REITs 是一种以发行收益凭证的方式汇集特定多数投资者的资金，由专门投资机构进行房地产投资经营管理，并将投资综合收益按比例分配给投资者的一种信托基金。在国外，REITs 通过资本市场向公众投资者发行。

严跃进透露，住建部对美国等地住宅租赁市场调研比较充分。引入国外比较发达的 REITs 产品，有利于促进住房租赁市场发展，有利于拓宽企业的融资渠道，有利于增加中小投资者的投资渠道。通过发行 REITs，可充分利用社会资金，进入租赁市场，多渠道增加住房租赁房源供应。

但李宇嘉认为，目前信托投资基金（REITs）滞后，不具备企业规模化、专业化租赁经营的大环境。李宇嘉提出几种可以先行先试的类型，首先是北上广深中心城区的工业厂房，这类废弃的工业用地拿地成本低，政府给予优惠政策改造为公寓类住宅进行出租；第二类是大城市的轨道交通沿线，通过地铁公司打包建设地铁上盖及周边 500 米的辐射区域，适当提高容积率，建设供租赁的小户型产品。这也是香港地铁的成功模式，既可以减轻政府建设公共交通的财政压力，地铁公司也可享受租金和物业升值双重收益。地铁周边的人流量大，也保证了商业、广告和停车等收益，收益足够大就可以发行 REITs 产品，通过这种渠道解决了建设资金问题；此前北上广深的国资房企或城投公司，有可能成为 REITs 试点中的企业主力。这类企业大量承接了保障性住房和政策性住房的建设、运营任务，他们手中的政策性住房资

产，可以作为 REITs 的打包资产。公租房 REITs 的条件在于政府掌握房源，没有土地成本。但租金回报相对还是比较低，在商业化不充分的前提下，REITs 产品发行量不会很大。

严跃进预计，今年下半年住房改革方案可能会出台，但以“二次房改”的名义所做的住房租赁市场制度，担心没有企业愿意落实。

“或许住建部会成立一个全国性配套机构，不在于租赁房屋，这种机构提供融资、贷款和证券化服务。过去的公租房部门也可能承担一些社会房源的收储和租赁业务。”严跃进表示。

（来源：中房网）

观察 | “地下城主”人和商业惨遭淘汰

曾凭借小商品市场定位创造商业神话的国内最大地下商业开发商人和商业，在整个商业地产结构性调整期潜然落幕。



曾凭借小商品市场定位创造商业神话的国内最大地下商业开发商人和商业，在整个商业地产结构性调整期潜然落幕。

3月18日晚间，人和商业发布关于建议招标出售若干地下商城及潜在非常重大出售事项及关联交易公告。

这笔交易涉及 44 宗物业，共计 410 万平方米，是人和商业在国内所持有全部物业，这意味着“地下城主”人和商业将彻底退出商业地产。人和商业也表示，此后公司将专注农产品销售相关业务。

“人和商业曾凭借当初具有市场表现机会的‘小商品市场’定位火爆一时，但如今这种低端消费已难契合消费需求。”中国购物中心产业资讯中心主任郭增利表示，更大的问题在于，即便是经过多年发展，如今地下商业面临的市场和法律环境和上世纪 90 年代刚兴起时并没有区别。

“产权依然不清晰等进一步束缚了地下商场的发展，也促使人和商业不得不考虑新的谋生方式。”郭增利表示。

但“接盘侠”并不好找。据接近人和商业的知情人士透露，由于地下空间没有产权，大都依托地上公益空间，人和商业的发展大都基于地方上强大的人际关系。“这里面的关系错综复杂，地下商业模式本身存在灰色地段，人和商业老板和很多政坛负面人物有瓜葛，很难有人愿意掺乎到这门生意中。”知情人士称，“况且地下商业模式本身也没有任何竞争力。”

实际上，现在整个商业地产环境都比较恶劣，国内最大的商业地产商万达也开始转向轻资产管理，商业地产面临整个业态的演变和转型。

“地下城主”防空洞模式养成

3 月 18 日的公告透露，人和商业出售的资产位于哈尔滨、广州、武汉、东莞等 12 个城市的 23 幢已落成商城，以及 11 幢在建商城和 10 幢已取得相关建筑批文的规划中的商城，这些将要出售的商城主力销售均为服装及配饰。

上个世纪 90 年代，戴永革家族创立的人和商业发迹于哈尔滨。

人和商业开创了一种全新的商业模式，它们将中国各地在文革时代修建的人民防空工程用作商业开发，并通过出租商铺和转让商铺经营权的方式获取回报。据业内人士分析，人和商业毛利率长期保持在 70% 以上。

因此，人和商业沿着地下人防工程进行商业化开发这条道路不断前行，并创造了中国首个地下商业品牌“地一大道”。

“‘地一大道’当时火爆一时，是由于当时地上的商业地产项目本身不太多，小商品市场贴近需求，‘地一大道’的地下商场模式那时候有市场表现机会，对投资人和经营者都有吸引力。”郭增利表示。

对人和商业来说，主营业务收入也源自两部分：一是租金收入，二是经营权转让收入。所谓的经营权转让，其实就是商户一次性付清若干年的租金。由于人和商业开发的地下空间并没有土地使用权，因此商铺无法实现产权意义上的转让，只能转让商铺的经营权。

相比长期持有商铺收取租金的做法，一次性转让商铺经营权好处是可以帮助其更快地收回项目成本以及改善现金流。这也意味着人和商业必须不断开发新项目，以保证持续有商铺经营权可供转让。

不过，随着市场整体环境的转冷及人和商业模式的固化，2011年，人和商业的开工面积由年初计划的150万平方米，缩小到110万平方米，2012年更是没有开展新项目建设。

随着新开工项目的减少，人和商业的竣工项目相应递减，而支撑其收入的可转让经营权的商铺面积便逐渐减少，其收入呈现出断崖式下跌。

与此同时，随着市场冷却，“地一大道”天然的缺陷和矛盾不断暴露。

神话破灭

人和商业开发的“防空洞”，属于人防工程，没有土地使用证，只有运营权。“随着地上商业地产进入快速发展期，和地下商业相比，地面商业有法律保障，产权明晰，当投资者可以选择更安全更有法律保障的投资产品时，当然会选择地面商业，这直接导致地下商场由备受欢迎走向被冷落。”郭增利表示。

郭增利进一步分析道，人防工程归属于军方，涉及面太广，产权很难清晰，随着人们法律意识逐渐强化，没有明确法律界定的地下商铺投资热情被进一步束缚。

没有产权的另一个压力在于，人和商业无法像一般地产开发商那样通过抵押土地获得开发贷款。“支持企业运营就少了抵押融资这一最常用金融手段，建设所需资金只能通过经营权转让和物业租金收取，或者通过发债融资解决。”大中华购物中心联盟主席助理柏文喜说。

巨额的债务压力为此次人和商业出售商城埋下隐患。这次出售的绝大部分地下商城资产就是要偿还庞大的境外借款。人和商业今年需要偿还的境外债务高达7.6亿美元（约合49.4亿元人民币），而截至2015年底，其现金及银行存款仅约9.08亿元。

市场的冷落，快速扩张饱受资金压力，开工项目减少又意味着收入大跌，人和商业陷入恶性循环。

据年报显示，自2011年达到最高峰之后人和商业经营权收入便开始出现大幅下滑，从2011年的18.88亿元下跌85.7%至2012年的2.7亿元，其后进一步分别下跌66%、77%及90%至2013年的0.93亿元、2014年的0.22亿元及2015年的220万元。

继转让经营权收入大幅下跌之后，人和商业经营租赁收入在连续高速增长多年后也首次出现下滑，由2014年的5.34亿元下降9.7%至2015年的4.82亿元。平均转让价格也由上年的每平方米19416元下降至每平方米16436元。

或许，租金收入的首次下滑正是压垮人和商业的“最后一根稻草”，让其最终选择出售地下商城业务。

寻找“接盘侠”出手并不容易

“地下商场原本的优势是大都位于中心城区，但随着城市多格局布局，中心城区的交通和停车问题反而成为弊端，这使得地下商场对外界的吸引力进一步下降。”郭增利表示。

对地下商业来说，在国内并没有太多做得成功的案例。

“做好的都是个案，如济南泉城广场银座百货、西安钟鼓楼广场世纪金花等。优势是位置绝佳+强势商业品牌，注重特色及运营管理，要想把人和商业的大盘子做好不是件容易的事。”柏文喜说。

更为关键的是，在业内人士看来，戴永革的成功得益于强大的人际关系。“防空洞一般都位于绿化带等公益地带下面，没有土地证和房产证，中间有太多灰色地带。戴永革凭借各种方法获得项目，在法律上的漏洞太多，这种靠利益输送关系维持的模式一旦出现问题，会产生连带问题，没有人愿意掺乎到这错综复杂的关系中。”前述知情人士称。

“如果有战争风险，政府是可以无条件收回防空洞的，这种模式有先天的缺陷。”资深零售专家丁浩洲说。

戴德梁行作为独家代理正在为人和商业公开招揽潜在投标者。

人和商业同时透露，于2016年3月18日，已与一备用买方订立期权契据。如若公司招标失败，与该备用买方协议可作实。也就是说如果在预期招标日之前没有投标者出现，人和商业将会把这些物业全部出售给公司的控股股东——持有64.92%股权的戴永革，代价是10亿美元（约合65亿元人民币），这相当于原定招标事项下整体出售的最低价。

以这种方式出售后，人和商业将在账面上形成高达141亿元的亏损。这是由于这些将要出售的商城在2015年底审核后的资产净值为206亿元，如果戴永革以最低价接手，将不可避免地形成巨额亏损。

曾凭借地下商场模式在资本和商场上一度风头无两，公开在足球领域和许家印叫板，获得红杉资本、郑裕彤家族追捧的戴永革大概很难接受这样的落差。不过，这可能将是一个现实。

（来源：中房报）

深度 | 营改增开启房地产变局！不仅仅是减税

土地成本占房企总销售额比例大约为20%~40%。若土地成本可以抵扣，则将大幅降低开发商税收成本（由5.5%下降至3.78%）。

营改增解惑

——营改增如何减轻企业税负

“营改增”是什么意思？

“营改增”意思是以前缴纳营业税的应税项目改成缴纳增值税，营业税是对毛收入征税，没有任何扣除，企业生产每经过一道环节，都须缴纳全额营业税，这造成了重复征税，加重了企业税负。营改增的意义就是将重复征收的部分减掉。

营业税

按照企业毛收入征税
当前房地产营业税税率为5%

➔

增值税

按照产品或者服务的增值部分征税
改缴后税率为11%

为什么营改增会减轻企业税负

生产建材

建材企业

建造房屋

建筑企业

房子

房地产公司

消费者

因为一个企业提供的产品和服务往往依赖于上一个企业提供的原料。如果按照营业税征收，往往会出现重复征税的问题。

营业税

生产建材

建材价格 + 税收 = 建材价格

建造房屋

建材成本 + 重复征税部分 + 营业税 = 建材成本

营业税按照全部营业额计税。企业购买的原材料在生产时其实已经被征过一次税，于是出现了重复征税的部分。

房子价格

累加税率

虽然每次营业税税率并不高，但是累计下来税率就很高。

增值税

生产建材

建材价格 + 税收 = 建材价格

建造房屋

建材成本 + 免税部分 + 计税部分 + 增值税 = 建材成本

增值税只对企业生产中增值的那一部分计税，所以企业营业额中的原材料部分是免税的，避免了重复征税。

房子价格

累加税率

虽然增值税税率较高，但是只对增值部分征税，整体税负较低。

从理论上来说，只要从一项商品的源头到最终销售，生产、流通环节链条越长，营业税文的次数越多，在营改增之后减税效果也就越明显。

营改增对房企税负的影响

<p>主打三四线城市高端产品的企业</p> <p>建安成本相对于土地成本更高，是此次营改增最主要获利对象</p>	<p>专注重点城市中心高端物业开发的企业</p> <p>拿地和建安成本上花费均偏高，若土地成本可抵扣将抵扣更多</p>
<p>布局三四线城市主打普通住宅的企业</p> <p>土地成本和建安成本均较低，增值税抵扣相对较少，税负或将增加</p>	<p>一二线城市主打普通住宅的企业</p> <p>土地成本明显高于建安成本的企业，若土地成本可进行抵扣，其税负也将有所减轻</p>

土地成本占比 低→高

建安成本占比 高→低

房企核心成本构成：

土地成本+建安成本+财务成本+管理成本

结论1：土地成本增值税抵扣是房企减负关键

结论2：建安成本占比越高越受益，利好精装修产品

结论3：财务成本可抵扣部分多，将利好企业资金压力缓解

结论4：尽可能向上下游转嫁税负

■王靖华 / 制作

距离5月1日建筑业、房地产业、金融业和生活服务业全面推行营改增试点仅剩1个多月。届时，执行了20多年的营业税将全部改征增值税。营改增后，将给房企、购房者、房地产市场带来哪些税负变化，成为业界最为关注的话题。

3月24日，财政部、国家税务总局联合发布了《关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》（以下简称《通知》），对业内期待已久的具体征税细则进行了说明。其中，房地产开发企业中的一般纳税人销售其开发的房地产项目（选择简易计税方法的房地产老项目除外），以取得的全部价款和价外费用，扣除受让土地时向政府部门支付的土地价款后的余额为销售额。

这意味着占总销售额比例大约20%~40%甚至在一线城市更高的土地价款部分，将不计入征税范围。“在销售额中就把土地款扣掉了，大大降低房企税负。尤其对于在一线城市高价拿地的房企，减税有利于其松绑压力，促使其增加房地产供应。”财税专家、山东财经大学经济研究中心主任潘明星对中国房地产报记者表示。

财政部部长楼继伟表示，不动产纳入抵扣链条后，企业租来的房产、投资形成的不动产都可以抵扣，“但是以往的不动产还不能抵，新投资的部分可以抵。这恐怕在开始阶段可能有税负的变化，鼓励企业投资，甚至投资量大的时候，可能一两年可以不交税，都抵扣了。”

“这将鼓励企业投资、购入并持有商业地产，对从事商业地产的房地产企业来说，也便于它把税负传递给下家，因此房地产营改增利好商业地产。”德勤华东区间接税主管合伙人高立群表示。

“建议想要购进不动产的企业，等到今年5月1日营改增实施后再买房，可能几年不用缴税。”潘明星表示。

而对于二手房交易，经测算，营改增后，税负只减不增，购房者大可不必恐慌入市。需要注意的是，营改增虽有助于楼市去库存，但不是救命丹，尤其是市场无效供应导致的永久库存。

“无效供应至今都将是去库存较难解决的部分，在持有与销售物业中都存在。对于商业地产商，还是建议认知和理解商业的特殊属性，无论市场竞争压力如何，打造被需要的产品都是首位评价因素，而非简单粗暴地追求开发速度。毕竟市场面前只有消费者与你。”RET睿意德董事索珊在接受中国房地产报记者采访时表示。

对房企的影响

土地成本不再计税地价越高越划算

目前房地产企业征收营业税的税率为5%，计算营业税及附加大概为5%~6%；建筑业营业税为3%，营改增后，这两个行业的增值税都定为11%。理论上，假如拿不到进项抵扣，意味着要交足11%的税，那么税负自然大幅上升。但从房地产所涉及上游所有行业企业都充分使用增值税发票的逻辑上来说，营改增总体上应该是减税的。”广东省某市国税局相关人士表示。

按照《通知》，增值税应纳税额=当期销项税额-当期进项税额，当期销项税额小于当期进项税额不足抵扣时，其不足部分可以结转下期继续抵扣。房地产开发企业中的一般纳税人，销售其开发的房地产项目（房地产老项目除外），以取得的全部价款和价外费用，扣除受让土地时向政府部门支付的土地价款后的余额为销售额。房地产开发企业采取预收款方式销售所开发的房地产项目，在收到预收款时按照3%的预征率预缴增值税。

对于老项目的销售，《通知》给出了过渡办法：房地产开发企业中的一般纳税人，销售自行开发的房地产老项目（指《建筑工程施工许可证》注明的合同开工日期在2016年4月30日前的房地产项目），适用简易计税方法按照5%的征收率计税。这样的税负水平与之前5%营业税税负相当。

“房企采用预售制，营业税在确认预售收入当期就要缴纳，占用流动资金，营业税构成房企不可忽视的现金流出。而改征增值税后，一般房地产项目建设、材料等先购入，多数时间进项税额大于销项税额，因而开发之初较长时间无税可缴，减少企业流动资金的占用。”戴德梁行大中华区研究部主管聂安达分析表示。

平安证券分析师王琳曾测算认为，土地成本占房企总销售额比例大约为20%~40%，随着一二线核心城市土地成本高企，土地成本占总成本比例有进一步上升趋势。若土地成本可以抵扣，则将大幅降低开发商税收成本（由5.5%下降至3.78%）。

而此次《通知》明确，土地成本直接在销项税额方面就被扣除掉，意味着土地、建安成本占比越高的企业，税负越少。湖南省政协委员、湖南经济地理研究副所长王义高认为，营改增对于原来已缴清土地款等相关款项、没有欠政府钱的房企是利好，对于原来欠了很多税费的企业，可能是致命打击。

潘明星则认为，两类企业税负将上升，“一是营改增实施前，企业大量购进（如购置不动产等）；二是某些企业的材料采购时，来源不是很明确，且对方无法提供发票，企业将无法抵税。因为增值税=销项税额-进项税额，在销售规模一定的情况下，企业缴税多少取决于购进的多少。购进多的税负下降，购进少的税负上升。”

由于建筑行业、金融业或将与房地产行业一起实施营改增，上游建筑商进项税转嫁能力以及地产商的销项税是否能转移至消费者成为影响利润及应交税款的关键因素。

从税负角度来看，销项税不转嫁的情况下，企业税负相对较小，但其利润空间也较小。而只有在进项税不转嫁且销项税转嫁时，营改增后企业利润方为最大。因此，企业营改增后为追求税负减少，将尽可能向上下游转嫁。

对商业地产的影响

商业地产、高端楼盘最受益

相比起住宅，商业地产的库存比住宅地产更加严重。中华全国商业信息中心主任王耀近日表示：“商业地产未来两年会进入深冬。”

根据中国商业地产联盟的统计数据，商业地产待售面积为 2.7 亿平方米，住宅待售面积为 4.5 亿平方米。一年的房地产销售量 12.8 亿平方米，当中 11.1 亿平方米是住宅，只有 1.7 亿平方米是商业，从待售面积来看，住宅占比远远小于商业地产，但是库存当中 35.7% 是商业地产。

营改增实行后，购置商业地产及产业地产等不动产，将和购置设备一样进行增值税抵扣。这将利好商业地产及产业地产的销售，并增加一般企业对于持有型物业的投资，有助于写字楼库存去化。

《通知》规定，对于在 2016 年 5 月 1 日后取得并在会计制度上按固定资产核算的不动产或者 2016 年 5 月 1 日后取得的不动产在建工程，其进项税额应自取得之日起分 2 年从销项税额中抵扣，第一年抵扣比例为 60%，第二年抵扣比例为 40%。取得不动产，包括以直接购买、接受捐赠、接受投资入股、自建以及抵债等各种形式取得不动产，不包括房地产开发企业自行开发的房地产项目。

“这或令企业转变思路，使得目前选择租用写字楼的企业更倾向于自购商办物业。而目前有物业购置需求、全新创业或正在租赁办公楼的企业将受到更大触动，或将加快其购置商办物业的步伐。” 聂安达分析认为。

一般情况下，商业项目的平均地价水平高于住宅项目约 20%或以上，而它们的平均建造价格比住宅则要高出约 50%甚至 1 倍以上的，高企的库存给商业地产开发商带来的资金压力比传统住宅市场有过之而无不及。而如果营业税改为增值税后，这些高额的建安成本都可以在前期就抵扣掉，大大减缓商业地产商的资金压力。如果土地成本也可以纳入抵扣范围，商业地产的税负将更为降低。

营改增，对于精装修项目、附加值高的高端项目销售也是一大利好。

聂安达认为，精装修房销售比例增加将有助于开发商取得更多的固定资产和物料的增值税发票予以抵扣，提高了整体建安成本占总成本的比例。就比例而言降低了企业税负，从而增加盈利空间。

预计营改增后，精装修费用可以作为进项抵扣，精装修房屋占比将进一步提升，从而利好目前精装修占比较高的开发商抢占市场占有率。

对二手房市场的影响

二手房交易税负只减不增

此次“营改增”首次涉及自然人缴纳增值税征管，比如个人二手房交易。这意味着 5 月 1 日以后二手房交易营业税也改为增值税征收。而在国家减税大背景下，本次营改增将降低房地产交易环节的成本。

《通知》规定，对于除北京、上海、广州和深圳之外的地区，个人将购买不足 2 年的住房对外销售的，按照 5% 的征收率全额缴纳增值税；个人将购买 2 年以上(含 2 年)的住房对外销售的，免征增值税。

对于北京、上海、广州和深圳这四个一线城市，个人将购买不足 2 年的住房对外销售的，按照 5% 的征收率全额缴纳增值税；个人将购买 2 年以上（含 2 年）的非普通住房对外销售的，以销售收入减去购买住房价款后的差额按照 5% 的征收率缴纳增值税；个人将购买 2 年以上（含 2 年）的普通住房对外销售的，免征增值税。

这意味着，过渡期二手房交易营改增完全平移了现行二手房交易营业税政策。而当前营业税税率是 5.6%，因此营改增并不会带来税负增加。

易居研究院智库中心研究总监严跃进分析指出，对于非一线城市，无论是非普通住房还是普通住房来说，2 年内，增值税要比营业税低；2 年后，营业税和增值税都为 0。对于一线城市非普通住房来说，前 5 年，增值税要比营业税低；5 年后，则增值税需要交纳，但营业税为 0。对于一线城市普通住房来说，前 2 年，增值税比营业税低；2 至 5 年，增值税为 0，营业税则需要缴纳；5 年以后，增值税为 0，营业税为 0。

北上广深对于普通住宅的界定各不相同。其中，上海普通住宅的定义是：五层以上（含五层）的多高层住房，以及不足五层的老式公寓、新式里弄、旧式里弄等；单套建筑面积在 140 平方米以下；实际成交价格低于同级别土地上住房平均交易价格 1.44 倍以下，简单地说，就是坐落于内环线以内的低于 450 万元/套，内环线与外环线之间的低于 310 万元/套，外环线以外的低于 230 万元/套。

也就是说，在上海，必须同时满足以上三个条件，才算是普通商品房，才可以享受当前的增值税减免优惠。

（来源：中房报）

深度 | 中央五部门发文支持养老产业融资盈利能力仍是养老企业软肋

“这次五部门发布金融体系的一系列创新给我们很多启发，接下来我们也有不同类型金融产品尝试计划。”乐成老年事业投资有限公司总经理高峻松说。

引发高峻松和乐成养老金融运作思路的，是日前人民银行、民政部、银监会、证监会、保监会联合印发的《关于金融支持养老服务业加快发展的指导意见》（以下简称《意见》）。

这次发布的《意见》首次从国家层面系统、有针对性地提出从金融层面支持养老地产和养老产业的思路 and 方向。

“有一定的可操作性，比如信贷方面对信贷发放主体、信用评价体系、发放机制、抵押担保等都具备指导，比较实在。”中国太平洋保险养老产业投资管理有限责任公司运营服务部副总经理王波评价道。

《意见》指出，支持符合条件的养老服务企业以上市、发债、抵押信贷、发放信托产品等多种形式融资，为养老服务企业及项目提供中长期、低成本资金支持。

“这肯定是一件好事情，但对养老地产的金融支持不会有迅速的推动，落地需要一定时间，而且也不会逾越产业本身的周期。”高峻松表示。

在王波看来，现在养老服务业最大的瓶颈是老年人支付问题。“老年人支付水平低下，养老观念保守，只有解决支付问题才能对行业发展有较大推动。”王波指出，“以支付能力提升行业发展，反过来影响金融对养老服务业的发展，相辅相成才能真正解决养老产业发展问题。”

完善养老金融体系建设

3月21日，人民银行等五部门发布的《意见》指出，力争到2025年，基本建成覆盖广泛、种类齐全、功能完备、服务高效、安全稳健，与我国人口老龄化进程相适应，符合小康社会要求的金融服务体系。

《意见》提出，要积极创新专业金融组织形式，探索建立养老金融事业部制、组建多种形式的金融服务专营机构，创新适合养老服务业特点的贷款方式，探索拓宽养老服务业贷款抵押担保范围，加大对养老领域的信贷支持力度。

在拓宽融资渠道方面，《意见》指出，支持符合条件的中小养老服务企业在中小板、创业板、全国中小企业股份转让系统上市融资。

支持处于成熟期的优质养老服务企业通过发行企业债、公司债、非金融企业债务融资工具等方式融资。

鼓励银行业金融机构探索以养老服务机构有偿取得的土地使用权、产权明晰的房产等固定资产为抵押，提供信贷支持。

鼓励信托公司利用信托制度优势，积极开发各类附带养老保障的信托产品。《意见》提出，完善养老保险体系建设，为养老服务企业及项目提供中长期、低成本资金支持。

落地压力重重

“文件出台说明国家看到问题了，对产业还是利好的。但关键在于地方能看到吗？地方的支持和落地更重要。比如35号文，关于养老产业支持力度很大，我们期待也很高，但最后在哪个地方看到真正落地了？”亲和源股份有限公司董事长奚志勇说。

作为国内首批进军养老地产的企业，2015年亲和源率先谋求在新三板上市，但在企业上市盈利指标要求下，遭遇关卡，最后被宜华健康收购。

“亲和源上市受阻关键是养老方面很多法律、政策没有说明，缺乏法律政策支持，主管部门自然有担心，这个问题不解决，只出台支持上市融资的大纲解决不了问题。”奚志勇表示。

在奚志勇看来，养老机构分为公办、民办，这个区分本身造就了无法从纯产业角度出发。“说鼓励上市、债券市场融资，但是民营企业需要担保，可国家明文规定政府不能给民营企

业担保，营利性的不享有政策，那又有什么意义呢？”奚志勇说，“我们不需要特殊政策，也不怕市场竞争，关键是要一个公平、平等的市场和法律环境。”

“另外，支持上市前面还有一个条件是‘符合条件’的，这个问题就严肃了，对盈利、风险评估方面其实无形中还是堵死了很多养老企业上市的路子。”高峻松强调。

“况且资产到底怎么估值是一个难题。”某券商表示，“盈利能力差估值能力低，即便上市也等于‘僵尸公司’，从这个方面看，允许上市只是一厢情愿。”

的确，在青睐“讲故事”的A股市场上，宜华健康4亿多元收购亲和源进入养老产业，几天内市值跌去45亿元，养老地产概念股究竟成色几何值得深究。

盈利能力无法解决的养老产业在上市道路上面临的依然是道阻且长。

“发公司债、企业债面临的是同样问题。认购金额也是要看公司业务和经营业绩，如果我买债，可能会选择万科而不是亲和源。”前述券商分析道，“只能说具备了可能性，有没有效果还待考察。”

过去很长一段时间，由于多数养老企业挂的都是民营非营利牌照，不允许发债，尝试以发债形式融资的较少，中国房地产报记者查阅资料发现，自国家发改委于2015年4月下发《养老产业专项债券发行指引》后，相关尝试开始多起来。

3月7日，首单“纯粹”的养老产业专项债“2016年郴州市新天投资有限公司养老产业专项债券”建档发行，发行利率为5.38%，为市场上首单8亿元发债规模获得了2.18倍认购倍数。

“现在国家发改委对城投债的现金流覆盖要求提高了，养老产业项目恰好又有较为充足的现金流覆盖，现阶段融资成本低、资金使用限制又减少，城投公司在这方面的需求显而易见。未来城投公司可能会成为养老产业发债主力。”业内人士指出。

相对来说，《意见》中提到的资产抵押和信托，由于可操作性强，在养老领域有一些尝试。

“但是资产抵押或经营性要求，对包括居家养老在内的养老机构意义不大。信托方面要完善信用体系和风险防范，才有机会在更大范围应用。”高峻松指出。

无论如何，融资通道的拓宽和金融工具的创新都为养老地产从业者提供了更多可能，融资难的困局或将一步步打开，高峻松等人也在《意见》的基础上，研究公司发力养老金融创新的着力点。

但在王波看来，最根本的问题是要提升老人的支付能力。“支付能力提升，才能推动行业发展，提高行业盈利能力，达到利用金融工具的条件，使得金融手段能够真正促进养老产业发展。”

（来源：凤凰房产）

案例 | 长租公寓模式全解析（一）

超过万亿的巨大市场前景，作为化解房地产库存的一个重要途径而被中央文件所提及，让众多资本机构觊觎——“万亿海洋”，岸边围观还是下海游泳？长租公寓，这个在互联网风口迅速膨胀的巨婴，正在用惊人的扩张速度勾勒出一幅蓝图盛景

由于传统租房方式存在诸多痛点，而年轻租房群体的对租房体验的要求也更为个性化，在人口净流入而房价持续高企的一二线城市，长租公寓快速崛起。外部因素上，房地产行业本身则面临着高库存、物业价值低效利用的问题，也面临存量物业的盘活和利用效率提升的问题。长租公寓不仅拥有内生发展的动力，亦有外力助推，近两年获得了快速的发展。

本文全面解析了长租公寓的发展环境和发展现状，对长租公寓的主要模式进行了详细分析和案例剖析，并重点以房企视角深入解析房地产企业在长租领域的布局和试水，最后对长租公寓行业的发展趋势和房企涉足长租公寓提出了建议。试图为房地产企业提供参考。

长租公寓快速崛起

一、内部需求驱动+外部环境助推

近年来，房企和风险资本纷纷进入长租公寓市场，从内外部因素来看，主要有以下几点动因。

1. 人口流入和房价高企催生市场

从人口角度上看，北上广深一线城市和部分二线城市在人口增长上依然具备较大的空间，这些区域经济发展迅速，产业结构竞争力强，教育资源丰富，工资水平具备极强的吸引力，不仅人口基础规模大，近年来亦保持着常住人口的净流入，北上广深和成都的人口净流入更是名列前茅。优客逸家之所以在发迹于成都想必与此也有莫大关系。

一边是人口的不断流入，住房需求不断上升，另一边是房价高企和不断上涨。比如，一线城市的北上深，二线城市的南京和苏州，近几年房价都上涨明显。暂时没有购房能力的人群，被迫向租房市场导入，使得这些城市的租房市场保持着旺盛的需求。大本营位于二线城市南京的未来域之所以得到快速的发展与南京房价的快速上涨也不无关系。

2. 传统租房模式痛点多

目前国内的租房市场，在交易环节、房屋品质、租后服务市场等方有较大的改善空间，无论房东端还是租客端都面临很多痛点，根据《北京青年人才住房状况调研报告》显示，租房居住比例达 52.20%，而在该调研中仅有 26.31%表示在租房过程中未遇到权益受损问题。

因此，改善非自有住房群体住房环境的公寓企业，存在巨大的市场机会，品牌化的公寓公司能有效消除现今租房面临的主要痛点。

3. 年轻群体的体验追求

从租客的角度看，一方面，消费升级时代到来，人均收入水平和消费能力有显著的提高。另一方面，如今主流租客为 80 后和 90 后，尤其 90 后租客开始步入社会成为重要的租房群体，他们不仅对租住体验有着更高的要求，对互联网、社交等新要素的追求也更为强烈。

长租公寓在装修、家具、家电等硬件配置上相对传统出租房有较大的提升，在软件上，增值服务更为丰富，租赁关系也更为简单，并且融入了包括互联网、创业、社交等多元要素。具有更好的居住体验和性价比的连锁品牌长租公寓便受到了市场的广泛欢迎，并正在逐步替代传统的租房业态。

4. 房企去化难度加大

一方面房企库存高企，去化难度加大，据国家统计局数据显示，2015 年 11 月底，全国商品房待售面积（已竣工待销售）6.86 亿方，比 10 月末增加 1004 万方，存量房源盘活成为房企的重要课题，而政府层面也在寻找措施积极去库存。另一方面，租客与潜在购房者之间存在重叠，房企也寻找出租业务与物业开发业务之间的联动，以加快项目的去化。

部分传统商办物业运作低效，不少城市普遍存在商办物业过剩的情况，闲置的商用房、旧厂房（比如上海规定，旧厂房不可建设酒店，但允许建设青年公寓）也较多，另一方面，使用中不少商办物业由于管理不善等因素存在运作低效、盈利能力较低的情况，一些快捷酒店物业入住率并不高，这些空置的房间完全进一步盘活。

二、租赁市场蓝海驱动长租公寓发展

1. 万亿级市场空间

来自券商的测算结果显示，截至 2014 年年底，中国的房屋租赁交易额大致在 8000 亿元左右，根据国家人口计生委发布的《中国流动人口发展报告》称，中国流动人口规模 2013 年已达 2.36 亿人，72%的流动人口通过租房居住，北上深等 6 省市的流动人口占全国流动人口的 85.9%，特大城市人口聚集态势加强。

高校毕业生新增就业人口带来新的租房需求。社科院《社会蓝皮书》指出，2015 年我国高校毕业生总数继续增加，达到 740 万人，应届毕业生的增长为大城市提供了强大的租房需求，且毕业后到自有住房的过渡期一般在 3-5 年，未来应届生租赁市场需求巨大。

2. 各种政策支持

2015 年 1 月 14 日，住房城乡建设部发布了《关于加快培育和发展住房租赁市场的指导意见》，提出了要大力发展住房租赁经营机构、支持房地产开发企业将其持有的房源向社会出租、积极推进房地产投资信托基金（REITs）试点、从租赁市场筹集公共租赁房源等重大措施。

上海市房管局等七部门联合发布《关于鼓励社会各类机构代理经租社会闲置存量住房试行意见的通知》，规定从 2015 年 3 月 1 日开始，上海市民无论是出租还是租住房屋，都可以委托专业的代理经租机构，代理经租住房可以根据市场需求，在进行装修改造后向社会出租，并配置必要的家具和家电。

而北京、上海在打击群租的同时也出台相应改进支持措施。比如，上海规定单套住房内使用面积 12 平方米以上的客厅(起居室)，可以作为一间房间单独出租使用。这一举措直接支持了“N+1”模式，有利于存量房的盘活，为市场提高供给，并一定程度降低单间房子的租赁价格。

近年来成立的长租公寓及其融资情况（主要为风险资本投资）

公寓品牌	创立时间	获得融资时间	融资详情
晟曜行	2005年	/	银行贷款500万人民币
魔方公寓	2009年	2013年	获得华平资本6000万美元B轮融资
		2015年5月	获得华平资本1.6亿美元追加投资
南京未来城	2010年	2014年	获得中君泰数千万元融资
广州YOU+青年公寓	2010年	2014年9月	顺为资本雷军1亿元投资
		2015年5月	获得时代地产3000万美元B轮融资
链家自如	2011年	/	来自链家的数亿人民币
新派公寓	2012年	2013年	获得赛富不动产1.6亿元
优客逸家	2012年	2013年9月	君联资本A轮400万美元，经纬中国、海纳亚洲基金、君联资本、华兴资本多方投资
		2014年9月	获得B轮2200万美元融资
上海青客公寓	2012年	2012年	获得纽信创投天使轮融资
		2014年9月	获得达晨投数千万元A轮融资
		2015年6月	获得赛富基金和纽信创投1.8亿元B轮融资
上海寓见	2014年	2014年6月	获得险峰华兴数百万美元投资
		2015年3月	联创策源、顺为资本A轮1000万美元融资
蘑菇公寓	2014年	2014年2月	获得平安创投、IDG数千万人民币A轮融资，
		2014年12月	获得由海通开元基金领投，IDG资本及平安创投跟投的B轮2500万美元融资

部分主流长租公寓品牌布局情况

	布局城市	管理模式	备注
晟曜行	上海	分布式	/
魔方公寓	北京、上海、广州、深圳、南京、武汉、苏州、杭州、成都、西安	集中式	共约80家
未来城	南京、上海、深圳、北京、广州、杭州、苏州、成都、重庆、香港、台北	集中式	已开业13家，位于南京、上海、深圳，其他城市筹备中
YOU+青年公寓	广州、上海、北京、杭州、福州、深圳	集中式	已开业7家，位于广州和北京，另7家即将开业
链家自如	北京、上海、深圳	集中式+分布式	北京6家，上海1家
新派公寓	北京、上海、深圳、广州	集中式	上海、深圳、广州建设中
优客逸家	成都、武汉、北京、杭州	分布式	/
青客公寓	上海、苏州	分布式	/
寓见公寓	上海	分布式	/
蘑菇公寓	上海、北京、深圳	分布式	/
城家公寓	上海、广州、兰州、北京、深圳	分布式	/
优帕克	北京、上海	分布式	/

长租公寓的两种管理方式特征对比

	集中式	分布式
房源获取	拿下整栋现有项目，或是整栋楼宇中的几层	分散拿下个人房源，一般与业主长期签约以保证房源稳定
物业性质	商业、工业较多	住宅为主
产品服务	统一品牌标志，装修标准，统一配备家政服务，部分有较多公共空间和线下活动	统一标准化装修，部分有统一家政服务，一般没有公共空间和线下活动
出租方式	按每套整体出租，一般一间可住1-2人	分间散租为主，亦有整租（尤其是高端），一般一间只住一人
目标客户	中端客户居多	覆盖各类群体，但以中低端为主

行业关于群租的争议较大，其在每个城市的定义也都不尽相同，政府未来会继续整治群租，提倡更多的白领公寓。深圳、广州、成都等地房管局也密切关注北京、上海群租房政策的执行情况，着手制定相应的政策。“N+1模式”的共识或将逐渐形成，随着未来各城市政策和规范的出台，公寓管理市场会健康有序发展。

3. 三大市场格局阵营

从长租公寓业务投资方的背景来看，可以初步分为三个阵营：一是地产商背景，主要为外资服务式公寓（酒店式公寓）运营商，如凯德旗下雅诗阁、星狮地产旗下辉盛国际；二是酒店集团背景，如华住酒店旗下城家公寓、亚朵酒店旗下缤润亚朵；三是风险资本及其他资本投资，占据了目前市场上大多数的长租公寓品牌。

外资服务式公寓运营商进入长租公寓领域时间较早,起初以服务海外投资者高级员工为主。近年来,长租公寓行业发展迅速,各路风险资本纷纷加码投资,不少长租公寓运营商已经获得多轮投资。相对于传统酒店,长租公寓更低的投资额、更少的人员配置、较低的空置率、更短的投资回报周期,也吸引了传统酒店集团的加入。

4. 布局一二线城市

从各长租公寓品牌的布局来看,主要位于一线城市和核心二线城市。其中以一线城市北京、上海、广州、深圳为主,二线城市中南京、成都、杭州、苏州亦是布局重点。布局特点上,各品牌尚属于发展的初期,巩固和发展创始城市的意图较为明显,比如 YOU+在广州的布局,优客逸家在成都的布局,未来域在南京的布局等。

主要布局一二线城市,主要原因还在于市场需求有支撑。这些城市经济基础较好,产业有支撑,流动人口多,创客人群也较多,目标客户基础较大,有比较坚实的市场需求。

5. 中低端将成市场焦点

按照市场定位和目标客户定位,可以将长租公寓市场分布高中低三个档次。

高端市场。高档市场主要定位外籍人士、企业中高层管理人员,他们对居住品质有较高的要求,一般价位在 10000 元/月以上。外资运营商有凯德旗下的雅诗阁(包括雅诗阁、馨乐庭、盛捷三个品牌)、星狮地产旗下辉盛阁,竞争相对较小。而国内优帕克和晟曜行也于 2005 年左右开始试水长租公寓,但主要以分布式公寓为主,目前发展良好,并初具规模。不过由于该目标市场易受企业成本控制、外商投资力度等因素影响。

低端市场。以初入职场者、都市白领为目标客户,价位在 4000 元/月以下,是目前市场的主流。虽然在长租公寓行业中处于低端市场,但由于较好的产品和服务,其相对于一般房屋租赁(通过中介或直接向房东进行租赁,无公寓运营及管理方),价格还是相对偏高(尤其是集中式公寓)。

中端市场。介于上述两者之间,相对低端产品有更好的区位和更好的配套服务。如集中式公寓可提供大面积的公共区域(便利店、阅读室、健身房、休闲吧)和不定期组织的线下活动。又比如位于城中心区域,距离商业中心和办公中心都较近,周边生活、娱乐配套也相对成熟。

在这三类市场中,目前中低端白领市场空间巨大但竞争最为激烈,价格及区位也是租房者最为敏感的因素。而中高端的金领和蓝领市场竞争中不多,区位及服务是目标客户选择的关键因素。目前由于中高度市场空间并不大,且被外资深耕多年,现有长租公寓运营商及潜在进入者将重点布局中低端市场。

长租公寓运作样本

长租公寓按照其空间和管理的统一性情况,分为集中式和分布式。集中式长租公寓,即租赁平台通过收购或租赁的模式取得项目整体的管理权(通常为整栋,或整栋中的几层),统一进行改造后出租的一种租赁公寓模式。

分布式长租公寓，即租赁平台从分散的房东手中取得房源，经过标准化改造或装修后，统一出租管理的一种租赁公寓模式。

从特征上来看，两种管理方式有所差异，在房源获取、物业性质、产品服务、出租方式及目标客户上均有所特征区别。

一、集中式长租公寓模式

1. 整体模式

在房源获取与出租上，集中式长租公寓房源以商业的酒店式公寓或工业改造房为主，也有部分来自原有快捷酒店的改造，房源本身或有了较好的隔间或分段，或比较方便做出隔间。在出租方式上，一般都整间整套出租，由于房间之间相互影响较小，一般最多可允许两人同住。

在服务方面，由于整栋或整层进行管理，通常可以利用公共空间提供公共服务，包括茶吧、放映厅、台球室、健身房及举办社区活动等（高端公寓则公共服务更为高端，比如泳池、会客厅、酒廊等）。

在市场方面，有高端服务式公寓如雅诗阁，不过更多是面向年轻客户的中端产品，如常见的都市白领、创业人群等。他们热爱社交、喜好现代生活方式，集中式公寓所提供的公共空间、社交环境、家政保洁等服务正中其需求。

在资金运作上，可进行持有，也可进行租赁。持有方式中主要以基金等方式持有，企业自己持有资金沉淀太大，一般较少采取。

租赁方式则更多被大部分长租公寓品牌商所采用，这种方式前期投入较少，而且更易扩张，是目前市场上中低端长租公寓扩张的主要方式。企业一般与持有者签订 5-10 年的租约，按照租金上涨水平，每隔几年就有一定的租金上浮。而租给租客，一般最长是 1 年一签，一年后涨租可能性较大，也正是如此设计，长租公寓运营商可较为准确测算未来收益水平。

2. 新派公寓案例

新派公寓是典型的集中式长租公寓。由企业通过基金收购项目，后期管理团队介入运营。

新派公寓首个项目，北京 CBD 店就是由赛富不动产一期基金以 2.2 万元每平方米的价格收购森德大厦，包括装修改造在内，共花费 1.65 亿元，而基金则发行给 32 位投资人，新派公寓实际只投入了 1%，大大减少了企业的投入。

为此，新派公寓每年向赛富不动产的投资人支付不低于 3.5% 的租金回报。4 年之后，一期基金到期，投资人的股权将会被散售或者整售，赛富不动产为此做出一份股权回购协议。

在运营管理方面，新派公寓有一系列的标准化流程，包括拒绝烟民、宠物、甚至“五十岁单身大叔”等等，保障产品的定位及服务质量。

综合的功能型服务

在服务的定位上，希望不仅仅做物业管理，而是能够提供一种综合的功能服务。因为仅仅是一种物业管理是不能体现品牌价值，不能带来服务溢价，新派公寓的服务相对偏年轻化。因此，新派公寓通过公共生活空间、公共休闲空间、外包商业、线上服务和线下活动来增加公寓的附加值。

产品选址配套丰富

在选址上青睐配套相对丰富的区域，按照新派的定位要求，1公里的范围内基本能覆盖“衣食住行”，最大限度满足租住客户的生活需求。以北京 CBD 项目为例，步行 10 分钟可至地铁站，15 分钟内可到达商场、超市、餐饮、娱乐、医院。这一点主要是考虑到租住客户中白领青年较多，上班及生活的便利程度将大大提升项目的吸引力。

在产品的打造上，新派公寓规划了四条产品线，以满足不同的客户需求。新派 star 更多的面向刚起步的年轻人，新派 style 及新派公寓更多面向白领阶层，改善租住环境，而新派 premium 则偏向租住的高端需求，面向一些精英白领阶层。

二、分布式长租公寓运作模式

1. 整体模式

在房源获取与出租上，分布式长租公寓大部分是从个人房东手中获得闲散房源（其中又以二手房居多），房屋原来格局各有特点，并不统一。在出租方式上有整套出租和分间出租。整租主要以中高端长租公寓为主，以如优帕克为代表。

分间出租则是更为主要的方式，以中低端市场居多。对于分间出租的方式，由于共享厨房、客厅等套内空间，生活相互影响程度也较大，一般一间只允许居住 1 人。同时，为提高利用率，降低成本，“N+1”是分布式公寓的常见做法。此外，房源来源于各个社区，异常分散，通常并没有可供企业利用的公共空间。

在资金运作上，分布式长租公寓一般不进行持有，主要以租赁为主。其过程为企业与房东签署托管协议，企业按协议规定每年支付约定的房租给房东，或一次性支付几年的约定房租，对于个人房东而言即便房源空置也能得到收益。企业则通过自身平台将房源出租，由于产品和服务带来溢价，一般房源价格相比同地段个人房源要高。

2. 自如友家公寓案例

链家 2011 年开始长租公寓的发展，目前形成了集中+分布式并行的长租公寓模式。链家自如在房源获取上主要采取房东委托管理的模式。具体的方式为，房东通过拨打电话或线上留言的形式告知链家有托管意向，链家则和房东约定时间上门看房，在完成房屋勘察以及与房东的面谈后，进行签约托管。随后自如会对房屋进行相应的改造，然后出租，房东则收取约定的收益。

为了吸引房东吸收更多房源，自如采取了多种优惠政策叠加：一、自如和房东签约年限以两年起，签约 3 日后房东即可收到房租，采取一次付一年房租的形式；二、即便房屋空置，

自如依然支付房东房租；三、房东每年可享受 5%租金涨幅；四、合同到期后，赠送全部装修配置；五、赠送 15 万元家财险。

服务内容以日常维修保养为主

因为分布式长租公寓较难有公共空间，因此，我们看到，自如为租客提供的服务上主要是日常维修、保洁及一些代办事项等。尽管不能进一步丰富服务内容，但是自如加强了平台效应，通过网站、APP 以及微信公众号均可以进行服务活动的预约和查询，提高日常生活服务的效率。

产品特点房源分散，无固定产品线

链家自如因为是分布式长租公寓，房型和价格都不固定，视具体房源和位置而定。但是在装修风格方面，链家自如给出了三套方案。以上海自如为例，其装修风格分为“热情奔放的拿铁”、“自然淡雅的木棉”、“无忧无虑的布丁”三类，一定程度上满足不同的租客需求。

在租赁模式上链家自如有两类选择，一类是分租的“自如友家”，另一类是整租的“自如整租”。两者在房屋配置装修方面差异不大，包括衣柜、书桌、洗衣机、热水器、空调、智能锁等。考虑到分租存在的室友选择问题，自如在选房前将已入住的租客部分信息内容公布在相应房源的页面，在不构成泄露租客信息的前提下，让其他租客提前了解未来租住的人员环境。

三、集中式、分布式长租公寓各有优劣

当前，集中式长租公寓及分布式长租公寓在行业的发展中各有优劣势，是一种互为补充的状态。各自的优劣势主要有以下几个方面：

一是集中式长租公寓对资产增值效率高。长租公寓的发展对于解决存量资产有着较好的效果，不同的长租公寓类型能够盘活不同的资产类型。集中式长租公寓一般是整体收购或整体租赁，可以统一管理发挥协同，产生溢价，对于商办物业、工业厂房等，具有提升资产价值的作用。分布式长租公寓中个人房源较多，则有利于个人房东获益。

二是集中式公寓对改造运作能力要求高。集中式长租公寓因为涉及旧楼的收购改造，一定程度上相当于一个小型开发商，对于楼宇要有充分的理解，旧楼改造并非一件易事。相比之下，分布式长租公寓并不存在这种情况，发展的难度相对较低。

三是分布式公寓对管理能力要求高。集中式长租公寓因为房源集中，人员配比不高，而且服务的半径小，管理难度也相对较低；分布式长租公寓异常分散，服务半径较大，增加人员则提高成本，减少人员则管理低效且易存在管理漏洞，因此信息化管理手段的应用则更为重要。

四是分布式公寓房源选择灵活，选择面较广。分布式长租公寓的产品层次更为丰富，跨度大，因此租客在选择面上更宽，潜在的客户更多，市场容量也相对较大。集中式长租公寓对房源要求较高，合适的房源较少。

房企参与长租公寓的模式

根据房企涉足长租公寓的战略目的及其是否参与长租公寓后期的运营管理,可以将目前房企参与长租公寓的方式分为两类。

一类是房企主导,指房企成为长租公寓的运营方(一般由旗下专门公司负责)。目的是出于战略性布局考虑,拓展新业务领域,打造自有长租公寓品牌,获取新的盈利点,并且通过与地产主业和物业管理业务的协同(如客户资源共享等),可实现相互促进发展。

另一类是托管合作,指房企与专业公寓运营商合作,房企负责组织房源供应,由第三方公寓运营商进行公寓的运营。目的是促进新房项目的销售去化,以及盘活二手房源提升利用效率,完善社区增值服务。

一、房企主导业务联动

1. 模式多种多样, 房企各显神通

房企主导,指由房企(旗下的投资运营商)对长租公寓进行投资及运营管理。其主要目的有二:一是与地产主业进行协同,实现资源共享(尤其是客户资源),促进房产项目去化;二是战略性布局长租公寓业务,打造自己的长租公寓品牌,获取新增盈利点。

根据房源获取的情况,主要有两种方式,一种是租售联动,房源位于所开发的房产项目内,在所开发项目中获取房源,将这部分房源打成长租公寓进行出租,并负责后期的运营管理,重视项目销售与长租公寓之间的联动。另一种是独立运营,从市场中获取房源,房企(一般通过旗下专门公司运作)通过市场化方式获取房源,改造后进行出租、管理。

管理方式上,房企既可以进行整栋(或几层)租赁,打造集中式公寓。也可整合分散的闲置房源改造为品牌公寓,但后者较为少见,若采用这种做法,旗下物业公司所管理的社区是较好的切入点。

资金运作上,可采取直接持有、旗下基金持有、市场租赁(包括所开发项目的售后回租)等方式,考虑到开发商直接持有物业的资金沉淀问题,以通过旗下基金持有和市场租赁的方式居多。其中位于城区具备较高增值潜力的物业通常进行持有,位于郊区等中低端物业通常采用租赁方式。

市场定位上,可分为青年长租公寓和高端服务式公寓。一般而言,项目中打造中低端长租公寓的做法适合交通便利的刚需和改善项目;而项目中打造高端服务式公寓的做法适合位于城市核心区域的高端项目,也更为适合进行持有(或由基金持有)。

2. 卡位市场风口, 获取多重收益

房企背景的长租公寓领域相对于其他长租公寓运营方,具有两大优势:一是拥有多年开发经验的房企,能够准确地把握客户的居住需求偏好,基于此打造出来的产品也具有更高的市场接受度和认可度。二是此种长租公寓的房源几乎均位于房企开发项目内,并由房企协调运营管理,能够减少居住业主与租客之间的利益冲突,在公寓管理上也进行协同和资源共享。

(未完) (来源:中房报)

国企改革

地方国企改革破局

李克强总理在今年政府工作报告中提出，今明两年，要以改革促发展，坚决打好国有企业提质增效攻坚战，赋予地方更多国有企业改革自主权。

1月，时任国资委主任张毅在中央企业、地方国资委负责人会议上明确表态：各地国资委要坚持从实际出发，积极探索改革的路径与模式，充分发挥基层首创精神，不断把国有企业改革推向深入。

在“1+N”的国改顶层设计方案尚未完全出台、央企改革大部分停留在“观望”的氛围时，进入国企改革落实年后地方国改的“自主”和“首创”，不仅是各省市内部谋求国企转型升级的必由之路，更是全局范围内具有试点意义的“蹉路”。

记者注意到，一些地方国改的“经验”，已经得到了决策层的认可和市场的期待。

专家：本轮国改

“地方国企走在了央企的前面”

中国企业研究院首席研究员李锦在接受《中国经济周刊》记者采访时表示：主动和等待同时存在，是这一轮国企改革的基本特点。“地方国企走在了央企的前面。”

公开资料显示，目前至少已有上海、山东、江苏、浙江、云南、湖南、重庆、天津、四川、湖北、江西、山西、青海、北京、广东、河南、辽宁、广西、宁夏、黑龙江、河北、吉林、内蒙古、甘肃、福建等25个省份明确出台了国企改革方案。各地的方案不乏亮点，尤其在加速重组调结构、清退落后产能、资产证券化、员工持股以及组建投资运营公司等方面提出诸多落实要求。

“华东和西南片区又走在了地方国改的前列。”李锦说。以让很多国企人士“闻之色变”的混合所有制为例，在多数央企还在意识形态层面对这一敏感却又核心的改革焦点进行或保守或激进的争论时，重庆国改已经悄然蹀出了路子。

重庆方面之前提出的发展混合所有制改革的“五条路径”：集团层面推进混合所有制改革，有条件的企业都要积极改制上市，成立股权投资基金，大力推进基础设施投融资PPP模式，企业内部实现员工持股，目前已取得积极进展。

据重庆国资系统人士介绍，在集团层面推进混改的方案中，重庆商社集团有限公司即将实现整体上市，重庆信托、中新大东方国有股权全部公开转让退出；企业改制上市方面，新增上市公司两家，1家IPO已获初审会有条件通过，目前重庆市国资系统上市公司已达17家；市属国有重点企业强化股权投资基金运作，发起设立的股权投资基金总规模已超过1000亿元；推动基础设施PPP改革，市属国有重点企业参与全市PPP项目20个，占全市55%，

涉及金额 1890 亿元，占全市 82%；稳妥推进员工持股，选择机电、四联等集团部分下属企业开展员工持股试点。

国泰君安证券首席宏观分析师任泽平认为，以混合所有制为导向的改革将加速，包括整体上市以及整合重组均是地方国企改革的主要路径。

福建省委省政府印发的《关于深化国有企业改革的实施意见》似乎佐证了任泽平的观点。这份 3 月 16 日发布的“福建国企改革指南”指出：到 2020 年，资本证券化率大幅提高，省属企业 80% 以上的竞争性业务国有资本实现证券化。更让外界对福建国改一致点赞的是，该文件还提出，2020 年前福建实现国有资产企业政企脱钩。

如果说混改关系着国企的前途，那么薪酬改革无疑关系着国企高管的前途。

针对薪酬制度改革，福建省提出，对各级党委和政府及其所属有关部门任命的国有企业领导人员，严格规范薪酬结构，合理确定基本年薪、绩效年薪和任期激励收入水平。对通过市场化选聘的职业经理人，其薪酬结构和水平由董事会按照市场化薪酬分配机制确定。

河北省提出，各地市应根据当地工资水平加强国有企业负责人薪酬管理，国有企业负责人任期激励收入要按照 5：3：2 的比例分三年发放，国有企业内部不得为负责人发放各种名义的奖金及实物奖励。

湖北省则明确，对组织任命的企业领导人员，合理确定并严格规范其薪酬水平；对市场上公开招聘的企业领导人员，其薪酬水平参考人才市场价位协商确定。

地方这种打破国企领导“亦官亦商”的做法受到外界好评。在中国企业改革与发展研究会副会长周放生看来，差异化薪酬分配办法打破了薪酬“一刀切”的做法，市场化选聘的职业经理人实行市场化薪酬，将打破“大锅饭”，建立比较好的激励机制。

这些“以点带面”的探索能否成为“模式”，并为更大范围内的改革赋予启示，外界还在拭目以待。李锦认为，“改革需要更多这样的破局者，否则一直是雷声大、雨点小，甚至没有雨。”

受到马凯副总理肯定的“江西样板”

江西是另一个颇具“先锋”意义的改革范本，该省的国改工作还受到了中共中央政治局委员、国务院副总理马凯的肯定。马凯在参加今年全国两会江西代表团审议时表示，希望江西在推进国有企业改革上走在全国前列，打造国有企业改革“江西样板”。

江西的国改做了什么？据江西省国资委主任陈德勤介绍：一是积极推动五大集团的战略重组；二是在省属国有企业里推行了五个改革试点；三是打造了三个国有资产投资运营的平台公司；四是对全省国有资产进行了集中统一监管；五是转变了国资监管的职能，下放了一批国资委管理职能和审核的事项。同时，江西对省属国有企业办社会职能进行了集中剥离。

这些听上去并无多少新意的“提法”，在江西却真正落地。以江西铜业集团为例，江西省国资委采取先试点后推开的方式在江铜集团开展了改革试点，分两批取消和下放了 38 项审批、核准、备案事项，制定公布了国资委权力清单（含 24 项出资人权力事项）、责任清

单和履职事项清单。同时明确，凡清单内未列入的事项原则上都由企业自主决策，让企业“舒筋骨、增活力”。

江铜集团董事长李保民说，自主拓展、自主决策、自主经营的“三自”试点为江铜集团发展提供了新的动力。配合“三自”试点，江铜集团重点实施了 16 项改革，主要包括集团改制、人力资源管理改革、营销体制改革、组织绩效考核改革、管控模式调整等。企业市场反应能力大大提升，行业地位得到了巩固。“在行业深度调整期，我们能连续 3 年位列世界 500 强榜单，并且排名不断前移，就充分印证了这一点。”李保民深有感触。

在陈德勤看来，江西国资国企改革的主要经验是“三先三后”和“三宜三不”。所谓“三先三后”，即先在改革过程中进行预热，然后逐步推开和研究部署；先进行试点，然后再根据试点的情况逐步推广试点经验；先革自己的命，后去动别人的奶酪。陈德勤表示，“所谓先革自己的命，就是我们首先要转变国资监管的方式，要改变国资监管的一些机制，提高国资监管的效率。比如要把属于国资委原来管得过细的、应当属于企业的一些管理事项，全部下放给企业，赋予企业独立的市场主体地位。”

另一个是坚持“三宜三不”，即改革的总体指导思想是坚持宜进则进，想做大做强，就要大胆地推进；宜退则退，有些属于竞争性行业的，要积极地坚决地退出；宜混则混，使企业真正实现一种多元化和市场化的机制。陈德勤说，“在改革过程当中，在‘三宜’的基础上，我们能够做到总体改革不等待、不拖沓，也不抢跑，只有这样才能保持整个国资国企改革按照中央的精神和省委的要求，依法依规地推进，真正做到蹄疾步稳，然后有效、高效地推动国资国企改革。”

有企业经历的官员助推地方国改

多名有国企任职履历的行政主官在地方国企改革中也扮演了重要角色。

中国建设银行原董事长、山东省省长郭树清在建行任职期间，就以大力推动建行建立现代银行制度闻名，到山东后其在全省深化国有企业改革工作会议上强调：真正建立起现代企业制度是国有企业改革的核心任务。践行这一思路的郭树清在今年两会回应媒体关于山东国企改革的关切时说：（山东）2014 年就制定了相关改革意见，重点是建立健全现代企业制度，过去的省属企业都成立了股东会，建立了比较规范的董事会和监事会，并设立相关人才库，实行严格的财务制度，要求所有省属企业按照上市企业标准制定财务报表。

郭树清还举了一个例子说明制度的重要性，“我们发现一家大的煤矿集团，由于历史原因，亲戚朋友都在一个集团，产生了很多的关联交易，而且是不透明的，引起一系列问题。8000 多家供应商，其中 7000 多家是有问题或者不必要的，都清理掉了，当年减少成本 15 个亿。”

曾担任华能集团董事长的山西省省长李小鹏在今年两会上对媒体透露，国企改革是山西下一步工作的重点，目前正在制定计划。李小鹏表示，除了按照国家的要求，推进完善法人治理结构、投资和运营公司的建设等之外，（山西）还要针对煤炭企业的改革，如推进煤炭

企业结构性重组，推动煤炭企业分离办社会的职能，以及煤炭企业内部的改革，这些都在国企改革的内容之中。

作为钢铁大省河北省的省长，有过多年央企高管经历的张庆伟在推进河北国企的供给侧结构性改革时多次定调：将紧紧抓住处置“僵尸企业”这个“牛鼻子”，进一步加大钢铁企业兼并重组、产品提档，带动全省经济提质增效升级。

今年两会上张庆伟公开表示，河北今年将再压减炼铁产能 1000 万吨、炼钢产能 800 万吨，而未来 5 年河北钢铁产能“天花板”为 2 亿吨。“就是相当于把现在河北 60%的（钢铁）企业关停、整合，职工安置也制定了详尽的方案，河北已经在这两年摸索了一定的规律。”

（来源：中国经济周刊）

学习园地

王石：互联网时代，我们更需要弱关系

强关系与弱关系在中国干什么都要讲关系，尤其是物业管理更讲关系。为什么呢？中国所谓的关系，无非就是说你找别人拉关系，别人找你拉关系。物业管理像小媳妇，更得找别人讲关系，找服务，物业管理不是强势的，不是别人求着你，是你求着别人。这里就谈到前一段时间争议比较大的“拆围墙”话题。中国长城是围墙，紫禁城是围墙，大院也是围墙。从某种角度来讲，可以说中国有种“围墙文化”。最近有媒体让我推荐一本书，我推荐了一套《罗马人的故事》，一共 15 本。其中第 10 本就谈到了墙，涉及到建筑、工程等。这第 10 本前言提到，2000 多年前罗马人修道路的时候，华夏帝国在修长城。从物理层面上来讲，一个是横向展开的，一个是竖向展开的。竖向展开就是往上围起来，横向展开就是大路，四通八达。显然一个是围，一个是开。“围墙文化”最典型的特点是防卫、保护自己，在围墙内部形成一种强联系的关系，但是对外则是接近封闭的、拒斥的，形成我们心里一种防守的、不开放的观念。就万科来讲，我们一直提倡开放社区设计。上海万科一个小区因为是开放的，不仅仅是给小区本身使用，也给小区周围使用，服务设施效率高，很自然就成为了闵行七宝社区的一个中心，各种城市功能单元都在那。但拆物理的围墙容易，拆心里头的“围墙”难，我觉得真正要打破的是心里头的“围墙”，提倡开放的大道文化。比如我们中国传统特别讲关系，一个是血缘关系，比如家族企业，一个是地缘关系，比如子弟兵、家乡人，这种内在的强联系就是一种“围墙文化”。关系是世界性的，绝对不是中国所特有的，但中国更讲。什么是强关系？就是你特别信任他，你可以托付给他。它不仅可能是血缘关系或地缘关系，还可能是同学关系等等。大家密切来往，对方一张嘴我就知道他说什么，这个叫强关系。按照进化心理学，一个人的强关系一辈子最多不会超过 20 个。但是我们已经到了互联网时代，一个开放的时代，世界是一个平的，如果我们靠强关系，它是非常有限的，我们还需要弱关系。弱关系影响我们互相信任吗？没有。改革开放和国际接轨，在互联网时代，在中国我们需要弱化强关系，强化弱关系。弱关系怎么打交道呢？我想有几条。首先商人做生意，中国传统文化中，做生意绝对是强关系。“上阵父子兵，打虎亲兄弟”，因为血缘他不担心谁被谁出卖了，做生意也是一样的。另一个强关系是地缘，子弟兵和各种帮派，它就是地缘关系。

但航海大发现后做生意，水手为了发财铤而走险，一艘船出去了，什么时候回来都不知道，他们之间的关系既不是血缘也不是地缘，靠什么连在一起呢？我想就是规矩，契约精神。我们大家可以互不熟悉，但大家都遵守规矩，签订契约。现在经商更多讲的就是契约，讲契约就等于讲规则，规则未必都是合理的，但是要遵守。这样你的交易成本才低，建立的伙伴关系才广。我个人奉行的就是弱关系。“君子之交淡如水”。如何摆正这样一个关系，你

不要力图和政府部门某些人建立一种你所希望的强联系。我们就是弱联系，就是讲规则，就是讲透明。当你把自己摆得非常清楚的时候，对方也知道你是一个什么样的人。我多少年前就说了万科不行贿。今天打老虎、拍苍蝇，我还站在这儿讲，很多人都相信了。对于我们弱关系上的事，你要站得住脚，你不能依靠别人，你只有依靠自己遵守规则。现在已经是互联网、物联网时代了，如果我们观念上还形成一个围墙、一个土围子，我们对未来是不适应的。但是我很欣喜的看到，过去五年，中国的物业发生了很大变化，已经在适应这样一个未来的互联网时代。

工匠精神两个典型工匠精神，就是要精益求精，就要把它做好。我想谈两个人身上体现的工匠精神。第一个是褚时健先生，为什么73岁重新创业，10年之后“褚橙”成功，就是因为他的工匠精神，精益求精。我在不同场合都介绍过褚时健先生，今天不展开。

今天我想提另外一个人，他和房地产关系非常密切，孙文杰，他是前中建总公司的董事长，前中海公司的董事长兼总经理，中海公司的创建人。万科在进入房地产的时候，中建总公司在香港的公司叫中国海外建筑工程有限公司，注册于香港。万科1988年进入房地产的时候，中国海外公司在香港已经很有名气，是搞建筑出名，在1988年的时候已经是接了香港1/3的建筑工程量。当时中国海外也开始从建筑公司进入房地产开发公司。它一进房地产行业就出手不凡，一下就成了万科效仿学习的榜样。中海本身建筑工程出身，当时从设计、建造、成本控制、质量把握上，比万科高一个档次。1997年香港金融危机，中海在香港的上市股票价格低得一塌糊涂。我看到了机会，通过中间人在北京的凯宾斯基酒店和孙文杰先生见了一面，建议万科和中海合并。提议被孙先生婉拒。当时万科对中国海外，对孙文杰先生是非常尊重的。它是一个国企、央企，但是不影响它按照市场规律来运作。后来万科制定了一个“海盗计划”，中国海外一批干部到了万科。我曾得到消息，孙先生很得意地说他们很多干部到万科都被重用。中海企业文化可持续，没有因为万科强行“借用”它的干部而受影响，还在往前走。不但往前走，孙总又到了中建总公司做出了业绩。据我所知，现在真正在中国影响到中国房地产界的，可以说半壁江山的骨干是源自于中海。孙文杰先生没有因为是一个国营企业干部，没有因为种种局限性，反而在这种局限性中打造成一支守规则、有技术、懂管理的队伍。褚时健做褚橙，孙文杰打造中海。一个是民营，一个是国企，但都体现了工匠精神，这种精神并不受所有制的影响。中国未来的转型发展，应该结合不同的资源，而不应该强调所有制的区别。工匠精神在中国才开始发挥作用。正因为我们从黄金时代到了白银时代，工匠精神现在才显出来了。企业如何精益求精，如何做产品，尤其是我们的产品卖了之后，如何以客户导向为第一，到最后一步物业管理如何，这些现在才仅仅是开始。工匠精神是什么？我觉得第一是要安心自己所做的工作。我不想对80后、90后说爱一行干一行，我想说你不爱也得把它做好。“有心栽花花不开，无心插柳柳成行”，我有很多目标，我想做的事情实际上很多做不到。但是你做不到的事情过程当中，你一直在努力做、认真做，它对你都是积累、都是营养。真正机会到来的时候，它会更多给你助力。

万科为什么要国际化第一，中国改革开放就是国际化的过程。2011年我出国的时候，万科很多业务都是和国外公司合作的，尽管我们几乎100%的业务在中国。未来我们的主流业务一定在中国，但是我们已经和国际上的日本资金、新加坡的资金、美国的资金进行了合作。

尤其是新加坡的GIC，我们建立了合资公司，合作非常愉快。GIC100%委托万科在管理，没有派任何人，甚至只要投资项目不超过10亿人民币，管理团队就可以定，到董事会备案就可以。我们第一个到美国投资的项目就借鉴GIC的经验，现在合作已经拓展到更多的项目。万科到了一个陌生的市场，用的是强关系，还是弱关系？显然弱关系，我们依靠的是品牌形象，万科的品牌对方相信。作为企业发展一定规模的时候，最重要的是要靠品牌。

万科国际化的目的是什么？第一是学习，显然欧美是成熟的市场模式，上海、北京、广州、深圳已经开始从发展中的市场向成熟市场过渡，我们要先走一步学习，看中国未来怎么做。第二建立网络关系，出去投资主动把被动的网络变成一个主动的网络关系，让世界知道你。第三点是真正的落脚点，给消费者提供国际的服务。

中国的物业管理真正的市场化仅仅才开始，它的前景、空间很大。物业管理未来一定是技术化，应用最新的技术，也要尝试资本化、金融化。物业行业应该在未来城市化进程当中扮演越来越独立、越来越专业、越来越技术的角色，到最终人才整合、资本整合、各方面整合，成为一个有影响力，有号召力的企业。

（来源：万科周刊）

王阳明：工作即修行

有一位地方官常去听王阳明的心学讲座，每次都听得津津有味，偶尔会呈恍然大悟之态，眉飞色舞。月余后，他却深表起遗憾来：“您讲得真精彩，可是我不能每天都来听，身为官员，好多政事缠绕，不能抽出太多时间来修行啊。”

王阳明接口道：“我什么时候让你放弃工作来修行？”

该官员吃了一小惊：“难道在工作中也可以修行？”

“工作即修行！”王阳明斩钉截铁地回道。

“我愚昧得很，”该官员既迷惑又惊奇，“难道您让我一边工作一边温习您的学说？”

王阳明说：“心学不是悬空的，只有把它和实践相结合，才是它最好的归宿。我常说去事上磨练就是因此。你要断案，就从断案这件事上学习心学。

例如，当你判案时，要有一颗无善无恶的心，不能因为对方的无礼而恼怒；不能因为对方言语婉转而高兴；不能因为厌恶对方的请托而存心整治他；

不能因为同情对方的哀求而屈意宽容他；不能因为自己的事务烦冗而随意草率结案；如果抛开事物去修行，反而处处落空，得不到心学的真谛。”

该官员恍然大悟，心灵满载而归。

凡人眼中，工作是工作，修行是修行。工作是为了糊口，与其有关的词汇是“乏味”“机械”“劳累”等，充满了俗世气味；而修行是“高大上”的，与其有关的词汇是“心灵”“修道”“正果”等，“修行”两个字本身就给人远离尘世的超脱之感。

俗人眼中，修行应是找个深山老林，最好是有古庙静寺的深山老林，静坐，练练瑜伽，读读佛经，深呼吸，或是朝拜宗教圣地，比如去海拔 5000 多米的西藏佛教神山冈仁波齐，冒着生命危险转上几圈。

这种修行方式在王阳明看来就是“着相”了，矫揉造作，为修行而修行。**他认为，工作就是修行，工作情境则是标榜进取精神的儒家最好的修行之地。**

1509 年，王阳明被任命为庐陵县令。几个月后，他给弟子们写信谈心学，最后说道：政事虽剧，亦是学问之地。

工作即修行，在王阳明看来就是在工作中致良知，尽量进入“四和”境界。所谓“四和”就是与天和、与地和、与人和、与己和。

与天地和，就是万物一体之仁，做官时，要把百姓当作自己的一部分；与人和，则是处理好自己与上级、下级的关系；与己和，就是听从良知的命令来行事。

岂止是官场，但凡是工作场所，都是修行之地，工作越繁重，修行的时机越好。号称吃透阳明心学的日本经营大师稻盛和夫说，在工作中修行，就是努力工作，心无旁骛地投入眼前的工作。

王阳明对“工作中修行”的解释是：**在工作中自然而然地按照良知要求去行事，除了良知的指示外，心无旁骛。**

你在工作中的表现如何，良知轻而易举就能知道。不欺良知，才是真修行。

有个叫南大吉的官员对王阳明说：“我为政总有过失，先生为何没有说法？”

王阳明反问：“你有什么过失？”

南大吉就把自己为政的过失一一说给王阳明听。

王阳明听完后，意味深长地道：“你这些过失，我都指点过你。”

南大吉一愣：“您好像没说过。”

王阳明见他上套，嘿嘿一笑：“如果我没有说过，你是如何知道这些过失的？”

南大吉福至心灵，惊叫：“良知！”

王阳明点头，南大吉兴奋地大笑。

几天后，南大吉又来见王阳明，叹息说：“如果身边有个能人经常提醒我，我在工作上犯的过失可能会少点。”

王阳明说：“你身边就是有个无所不能的人在时刻提醒你啊。”

南大吉略家思索，尖叫道：“良知！”

又几天后，南大吉又来问王阳明：“行为上有了过失可以改变，心上有了过失可如何是好？”

王阳明看了他一眼，说：“你现在良知已现，心上不可能有过失。心上没有过失，行为上也就不可能有过失。我从未见过心上有过失的人会用心工作，也从未见过用心工作的人心上还会有什么过失。”

在王阳明看来，工作和修行是一体的，正如知行合一一样，也正如事上磨练的心学基础一样，修行无体，以工作为体，以生活为体。离了工作和生活，修行就变得毫无意义。

有个叫朱廷立的官员向王阳明请教在工作中致良知的问题，王阳明答非所问地和他谈起了修身。

朱廷立上班后，按照王阳明的教导进行一系列的修身之术，从中知道了自己心中厌恶的事情，而百姓厌恶的事情也知道了；知道了自己的欲望，也就知道百姓喜欢什么了；舍弃自己的私利，也就知道百姓的利益是什么了；提醒自己要遵守道德规范，也就知道了百姓应该遵守什么了；祛除了心中的魔鬼，也就知道百姓心中每天都想什么了。

明白了这一切，而主动去做，就是致良知了。

三个月后，他发现，他不但了解了百姓的好恶，还得到了百姓的真心，百姓纷纷在背后说他是好父母官。

朱廷立感叹说：“我今天才知道，原来修身不但可以养性，还能提高工作质量。”但他突然懊悔，“工作质量是有了，可我的心学造诣没有提高啊。”于是，他又去问王阳明如何学习心学的问题。

让他莫名其妙的是，王阳明这次没有跟他谈一句学习心学，却跟他谈上了工作。朱廷立回到工作岗位上，认真工作。三个月后，他恍然大悟，原来，百姓所以亲近他，就是因为他之前按照王阳明的修身要求主动在修身啊。

比如，把百姓厌恶的事情祛除，我有就有了惩恶的快感；让百姓得到了很多好处，我也就有了能遏制欲望的能力；顺应了百姓的心声，我也就舍弃了自己的私利；经常告诫他们要遵守法律，我也就有了时常警惕自己的心；解救了他们的苦难，我心情很好，也就祛除了心病。看到百姓人人都圣人了，我其实也就是圣人了。

于是，朱廷立二度感叹说：“我今天才知道，原来提高工作质量的诀窍就是先修身啊。”

后来，他又去见王阳明，问王阳明，工作和修行的关系。王阳明说：“修身和工作，其实是一回事。修身是为了工作质量提高，提高工作质量来自于修身。修身是体，工作是用，致良知就是其中诀窍。”

朱同志最后得出结论：“修身和工作是一回事，用良知去修身，就是工作。用良知去工作，就是修身！”

这也正如稻盛和夫所说的，工作中修行是帮助我们提升心性和培养人格的最重要、也是最有效的方法。我们去用心工作，就是用工作来磨练我们的心，提升了我们的灵魂层次，光明了我们的良知。

工作中修行，就如同走路，应边走边认，边问边走，在路上体认良知，最后必能抵达目的地——良知的光明。一个人最大的无良就是不能履职，因为它是对你良知的背叛，同样也会把你的人生带入深渊。

（来源：自媒体）

20 分钟不看手机，你就如坐针毡，为啥啊？

1984—1995 年出生的这波人，是“插电”的一代。在这些人中，85%拥有智能手机，80%每天会把手机放在床头边上。

然而研究表明，正是因为手机，今天的他们才如此压力重重。

根据剑桥大学和南加州大学的两项研究，1984—1995 年出生的这代人所遭受的“科技困扰”比其他任何一代人都要严重。加州州立大学 2014 年的一项研究表明，“失联”成为这一代人产生焦虑情绪的主要诱因。

所以，手机在身边时，他们深感压力；手机不在身边时，他们则焦躁不安。

正如多伦多约克大学通信研究部主任 DavidEllis 所说，“这一代人将在线社交作为一件不可或缺的事情，虽然享受着随时互联的便利，但是同时也遭受着前所未有的困扰。”

对此，想必 1984—1995 年出生的这代人都深有体会：他们对科技产品怀有一种爱恨交织的复杂情感。每天，我都会听到他们中有人抱怨被信息轰炸的手机、邮箱，以及时时刻刻都会被干扰的现实。

然而不久前，在我去冥想静修的时候（期间手机被限制使用），也时不时地会听到有人抱怨“失联”如何让他们坐立难安。

其实，我们都明白，“超连接”（Hyperconnectivity）的生活让人精疲力竭。所以表面上，我们都如此期待与手机保持一种平衡的关系。然而事实却是，一旦远离了手机，我们往往如坐针毡。到底是什么让我们如此有压力？我们真正害怕错过的又是什么呢？

就我个人而言，对于手机和电脑的盲目依赖，是因为它们让我逃离了“不舒适区”，尽管这听起来有些危险。毕竟，有谁能够习惯性地接受和拥抱那些尴尬、无聊或者寂寞的时刻呢？每到此时，我们总会习惯性地给朋友发个信息，或者刷刷朋友圈，或者收发邮件，再或者吃点零食、抽根烟。

我第一次注意到这一心理模式，还是在去年戒烟的时候。那时，每当我想抽烟，瑜伽老师都会建议我静下来冥想内心的感受。后来，我又发现，在赶路的过程中或者是等人的时候，

我都会因为独处而心生不适感。而这时，如果又没有什么东西来分散注意力的话，那我就极度渴望抽烟。我相信烟友们都能理解这种感受。

在下定决心戒烟之后的那段日子里，我的焦虑感爆棚。第一反应不是去做正念禅修，而是要探究一下自己的纷杂情绪。每当想要抽烟时，我就不停地摆弄手机：一遍遍地刷新邮件，以确保自己“掌控大局”；不停地查看社交网站，告诉自己并不孤独；总是想把照片发到朋友圈，以得到点赞和评论，进而确认自己的幽默和风趣。总之，我用网瘾替代了烟瘾，而这两者都可以让我远离焦虑。

对于那些我们自身所不喜欢的——焦虑、愤怒、恐惧、无法满足的欲望，以及维护界线、舒缓自身的压力，我们往往有多种可以逃避的方法，摆弄手机和抽烟只是其中两种。不过，无论是吃零食、抽烟还是刷邮件，这些都可归结于同一种回避心理。而手机，则是最广为接受的回避方式。

与社交媒体、新闻、邮件、短信等持续连接，以达到分散注意力的目的，虽然可在短期内让你获得一定慰藉，但从长远来看，则必然会消磨诗人 John Berryman 所说的“内在力量”。手机将我们的视线从焦虑中移开，但是最终并没有解决问题。

我们外出就餐时，都是“低头族”中的一员——而这仅仅是为了确保不漏掉任何一件事情——但是想过没有，也许我们本身没那么“社交控”，也没那么害怕错过事情。

当然，有时候我们确实是担心严厉的上司会因打不通电话而发飙，或者害怕漏接了来自朋友或家人的重要电话。但是大多数情况下，我们都陷入了“科技压力”的悖论：我们希望通过科技产品，寻求更多的自由。而这自由本身，却又带来了更多焦虑。我们需要扪心自问，如果只能与自身相处，生命将是怎样。

根据美国心理学会和 Harris 的研究结果，1984-1995 年出生的这代人之所以压力过大，主要是因为金钱和工作。这一代人不像前几代人那样，拥有一定的财富积累；在工作方面，也缺乏应对各种职场问题的经验。因此，这一代人在使用科技产品时，往往会表现出拥有更高技能，同时也“压力山大”的特点。“这一代人要比其他年代的人都更加热衷于科技，但是他们也在承受其所带来的后果。”数字未来公司研究中心高级研究员 Greg Bovitz 这样解释道。

工作与生活的平衡，并不意味着将其清楚划分以及采取回避策略，而是要回归自身，要体察那些不愿独自面对的时刻。

当你感到孤独或与朋友闹矛盾时，不妨写写备忘录或者敲上一封长长的邮件来舒缓情绪。因为无意识地刷新邮件或者抽烟，对于消除孤独感和愤怒，没有任何帮助。

如果你在办公室不开心，那么首先就要接受这一情绪，并且拥抱它，最终你一定会意识到，它终会过去。

就在我开始写这篇文章的时候，我正和一个朋友吵架。写作中途，没有任何原因，我特别想去整理手机中的照片。但我克制住了这一逃避的冲动，意识到自己远没有预想的焦虑。这是因为，一开始我就放任自己去难过了，反倒自然而然就放下了。

（来源：哈佛商业评论）

书香广安

德鲁克全书

龚俊恒

中国华侨出版社

书香广安书目编号：C930053

出版时间：2014-10-01

内容简介：

《德鲁克全书》撷取了德鲁克毕生作品的精华，为读者提供了了解德鲁克思想的金钥匙。在保持德鲁克思想体系框架的前提下，书中通过大量发人深思的管理案例对德鲁克在管理真相、知识管理、创新管理、变革管理、目标管理、创造顾客、自我发展、卓有成效管理者等方面的核心理念进行全面透彻地解读。

书摘：

“没有人要求我留下来，而且我的行为还遭到一些同事的非议，但我还是坚持这样做了，因为我认为我是对的……我和老板配合得很默契，他也逐渐形成了招呼我帮忙的习惯……”就这样，这个年轻员工学到了很多技能，并赢得了老板的信任和赏识，进而获得了加薪升职的机会。

可见，贡献多少永远与收获成正比。我们可以再看一个事例。

田迈是一家大型滑雪娱乐公司的普通修理工。这家滑雪娱乐公司是全国首家引进人工造雪机在坡地上造雪的大型公司。

一天深夜，田迈照例出去巡视，突然看见有一台造雪机喷出的不是雪而是水。

凭着工作经验，田迈知道这种现象是由于造雪机的水量控制开关和水泵水压开关不协调而导致的。

他急忙跑到水泵坑边，用手电筒一照，发现坑里的水已经快漫到动力电源的开关口，若不赶快采取措施，将会发生动力电缆短路的问题。这种情况一旦发生，将会给公司带来严重损失，甚至可能伤及到许多人的性命。

一想到这里，田迈不顾个人安危，毅然跳入水泵坑中，控制住了水泵阀门，防止了水的漫延。

随后他又绞尽脑汁，把坑里的水排尽，重新启动造雪机开始造雪。当同事们闻讯赶过来帮忙时，田迈已经把问题处理妥当。但由于长时间在冷水中工作，他已经冻得走不了路了。

闻讯赶来的老总派人连夜把田迈送入医院，才使他转危为安。出院的田迈一星期之后就被老总升为总经理助理。

从以上案例中我们可以看出，在你投人之后，回报就可能会在不经意间出现。

强调贡献会使效率不断提高。如果只会抱怨，进而工作效率低下，留给自己的多半是被解雇这条路。

如果你能勇于付出且乐于付出，如果你能用“要做就做到最好”的态度完成老板交给你的每一项工作，老板自然会信任你、赏识你，并将更重要的工作交给你去做。而你也将因此掌握更多的经验，拥有更强的个人能力，并且你将比别人拥有更多的晋升机会。

德鲁克认为，重视贡献便能管理者的注意力从自己狭隘的部门、专业及技能转移到整个机构的经营业绩上来，使他更加重视外部世界。无论是管理者还是普通员工，苦劳固然使人感动，但只有那些做出实际业绩，能够为企业创造实实在在业绩的人才能够赢得公司的青睐，才能够获得更好的发展。

联想集团有个很有名的理念：“不重过程重结果，不重苦劳重功劳。”这是写在《联想文化手册》中的核心理念之一。在这个手册中，还明确记录，这个理念是联想公司成立半年之后开始格外强调的。联想为什么会着重强调这一理念呢？原来，这一理念的提出源自联想的创始人柳传志早年创建联想的一段经历。

在一次电视节目中，柳传志沉重地告诉大家：联想刚刚成立时，只有几十万元，由于轻信他人，资金被骗走了一大半。而且，骗他们的人，还是个很有背景的人。

改革的教训-打捞中国历代沉没的改革

李仕权

中信出版集团

书香广安书目编号：D260054

出版时间：2015-07-01

内容简介：

总书记提出：牢记历史经验、牢记历史教训、牢记历史警示，为推进国家治理体系和治理能力现代化提供有益借鉴。他强调，历史是的老师。

因此，对于当前的全面深化改革而言，最重要的命题之一就是：如何从历代的改革中汲取有益的借鉴？

管仲、商鞅、汉武帝、王安石、雍正等的变法或者改革，已经被大写特写，而除了这些，历史上还有更多大的改革，它们的价值，在无形中被我们所忽略。

鉴古知今，《改革的教训：打捞历代沉没的改革》就是去打捞那些更有价值的“沉没的改革”，包括：史上次全面改革“周厉王改革”，让秦国实现超级逆袭的真正起点“秦献公

改革”，让汉朝比汉武帝时更鼎盛繁荣的“汉宣帝改革”，官不聊生中让民安生的“汉明帝改革”……

在娓娓道来的一个个跌宕起伏的改革故事中，我们会发现，历史总是那么巧合，它们提供了惊人的切实的经验和教训，给全面深化改革中的国人以启迪与警鉴，使我们更加智慧地面对当下和未来。这正是《改革的教训》一书有识、有趣、有料之所在。

精彩书评：

★明明受益，却要装睡，如此吊诡的事，不能再继续。因此，必须叫醒装睡的“改革懈怠派”，发动广大民众以饱满的热情参与到改革事业中来，为改革注入源源不断的动力。如何叫醒装睡的“改革懈怠派”？请阅读《改革的教训》一书。

——中组部（官方微信“共产党员”）

★《改革的教训》一书，可以看作是一本有关历代改革的“错题集”。从历代改革的“错题集”中汲取教训，一定能给全面深化改革中的国人以启迪与警示，让今天的改革少走弯路、不重复昨天的错误，从而为推进国家治理体系和治理能力现代化提供有益借鉴。

——《人民日报》

★如果你张嘴是管仲、商鞅等，闭口是王安石、张居正等，那你可能正在暴露历史知识的不足，夸夸其谈却老生常谈。这些改革家 and 他们的改革故事，已经被大书特书了。《改革的教训》一书，打捞了一些 99% 的人都不知道的改革故事，绝对让人耳目一新、倍受启发。

——共青团中央（官方微信公号“共青团中央”）

★《改革的教训》字里行间流淌着浓浓的人文情怀，作者在历史与当下自如穿行，呈上有料、有趣、有识的内容，思路严谨不乏灵动，笔触平实不失风趣，寓理于事深入浅出地“替这个残酷的世界给自己一记温柔的棒喝”，读后让人掩卷深思。

——《光明日报》

★不重复絮叨那些耳熟能详的改革，而带你打捞那些不为人知的“沉没的改革”，在娓娓道来的一个个跌宕起伏的改革故事中，吸取改革的教训，给全面深化改革中的国人以启迪与镜鉴，使其更加智慧地面对当下和未来。

——《青年报》

★这是一本关于历代改革的反思之作。作者以审慎的思维、凝练的笔触，打捞“沉没”的亦即被人们遗忘的改革，总结这些“沉没的改革”之成败得失，呼吁并警醒“装醒”的人和“装睡”的人，使之规避历史上一些改革的覆辙。这是一部充满现实关怀的历史著作。

——图书评论学会 2015 年 7 月“好书”

高效能人士的七个习惯

史蒂芬·柯维

中国青年出版社

书香广安书目编号：C930055

出版时间：2015-02-01

内容简介：

史蒂芬·柯维被《时代周刊》评为“影响美国历史进程的 25 位人物之一”。普京感慨：“俄罗斯应该出现这样伟大的思想家。”史蒂芬·柯维的思想和成就，与拿破仑·希尔、戴尔·卡耐基比肩。

《高效能人士的七个习惯（25 周年纪念版）》是一部永恒的畅销书，里程碑式的著作——高居《纽约时报》畅销书排行榜之首长达 20 多年，总销量超过 2500 万册，在全球 140 多个国家以 40 种语言出版。

全球管理大师、《基业长青》、《从优秀到卓越》作者吉姆·柯林斯倾情作序。

《高效能人士的七个习惯（25 周年纪念版）》被评为“有史以来具影响力的 10 大管理类图书之一”，“中国 60 年来具影响力书籍”，“中国商界经典的培训教材”，“世界 500 强企业必备培训课程”。获“2011 年首都大学生读书节”喜爱图书奖。

吉姆·柯林斯真情写序，柯维博士对全书内容重新修订，9 个子女写给父亲柯维博士的信，媒体对柯维博士最后的一次访谈录，让这部先锋巨著，更加遒劲有力、生机盎然。

“七个习惯”——基于历久弥新效能原则的个人领导力体系，正在改变着美国、中国等世界各地的企业，改变着政府机关和军队，也正在改变着学生和教师，影响力遍及全球所有领域。这种改变甚至可以帮助实现一个国家的强大。