

每周观察

内部参考

2016年第19期
总期第99期

立夏



四月節。立字解見春。
夏，假也，物至此時皆假大也。

主办：广安研究院
投资发展中心
2016.05.16

本期摘要

I、国土部：对房地产库存较高城市减少直至停止供地……结合土地利用总体规划调整完善，围绕扩大有效投资，“十三五”期间，国土部门将加快建设用地审批和供应，保障基础设施、民生工程、新产业新业态和大众创业万众创新用地需求……

II、商品房销售量价齐升去库存取得初步成效……国家统计局 14 日公布了 2016 年 1-4 月份全国房地产开发投资和销售情况。数据显示，1-4 月份，全国房地产开发投资 25376 亿元，同比名义增长 7.2%，增速比 1-3 月份提高 1 个百分点。专家表示，房地产开发商投资意愿增强，销售市场持续升温，房地产去库存取得初步成效，整体趋势向好……

III、251 家上市公司担保额超警戒线房地产成重灾区……据同花顺统计数据显示，2015 年年报披露已收官，251 家上市公司担保总额占净资产比例超 50%。其中，有 96 家上市公司的担保总额占净资产比例超 100%，甚至有担保总额占净资产比例超 25 倍的上市公司存在……

IV、淡市逼出“丢车保帅”上市房企舍利润求周转……即便在利润表现不佳的情况下，包括万科、世茂、融创、保利在内的房地产开发企业，销售额均呈现出同比 20% 的增幅。在弱势市场情况下，销售回款已经成为开发商的命脉所在……

V、京津冀 5 年内严控新增建设用地北京鼓励利用存量用地 2250 公顷……《规划》划定了减量优化区、存量挖潜区、增量控制区和适度发展区，明确了各区土地利用原则和利用导向。根据国土资源部 4 月 14 日公布的《国土资源“十三五”规划纲要》勾画出的“京津冀国土空间开发导向示意图”，减量优化区大致分布在北京和天津主城区部分；存量挖潜区主要在北京、天津郊区；增量控制区主要在石家庄、邯郸、邢台、张家口、廊坊等地；适度发展区分布在河北的保定、沧州、衡水、秦皇岛等地……

VI、蓝海战略与成本领先战略：孰道？孰术？……成本领先战略以更低的成本，提供与竞争对手相同甚至略低的价值，即“低价格，低价值”；蓝海战略则在维持相对较低的成本的基础上，为消费者创造新的价值，即“低价格，高价值”……

目录

政策导读.....	1
国土部：对房地产库存较高城市减少直至停止供地.....	1
2016 年全国土地计划：控制建设用地总量加大盘活存量.....	2
覆盖减税直接融资多部委酝酿系列“租房新政”.....	3
房地产信贷政策将明显分化个贷政策进入调整期.....	5
证监会：再融资和并购重组相关规定政策没有任何变化.....	7
央行：前 4 月社会融资规模存量 146 万亿同比增长 13%.....	8
产业聚焦.....	10
产业 商品房销售量价齐升去库存取得初步成效.....	10
产业 权威人士谈话释放楼市哪些信号？楼市风向酝酿变化.....	11
产业 城市现代化不是造城有些新区沦为鬼城.....	13
产业 全国购房难度排行：北京连续 3 年位列第一.....	15
产业 中国今年前 4 月商品房销售 2.8 万亿元同比增 55.9%.....	17
产业 报告：未来 12 个月中国房地产销售增速将降至个位数.....	19
北京 北京新房周成交量跌破千套环比下降四成.....	19
北京 楼市冷热互现：价升量跌难觅 3 万以下普宅.....	20
北京 通州限购后公寓市场进冰点客源转战大兴房山.....	25
行业动态.....	29
行业 251 家上市公司担保额超警戒线房地产成重灾区.....	29
行业 金地再度受困城改：西安格林格林拿地 3 年未动工.....	30
行业 21 家房企 4 月份销售业绩出炉合计 1738 亿元.....	34
行业 多家上市房企“开门红”跨界与退出成两大趋势.....	35
行业 淡市逼出“丢车保帅”上市房企舍利求周转.....	37
行业 富力太原旧改再下一城签约大、小东流域改项目.....	38
行业 万达桂林布局文化旅游城 5 亿竞得七星区千亩旅游地块.....	39
行业 华远地产孙怀杰：用“1+N 战略”在白银时代挖黄金.....	40
前沿视点.....	42
洞见 京津冀 5 年内严控新增建设用地北京鼓励利用存量用地 2250 公顷.....	42
前沿 平衡利润与规模房企急寻“强二线”.....	46
前沿 老龄化是房地产越不过的坎.....	48
京津冀协同发展.....	50
京津冀签订商务协同发展“北京协议”加快一体化.....	50
学习园地.....	51
蓝海战略与成本领先战略：孰道？孰术？.....	51
明茨伯格：管理者的 10 种角色.....	53
商业模式思考的逻辑.....	57
书香广安.....	64
专注.....	64
自控力.....	65
城市的胜利.....	66

政策导读

国土部：对房地产库存较高城市减少直至停止供地

国土资源“十三五”规划纲要——建设用地总量将被有效控制

国土资源部日前出台《国土资源“十三五”规划纲要》（以下简称《纲要》），国土资源部有关负责人对《纲要》进行了解读。

全国适宜稳定利用的耕地保有量要在 18.65 亿亩以上

近年来，我国粮食结构性产需缺口仍在加大，增产受到价格成本挤压和资源环境双重约束，确保谷物基本自给、口粮绝对安全难度提高。第二次全国土地调查查明耕地面积虽然有所增加，但难以稳定利用的耕地占一定比例，需逐步调整退耕。后备资源严重不足，灾害损毁、建设占用等对耕地保护的壓力有增无减。

按照《规划》，“十三五”期间，扣除生态退耕、退地减水等规划期间可减少的耕地，以及东北、西北难以稳定利用的耕地，全国适宜稳定利用的耕地保有量在 18.65 亿亩以上，基本农田保护面积在 15.46 亿亩以上，建设占用耕地在 2000 万亩左右。完成永久基本农田划定工作，确保耕地数量基本稳定，质量有所提升。国土部门与发展改革、农业、财政等部门通力合作，确保建成高标准农田 8 亿亩，力争 10 亿亩，土地整治补充耕地 2000 万亩以上。

建设用地总量要得到有效控制，单位国内生产总值建设用地使用面积降低 20%

未来五年，随着我国经济保持中高速增长，产业迈向中高端水平，供给侧结构性改革力度加大，国土资源供给结构也将随之发生变化。

按照《规划》，“十三五”期间，建设用地总量得到有效控制，单位国内生产总值建设用地使用面积降低 20%，存量建设用地挖潜力度进一步加大，用地控制标准体系健全，节地技术不断推广应用。能源资源开发利用效率大幅提高，矿产开发规模化程度和节约综合利用水平进一步提升，主要矿产资源产出率提高 15%。建成绿色矿业发展示范区 50 个，绿色矿业发展新格局基本形成。

对房地产库存较高的城市，减少直至停止住房用地供应

结合土地利用总体规划调整完善，围绕扩大有效投资，“十三五”期间，国土部门将加快建设用地审批和供应，保障基础设施、民生工程、新产业新业态和大众创业万众创新用地需求。

《规划》要求，“十三五”期间，完善政府与社会资本合作模式（PPP）用地政策，支持创新融资模式。完善国有土地资产处置政策，促进国有企业改革。积极推进工业用地市场化配置试点，有效降低实体经济用地成本。探索完善负面清单和特许经营条件下的土地供应政策。按照去产能要求，严格控制钢铁、煤炭等产能过剩行业和“僵尸企业”土地供应，制定鼓励支持政策，引导其退出、转产和兼并重组。

《规划》强调，在住房供求关系紧张地区适度增加用地规模；对房地产库存较高的城市，减少直至停止住房用地供应；允许尚未开工房地产项目用地按照有关规定改变用途，用于棚改安置房和公共租赁住房建设。

全面实施不动产统一登记，大陆自然岸线保有率不低于 35%

国土部有关负责人表示，围绕要素驱动向创新驱动转变，深化国土资源体制机制改革，释放政策红利要求更加紧迫。

不动产统一登记将全面实施。《规划》指出，“十三五”期间，进一步取消和下放行政审批事项，事中事后监管不断加强，权力清单和责任清单制度基本建立。土地管理制度改革稳妥推进，不动产统一登记全面实施，自然资源资产产权登记全面开展。资源有偿使用制度改革进一步深化，资源价格、收益分配与补偿机制逐步完善。资源市场化配置程度不断提高，油气资源勘查开采市场化改革全面推进。

按《规划》要求，“十三五”期间，完成 750 万亩历史遗留矿山地质环境治理恢复任务，工矿废弃地复垦力度不断加大。海洋生态保护与环境建设取得积极成效，大陆自然岸线保有率不低于 35%，海洋保护区占管辖海域面积比例达 5%。

（来源：人民日报）

2016 年全国土地计划：控制建设用地总量加大盘活存量

据 5 月 11 日国土资源部消息，近日印发的《关于下达〈2016 年全国土地利用计划〉的通知》提到，今年起要加强土地计划管理，统筹未来 3 年各类各业用地安排，逐步减少新增建设占用耕地，加大盘活存量用地，对各省区市 2015 年未完成处置的闲置土地，等面积扣减 2016 年计划。

该通知明确要求加强和改进土地计划管理，以土地利用总体规划为控制，实行 3 年滚动编制、分年度下达土地计划。

各级国土资源主管部门要以土地利用总体规划确定的建设用地规模为基础，统筹未来 3 年各类各业的用地安排，对建设用地实行总量和强度双控，逐步减少新增建设占用耕地，加大存量用地盘活和补充耕地的力度，实现耕地保护和节约用地。

观点地产新媒体获悉，该通知还提到，要重点支持基础设施建设、保障新型城镇化和产业发展用地、优先安排社会民生用地，并按照应保尽保的要求，专项安排保障性安居工程计划。

对农民住房，按下达各省区市用地计划总量的 5%单列，不得挪作他用，如有节余须结转下一年度继续用于农民住房建设。

另外,新增建设用地计划、增减挂钩计划和工矿废弃地复垦利用计划要向贫困地区倾斜。同时,对各省区市 2015 年未完成处置的闲置土地,等面积扣减 2016 年计划。(来源:观点地产网)

覆盖减税直接融资多部委酝酿系列“租房新政”

在 5 月 4 日国务院常务会议讨论审议了有关发展住房租赁市场的有关议题后,有关住房租赁市场的配套政策制定已经迅速提速。在不久的将来,一系列针对住房租赁市场领域供需双方的配套政策将会陆续出台。

包括住房和城乡建设部(以下简称“住建部”)、国土资源部、国家税务总局、人民银行总行、国家发展和改革委员会(以下简称“国家发改委”)等在内的多个中央部门,已经按照自身权责范围,制定本领域内鼓励住房租赁市场发展的配套政策,这些政策将以“联合发文+独立发文”的方式下发。

这些配套政策中,将对住房租赁企业的发展基于众多优惠,直接进行减免税、开放住房租赁企业直接融资试点、继续扩大房地产信托投资基金(REITs)试点范围等,都已经基本确定将出现在这些系列配套政策中。

“马上出台”

“有关鼓励住房租赁市场发展的配套政策,牵涉的范围很广,住建部在其中的一部分工作,其他部委也在他们自身的权责范围内做自己的配套政策。”5 月 11 日,一位接近住建部的权威人士告诉《中国经营报》记者,很快就会有实质性的鼓励住房租赁市场发展的政策手段出台。

5 月 4 日,国务院召开常务会议,会议确定培育和发展住房租赁市场的措施,并提出包括发展住房租赁企业、推进公租房货币化、强化监管、允许商业项目改建为住宅用于出租等一系列政策指向和要求。

实际上,在 5 月 4 日国务院召开常务会议讨论审议“培育和发展住房租赁市场”议题之前,相关部门已经就有关问题达成了一定程度的共识,并已经开始着手在本部门职权领域范围内,起草有关政策、措施的草稿,这些草稿的主要内容,亦在 5 月 4 日的国务院常务会议上进行了讨论。

记者了解到,系列“租房新政”的配套政策可能涉及多个中央部委,包括住建部、国土资源部、国家税务总局、人民银行总行、国家发改委等部门都不同程度地参与了该项工作。而在这其中,住建部则牵头对地方、企业、住房租赁者代表等,进行了超过 30 次的调研和约访。

“参与这些政策制定的中央部门,根据本部门提出的草稿,会和其他相关部委进行商议、协调,然后进行一定的调整和修改,其中一部分会以部委联合文件的形式下发,另外一部分不涉及行业、市场管理职权交叉的,则直接由主管部委专门下发。”前述权威人士称。

在被问及何时出台时,他向记者表示:“其中一些领域的配套政策很快就会出台,可以说是‘马上’。”

减免税优惠

在5月4日国务院常务会议讨论和审议“发展住房租赁市场”的相关议题之前,作为房地产主管部门的住建部,已经围绕“发展住房租赁市场”对全国市场进行了调研,调研的结果在5月4日以前已经呈送国务院。

住建部先后组织了9个专项课题,调研了13个省市,召开了40多个座谈会,广泛听取租赁双方当事人、地方主管部门、房地产企业(包括房地产开发企业和中介机构)、住房租赁企业和专家学者的意见建议,并会同公安、工商、财政、税务等相关部门开展了联合调研。

曾参与座谈会的人士告诉本报记者,在座谈会上,大家十分关心的问题,即是住房租赁市场的企业化经营问题。住建部的调研显示,中国内地住房租赁市场的主体为个人出租,约占住房租赁市场的90%以上,而在成熟市场经济国家,企业规模化经营住房租赁业务所占市场份额约在30%左右。

“所以,很大一部分精力要放在提高住房租赁市场的规模化、企业化经营上,希望能够出现一批以住房租赁为主营业务的企业。”上述人士说。“但是,现在这个思路面临两个问题,第一是投资回收期太长,也就是租房子不如卖房子赚钱;第二是贷款不支持,贷款的周期很短,在贷款周期以内,企业很难获利。”他说。

多位住建部内部人士均向《中国经营报》记者证实,作为鼓励、引导住房租赁企业发展的配套政策,中央已经确定将直接对住房租赁企业或实施住房租赁经营行为的特定部分收入予以直接的税收优惠政策。即对依法登记备案的住房租赁企业、机构,包括个人,给予税收优惠政策的支持。

在这一点上,国家税务总局、住建部已经多次协商、协调,就税收优惠政策目前已经达成共识,国家税务总局正在进行一系列技术环节的规范设计。而这项针对性的税收优惠措施将“不是象征性的”。

REITs 试点推进

“除了住房租赁企业的税负问题外,还有一个就是融资渠道问题,这个在调研和座谈会上,大家也十分关注。”5月11日,上述参与住建部调研座谈会的人士告诉记者,在座谈会上,住建部的有关人士表示,中央政府正在着手解决这个问题。

住建部的调研显示,经营住房租赁企业,投资回报周期较长,通常要超过10年以上,才能逐步回收投资,因此,住房租赁企业需要长期、低成本资金的支持。但是,目前中国内地的房地产贷款的期限一般只有三到五年,与住房租赁经营企业所需的融资需求不匹配。

记者了解到，对于解决这一问题，中央政府已经有明确且确定的思路，即支持符合条件的住房租赁企业发行债券、不动产证券化产品，稳步推进 REITs 试点，拓展直接融资的渠道。

本报记者掌握的消息显示，REITs 试点已经在北京、上海、广州、深圳四个城市展开。REITs 是房地产证券化的重要手段。房地产证券化就是把流动性较低的、非证券形态的房地产投资，直接转化为资本市场上的证券资产的金融交易过程。

REITs 的特点在于：首先收益主要来源于租金收入和房地产升值；其次收益的大部分将用于发放分红；再次，REITs 长期回报率较高，与股市、债市的相关性较低。因此，在欧美及新加坡等地是比较受欢迎的投资产品，也是持有型物业开发经营者直接融资的主要手段之一。

而根据目前的情况，REITs 的试点在北京、上海、广州、深圳这四个城市的基础上，范围可能会进一步扩大。

（来源：中国经营报）

房地产信贷政策将明显分化个贷政策进入调整期

提要：“今年楼市回暖主要体现在一二线城市，三四线城市去库存的压力还是很大。随着房地产及相关的金融政策回归平稳，一二线楼市的增长将放缓，房地产开发贷、个人住房按揭贷款等需求都将随之降温。”

“今年楼市回暖主要体现在一二线城市，三四线城市去库存的压力还是很大。”银行业人士对中国证券报记者表示，商业银行的房地产信贷政策分化趋势将更加明显，三四线城市的房地产开发贷料持续收缩。分析人士认为，一线城市楼市今年一二季度呈显著回暖趋势，但这种爆发性回暖并没有扩散至三四线城市，也不可能持续太久。随着房地产及相关的金融政策回归平稳，一二线楼市的增长将放缓，房地产开发贷、个人住房按揭贷款等需求都将随之降温。

一二线城市开发贷或降温

根据国家统计局发布的 3 月 70 个大中城市住宅销售价格变动情况，3 月新建商品住宅价格上涨的城市数量明显增加，达 62 个，为近两年来房价上涨城市数量最多的月份。多数城市涨幅扩大，有 55 个城市新建商品住宅价格涨幅高于上月，47 个城市二手住宅价格涨幅高于上月。

本轮价格上涨背后，离不开商业银行的“杠杆”相助。央行最新发布的《2016 年一季度金融机构贷款投向统计报告》显示，今年一季度房地产贷款增速上升。2016 年 3 月末，人民币房地产贷款余额 22.51 万亿元，同比增长 22.2%，增速比上年末高 1.3 个百分点；一季度增加 1.5 万亿元，同比多增 5045 亿元。其中，房产开发贷款余额 5.22 万亿元，同比增长 13%，增速比上年末低 4.9 个百分点。

过度火热之后，或将迎来降温。5月9日，人民日报刊登《开局首季问大势——权威人士谈当前中国经济》，权威人士指出“房子是给人住的，这个定位不能偏离，要通过人的城镇化‘去库存’，而不应通过加杠杆‘去库存’，逐步完善中央管宏观、地方为主体的差别化调控政策。”

分析人士指出，这或许意味着以宏观政策为导向，各地方的差别化调控将成为下一阶段“去库存”的主要方向。未来楼市“分城施策”将进一步清晰，过热的一二线楼市将实施调控。

中原地产首席分析师张大伟认为，开年楼市成交火热，房价涨幅继续扩大，且房价环比上涨的城市个数创近两年来新高。后续市场不仅面临自然回调压力，沪深等热点城市更是遭受史上最严厉的调控政策。沪深的先行指标已经持续大幅回落，3月末两地的中原报价指数均跌破50%，即报价下跌房源已经超过上涨房源。政策的短期效应已现，市场将逐步进入调整。

摩根士丹利华鑫证券首席经济学家章俊预计，一二线楼市的房地产开发贷将很快降温。一方面，一季度房地产市场快速增长，本就属于政策的短期调整。另一方面，商业银行近几年的房地产信贷政策趋于谨慎，会根据调控基调及时调整。

三四线城市去库存任务艰巨

作为给房地产需求端加杠杆的“主力”，商业银行在本轮楼市上涨中并没有“被冲昏头脑”，三四线城市的房地产开发贷依旧偏紧。

“上海深圳这些一线城市楼市坚挺，但大多数三四线城市还在苦苦去库存。我们这两年对开发贷都很谨慎，今年到现在还没有放出一笔开发贷。”张艳是一家全国性银行江苏某三线城市分行负责人，她告诉中国证券报记者，不仅仅是她所在的银行，当地绝大多数银行都是一样。

张艳告诉记者，目前的主要任务还是去库存，银行在三四线城市的开发贷政策中短期来看不会放松。“地方政府、银行和开发商都在研究如何消化库存，根本无心投放新的开发贷。”

中国证券报记者在采访时发现，一些中小开发商更是直言“不要钱”。在海南三亚，一家民营开发商的负责人坦言，“现在银行给我们贷款都不敢要了，不敢拿地，还要贷款做什么？我们现在需要的是盘活存量、盘活资金。”

业内人士认为，目前三四线城市存销比虽下降但仍然较高，去库存任务艰巨。各地政府和开发商应避免再度进入“销售—拿地—建房—增加库存”的循环。中原地产监测的重点城市中，4月存量较去年末除南昌、深圳小幅增加外，其他城市均有减少，杭州库存降幅接近七成。从消化周期来看，4月重点城市的库存消化周期超过一年的仅有青岛、莆田、舟山、呼和浩特等。南京、苏州、合肥依然保持在2至3个月，供求矛盾问题短期内尚难化解。

根据易居(博客)研究院监测的35个城市数据，截至2016年3月底，一二三线城市新建商品住宅库存总量分别为2493万、17728万和4257万平方米，环比增幅分别为-5.6%、-0.9%和0.0%，同比增幅分别为-18.7%、-5.3%和0.2%。其中，三线城市3月份新增供应量为349

万平方米，而新增成交量为 349 万平方米，新增供应量和新增成交量持平，这使得库存变动幅度不大，去库存任务依然艰巨。

个贷政策将进入调整期

券商人士认为，在目前情况下，一向被视作优质资产的个人住房按揭贷款也将有所调整。根据国家统计局披露的 2016 年 1-3 月份全国房地产开发投资和销售情况，1-3 月，房地产开发企业到位资金 31992 亿元，同比增长 14.7%。其中，国内贷款 6226 亿元，增长 6.5%。在其他资金中，定金及预收款 7882 亿元，增长 25.9%；个人按揭贷款 4670 亿元，增长 46.2%。央行数据也显示，今年一季度个人购房贷款余额 15.18 万亿元，同比增长 25.5%，增速比上年末高 2.4 个百分点，比各项贷款增速高 10.8 个百分点；一季度增加 1 万亿元，同比多增 4309 亿元。

银行业人士认为，如此爆发式增长或难再现。一方面，购房者的需求已经得到较大程度释放，未来准购房者将进入观望期，而这也是导致个人房贷增速回调的主要原因。另一方面，预计央行等监管部门将进一步细化“分城施策”，针对一些房价过快上涨城市调整个人住房按揭贷款政策。在统计局的监测数据中，最近两个月包括合肥、南京、苏州等二线城市的房价增速已远超一线城市。

同策咨询研究部总监张宏伟(博客)对中国证券报记者表示，首先，从历轮楼市出现过热的阶段表现来看，每当市场出现过热时，全国性的调控政策势必会出台，为过热的楼市降温。如今，楼市调控政策基调转为“分城施策”，那也就意味着，哪个城市当前出现过热的状况，哪个城市或将面临调控的风险。如今，南京、苏州、合肥等上述城市楼市出现过热的状况，这些城市已经有一轮“温和”的调控政策出台，如果上述城市楼市继续火爆，“日光盘”频现与“地王”频现的状况持续，政策不得不继续从严。其次，央行等相关部门已经对上述热点城市进行调研，储备政策准备充分，只不过等待时机发布而已。比如首套房认定标准或调整；首套房贷或由当前的首付两成回升至首付三成；二套房贷政策或由当前的首付四成提升至六成；公积金政策或由于贷款余额不足而被动收紧等。

（来源：中国证券报）

证监会：再融资和并购重组相关规定政策没有任何变化

对于近日媒体报道监管层已叫停上市公司跨界定增，涉及互联网金融、游戏、影视和虚拟现实等四个行业，证监会新闻发言人邓舸公开回应称，目前上市公司再融资和并购重组相关规定及政策没有任何变化。

邓舸指出，证监会积极支持符合条件的上市公司再融资和并购重组，以有效发挥资本市场服务实体经济的功能。目前，再融资和并购重组相关规定及政策没有任何变化。今后若有修改或调整，将通过正式渠道向社会公布。

观点地产新媒体了解，从 2008 年到 2016 年一季度证监会并购重组委审核的近 1000 个重大资产重组案例中，仅 70 多个案例未予通过，审核通过率超 90%。

与此同时，邓舸表示，证监会将强化对审计评估机构的监管执法力度，通过日常检查等常态化安排，有效发现审计评估机构的未勤勉尽责线索，对于明显不存在执业要求和违法，发现一起处罚一起，坚决追究相关主体责任。

针对有媒体报道指出监管层可能暂停保本基金注册一事，邓舸还表示，2015 年以来，受市场环境的影响，保本基金发行数量大幅增加，管理规模增长较快。《关于保本基金的指导意见》中提出了两种保本保障机制，即连带责任担保方式和买断式担保方式。

另悉，在此前一周的证监会例行发布会上，证监会新闻发言人张晓军回应称，证监会注意到境内外存在明显价差，壳资源炒作盛行。这类企业通过 IPO、并购重组登陆 A 股市场可能产生的影响正在进行深入的分析研究。

（来源：观点地产网）

央行：前 4 月社会融资规模存量 146 万亿同比增长 13%

5 月 13 日下午，中国人民银行发布数据报告，截止 2016 年 4 月末，社会融资规模存量为 145.59 万亿元，同比增长 13.1%。当月社会融资规模增量为 7510 亿元，比去年同期少 3072 亿元。

其中，对实体经济发放的人民币贷款余额为 97.98 万亿元，同比增长 14.1%，占同期社会融资规模存量的 67.3%，同比高 0.6 个百分点。当月对实体经济发放的人民币贷款增量为 5642 亿元，同比少增 2403 亿元。

另外，2016 年 1-4 月社会融资规模增量累计为 7.40 万亿元，同比多 1.69 万亿元。

观点地产新媒体查阅数据报告，4 月末，广义货币 (M2) 余额 144.52 万亿元，同比增长 12.8%，增速比上月末低 0.6 个百分点，比去年同期高 2.7 个百分点；狭义货币 (M1) 余额 41.35 万亿元，同比增长 22.9%，增速分别比上月末和去年同期高 0.8 个和 19.2 个百分点；流通中货币 (M0) 余额 6.44 万亿元，同比增长 6.0%。当月净回笼现金 248 亿元。

报告显示，4 月末人民币存款余额 141.95 万亿元，同比增长 12.9%，当月人民币存款增加 8323 亿元，同比少增 388 亿元；人民币贷款余额 99.12 万亿元，同比增长 14.4%，当月人民币贷款增加 5556 亿元，同比少增 1523 亿元。

4 月份，银行间人民币市场以拆借、现券和回购方式合计成交 60.53 万亿元，日均成交 3.03 万亿元，日均成交比去年同期增长 55.2%。当月银行间市场同业拆借加权平均利率为 2.11%，比上月高 0.02 个百分点，质押式回购加权平均利率为 2.11%，比上月高 0.01 个百分点。

以人民币进行结算的跨境货物贸易、服务贸易及其他经常项目、对外直接投资、外商直接投资分别发生 3138 亿元、687 亿元、756 亿元、869 亿元。

（来源：观点地产网）

产业聚焦

产业 | 商品房销售量价齐升去库存取得初步成效

国家统计局 14 日公布了 2016 年 1-4 月份全国房地产开发投资和销售情况。数据显示，1-4 月份，全国房地产开发投资 25376 亿元，同比名义增长 7.2%，增速比 1-3 月份提高 1 个百分点。专家表示，房地产开发商投资意愿增强，销售市场持续升温，房地产去库存取得初步成效，整体趋势向好。

投资数据好于预期

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示，全国房地产开发投资数据好于预期的原因有三：一是 2015 年各月基期值较低；二是供给侧改革在持续，房地产投资的反弹要领先其他行业，此类投资也和房企近期资金回笼等态势有关系；三是营改增等政策，实际上体现了较好的税费减免导向，使投资积极性提高，尤其是信贷成本接近历史底部水平，这些都会促使房地产企业投资成本降低。

明源地产研究院副院长刘策表示，投资指标的变化综合反映了开发商对市场行情的前瞻性判断，意味着开发商对后续市场行情看好，投资意愿和投资信心都在逐步恢复和提升。这是好势头，尤其在目前经济下行压力仍然很大的情况下，房地产投资企稳并回升，有助于经济企稳，缓解经济下行压力，为经济转型和改革创造更好的条件并提供更多的时间。

“但分区域来看，房地产投资也出现分化情况。”刘策认为，根据数据，中部地区增速明显高于东部地区和西部地区，说明除了沿海一线城市外，中部地区等二线城市重新成为开发商“狩猎”领域，投资热点也从一线往二线传导。房地产开发企业在二线重点城市、热点板块加紧了土地储备，销售向好城市的房企加快了项目开工和施工进度，预计二线城市未来在成交量价方面会有更好表现。

民生证券研究院固定收益组负责人李奇霖表示，主要二三线城市库销比已低于上轮新开工企稳周期 2012 年 7 月时的水平。房企在主要二三线城市补库存意愿强烈，由于二三线城市投资占比更大，二三线城市投资企稳将持续带动全国房地产投资企稳回升，考虑到下半年低基数特征，保守预计全年房地产投资高点突破 10%。

去库存取得初步成效

国家统计局投资司高级统计师李皎表示，随着销售市场持续升温，房地产去库存取得明显进展。4 月末，全国商品房待售面积 7.27 亿平方米，比 3 月末减少 826 万平方米，比 2 月末减少 1241 万平方米，已连续两个月减少。其中，住宅待售面积 4.51 亿平方米，比 3 月末减少 894 万平方米，比 2 月末减少 1546 万平方米，并低于去年末的规模。

刘策认为，商品房市场销售升温，说明去年中央定调的去库存政策取得了初步效果，量价齐升也有助于改善市场供需关系，减轻后期去化压力。售价提升有助于稳定市场预期，提升购房者购房意愿，也有助于改善开发商现金流，降低负债压力，有助于前端投资与新开工信心的恢复，对供需两端均有积极提振作用。

从库存数据看，衡量现房指标的待售面积出现了下滑，这和目前一二三线城市市场交易活跃等态势有关系。严跃进认为，对此类城市而言，或已存在补库存需求，尤其是二线重点城市。部分城市库存规模虽然大，但一些地段好的楼盘基本上得到了去化，所以市场交易会呈现较好态势，库存数据背后的压力也相对要小。

李皎表示，当前城市分化依然是需要关注的主要问题。1-4月份，重点城市商品房销售面积增速比非重点城市高10个百分点。4月末，重点城市商品房待售面积2.72亿平方米，比3月末减少600万平方米，比去年末减少397万平方米；非重点城市待售面积4.55亿平方米，比3月末减少226万平方米，但比去年末增加1233万平方米，去库存压力依然较大。

（来源：中国证券报）

产业 | 权威人士谈话释放楼市哪些信号？楼市风向酝酿变化

5月9日权威人士再次通过《人民日报》“问诊”当前中国经济形势。针对房地产，经济学家提出，部分去库存主要受货币宽松政策以及楼市加杠杆等因素影响来达到短期内经济稳增长需求，但从中长期来看，房地产市场确实需要通过推进城镇化来达到进一步去库存的目的。当下，通过降首付、降利率等楼市“高杠杆”手法已经受到质疑。权威人士对于房地产市场“高杠杆”的担忧，更像是对未来政策走势的一种预告。而部分开发商已经开始意识到当前楼市的问题所在，在一片红火的市場大环境下，已经有品牌开发商在营销上以“降价”等促销的方式卖房而并非借力信贷杠杆。

加杠杆去库存引担忧

5月9日权威人士通过《人民日报》“问诊”中国经济形势。在这一篇名为《开局首季问大势》的报道中，权威人士就提出“房子是给人住的，这个定位不能偏离”的观点，建议要通过人的城镇化“去库存”，而不应该通过加杠杆“去库存”，逐步完善中央管宏观、地方为主体的差别化调控政策。这篇报道登出后引起了业内的广泛关注，分析人士指出，这番论调反映出了当下房地产市场一个普遍性的问题，那就是在信贷和货币宽松政策之下，行业的“虚火”已经越来越明显。

4月15日，国家统计局公布2016年第一季度GDP数据：一季度国内生产总值158526亿元，以2015年价格计算，今年一季度GDP增量为9851亿元，比上年同期多增222亿元。

其中房地产行业的贡献非常明显。据国家统计局数据显示，一季度，全国房地产开发投资17677亿元，同比名义增长6.2%（扣除价格因素实际增长9.1%），增速比上年全年加快5.2个百分点。仅2016年1-3月，全国商品房销售面积为24299万平方米，同比增长33.1%，销售额为18524亿元，同比增长54.1%，两项指标均创历史同期新高，房地产市场的需求端呈现出明显的回暖状态。

然而这种快速的上涨背后却是借力于货币宽松的“高杠杆”。摩根士丹利华鑫证券首席经济学家章俊就指出，“从一季度房地产市场情况来看，部分去库存主要是受货币宽松政策以及楼市加杠杆等因素影响来达到短期内经济稳增长需求。”然而这并非是长期健康的市场方式，而国内楼市的去库存也不应该仅由“高杠杆”来完成。章俊认为，“从中长期来看，房地产市场需要通过推进城镇化来达到进一步去库存的目的。”

何为“高杠杆”？

在人民日报刊登的专访中，权威人士两次提到了房地产市场存在“泡沫”，这显然超出了各方预期。特别是在列举我国经济面临的九大风险点时，房地产泡沫仅位列于民营企业投资大幅下降风险之后，甚至超出过剩产能、不良贷款、地方债务等风险点，排名第二。

对于房地产行业的“高杠杆”从去年开始就已经被一些业内专家所提及。而在今年，特别是信贷政策宽松后，这一说法更为突出。有专家提出，楼市原本就是一个加杠杆比较多和比较高的行业。但是并非所有的杠杆行为都是不可取的。如降首付、降利率、增加按揭贷款额度等这些常规性的置业杠杆对于市场而言是健康的，可以有助于去库存。然而像一些场外配资等加高杠杆的行为把杠杆加得过高，的确值得警醒。

记者发现，从去年开始，广州不少楼盘都引入了“金融合作”。正常而言，传统的贷款置业是首付三成，最低两成，银行或者公积金贷款七成或者八成这样的方式进行操作。然而，“金融合作”则可能将买家需要支付的三成首付也转变成“贷款”的方式，不少楼盘可以做到一成首付甚至零首付。而这些产品往往都是通过地产中介公司完成。如链家、中原集团等房地产中介推出的首付贷、过桥贷等产品，一般支付首付的一半即可购房，使得购房者资金杠杆比例从1:5（按照20%的首付比例计算）上升至1:10，加上资金借贷环节增加导致的资金成本上涨，购房者还贷的风险大大增加。

有专家就指出，像这类型的高杠杆会导致资产轮动加快，相关市场急涨急跌，不仅影响到经济复苏的进度，甚至会进一步加大风险。“短时间内，购房者看到房价上涨，愿意承受高成本，但随着库存压力的再度显现，房价很可能重新回落，特别是二三线城市。若市场泡沫破裂，弃贷、违约情况增加，对中国经济将会产生破坏性的打击。”

“高杠杆”警示或影响后市政策

权威人士通过《人民日报》发表的对于房地产市场“高杠杆”的担忧，对于当下的房地产市场而言似乎并非只是简单观点，更像是政策走势的一种预告。

事实上，从3月底以来，房地产政策的走向已经开始转变，一线大城市的政策不断收紧，三四线城市市场的去库存进程加快，都预示着房地产已经不再被单纯地作为拉动经济的动力，而开始回归其自然属性。

从近一个多月的政策变化就可以看出些许端倪。3月底北上深等一线大城市收紧楼市政策稳楼市，而近期一些三四线城市更是频出政策“清库存”。就在5月9日权威人士在人民日报发表“高杠杆”担忧的第二天，中山就传出“调控”的消息。商品房成交价超过8000元/平方米的项目需要预约网签。这表示，像中山这样近期房价上涨过快的三四线城市，也开始“稳房价”。

同策咨询研究部总监张宏伟就指出，从历轮楼市出现过热的阶段表现来看，每当市场出现过热时，全国性的调控政策势必会出台，为过热的楼市降温。如今，楼市调控政策基调转为“分城施策”，那也就意味着，哪个城市当前出现过热的状况，那个城市或将面临调控的风险。

开发商营销变阵积极回应

今年以来，在宽松的信贷政策之下，开发商的日子过得不错。但是在整体火爆的市场之下，早已有房企对于政策的转变表示担忧。而此次，权威人士通过党报发表对于楼市“加杠杆”的担忧，已经引起了部分企业的关注，从而迅速地改变营销策略。

就在分析出现的当天，就已经有企业作出反应。恒大地产就宣布，自5月9日起，恒大地产在布局国内的170多座城市、400多个大型楼盘中全面启动“全国楼盘8折大优惠”限时促销活动。记者了解到，此次全国性的8折优惠，并非是企业单纯的“冲业绩”。事实上，恒大地产今年1-4月，恒大地产集团的销售数据非常的靓丽，累计销售额高达887亿元，创同阶段销量历史新高，并完成全年销售任务的45%。有业内资深人士指出，恒大恰恰选择在这个时间祭出“8折大招”，显然是其政策敏感性的表现。甚至有分析称，在权威人士刚指出“房子是给人住的，这个定位不能偏离”的时候，房企亮出“8折大招”，“看来楼市之‘疯’要到头了。”

（来源：南方日报）

产业 | 城市现代化不是造城有些新区沦为鬼城

近年来，我国新城新区建设快速推进，取得显著成效，但也存在盲目扩张规模、“空城”“鬼城”频现等突出问题。如何理解和发挥新城新区在我国城镇化、现代化建设中的作用？如何解决突出问题、促进新城新区科学发展？日前，记者带着这些问题走访了中国社会科学院城市信息集成与动态模拟实验室主任刘治彦研究员。

记者：如何看待新城新区在我国城镇化、现代化建设中的重要作用？

刘治彦：改革开放以来，从创建经济特区到建设国家级新区，我国设立了众多新城和各级各类产业园区，这为经济保持 30 多年的快速增长和国家创新发展作出了重大贡献。

经济发展的新引擎。据统计，东部新区创造的生产总值占所在区域的 30% 以上；中西部新区虽然成立较晚，但也呈现较快发展势头。从全国情况看，国家级高新区和经济技术开发区对全国 GDP 的贡献率达 27% 以上；从产业层次看，新区大多选择发展先进制造业、战略性新兴产业和现代服务业，产业技术含量高、产品附加值高、企业利润率高，资源消耗少、环境污染小。

城镇发展的新空间。一些新城新区建设注重拓展新空间、提高承载力，优化空间结构、完善城市功能，较好地改善了城市面貌，提升了城市形象；注重运用新一代信息技术和绿色生态设计，有效缓解了交通拥堵、环境污染等“城市病”。

协调发展的新载体。国家级新区覆盖东、中、西部和南、北各大发展板块，为缩小区域发展差距、推动区域协调发展提供了新载体。一些新城新区形成了完整的城镇体系和“以城带镇、以镇带村”新格局，促进了城乡协调发展。

创新发展的新平台。一些新城新区采取“大部制”综合管理模式，提高了政府管理效能。它们还在基础设施建设投融资、招商引资等方面探索出不少新模式新举措，促使创新要素自由组合、创新活力竞相迸发。

记者：推进新城新区建设应着重解决哪些突出问题？

刘治彦：新城新区在快速发展中也出现了一些问题与隐忧。当前，应着重解决以下几个方面的突出问题。

防止出现“空城”“鬼城”。目前，全国县级以上新城新区有 3000 多个，遍及各省、市、区，而且半数以上的省份县级及以上新城新区达 100 多个甚至 200 多个。一些新城新区盲目设立，导致人气商气不足，沦为“空城”“鬼城”。

防止土地资源闲置浪费。半数以上省份至少有一个 1000 平方公里以上的新城新区，有的甚至占地达 3000 多平方公里。据统计，全国新城新区总面积近 4 万平方公里，而人口不足 4000 万，人口密度为每平方公里 1000 人，是国家建设用地人口密度标准的 1/10，土地资源被大量占用和低效利用。

防止加剧地方财政风险。新城新区多以地方政府投融资平台方式举债建设，土地财政是其主要融资途径。然而，近些年多数市、县级城市房地产形势不容乐观。一些地方政府仍然盲目举债建设新城新区，造成大量资金沉淀，财政风险加剧。

记者：应如何解决这些突出问题，进一步提高新城新区建设的质量和效益？

刘治彦：当前，应重点做好以下工作。

优化空间发展格局。按照国家新型城镇化格局，整合各级各类新城新区。国家级新区以及高新区、经开区、出口加工区、保税区、自贸区的发展应体现国家发展战略目标，成为重要经济增长点。省、市、县级各类园区应科学评估、准确定位、统一布局，依法取缔“僵尸

园区”。同时，应依据新城新区资源禀赋与市场环境，明晰发展定位，选准主导产业，优化产业结构，评估发展潜力，确立发展规模。

促进产城融合发展。根据市场半径与企业关联性，促进不同类型企业在园区内有机配置，确立合理的相隔、相邻、相聚关系，节省运输时间和交易成本。应系统分析产业、就业人口、赡养人口、城市与环境承载力之间的动态关系，推进城市发展“多规合一”。同时，发挥职住混合布局与块状分类布局各自优势，实现产业发展与城市建设相互促进、相得益彰。

推进新型城镇建设。打造智慧、人文、绿色的新型城镇，推动城市发展转型升级。注重人才培养、科技创新和文化发展，把学校、科研机构建设作为基础性工作来抓，推进产学研结合，大力发展以先进制造业、战略性新兴产业和现代服务业为主的智慧产业；建设智能化基础设施和管理服务网络体系，打造以智能工厂、家庭为基础，智慧园区、社区为依托，智慧监测与管理为保障的智慧城区；注重传承地方优秀文化，建设具有人文特色的新城新区；推广使用新能源，发展循环经济，打造天蓝、水清、地绿的人居环境。

探索改革发展新模式。新城新区是改革的试验区、创新的前沿高地。应培育开拓创新、先行先试的发展环境，充分发挥政府宏观调控作用、市场决定作用和社会监督作用；积极探索城市建设投融资、城乡建设用地使用、城市管理体制机制等领域的新模式，为新城新区健康发展和国家现代化建设提供有力保障。

（来源：人民日报）

产业 | 全国购房难度排行：北京连续 3 年位列第一

排名	地区	房价收入比	排名	地区	房价收入比
1	北京	14.5	16	安徽	6.5
2	上海	14.0	17	重庆	6.3
3	海南	12.1	18	山西	6.3
4	天津	10.0	19	云南	6.3
5	广东	9.4	20	吉林	6.1
6	福建	8.9	21	辽宁	6.1
7	浙江	8.5	22	广西	6.0
8	河北	7.3	23	青海	6.0
9	湖北	7.2	24	河南	5.8
10	黑龙江	6.9	25	山东	5.8
11	甘肃	6.7	26	宁夏	5.5
12	江苏	6.7	27	新疆	5.5
13	江西	6.6	28	贵州	5.1
14	陕西	6.6	29	湖南	4.8
15	四川	6.6	30	内蒙古	4.4

该表数据来自易居报告，如有问题请及时联系我们。制图：中国经济网记者宋雅静

房价收入比是指房屋总价与居民家庭年收入的比值,反应了我们购房的难易程度,也折射出房地产行业的泡沫。据易居报告最新数据显示,2015年全国商品住宅房价收入比为7.2,其中北京房价收入比14.5,连续三年位列全国第一,成为全国购房难度最高的城市,内蒙古依旧位居最后一名,仅4.4。

从我国一季度经济发展情况来看,预计2016年房价收入比仍或小幅攀升,在中国经济网制作的30省房价收入比排行榜中,像北京、上海、海南这种房价收入比巨大,且又有刚需需求的市民来讲,购房压力将再次加大。

有购房意向的群众面对高昂的房价时,常会惊呼赚的钱不够买房子,通过房价收入比,我们可以科学的计算出一个家庭购房的难度。房价收入比是指房屋总价与居民家庭年收入的比值,不同机构可能采用不同的统计指标和不同的计算方法,一个国家的平均房价收入比通常用家庭年平均总收入与高房价一套房屋的平均价格之比来计算,即:房价收入比=每户住房总价÷每户家庭年总收入。

据中国经济网记者了解,此次易居报告数据皆来自于国家统计局、地方统计局的官方数据,其中商品住宅特指一手房,不包括二手房。在全国96个地区中,最高的为30,最低的为0.8,平均值为8.4,中位数为6.4。一般而言,在发达国家,房价收入比超过6就可视为泡沫区。根据我国实际情况,易居报告认为我国房价收入比保持在6-7属合理区间。

全国商品住宅房价收入比为7.2

根据国家统计局口径的数据,2015年,城镇居民人均可支配收入比上年增长8.2%,比2014年名义增幅收窄了0.8个百分点,扣除价格因素,实际增长6.6%;新建商品住宅价格增长为9.1%(包含有可售型保障房和棚改房),增幅比2014年扩大7.7个百分点,房价涨幅出现较为明显的攀升。本报告中房价收入比的“户型面积”指标,统一按照100平方米计算(与全国城镇家庭平均住房面积相近)。

根据房价收入比计算公式,得出2015年全国商品住宅房价收入比为7.2。从房价收入比的绝对水平看,仍然属于在6-7的合理区间内合理震荡。房价收入比的上行主要是受2015年一线城市和重点二线城市房市回暖导致房价增幅明显攀升,同时收入增幅远小于房价增幅的影响。

全国30省房价收入比分化明显7省市房价收入超8.5

北京连续三年位居全国买房第一难比值维持14.5高位

据易居报告显示,2015年,全国30省商品住宅房价收入比分化依然明显,最高的北京市连续三年维持在14.5的高位,而内蒙古仍然是最后一名,仅4.4,与2014年相比下降0.3。整体而言,北京、上海、海南、天津、广东、福建和浙江7个省市房价收入比较高(超过8.5),海南作为全国重点旅游省份,大部分商品房卖给了岛外人,房价收入比仅次于北京和上海,有一定特殊性,其余为东部沿海省市。

此外,全国 22 个省份(自治区)房价收入比低于全国 30 省的平均水平 7.3,包括 11 个西部省(自治区)、8 个中部省份和 3 个东部省份。可见,我国房价具有明显的区域差距。

2015 年,东部地区 11 个省(市)中,北京房价收入比以 14.5 再次位列第一,上海、海南、天津、广东、福建、浙江 6 个高房价收入地区紧随其后,河北、江苏、辽宁、山东房价收入比相对较低。

中部地区 8 个省份房价收入比均在全国 30 个省(市、自治区)平均水平以下。从商品住宅销售均价来看,中部地区均处于中等偏下水平,各省之间差距较小。

西部地区 11 省份房价收入比,均低于全国 30 省平均水平,且有 9 个省市地区同比下跌。从商品住宅销售均价来看,西部地区普遍低于全国平均水平,各地之间有一定的差距,其中陕西、四川、重庆商品住宅销售均价相对较高,贵州最低。

2016 年房价收入比仍或小幅攀升

从住宅自住需求层面分析,只有与当地居民收入水平和支付能力相适应的房价,才是合理的房价水平,这正是所谓的房价收入比的概念。

据中国经济网记者了解,2016 年开年以来,房地产市场延续了 2015 年触底反弹的格局,第一季度全国房地产开发投资 17677 亿元,同比名义增长 6.2%,增速比上年全年加快 5.2 个百分点;全国商品房销售额 18524 亿元,同比增长 54.1%,其中住宅销售额增长 60.3%。此外,据易居研究数据显示,2016 年第一季度,全国商品住宅成交均价同比增长 18.3%,销售面积同比增长 35.6%。可见,从 2015 年楼市反弹至今,全国商品住宅出现了较大幅度的“量价齐升”,未来一段时间将进一步惯性上涨。

在人均收入方面,据国家统计局数据显示,第一季度,全国城镇居民人均可支配收入 9255 元,同比增长 8.0%。由于 GDP 增幅会小于 2015 年同期,所以居民收入增幅也会同步缩小,易居研究院分析预计 2016 年全国城镇居民人均可支配收入增长 8%左右。

易居报告认为,2016 年全国 30 省(市、自治区)房价收入比将总体略高于 2015 年;东部沿海省市房价收入比将继续攀升,西部地区房价收入比下滑态势将趋缓。

(来源:中国经济网)

产业 | 中国今年前 4 月商品房销售 2.8 万亿元同比增 55.9%

国家统计局网站公布数据显示,1 至 4 月份,商品房销售面积 36012 万平方米,同比增长 36.5%。

14 日,国家统计局网站公布 1 至 4 月份全国房地产开发投资和销售情况,数据显示,1 至 4 月份,商品房销售面积 36012 万平方米,同比增长 36.5%,商品房销售额 27656 亿元,增长 55.9%。

关于房地产开发投资完成情况

数据显示,2016年1至4月份,全国房地产开发投资25376亿元,同比名义增长7.2%,增速比1至3月份提高1个百分点。其中,住宅投资16887亿元,增长6.4%,增速提高1.8个百分点。住宅投资占房地产开发投资的比重为66.5%。

1至4月份,东部地区房地产开发投资14927亿元,同比增长5.8%,增速比1-3月份提高0.4个百分点;中部地区投资5071亿元,增长12.3%,增速提高2.8个百分点;西部地区投资5378亿元,增长6.6%,增速提高1.1个百分点。

1至4月份,房地产开发企业房屋施工面积634261万平方米,同比增长5.8%,增速与1-3月份持平。其中,住宅施工面积434753万平方米,增长3.9%。房屋新开工面积43425万平方米,增长21.4%,增速提高2.2个百分点。其中,住宅新开工面积29606万平方米,增长18.0%。房屋竣工面积25478万平方米,增长20.1%,增速提高2.4个百分点。其中,住宅竣工面积18622万平方米,增长19.9%。

1至4月份,房地产开发企业土地购置面积5114万平方米,同比下降6.5%,降幅比1-3月份收窄5.2个百分点;土地成交价款1568亿元,下降0.2%,1-3月份为增长3.7%。

关于商品房销售和待售情况

数据显示,1至4月份,商品房销售面积36012万平方米,同比增长36.5%,增速比1-3月份提高3.4个百分点。

其中,住宅销售面积增长38.8%,办公楼销售面积增长33.9%,商业营业用房销售面积增长13.5%。商品房销售额27656亿元,增长55.9%,增速提高1.8个百分点。其中,住宅销售额增长61.4%,办公楼销售额增长60.1%,商业营业用房销售额增长15.3%。

1至4月份,东部地区商品房销售面积18415万平方米,同比增长47.2%,增速比1-3月份提高3个百分点;销售额18359亿元,增长72.3%,增速回落0.5个百分点。中部地区商品房销售面积9112万平方米,增长33.4%,增速提高6.7个百分点;销售额4952亿元,增长42.7%,增速提高8.4个百分点。西部地区商品房销售面积8486万平方米,增长20.5%,增速提高0.3个百分点;销售额4345亿元,增长20.3%,增速提高0.3个百分点。

4月末,商品房待售面积72690万平方米,比3月末减少826万平方米。其中,住宅待售面积减少894万平方米,办公楼待售面积增加40万平方米,商业营业用房待售面积增加38万平方米。

关于房地产开发企业到位资金情况

数据显示,1至4月份,房地产开发企业到位资金42371亿元,同比增长16.8%,增速比1-3月份提高2.1个百分点。其中,国内贷款7501亿元,增长2.2%;利用外资35亿元,下降68.1%;自筹资金14920亿元,增长3.7%;其他资金19915亿元,增长37.9%。在其他资金中,定金及预收款11370亿元,增长34.4%;个人按揭贷款6694亿元,增长54.7%。

此外,4月份,房地产开发景气指数(简称“国房景气指数”)为94.41,比3月份提高0.23点。(来源:澎湃新闻)

产业 | 报告：未来 12 个月中国房地产销售增速将降至个位数

国际评级机构穆迪 5 月 10 日发布中国房地产报告，预计未来 12 个月中国房地产市场合约销售额增速将会放缓由目前的双位数放缓至个位数，房地产企业利润率持续承压。

报告指，2016 年上半年以来，穆迪对中国房地产的负面评级次数较 2015 年呈明显增长趋势，在 50 家受评房地产商中，有 44% 的评级展望为负面或列入下调复评名单，是去年此时评级的 2.2 倍，为 2012 年以来最多。

受土地价格不断上涨以及去库存措施的影响，近年来中国房地产商的毛利率不断下跌，企业的负债水平显著上升。数据显示，目前，中国房地产行业的毛利率已由 2013 年的 40% 跌至 30%；房地产行业债务杠杆水平（即负债与收入比率）达 75%，较 2015 年上涨 5 个百分点；利息覆盖倍数（即 EBITDA 对利息倍数）自 2011 年以来持续下降，预计 2016 年将跌至 2.7 倍。

在房地产销售方面，穆迪预计，2016 年 5 月至 2017 年 5 月的销售额同比增速将由 2015 年同期的 16.6% 回落至个位数增长，出现明显回落的主要原因包括部分一、二线城市相继出台房地产收紧政策，令相关城市房地产需求降温，使房地产销售额增速放缓。此外，2015 年的房地产刺激政策带动当年销量增长强劲，令增速的比较基数较大。

（来源：中商情报网）

北京 | 北京新房周成交量跌破千套环比下降四成

5 月首周仅成交 800 多套环比降 4 成

春节后火爆的楼市日趋降温。有机构数据显示，5 月第一周（5.2-5.8）北京新房成交从四月末的高峰开始回落，降幅达 4 成以上。

据链家研究院数据，5 月第一周新建商品住宅网签量与纯商品住宅（除保障房和自住房）成交量均跌破千套，仅 800 套有余，创年后历史新低（除 2 月前两周受春节影响外），环比下降 42.3%。

与上周相比，单项目成交量明显下滑。其中，热销项目（周成交在 20 套以上）降至 6 个，仅成交 220 套，回落趋势显著，总成交量占上周的 40% 左右。

成交价方面，5 月第一周，纯商品住宅（不含保障房、自住房）成交均价为 35499 元/平方米，环比结构性下降 3.8%。均价下调主要受成交结构的拉动，经分析，本周低价项目成交占比大幅增加，高价项目明显降温。

从区域来看，房山区成为本周第一成交大区。本周房山区纯商品住宅成交 223 套，占成交总量的 27.6%。

二手房方面，5 月第一周网签量为 3857 套，较上周有 43.3% 的大幅回落，为 2016 年以来的最低水平。受五一假期的影响，加之春节后需求大幅释放以及前期入市需求持续减少，网签规模有较大幅度的下滑。而成交均价为 40667 元/平方米，较上周有 1.7% 的涨幅。

5 月第一周（5.2-5.8）成交情况

成交量涨跌幅 成交均价涨跌幅

新房（扣除保障房、自住房）809 套跌 40.8% 35499 元/m² 跌 3.8%

二手房 3857 套跌 43.3% 40667 元/m² 涨 1.7%

相关

限购 3 日通州商务公寓零成交

5 月 6 日起，通州限购政策再“升级”。中原地产研究部统计数据显示，限购 3 天来（5 月 6 日—5 月 8 日），通州商务型公寓“零签约”。与此同时，受益于需求外溢，房山、大兴成交量明显回升。

统计显示，在最近的三天中，北京合计签约公寓类物业 525 套，其中房山与大兴成为市场的主要热点区域，另外顺义门头沟签约比例也有上涨，而通州公寓类物业零成交。

中原地产首席分析师张大伟分析认为，通州限购政策的再次升级，将抑制市场的商务型公寓成交。以住宅成交量看，在 2015 年 8 月限购政策升级后，通州住宅成交从之前的单月 1000-2000 套，下降到了 500 套上下。

此外，通州的限购对于大兴、房山、顺义的商务型公寓市场将产生一定利好。从现在看，部分需求已经出现了转移的迹象。预计未来全市的签约将依然维持平稳。

（来源：法制晚报）

北京 | 楼市冷热互现：价升量跌难觅 3 万以下普宅

楼市冷热互现

经历前四个月楼市成交量，价格的单边上涨之后，5 月的北京楼市开始出现明显分化，在地价、房价、供应指标上涨的同时，新房成交、二手房成交出现明显下滑，楼市关键指标冷热互现，市场分化明显。从全国楼市看，深圳、上海、北京二手房市场已经率先回落，接下来情况也不容乐观，鉴于 4 月份二手房成交量已经出现明显转折，从以往经验来看，二季度二手房继续回落的可能性很大。业内人士表示，历经一年多的去库存政策后，楼市调控将步入下半场，一线城市的楼市政策环境趋紧，人们对市场的未来预期各不相同，以致 4 月以来新房每周的表现起伏不定，预计今后这种波动还将持续。

上涨指标

地价房企一地难求地价全面上行

5月5日，北京土地市场在沉寂了68天之后，再度迎来三宗地块的拍卖。首创、招商和嘉铭联合体成为最后的赢家，三宗地累计成交价格达95.35亿元。

可以用“抢地”来形容当天的竞拍现场。包括万科、华润、远洋、绿地、金地、首开等在内的10余家房企及房企联合体来到现场竞价，富力、合景泰富等多家久未露面的房企也来到现场并积极应价。

在最终成交之后，两位业内大咖用“凶残”、“恐怖”、“疯了”来形容最后的成交结果。不过，对于房企来说，比起没有土地，这样的高价仍是可以接受的，“家里有粮，心中不慌”，首创内部人士在竞得大兴地块之后这样说道。

两宗位于昌平区南邵镇的住宅地块获得更大的关注。两宗地在挂牌期间就已经分别获得房企10次报价。在现场最终的竞拍环节，规划建筑面积为178694平方米的南部57地块以31.95亿元的价格，配建2万平方米公租房的代价，被招商和嘉铭联合体竞得，综合楼面价格为3.38万元/平方米。

另一宗与之相邻的规划建筑面积为167465平方米的南部70地块，同样被招商联合体拿下，总价30亿元，配建2.2万平方米公租房，折合楼面价3.52万元/平方米。

两宗昌平南邵地块均位于地铁昌平线周边，先天交通优势令其受到房企热捧。目前区域内现房最高成交价在3万元/平方米左右。这意味着，未来这一位于北六环的地块，建成的90平方米户型，售价将在7万-8万元/平方米，总价将在700万元左右。

另外一宗是位于大兴区黄村镇兴华大街的商业金融用地，该地块规划建筑面积为134479平方米，起始价15.3亿元，在经过60多轮竞价之后，被首创以33.4亿元的总价竞得，溢价率超100%，折合楼面价3.57万元/平方米。地块最终建成后的售价也将超过7万元/平方米。

中原地产首席分析师张大伟告诉记者，在几个月断顿后，房企土地需求增加，因此即使在7090政策后，这3宗地块特别是两宗住宅用地的竞争也依然非常激烈。

亚豪机构市场总监郭毅分析，北京发展的不断扩容，尤其是临近地铁的项目，相当于为未来的销售加上了一重保险。特别是在当前北京供地不足、楼市销售向好的现状之下，大型房企经过去年一年的去化，面临着库存不足的状况，迫切需要拿地补充土地储备，因此北京地价屡创新高。

房价稳步上升难觅3万以下普宅

2015年以来，北京纯商品住宅成交均价一直保持稳步上升的态势。根据链家研究院统计，2016年4月北京纯商品住宅（扣除保障房、自住房）成交均价为35982元/平方米，环比增长4.6%，同比去年涨幅为21.2%。

承前启后的五一小长假，仍然是在节节攀升的房价数据中宣告结束。据亚豪君岳会统计数据，2016年五一小长假期间北京商品住宅（不含保障房与自住房）共实现成交807

套，成交面积 8.88 万平方米，这一成交量创造了近三年五一小长假的新高。从价格来看，五一小长假期间北京商品住宅成交均价高达 34005 元/平方米，这一成交价格也创造了历史同期新高。

从未来入市项目特征来看，5 月预计入市项目主要包括城区高端住宅项目、别墅项目和商住项目，其中，5 月西城、朝阳、海淀以及丰台共有 10 个项目将入市，这些项目从预计售价来看，多数都已步入高端豪宅的行列，而第二类的别墅项目数量就达 9 个，最后一类是商住项目，约为 10 个。

值得注意的是，在上述这些项目中，已经很难见到 3 万元/平方米以下的普宅产品。不少项目负责人还表示，未来将减少单次推盘的数量，并加大开盘频次，以便据此及时调整营销和价格策略。南城某改善型楼盘负责人告诉记者，在前期热销的基础上，未来产品的定价可能会更加灵活和开放。

中原地产首席分析师张大伟分析认为，北京楼市目前新建商品房已经全面高端化，均价也出现了历史首次全面在 3 万元/平方米以上，预计全年均价将有望接近 4 万元/平方米。与此同时，土地供应稀缺、地价上扬、北京商品房住宅库存持续下调，在供应短缺情况下，成交旺盛、价格高企。从未来供应看，北京已经进入城市化末期，供应量很难明显增加，虽然 7090 政策后增加了土地供应，但 2016 年供需结构紧张的形势很难改变。

供应房企冲击业绩 36 项目井喷入市

受五一假期需求被集中释放的影响，5 月第一周（5.2-5.8）市场并无新项目入市，这也符合以往月初开发商的推盘特点。然而，5 月通常为全年开盘高峰期，预计后市会有大量项目入市，进而带动成交规模。

根据亚豪君岳会统计数据显示，继 4 月北京商品住宅市场 35 盘入市创造近 8 个月新高之后，5 月供应市场再度迎来“开门红”。5 月北京商品住宅市场预计将有 36 个项目入市，其中纯新盘就达 12 个，其余 24 个为老项目后期。

不仅如此，区位上看新盘分布也实现了二环内到六环外的全覆盖，除了朝阳、海淀、大兴、丰台等热点区域的新盘外，连平谷、密云也都有新盘计划入市。

北京住宅供应自 3 月出现快速回升，4 月入市量在 30 个项目以上，而 5 月也将延续这一趋势。

亚豪机构副总经理任启鑫分析认为，供应的快速回升主要是受到强劲需求的拉动，进入 4 月之后，虽然二手市场开始出现回落，但是新房市场依然保持成交上升势头。

亚豪机构副总经理高姗认为，这一阶段成交量出现持续攀升，一方面是限购“威胁”之下商住成交的集中爆发，在限购靴子落地之前，商住引领成交攀升的趋势仍将持续；另一方面，5 月开始是各大房企进入上半年业绩的关键阶段，供应的积极也为成交的攀升提供基础条件。

下行指标

政策收紧信号不断

上周，北京市住建委、通州区人民政府联合发布《关于加强通州区商务型公寓和商业、办公项目销售管理的通知》。《通知》明确，购买通州区商务型公寓的家庭必须满足本市住宅限购条件。即没拥有住房的本市户籍居民家庭（含驻京部队现役军人和现役武警家庭、持有有效《北京市工作居住证》的家庭，下同）或单身人士；已拥有1套住房的本市户籍居民家庭；在本市没拥有住房且在本市连续缴纳社会保险或个人所得税5年（含）以上的非本市户籍居民家庭。

对已拥有1套及以上住房的本市户籍单身人士及非本市户籍居民家庭；已拥有2套及以上住房的本市户籍居民家庭；无法提供在本市连续5年以上缴纳社会保险和个人所得税缴纳证明的非本市户籍居民家庭禁止出售。

在此之前，包括深圳、上海等一线城市，苏州、南京、合肥等热点城市，也纷纷出台新政，收紧调控力度。如上海抬高非户籍家庭购房门槛，同时提高二套房贷款首付比例，以限制投资、投机性需求。苏州甚至重新“祭出”限价措施，如苏州规定，申报价格3个月内不宜调高，6个月内调高幅度不宜超过6%，12个月内不宜超过12%。

5月9日，人民日报头版刊登《开局首季问大势——权威人士谈当前中国经济》，权威人士指出“房子是给人住的，这个定位不能偏离，要通过人的城镇化‘去库存’，而不应通过加杠杆‘去库存’，逐步完善中央管宏观、地方为主体的差别化调控政策。”

21世纪经济研究院认为，历经1年多的去库存政策后，楼市调控将步入下半场，将修正此前过度刺激、高杠杆、为去库存而去库存的楼市政策。这也将为持续高烧的二三线城市传来一丝政策凉风，以投资投机为目的的购房窗口期或将终结。

新房纯商品住宅成交量跌破千套

根据链家研究院统计，5月第一周新建商品住宅网签量与纯商品住宅成交量均跌破千套，仅800套有余，其中网签818套，创年后历史新低（除2月前两周受春节影响外），环比下降42.3%，同比4月第一周下降34.3%，扣除保障房、自住房后，成交809套，降幅较为显著，达40.8%。

在新房市场，下滑最明显的要数通州商住，来自中介机构的监测数据显示，限购三天来，通州商务型公寓市场陷入短期冰冻，在合计签约525套公寓类物业中，没有一套公寓位于通州。郭毅认为，预计5月北京住宅成交将难以为继，环比下滑趋势已现明朗。

随着3月下半月开始，北京楼市整体逐步降温，北京豪宅市场成交量也开始出现回落。据伟业我爱我家集团数据中心统计，4月北京全市成交的商品住宅（不含保障房）中，均价10万/平米以上的豪宅共成交34套，较3月减少9套。

伟业我爱我家集团副总裁胡景晖认为，春节过后，北京新房市场逐步回暖。但3月底以来，随着“沪九条”、“深六条”等政策的出台，一线城市的楼市政策环境趋紧，人们对市场的未来预期各不相同，以致4月以来新房每周的表现起伏不定，加上五一假期的影响，新

房在五月首周出现了 37.5% 的向下波动。不过新房市场的周度波动一向较为明显，预计今后这种波动还将持续。

二手房二手房成交连续两月下跌

据伟业我爱我家集团数据中心统计，上周北京二手住宅上周共网签 3857 套，环比此前一周大幅下降 43.3%。二手房网签量的大幅下跌则是市场此前火爆一年、透支需求的必然结果。

据伟业我爱我家集团数据中心统计，进入 5 月以后，北京全市二手住宅工作日网签量连续低于千套，5 月 3-6 日的网签套数分别为 777、918、994、958，这是自 3 月 9 日以来，首次出现工作日网签量连续低于千套的情况。

数据显示，2016 年 3 月 9 日至 4 月 29 日，北京全市二手住宅工作日的网签量一直处于 1000 套以上。其中，3 月中下旬多个工作日的网签量连续高于 1500 套，并最终使 3 月全月的二手住宅网签量突破了 3 万套大关。随着市场的降温，4 月份北京二手住宅网签量开始下降，工作日网签量均位于 1000-1500 套之间。进入 5 月后，市场持续降温，工作日网签量再度回落，目前已经连续 4 个工作日低于 1000 套。

伟业我爱我家集团副总裁胡景晖分析认为，2015 年 3·30 新政以后，北京二手房市场在一系列利好政策的刺激下持续升温，尤其是去年 10 月以后，股市资金的流入进一步推高了市场，使得市场一直处于大热状态，并一直延续到 2016 年春节后。

不过，市场的持续高温也极大地透支了市场需求，加上北京的楼市政策一直从严趋紧，北京二手房市场的实际交易量自第十周（2 月 29 日）开始便已经出现下滑，由于网签数据较市场有一定滞后性，所以二手住宅的工作日网签量在 4 月份开始回落，进入 5 月后又再次下降。

胡景晖表示，持续一年的市场高温已经消耗了北京二手住宅的大部分需求，市场开始显现出后劲不足的状态。未来北京二手房市场或将继续降温，网签量将逐步回归至往年的正常水平，房价也将逐步企稳。

观点

经济学家马光远：

一线城市的房价恐怕今年基本到头

如果中国的房地产政策真正按照“房子是人住的”这个基本定位回归，一线城市的房价恐怕今年基本到头，二线的疯涨也基本结束。一些库存不是很严重的三线城市可能会迎来一些机会。未来房地产的重点，是通过金融和税收等一系列制度的重构，使得住房制度与中国的城镇化结合，而不是通过制造房地产的泡沫拉动经济增长。短期可能对房地产市场有抑制作用，但从长期看，唯有如此才能让房地产真正持续健康发展。

绿地控股集团董事长、总裁张玉良

行业的“长期拐点”已经来临

随着中国经济整体增速的放缓，城镇化扩张速度也在减慢，过去那种“大拆大建”式的城市化建设已经基本结束，房地产全行业整体扩张、房价单边上涨的时代已经渐行渐远。市场正在从过去的供不应求转向总体供求平衡，行业的“长期拐点”已经来临。与此同时，市场供求关系的逆转、经济结构的转型升级，使得住宅、商业地产和产业地产的需求不断升级，新的市场形势对产品提出了新的需求。

易居中国执行总裁丁祖昱：

二季度二手房继续回落的可能性很大

在政府已经发声“稳房价”的一线城市，二手房的数据都出现不同程度下滑。其中调控最严厉的上海、深圳下滑幅度最为明显，4月份上海和深圳成交量为177万平方米和72万平方米，分别环比回落62%和53%，均不及三月份成交量的一半，同比来看上海下跌62%，深圳同比回落19%，样本城市中只有它们成交量不及去年同期。从目前情况来看，深圳、上海、北京二手房市场已经率先回落，接下来情况也不容乐观，其他热点城市一手房虽然继续高歌猛进，但南京、青岛等部分城市二手房成交已经出现回落。鉴于4月份二手房成交量已经出现明显转折，从以往经验来看二季度二手房继续回落的可能性很大，至于是否会全面影响一手房还是要进一步观察。

（来源：京华时报）

北京 | 通州限购后公寓市场进冰点 客源转战大兴房山

限购之后通州公寓市场进入冰点

通州被限购客源转战大兴房山

与限购之前的成交火热相比，限购之后的通州公寓市场已进入冰点。机构统计显示，自5月5日深夜针对通州商务型公寓、商业和办公市场的限购令出台至今（5月6日-5月11日），6天时间内，通州公寓市场仅成交2套房源，商业和写字楼市场也仅成交4套。

记者在实地走访时发现，几个前期热点的通州公寓类项目目前售楼处内人流稀少、门庭冷落。而与此同时，因限购不得不离场的购房者，已经悄然转移至毗邻通州的大兴、房山甚至门头沟和顺义市场，在短短几天时间内，这些接盘板块成交量应声而起。

□探访

不符条件的买房人纷纷退定金

近日，记者以购房者身份来到位于通州运河核心区的通州富力中心（富力运河十号）售楼处。还未走近，销售员小李（化名）已经站在了售楼处的外面，笑脸相迎。走进售楼处里面，除了前台的另外三个销售员之外，整个售楼处内便再无一人。

据小李介绍，今年6月，项目将新推出一部分商业、办公立项的房源，总计大概900多套，其中受关注度较高的40-50平方米小户型大约有160多套。截至目前，已经有700多位客户进行了排卡并每人支付5万元定金。

如果没有5日晚间的限购令，大概一个月之后，项目无疑将迎来又一次热销的盛况？而此时的售楼处也应该早已人满为患。“如果没有限购，这时候您才来想要一套小户型，那我肯定会让您去别的项目看看，因为这里的小户型您肯定是买不上了”。小李坦言，不过限购一出，这700多位已排卡的客户中，无效客户数量将大大增加，所以即便是现在排卡，能买到小户型的几率仍然很大。

“最近几天已经有前期排卡的客户，因为不符合购买条件陆续来退回定金了”，小李告诉记者。

在售楼处现场，记者也看到两位准备看样板间的已排卡客户，由于两人均是以个人名义购买、没有企业资质，按照限购新规，两人均不符合购买条件。“心里其实是很想买这套房的，但是名下又没有企业，再说即便以企业名义购买，后续的税收、贷款这些环节也会很麻烦，成本更大，所以只能放弃”，其中一位张姓女士告诉记者。

虽然限购令大大提高了进场的门槛，但仍有不少人对通州市场表示长期看好。在记者向销售人员咨询期间，仍有几组客户先后来售楼处进行咨询。

在得知具体的限购细节之后，一位姓刘的先生对记者说，禁买和限买的政策恰恰说明了通州市场的投资价值，“先看一段时间再说吧，也许执行一段时间之后，成交出现大幅下降，那时候政策会再有所变动，或者还有其他的投资机会出现”，刘先生说。

销售员小李告诉记者，对于已经排了卡但按照新政不再具有购买资格的客户，本周内公司会出台相关的应对方案。

小李告诉记者，项目还会增大优惠力度来吸引更多符合条件的购买力。据了解，目前该项目除了全款的微弱折扣外，再无其他优惠，但是6月再开盘时，“折扣肯定会比现在更大”。

同样位于通州运河板块的保利大都汇和新北京中心，售楼处内也是同样的门可罗雀。新北京中心的销售人员告诉记者，在5月5日晚间新政出台至5月6日零点，项目已经紧急签约了20多套商务型公寓，目前仅剩余不足10套100平方米以上的平层公寓，今年7月还将开盘一栋小户型的LOFT公寓，但至今还没有启动排卡。

“最近几天时间还在政策的消化期，基本上没怎么对外销售”，上述销售人员告诉记者，售楼处内也是难得的“清闲”，而在限购之前，这里的销售人员几乎每天都要加班到很晚，“不停地接待一拨又一拨客户”。

记者来到保利大都汇的售楼处时，也仅有前台的几位销售人员，此外空无一人。其中一位销售人员告诉记者，目前项目并无在售房源，到今年下半年才会推出新的公寓类产品。值得注意的是，届时销售均价仍是以目前的售价为基础，不会出现特别大的上调。

限购客源流入大兴房山

在通州公寓、商业以及办公市场陷入冰冻期的同时，不少被限购客源已经悄然流入毗邻的大兴、房山等市场。

5月11日中午12点，虽然正值午饭时间，但位于大兴区义和庄地铁附近的三个综合体项目售楼处内，仍然有不少的看房人。

“很多在通州没有资格买房的都转移到了大兴，因为大兴也有很好的区域规划，比如新机场、南城建设”。首开万科中心的销售人员告诉记者，在5日晚间限购政策出台之后的近一周时间里，看房人数基本比之前翻了一倍，周末单日会有接近10套的成交，远高于此前。

恒大未来城的一位销售人员也在刚刚接待完一组客户之后告诉记者，由于多数为投资购买，客户普遍在很短时间内便做出购买决定，不少看房人稍一犹豫便会错失中意的户型。

大兴不少项目酝酿提价

在价格方面，上述恒大未来城的销售员告诉记者，由于通州限购带来的利好再加上近日一宗大兴黄村高价商业地块的成交，区域进一步升值在望，而且周边项目都已经先后涨价，因此近期调价的可能性很大。

同样不愁卖的还有泰禾中央广场，其销售人员告诉记者，目前在售的特价房是4.2万元/平方米，但再开盘时将上调至5万元/平方米。

一位来自昌平的张姓购房者告诉记者，在通州出台双限购政策之后，有传言其他热点板块也正酝酿出台调控政策。因此他担心其他区域也会很快被调控而失去投资机会，便改变了原来在通州投资买房的计划，转至大兴看房。

“通州买不了那就买大兴、顺义或者昌平其他区域的项目，而且相比来看这些区的价格还会更低一些”，正在大兴看房的王小姐对记者说，她准备把用来买通州的钱拿出来买大兴或者顺义的房子，可选择的空间更大，对户型、朝向等也能选择更好的。

□数据

通州限购6天仅成交2套公寓

据中原地产研究部统计数据显示，限购6天来，通州公寓产品只签约2套，通州写字楼、商业也只有4套签约，整体市场陷入短期冰冻，限购对市场的影响还在集中释放期。而在此之前，4月单月，通州公寓签约就达到5927套，占全市比例为61%。

与此同时，在最近6天，北京合计签约的商住公寓类物业832套中，房山与大兴成为继通州之后新的热点区域，顺义和门头沟签约比例也有明显上涨。

其中，房山以195套成交套数居首，大兴成交185套紧随其后，门头沟和顺义则分别成交了154套和134套。

□观点

通州房价将保持平稳

中原地产首席分析师张大伟认为，对于北京全市来说，由于通州的限购对于大兴、房山、顺义等公寓市场将是一定的利好，部分需要已经出现了转移的迹象，预计未来全市的签约将依然维持平稳。通州市场未来将进入有价无量时代，成交量低迷，但价格依然平稳。

“对北京来说，有通州这样一个城市副中心的定位，通州周边就会受到更多利好，包括通州北边的顺义，南边的大兴、亦庄等都可能是购房投资客群进入的地方。”亚豪机构总监郭毅表示。

“新政之后，通州的公寓、商办产品成交量势必跌入低谷期”，同策咨询研究部总监张宏伟告诉记者。

在5月5日之前限购政策传闻已有一个月左右时间，房企已经在这一个月时间集中跑了一波量，甚至限购政策出台当日还在连夜跑量，这集中释放了一波需求，待这波需求释放完毕后，短期内市场需求已经没有之前那么多。另外，限购政策从严，拥有通州公寓、商办购买资格的群体大大减少，短期来讲，这部分购房者或投资客会进入观望状态，必然大大拉低成交量。

张宏伟预计，由于限购导致成交量短期表现不好，那么接下来一段时间，通州被限项目短期内的销售策略将转为捂盘惜售和少量多批。对于购买者来说，由于限购政策规定只有企业可以购买商办产品，预计短期内个人注册企业购买不动产的行为会越来越多。

（来源：京华时报）

行业动态

行业 | 251 家上市公司担保额超警戒线房地产成重灾区

中投顾问金融行业研究员霍肖桦向《证券日报》记者表示，“一般情况下，担保总额占净资产的比例应控制在 30%以内，此比例越高，风险系数越大，所危害的范围也将越广”

虽然 A 股时不时地会出现因对外担保问题而引发的“黑天鹅”事件，但这并不能阻止部分上市公司不顾危险地进行高额担保，甚至有的上市公司在经营能力无法承担高额担保金额时，仍不顾本身净资产低于担保额的情况进行对外担保。

据同花顺统计数据 displays，2015 年年报披露已收官，251 家上市公司担保总额占净资产比例超 50%。其中，有 96 家上市公司的担保总额占净资产比例超 100%，甚至有担保总额占净资产比例超 25 倍的上市公司存在。

“上市公司担保金额超过净资产并不合理，风险较大。”中投顾问金融行业研究员霍肖桦向《证券日报》记者分析道：“这意味着一旦公司资金链断裂，将出现资不抵债的情况，而上市公司股东将成为买单者。”

担保应注意“不过线”

俗话说的好“不看不知道，一看吓一跳”，在上市公司年报披露收官后，作为理性投资者在研读上市公司年报时，千万不要忘了瞄一眼上市公司担保总额占净资产比例这个会计科目。

值得注意的是，在证监会 2003 年发布的《上市公司与关联方资金往来及上市公司对外担保若干问题的通知》中曾记载，“上市公司对外担保总额不得超过最近一个会计年度合并会计报表净资产的 50%”这一细则上限。

如果按照上述比例计算的话，担保总额占净资产比例超 50%的公司在担保金额上已经超过了警戒线。而根据同花顺统计数据 displays，251 家上市公司担保总额占净资产比例超 50%。

此外，霍肖桦向《证券日报》记者表示，“一般情况下，担保总额占净资产的比例应控制在 30%以内，此比例越高，风险系数越大，所危害的范围也将越广”。

根据同花顺统计数据 displays 414 家上市公司担保总额占净资产比例超 30%。如果以 30%这个比例为标准的话，那么，2015 年，有超过一成的上市公司站在了警戒线之上。

“上市公司可以在充分评估自身财务承受力的基础上，拟定警戒指标(如公司对外担保总额/公司上年末净资产额 \leq 20%)，超过警戒指标的对外担保事项的决策应十分谨慎。”霍肖桦如是说。

记者整理同花顺统计数据发现，在上述 251 家担保总额占净资产比例超 50%的上市公司中，有 54 家上市公司隶属于房地产行业，公司数量远高于其它行业，占比约两成。此外，

在 96 家担保总额占净资产比例超 100%的上市公司中，有 31 家公司隶属于房地产行业，占总数比的三成。由此可见，房地产行业成为超额担保的重灾区。

超额担保存隐患

据《证券日报》记者整理同花顺统计数据发现，96 家上市公司担保总额占净资产比例超 100%，其中担保总额占净资产比例超 200%的上市公司则有 32 家。

在这 32 家公司中，中昌海运、*ST 商城、中国嘉陵、万方发展、嘉凯城、中航三鑫、ST 成城、金杯汽车、*ST 煤气 9 家上市公司，担保总额占净资产比例超 400%，分别为 2523.18%、919%、755.01%、624.06%、536.51%、496.6%、476.17%、456.62%、451.05%。

对此，有分析人士指出，“有可能是因为其净资产较小所致”。而对于其它比例超过 30%的公司，该分析人士认为，较多的原因则是目前大多上市公司的决策机制不够透明，存在内部关联交易的可能，或许会给股东带来潜在风险。

事实上，如果上市公司担保额超过净资产，对上市公司自身的影响也很多。霍肖桦向《证券日报》记者分析道：“担保额度超过净资产会提高公司的财务风险，进而影响其股价以及融资能力，使其在资本市场较为被动。此外，如果上市公司担保额超过净资产问题得不到有效治理和控制，将产生多米诺骨牌效应，对整个 A 股产生危害”。

有业内人士建议，上市公司在日常的担保活动中，除了要加强制度建设以杜绝潜在风险之外，还亟需对关联方加强监管。“一旦比例超过 20%，就说明对投资者有风险，应该通过股东大会集体审核是否应该继续参加担保，这样才能防患于未然。”

“严格审批对外担保的授权程序，同时更加慎重地选择对外担保对象才能有效规避超额担保带来的众多风险。”霍肖桦建议，在充分评估自身财务承受能力的基础上，确定担保额度。在为其他公司提供担保时，最好能要求被担保人提供反担保以“自保”。

有分析人士指出，对于担保金额过大的公司，投资者在操作时有必要保持一份谨慎和稳重。（来源：证券日报）

行业 | 金地再度受困城改：西安格林格林拿地 3 年未动工

项目计划总投资 65.2 亿元，占地 600 亩的格林格林项目曾是金地集团在西安刚需房地产市场的一次重要尝试。但随着 2013 年 6 月拿到项目地块后，却始终未能动工。

《中国经营报》记者经过调查发现，格林格林项目在“五证”全无的情况下就对外销售，向购房者承诺购房即可享受陕师大附小学区房待遇，但后期又无法兑现。一边是火爆的销售场面，在 2014 年 9 月 29 日开盘当天即完成销售达 2.6 亿元。另一边却因诸多原因，工程长期处于进度迟缓的窘境。

2015 年 11 月 12 日，金地格林格林(资料、团购、论坛)项目突然发布公告称因不可抗力，项目无法确定开工及交房时间，项目前景布满疑团。

“金地始终没有放弃该项目，我们也在积极推进这个过程。”5月11日，金地集团西北分公司在回复本报记者时称，项目停工并非资金问题，而是根据经营角度的考量决定的。

对此有业内人士指出，城改项目由于涉及土地性质的“农转商”，手续繁多冗长，需要大量资金才能保证顺利推进。

“格林”童话成泡影

“真没想到我买的房子说没就没了。”陈鸿回忆起购买格林格林的商品房时一阵唏嘘，他于2014年8月认购了该小区的一套房子，“认购仪式当时是在香格里拉大酒店举行的，感觉特别像回事。”

陈鸿告诉记者，他首付交了30%，又参与地产电商“房多多”交八千抵三万块的团购活动。在签约时他发现格林格林项目未获得“五证”，但他认为金地集团的金字招牌值得信赖。

“截止到现在我们没有获得‘五证’。”金地集团西北分公司有关人士坦承林格林项目确实属于“五证”全无。

据记者了解，众多购房者与陈鸿持相同看法。“我老公在中兴上班，金地当时派了很多人到中兴、华为这些公司打广告。”宋欣告诉记者，购房时虽然发现金地格林格林“五证”全无，但还是没有多犹豫就买了，“如果是小房企，我肯定会看是否‘五证’齐全，但金地这样的大企业我想不会有问题的。”

宋欣说，置业顾问当时承诺买房就可以让孩子上陕师大附小，享受学区房待遇。正是考虑到孩子的未来，她在2014年10月份，分两次累计支付了30%的首付27万多元。

但格林格林项目进度迟缓，“2014年国庆节时还没动工，金地称会在第二年的四五月份进行围挡，但其实拆都没拆完。”更让宋欣无法接受的是，之前置业顾问宣传的学区房说法也开始出现松动，“我们都在问这个事，他们又说无法保证能上陕师大附小。”

“现在我们已经完成了所有业主的退房，所以学校这件事不重要了，这都是后话。另外大雁塔小学和陕师大附小就是在那里的，所以不再做过多解释了。”对于学区房的问题，金地集团西北分公司有关人士如是说。

随着出现的问题越来越多，购房业主们由质疑转而选择退房。“我们实在等不了了，就开始要求退房。”宋欣称，她与其他购房业主维权多次，退房并不顺利。“我自己去了一次，我老公去了两次，还有的人去的次数更多。”她告诉记者，开始金地方面称等三个月后会安排退款，但后来又称怕影响当年业绩想放在年底退。

“本来房子突然没了就挺闹心的，现在找金地要求退房都是推三阻四，真是太气人了。”格林格林的购房业主马晓玉说，要求退房的业主来到金地集团西北分公司后，保安直接把大门锁上，“大企业难道就是这样对待自己的业主？”

马晓玉告诉记者，经过购房业主的数度维权，金地方面在2015年5月份答应解决退房问题，“房款三个月后就到了，而‘房多多’的团购款也是等了三个月。”

“业主退房都完成了，我们的流程都走完了，但还有7户未到账。”金地集团西北分公司有关人士表示，有个别业主可能考虑当时购房的价格优势不愿意退，但公司是鼓励业主退房的，因为工程确实出现延缓。

记者在金地格林格林的购房者那里了解到，还有多人未收到“房多多”的团购款。“我的团购款到现在还没有退下来，‘房多多’后来只说材料递给金地了。”购房者陈鸿说，自己并未参与维权，而曾多次致电金地集团总部和西北分公司，但却一直未联系上，“公司也没人出面说明情况，出了事也不知道该找谁。”

针对尚有部分业主未收到“房多多”团购款，金地集团西北分公司相关人士称问题并非出在金地方面，“业主拿到的付款联上边写明钱是给‘房多多’，所以款项应由‘房多多’来退还。”她告诉记者，‘房多多’是金地集团西北分公司的一个电商分销渠道，属于合作关系。

就此问题记者致电“房多多”西安分公司，一名工作人员了解情况后称会让相关同事与记者联系，但截至发稿前记者未获得该公司回复。

5月10日，本报记者来到格林格林项目所在地的西安雁塔区大寨村。“拆迁过去差不多都两年了，但现在却没一点儿动静。”在附近乘凉的朱先生指着背后一大块空白广告墙向记者描述，这是当时项目的围挡，上边挂有金地格林格林的楼盘广告。“他们只是建了围挡，之后就一直没有开工。”他认为，这可能与该项目未取得土地证有关。

在朱先生的指引下，记者进入项目所在地大寨村。在村中只见大片拆迁房屋和建筑垃圾，村中楼房大部分已经拆迁完毕，但亦有部分房屋仍有人居住。“到现在安置房都没盖好，我们住什么啊？”该村一不愿具名的村民告诉记者，该村大多数被拆迁的村民目前都是租住在外，至于何时能够回迁并不知晓。

而在格林格林项目所在地大寨路附近，目前已经是高楼林立，周边有6家房企的楼盘在售。“我们是2014年拿到的土地证，目前一期下半年就可以交房。”在距金地格林格林项目不远的另一家楼盘，一名李姓置业顾问向记者透露，金地格林格林项目当时未取得任何证件，项目已经搁浅。

随后记者在走访另几处楼盘发现，与金地格林格林同期的楼盘大多已经封顶。

押宝城改项目受挫

“你好，西洋公元。”当记者拨通金地格林格林售楼部的转接热线后，却意外听到金地集团旗下另一处楼盘客服的回答。

据记者多方了解得知，历经三年争议的格林格林项目，目前处于工程停摆状态。

公开资料显示，金地集团在2013年6月获得了位于西安雁塔区的大寨路城改地块，项目占地600亩，净开发用地面积17.95万平方米，规划容积率4.3。根据当时的规划，该项目预计开工时间为2015年1月，预计下批竣工时间为2016年10月，计划总投资为65.2亿元。

值得注意的是，在格林格林项目之前，金地集团曾于 2011 年获得了 1241 亩的西沔路城改项目。“金地之前一直走的是高端路线，它体现的是品牌溢价，是对土地价格的一种挖掘。做刚需产品，也是金地对土地价值的理性判断。”此前金地集团西北分公司副总经理聂远莉曾对媒体表示，金地的房子要从高端客户做到千家万户。

金地集团落户西安后，通过曲江池项目的开发一举打开市场，其开发楼盘几乎成了高端项目的代名词。而拿下西沔路和大寨路两处城改项目，显示出金地集团对于刚需房市场的渴求，而城改项目亦成为该公司在西安市场谋求更好获益的选择。

“包括恒大在内的开发商都聚集在那里，看中那里区位优势和未来发展空间，所以选择了大寨路的区位做格林格林项目。”金地集团西北分公司有关人士向记者介绍，刚需市场目前确实是主力市场，金地集团所做的产品都是根据市场变化去调整的。

格林格林项目在开盘之初就取得惊人的销售额，“8 月 24 日当天 300 人认筹，20 天共计认筹 2000 组。”在金地格林格林的官方微信公众号上，记者注意到该公号曾在 2014 年 9 月 30 日发布的一篇文章，该文显示在 9 月 29 日开盘当日三小时总产值就达 2.6 亿元，现场近 1500 人到访。据金地集团 2014 年的年报显示，金地格林格林项目累计签约面积达 33436 平方米。

但在 2015 年 11 月 12 日，格林格林项目突然发布公告：“因不可抗力因素，格林格林项目暂无法确定具体动工及交房时间，请各位业主于 2015 年 11 月 22 日前办理置换金地其他在售项目手续或退房手续。”落款为陕西和祥置业有限公司。

记者在翻阅金地集团最新的年报时，发现格林格林项目已不见踪影。

“格林格林这个项目金地已经不做了。”5 月 10 日，位于西安市大寨路的一家房产中介公司外，一名房产中介称问题可能与资金不足有关，金地集团在西沔公元项目上投入很多，但无法抽身对金地格林格林项目进行“补血”。“当然这个问题也是多方面的。”

也有业内人士称拆迁造成了目前格林格林项目的窘境，“我听说是拆迁上最后没谈拢，影响到土地证的办理。”

“我们正在获取证件的过程中，所以无法销售，这不是经营的问题。”金地集团西北分公司有关人士澄清格林格林项目无法推进，并非外界所猜测的资金问题。她解释称，城改项目需要很长的周期，需要一步一步地推进，在任何一个环节都有可能中断整个项目的进度，这也是开发商压力大的地方。

金地集团先后在西沔公元和格林格林两处城改项目都遇到了难题，对此独立房产评论人李连源分析，城改项目由于涉及土地性质的“农转商”，需要大量资金的投入。一般情况下开发商是边开工边售楼，项目的回笼资金能力决定了建设进度。

“资金是衡量一个房企能力的核心所在，充裕的资金可以保证万达集团在一年的周期完成从立项到营业的过程。”李连源说，李家村也属于城改项目，但万达集团可以克服其中冗长的审批，这只有雄厚的资金才能办到。（来源：新浪地产）

行业 | 21家房企4月份销售业绩出炉合计1738亿元

在经历了一季度的大幅上涨后，4月份受到一线城市成交量下调影响，大中型房企整体销售业绩呈现冲高回落的态势。

目前，已经公布2016年4月份销售业绩的企业共有21家，单月整体销售业绩为1738.35亿元，较3月份的1792.48亿元微跌3%。值得注意的是，21家企业中，有13家销售业绩环比下调，虽然依然处于高位，但部分城市的调控政策已经开始影响市场后续的走势。

根据中原监测的40个城市数据显示，4月份新建住宅成交面积环比下降12%，其中一线、二线、三线、四线城市降幅分别为20%、11%、3%。具体来看，3月末限购收紧的深圳、上海，4月份新房成交量分别环比下降44%、32%。

具体到企业方面，6家房企单月销售额超过百亿元，其中3家房企销售业绩环比上涨，另外三家则出现下滑，但较去年同期相比仍全部实现了增长。

虽然股权之争悬而未决，但万科仍牢牢把持着头把交椅，4月份其实现销售面积264.2万平方米，去年同期为146.3万平方米，同比增长80.6%；销售金额356.5亿元，去年同期为177.6亿元，同比增长100.7%。至此，万科今年前4个月累计实现销售面积809.9万平方米，销售金额1108.9亿元，较去年同期数据分别同比增长49.4%和73.0%。同时，截至4月底，万科今年共新增项目48个，合计支付土地出让金275.01亿元，占销售总额的24.8%。

紧随万科的恒大地产，4月份合约销售金额230.6亿元，实现销售面积261.1万平方米，同比分别增长52.5%、23.6%。今年前4个月，累计合约销售金额887.3亿元，累计销售面积1011.5万平方米，同比分别增长94.3%、64.5%。

而陷入预售证造假风波的碧桂园，4月份的表现也相当不错，在3月份完成192.2亿元销售业绩的情况下，4月份销售额增至220.5亿元。前4个月，碧桂园共实现销售金额约649.2亿元，合同销售面积约830万平方米，同比分别增长约167%和116%。碧桂园方面表示，业绩的增长验证了集团“深耕三四线，拥抱一二线”的战略，在三四线，碧桂园响应国家供给侧结构性改革的政策，顺应市场需求深化的趋势，聚焦高净值人群，专注改善性需求，推出了高端项目系列。今年的热销，这个系列的项目功不可没。

而根据保利地产的公告显示，4月份公司实现签约面积141.59万平方米，同比增长44.22%；实现签约金额200.61亿元，同比增长50.24%。1月份-4月份，公司实现签约面积485.12万平方米，同比增长89.24%；实现签约金额651.86亿元，同比增长98.39%。

此外，绿城和融创这两家颇有渊源的企业，4月份的销售业绩也双双突破百亿元大关。其中绿城实现销售面积约56万平方米，当月销售金额约为123亿元。今年前4个月，绿城累计总合同销售面积约135万平方米，合同销售金额约273亿元，当中归属于集团的权益金额约为135亿元；截至4月底，绿城另有累计已签认购协议未转销售合同的金额约40亿元，当中归属于集团的权益金额约为20亿元。

融创方面，4月份其实现新增预订销售金额110.2亿元，同比增长147%，合同销售金额106.8亿元，同比增长136%，合同销售面积约54.2万平方米。前4个月，融创共实现合约销售金额354.8亿元，同比增长93%，合约销售面积约164万平方米。而按照此前公布的年度800亿元目标，融创4个月时间已完成目标的44.35%。如果以这种销售速度计算，融创今年便可迈入千亿级房企的行列。

上述6家房企中，销售单价最高的为绿城，达22024元/平方米，而融创今年的销售均价也在21630元/平方米左右。

此外，根据近日亿翰智库发布的《2016年1-4月中国典型房企销售业绩排行榜TOP150》显示，今年前4个月，45家典型企业中有近一半的房企完成年度销售业绩目标的三分之一。千亿级以上销售规模房企的业绩同比增幅则达到了81%，继续保持快速增长态势。“整体来看，房地产行业强者恒强的格局依然持续。”有业内人士指出。

（来源：证券日报）

行业 | 多家上市房企“开门红” 跨界与退出成两大趋势

近期，房地产上市公司密集交出今年首份“成绩单”，多家上市房企实现今年“开门红”，营业收入和销售面积均大幅增长，甚至单月业绩创历史记录。但同时，跨界经营和逐步退出成为上市房企的两大明显趋势。专家认为，今年随着房地产市场仍将处于房企和购房者的博弈中，行业分化现象将更加突出。

今年以来，国内多个城市房地产市场销售出现火爆迹象，快速提升房地产上市公司首个季度的业绩。记者梳理近50家上市房企的一季度财报发现，以保利、万科等龙头企业为代表的房地产公司业绩增幅明显，部分二三线城市房企的销售业绩也较去年有所抬头。

部分上市房企今年一季报销售业绩创下历史新高。保利地产在一季度财报中透露，今年3月份销售业绩大幅提升，单月实现签约金额222.34亿元，同比增长197%，环比增长150%，创下3月单月历史新高；万科在公告中称，一季度累计实现销售面积545.7万平方米，销售金额752.4亿元，同比分别上升37.6%和59.5%，增速为近5年来同期最高。

其他上市房企也不甘示弱，纷纷交出一份靓丽的成绩单。受商品房住宅结转收入同比增加影响，中粮地产一季度营业收入同比增长390.06%；绿地控股通过去库存、调结构等，一季度合同销售金额同比增长81%，凤凰股份多个楼盘齐发力，一季度营业收入同比增长158.63%。

专家认为，上市房企业绩飘红的背后是全国房地产市场的快速升温。国家统计局数据显示，今年前3个月，商品房销售面积24299万平方米，同比增长33.1%。长期关注房地产市场的山东财经大学教授郭松海说，受到降息、首付比例降低和税收优惠政策的影响，今年年初以来，普通购房者消费欲望明显释放，催生房地产市场的火热。

今年以来，一二线城市楼市的不俗表现为长期扎根这些城市的上市房企贡献明显。以今年3月为例，70个大中城市新建商品住宅和二手住宅价格环比上涨的城市分别有62个和54个。国家统计局城市司高级统计师刘建伟分析说，上涨过快的城市主要集中在一线城市和部分热点二线城市，其房价涨幅远高于其他城市，其余二三线城市房价走势相对平稳。

与众多一线房企相比，也有部分上市房企今年首个季度的业绩表现得相对黯然，只有业绩个位数增长甚至负增长。同时，去房地产化和跨界经营两种发展态势在不同上市房企间上演。

浙江广厦近日公告称，今年以2000万元投资了一家覆盖医药生物、能源、先进制造等领域的资产管理公司，持股比例达0.2%。浙江广厦表示，公司传统主营业务为房地产开发，近年来寻求战略转型，逐步剥离现有房地产项目及子公司，转投文化影视等符合公司未来发展方向的新产业领域。

无独有偶。当前主要业务仍为房地产业务的匹凸匹也在近日的公告中表示，将逐步控制对房地产板块的投入，实施以房地产、金融服务为主的双主业两轮驱动发展模式，再逐步过渡到以金融服务为主业的模式。

记者注意到，部分房企在逐步退出房地产市场的同时，一些上市房企加快了跨界经营的步伐。一季度归属于上市公司股东净利润大幅下滑的冠城大通近日表示，拟通过收购的方式进军瑞士的高端服务酒店业，发展旅游度假、医疗养生等市场。

大名城近日公告称，将推进公司“产业+资本”双轮驱动的战略规划，旗下子公司收购一家租赁公司100%股权，提高上市公司整体融资效率，培育新的利润增长点；荣安地产日前表示，拟成立一家教育投资管理子公司，成为其涉足教育领域的投融资平台，未来将进一步拓展教育投资，以期实现产业转型升级的目的。

山东中原物业顾问有限公司投资顾问部总监薄夫利认为，与前几年其他行业涉足房地产行业所不同的是，当前房地产市场的外部投资正出现回流迹象。“部分房企对未来预期不明朗以及为了利润渠道多元化的战略考虑，今年的去房产化和跨界经营将表现得较为明显。”

虽然对众多上市房企而言，在众多利好政策的推动下，今年房地产市场的显著升温将带来业绩的明显增长，但专家分析认为，对市场定位的区分、战略布局的不同以及资金等实力支撑等差异性，今年楼市竞争将更加激烈，同时也将加剧行业分化趋势。

记者梳理数十家上市房企的公告发现，今年一季度不少房企在土地市场大有收获，但也有部分房企表现得较为克制。今年一季度，绿地控股聚焦一二线城市新增房地产储备项目16个，而卧龙地产表示今年一季度无新增土地面积，京能置业一季度也无新增房地产项目储备。

此外，部分上市房企更加注重产品精细化，进一步深耕房地产市场。上月，鲁商置业表示拟成立一家健康投资公司，打造以养老、养生和康复为特色的房地产开发新模式；宝安地

产计划在新能源和房地产业务方面有机融合，促进公司房地产业务形成独特的市场竞争优势。

专家认为，房地产市场回暖为众多房企创造了调整策略的机会，一方面促进实力较为雄厚的房企在细分市场上有所作为，另一方面转型较慢的房企也将更加步履维艰，这两种趋势将在今年后续时期表现得更为突出。

（来源：经济参考报）

行业 | 淡市逼出“丢车保帅”上市房企舍利润求周转

限购政策在除京沪穗深四城市以外全面退出的态势，并未能“挽救”上市房地产开发企业的“半年报”。当8月这个传统的内地在港上市房地产企业集中披露半年业绩高峰期到来之时，房地产企业利润率全面下滑，已经成为不争的事实。

8月25日，绿城中国发布半年业绩报告称，上半年股东应占核心利润为6.61亿元，较去年同期的16.2亿元减少59.2%。绿城中国在利润领域的表现，仅是最为极端者，包括万科、保利、中海在内的房地产开发企业，在利润表现方面均较2013年有所下滑。

不过，这并非是如今地产商最为在意的事情。即便在利润表现不佳的情况下，包括万科、世茂、融创、保利在内的房地产开发企业，销售额均呈现出同比20%的增幅。在弱势市场情况下，销售回款已经成为开发商的命脉所在。

与利润表现全线不佳形成鲜明对比的，是房地产开发企业的销售额表现还算理想。记者对8月以来公布半年业绩报告的房地产开发企业进行了统计，除万科因财务结算标准问题导致上半年营业收入较去年有所下降外，世茂房地产、融创中国等房地产开发企业销售收入，较去年同期，均有超过20%以上的涨幅。

截至8月24日，沪深两市共有82家房企公布了2014年中期财报。今年上半年，82家房企共实现营业总收入1858.91亿元，较2013年同期的1680.54亿元增长了10.61%。

世茂房地产半年业绩报告显示，世茂房地产1~6月销售额321.1亿元，与去年同期基本持平，营业额236.8亿元，同比2013年同期166.77亿元上升42.0%。

“现在大家都说上半年不是很好，其实也不是真的很差，上半年差不多整体销售量下降了接近10%，但是前十大开发商，销售又是全部在增长的。”许世坛表示。

记者了解到，世茂房地产在南京、张家港、苏州、常州、泉州、厦门、福州、石狮等8个城市的销售排行榜上均名列第一。其中，销售业绩超过10亿元的城市达6个，近20亿元的2个，南京和泉州则分别达到46亿元和37亿元。这在相当大的程度上确保了世茂营业收入的增长状

利润表现“全线不佳”

有限乐观下半年

“从现在的情况看，毛利率这一项下滑，应该是行业趋势。”日前，在接受《中国经营报》记者采访时，世茂房地产执行董事、副主席许世坛表示。在新近发布的世茂房地产半年业绩公报中，世茂房地产的毛利率从2013年同期的35.5%下降到2014年上半年的34.1%。

在利润方面的表现，世茂房地产的日子恐怕还比大多数上市房企好过得多。8月25日，同样在香港上市的绿城中国公布半年业绩报告，其披露的经营数据显示，截至2014年6月，绿城中国股东应占利润为6.13亿元，较去年同期的18.55亿元减少67%；若扣除收购净收益和金融衍生工具公允价值变化的税后净影响，上半年股东应占核心利润为6.61亿元，较去年同期的16.2亿元减少59.2%。

在毛利率表现一项上，绿城集团物业销售毛利为28.31亿元，物业销售毛利率为24%，较去年同期的29.7%下降了5.7个百分点。

更早公布半年业绩的万科企业股份有限公司，其中期毛利率进一步下滑至21.8%，已经是历史最低水平。与此同时，保利地产、中海地产等上市房地产开发企业的毛利率都已经有所下滑。

在此之前，中国房地产某研究院的监测显示，82家房企的净利润则出现了下滑，由2013年208.41亿元，跌至200.98亿元，降幅为3.57%。

“上半年的回款率和负债率都比较理想，加上世茂与各大国有银行及主要金融机构签订了战略合作协议，取得了约240亿元的按揭额度授信。这使得世茂手里握了多张好牌，能根据下半年市场情况的变化进行组合，今年业绩冲刺的后劲十足。”在谈及2014年下半年前景时，世茂房地产副总裁蔡雪梅表示。

许世坛则认为，去年前十大房地产开发商占有率只有13%，今年1到5月份的数据显示已经接近20%。长远来说，10年后或者是5年后，前十大开发商的占比可能会到20%~30%。对于有品牌、有实力、有口碑的开发商肯定会更快享受到市场的变化。

“今年下半年应该会比上半年好一点。不过七八月份取消限购这个政策还不够，可能还需要更多的金融政策。整体来说对于下半年会比上半年更加看好这个市场。”他说。

融创中国董事长孙宏斌(博客)则表示，下半年预期有大约12个新项目陆续推盘开售，这些项目位于北京、天津、上海、重庆和杭州5个城市，公司对实现全年销售目标650亿元的信心十足。此外下半年融创将致力于完成对绿城中国的股权收购，并推动绿城在战略布局及经营上的调整。

(来源：中国经营报)

行业 | 富力太原旧改再下一城签约大、小东流域改项目

目前大、小东流域改项目已经正式命名为富力天禧城，项目整体规划约为300万平方米，预计用8-10年将项目开发完毕。

观点地产网素有“旧改大王”之称的富力集团再下一城。5月14日，富力集团与太原市尖草坪区大、小东流举行城中村改造合作签约仪式。

据观点地产新媒体了解，目前大、小东流域改项目已经正式命名为富力天禧城，项目整体规划约为300万平方米，预计用8-10年将项目开发完毕。

富力集团在该片区将启动精品高层、国际公寓、大型商业等系列产品开发及运营，建成后的富力天禧城，将成为一座可以容纳数万人居住的现代化大社区，也是目前富力地产在太原开发的最大单体综合性项目。

具体来看，该项目将建有80万方城级商业，包括2所运动休闲会所、大型商业综合体和风情商街等，并配有公交总站等生活配套设施；在教育配套上，兴建2所重点小学、6所幼儿园；在产品打造上，80—200平方米精装房源都有覆盖。

观点地产新媒体了解，这距离富力上一次在太原拿旧改项目已经近两年。历史资料显示，2014年7月21日，太原市小店区政府、龙堡社区、许东社区分别与太原富力城房地产开发有限公司、陆延房地产集团有限公司就城中村改造签订框架协议。其中，位于太原南城的龙堡村项目与富力地产在北城的富力城项目均临近东中环，形成了南北呼应。

（来源：观点地产网）

行业 | 万达桂林布局文化旅游城 5亿竞得七星区千亩旅游地块

这也是万达在桂林落地的第三个项目，此前万达在桂林已经有万达城以及万达广场项目。

5月13日，桂林市国土资源局公告显示，万达集团以5亿元竞得桂林一宗旅游设施和旅游地产用地，出让面积达66.17万公顷。

据观点地产新媒体查阅公告，该地块编号为LG201601，位置为桂阳公路以东，小水河以西，羊山和草鱼山以北地块；环城南路以南，穿山东路与毛塘路延长线之间地块，跨越七星区和雁山区。

分析指出，万达此次大手笔拿地，意味着桂林万达文化旅游城项目将正式启动。

据了解，这也是万达在桂林落地的第三个项目，此前万达在桂林已经有万达城以及万达广场项目。

桂林万达城位于雁山区，占地200公顷，总建筑面积100万平方米，文化旅游投资160亿元。项目包括超大型万达茂、大型室外主题乐园、大型舞台秀、度假酒店群、酒吧街五大功能区。

其中万达茂包括主题乐园、电影乐园、海洋馆、购物中心等室内项目，室外大型主题乐园占地 50 公顷，以广西民族文化为主题，引进世界的大型游乐设备、大型舞台秀凸显广西特色和高科技舞台设备。酒店群规划 1 座六星级度假酒店，2 座五星级度假酒店。桂林万达城计划 2020 年开业，开业后预计年接待游客 2000 万人次，创造 2 万个就业岗位，旅游年收入 50 亿元。

万达在桂林的另一个项目—叠彩区万达广场，于 4 月 22 日举行开工典礼，该项目计划总投资 15 亿元，总建筑面积 11.55 万平方米，主要包括万达广场、电影院、超市、百货等，建成后将成为桂林市商业中心与城市地标。

（来源：观点地产网）

行业 | 华远地产孙怀杰：用“1+N 战略”在白银时代挖黄金

中国房地产行业进入“白银时代来临”已经是不争的事实，但对于华远地产总经理孙怀杰而言，他思考的事情却是：“白银时代有可能挖到黄金吗？”。

今日，孙怀杰在做客人民网直播间时提出了上述思考。他说：“如果开发商传统的做法挖不到，就会变得越来越弱势，基于这样的市场环境，华远在去年就制定了产品 1+N 战略，希望在白银时代挖到黄金。”

孙怀杰表示这个战略中的“1”即是产品本身，“N”则是要解决所有客户现在、未来需求方面的、互联网方面的有效平台。他介绍称：“想要挖到黄金，就要在做好项目、产品品质以及提供优质的客户服务之间去寻求平衡——我想这两点目前不光是考验华远的，也是在考验目前所有在北京开发企业的智慧。”

面对华远的“1+N”战略，孙怀杰为它们分别加上了一个定语——做“1”时要有工匠精神，做“N”时要有互联网精神。他称：“用你的工匠精神踏踏实实地做好你的每一个产品细节，这是一个基础和保障，如果你投入度不高的话，客户对你的基本认知就会大大受影响。同时用互联网创新精神去做服务也正是一个企业必须要认真思考的。”当提到这两种精神的权重时，他说：“我认为这两个都需要下功夫、都需要执著地去做这些东西，离开任何一个东西，企业发展就会受到影响。”

随后，孙怀杰进一步解释这个战略中的“N”称：“我认为‘互联网+’在房地产里面是一种精神，不是一个工具。打一个比喻，原先我们去西天取经是走着去，现在你就得骑马去。我称互联网恰恰是房地产的一匹马，我们不需要跟着马后面去跑，我们也不需要去模仿，我们需要骑在马上去奔腾，互联网恰恰是给了我们房地产一个非常好的理念和思想。”

对于华远地产的未来，孙怀杰作为一个 18 年的“华远老兵”讲述了他对这个企业未来之路的信心和规划。他说：“华远是一个稳健的企业，无论遇到什么样沟沟坎坎都能一直坚定地按照自己的步伐往前走，有自己的节奏。印象最深刻的，就像 2008 年经济危机，那时

候房地产一片哀嚎，我记得当时公司提了两个要求——第一不允许裁一个人，第二个要照样发工资奖金，最后华远比较轻松地就走过了危机。”

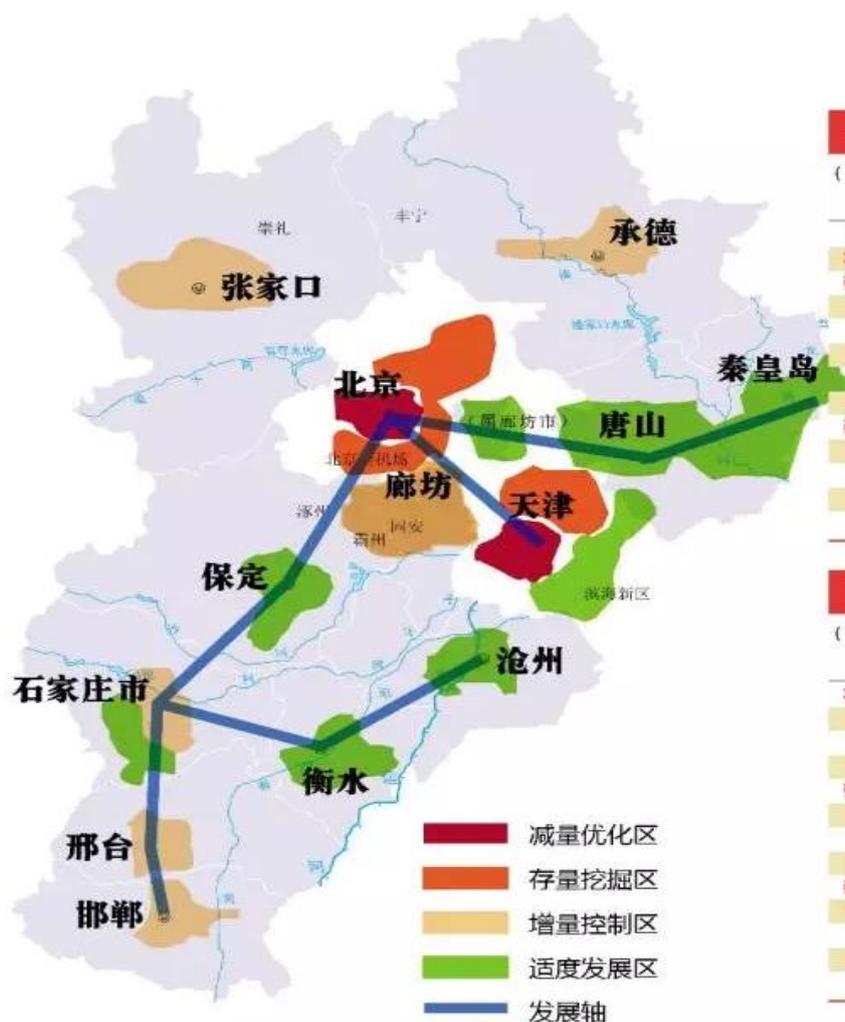
关于未来的规划，他称：“我想华远未来第一是更加稳健，第二要更加有激情，第三是战略更加坚定。”

（来源：人民网）

前沿视点

洞见 | 京津冀5年内严控新增建设用地北京鼓励利用存量用地 2250 公顷

近日，国土资源部、国家发展改革委联合印发《京津冀协同发展土地利用总体规划（2015~2020年）》（以下简称《规划》），在严格保护优质耕地和生态环境的前提下，以空间格局优化统领京津冀协同发展各项土地利用任务。



值得注意的是，《规划》划定了减量优化区、存量挖潜区、增量控制区和适度发展区，明确了各区土地利用原则和利用导向。根据国土资源部4月14日公布的《国土资源“十三五”规划纲要》勾画出的“京津冀国土空间开发导向示意图”，减量优化区大致分布在北京

和天津主城区部分；存量挖潜区主要在北京、天津郊区；增量控制区主要在石家庄、邯郸、邢台、张家口、廊坊等地；适度发展区分布在河北的保定、沧州、衡水、秦皇岛等地。

“北京用地已基本趋于饱和，但外来人口压力仍然较大。此次规划，将京津冀地区各项基本功能细化并体现出来，一方面保障了城市未来重点基础设施用地和公共服务；另一方面，也对环北京地区房地产发展过度火热的投资景象纠偏。”合生创展华北区品牌总监孟祥熙对中国房地产报记者表示。

国土资源部中国土地勘测规划院副总工程师邹晓云对中国房地产报记者表示，北京等城市严格控制新增建设用地的一个基本前提，是该城市可供开发改造的存量建设用地特别多（包括旧城改造、工业用地改住宅、农村集体建设用地的入市和改造），足以支持未来建设用地需要。

严控新增建设用地加大存量用地挖掘

京津冀所有用地成交建筑面积			
(单位：万平方米)			
城市	2016年前4月	2015年前4月	同比增幅(%)
衡水	433.91	213.29	103.44
石家庄	729.5	404.28	80.44
张家口	325.79	232.61	40.06
承德	192.67	138.82	38.79
邯郸	464.31	352.03	31.9
邢台	524.23	471.98	11.07
天津	894.09	809.84	10.4
保定	490.34	553.24	-11.37
秦皇岛	82.08	92.89	-11.64
廊坊	498.09	568.86	-12.44
唐山	372.47	508.31	-26.72
沧州	406.91	593.3	-31.42
北京	119.31	459.32	-74.02

土地开发强度是衡量地区城市化水平的一个重要指标，也是当前土地利用总体规划中政府实施建设用地总量控制、实现空间结构优化的重要手段。而京津冀地区在发展过程中，北京、天津等城市国土空间开发强度已到30%左右。

数据显示，2002~2012年，京津冀土地开发强度由10.59%增加到13.15%，增长近25%，年均增长近2.2%，超过同期全国建设用地年均增长率1.03%。除衡水、沧州和北京外，其他城市土地开发强度年均增速均超过2%。其中，天津和唐山增幅最高，唐山超过40%，天津为28%。增长建设用地快速扩张背后，是优质耕地和生态空间被占用。同时，我国目前用地方

式主要是一种低附加值的产业，单位用地产出较低，控制用地不仅能使企业更集约，更能促使产业从低端走向高端。

京津冀地区内，北京、天津主城区成为须严格控制新增土地增量的减量优化区。

根据《规划》，规划期内，减量优化区需要通过建设用地“减量瘦身”倒逼城市功能提升，原则上不安排新增建设用地，鼓励将存量建设用地转化为生态用地；而存量挖潜区不宜再进行高强度大规模建设，区域建设用地总量基本保持稳定，以存量建设用地结构和布局调整为主；增量控制区（石家庄、邯郸、邢台、张家口、廊坊等地）不宜进行大规模开发建设，重点保障基础设施和公共服务用地，控制区域新增建设用地；适度发展区（保定、沧州、衡水、秦皇岛等地）则是承接北京非首都核心功能和京津产业转移的主要区域，应引导人口产业合理集聚，适度增加区域新增建设用地规模。

《规划》要求按照突出重点、有序投放、优化结构的原则，严格控制新增建设用地；通过全面提升城市功能、严格执行建设项目用地标准、积极引导各类基础设施高效利用，大力提高土地利用效率；通过推进城镇低效用地再开发、盘活农村建设用地、推进工矿废弃地复垦利用，加大存量建设用地挖潜力度。

此外，将从轨道交通、公路网、机场、交通综合枢纽、港口体系等几方面，保障交通一体化发展用地需求。

根据去年底国家发展改革委和交通运输部印发的《京津冀协同发展交通一体化规划》，建成北京、天津、石家庄、唐山、秦皇岛5个全国性综合交通枢纽；新建或改扩建综合客运枢纽，不同运输方式之间换乘时间不超过10分钟。做好首都地区环线通道，连通环绕北京的承德、廊坊、固安、张家口、崇礼等节点城市，缓解北京过境交通压力。

北京“瘦身”前4月土地出让面积大跌74%

京津冀所有用地成交金额			
(单位：亿元)			
城市	2016年前4月	2015年前4月	同比增幅(%)
石家庄	110.32	25.73	328.76
邯郸	28.49	10.75	165.02
天津	261.67	104.93	149.38
衡水	17.48	7.18	143.45
张家口	17.3	10.41	66.19
承德	8.34	6.58	26.75
沧州	23.14	20.33	13.82
邢台	24.31	21.66	12.23
秦皇岛	5.96	5.46	9.16
保定	24.84	26.83	-7.42
廊坊	49.12	56.96	-13.76
唐山	18.58	23.23	-20.02
北京	223.18	592.4	-62.33

数据来源：中原集团研究中心，中国房地产报

北京已经开始了“瘦身”计划。今年以来，北京土地供应刷新了历史最低纪录。

据中原集团研究中心统计，今年前4个月，北京土地成交规划建筑面积119.31万平方米，比2015年同期跌幅高达74%；土地成交价款同比下跌62.33%。其中，商品房住宅地块仅3宗，分别为朝阳、大兴、门头沟地块，商品房住宅部分的楼面价超过4万元/平方米。

4月12日，北京市政府常务会议审议通过《北京市2016年度国有建设用地供应计划》。今年北京全市国有建设用地计划供应总量4100公顷，相比2015年4600公顷的数量，减少了500公顷。其中新增建设用地控制在1850公顷以内，鼓励和引导利用存量建设用地2250公顷。

北京市国土局相关负责人表示，今年北京市将严控新增建设用地，各区落实年度减量目标，明确新增建设用地供应对应减量腾退用地实施方案，拆多供少，逐步“瘦身”。

对于2016年土地供应的空间布局问题，供应计划专门提出会“严格落实‘城六区、平原、山区’的区域功能定位”，其中，城六区的土地供应量不高于全市土地供应总量的20%，平原土地供应量不低于全市土地供应总量的65%，山区土地供应量不高于15%。

在区域划分上，东城区、西城区以棚改为重点，促进人口、社会公共服务功能有序疏解；同时，也会严格落实限制目录要求，城六区中等职业学校教育、高等教育和五环内综合性医疗机构等项目原则上不再供地；重点促进“一绿”城市化，“二绿”城乡一体化，鼓励农村集体经济组织自持产业用地，以适度的产业用地保障留村人口城镇化后的长远发展和生计，以适度的居住用地保障留村人口的宜居条件。

京津冀拿地成本和开发难度加大

随着京津冀一体化的逐步推进，环京地带地价与房价水涨船高。

据中原集团研究中心统计，今年前4个月，天津土地成交面积同比增长10.4%，土地成交金额飙升149.38%；石家庄土地成交面积同比增长80.44%，土地成交金额大涨328.76%；邯郸土地成交面积同比增长31.9%，土地成交金额则大涨165.02%。

此次《规划》“严格控制新增建设用地”的基调，无疑将使得开发商在京津冀拿地环节竞争更为激烈。而同时，加大存量建设用地挖潜力度，包括城中村改造用地、农村集体建设用地的入市和改造，将加大开发商的开发成本和难度。

孟祥熙认为，表面来看，僧多粥少。但实际上，对于能够适应政府政策及步调的企业而言，这次规划反而是机遇。此次用地规划出台后，在理性拿地、合理控制成本等方面对地产企业提出了更高的潜在要求。政府积极引导和提高土地利用效率，促使房企再开发城镇低效用地和农村建设用地、工矿废弃地，保证房企产业升级和资源环境优化，与此同时促进房地产企业发展多元化。

“品牌房企可采用品牌加管理团队的形式获得项目收益，实力弱的房企将会采用诸如联合开发的形式获得竞争力，个别房企将会被兼并或收购。良好的竞争环境更能刺激房地产企业快速发展，促使房企升级自身产品和服务，提升市场竞争力。”孟祥熙进一步表示。

“当前政府主要通过控制土地供应来控制房价不降，但也是有范围的。当政府控制土地到一定程度，人口需求到一定程度后，政府再控制土地供应就没用了，房价就会往下走。”邹晓云表示。

（来源：中房网）

前沿 | 平衡利润与规模房企急寻“强二线”

“最近我们在武汉成立了公司，人员也已经到位，目前正在寻找合适的拿地和并购机会。”一位南方房企负责人近日向 21 世纪经济报道记者表示，随着一线城市门槛渐高，公司不得不谋求向“强二线城市”扩张，从而维持销售规模。

这种情况并非孤例。尽管房企早已预料到二线城市的的机会，但今年以来，南京、苏州、厦门等东部重镇的土地市场之火爆，仍然大大超出他们的预料。为此，很多企业不得不寻求新的区域布局。

自 2009 年、2010 年之后，房企又一次纷纷走出一线城市的“安全区”，向外扩张。尽管扩张的路径相似，但在本轮布局中，企业所面临的市场环境、竞争态势、行业格局已完全不同，其潜在风险颇为值得关注。

划定“强二线”

“强二线城市”的说法近两年才开始提出。随着房地产市场的区域分化，二线城市之间也表现出不同特征，其中那些经济实力强、房地产市场供需关系相对平衡或略显紧张的城市，由于具备较好的发展潜力，被称为“强二线城市”。南京和苏州等东部城市，因经济发展水平高、供需关系紧张，成为公认的“强二线”。但今年以来，两地的土地市场竞争激烈，在极大抬高了市场门槛的同时，也压缩了项目的利润空间。因此房企不得不寻找新的目标。

在房地产企业之间，对于“强二线”的定义也不尽相同。

上述房企负责人向 21 世纪经济报道记者表示，该公司对于“强二线”的界定标准为：具有一定产业基础和人口基数，房价在前些年较平稳，没有经过飙涨；或曰正处在价格“洼地”中。

武汉之所以能被纳入这一范畴，在于其地处长江经济带核心位置，区域辐射力较强。武汉还拥有大量高校资源，从人才数量和人才结构上看，都具备较大购房潜力。同时，武汉的房价在此前几年一直处于平稳状态。

另一个纳入该公司观察范围的郑州，地处人口大省河南。从经济水平和人口基数上看，也具备较大需求潜力。此前房价一直较为平稳的成都、重庆，目前也在考察之列。

今年 3 月，中国金茂首席执行官李从瑞曾在业绩会上提出了类似观点。他表示，中国金茂会更关注一些“经济比较活跃的二线城市”。具体而言，一是 GDP 增速能够在 8% 以上，

比全国的 6.5%水平要高出 1 到 2 个百分点；第二希望人口是净流入；第三商品房的销售周期比较健康。

纳入金茂考察范围的城市包括北方的郑州、天津、济南；华中地区的武汉、合肥；华南的厦门，及上海周边各城市。

某在港上市房企相关负责人向 21 世纪经济报道记者提出了另一条标准，即位于热点城市周边，具有一定产业基础，能够承接外溢的市场需求。按照这一标准，该企业率先将目光选定在佛山、东莞——这两个城市位于珠三角区域，从产业布局和功能定位上看，与广州和深圳形成了较好的协同效应。

此外，京津冀区域的天津、廊坊同样进入了该企业的视线。但该人士同样表示出一定的担忧：隶属于廊坊市的“北三县”（燕郊、大厂、香河），由于积累了太多的投资需求，其市场存在一定风险。

平衡利润与规模

过去两年来，全国房地产市场分化严重。为规避风险，房地产企业纷纷回归一线城市。激烈的竞争也使一线城市的进驻门槛不断被抬高。

与此同时，一线城市供地不足进一步加剧这种局面。根据中国土地勘测规划院的数据，今年第一季度，一线城市房地产用地供应同比下降 37.97%。需求旺盛、供应不足导致一线城市频繁出现“面粉贵过面包”的情况。5 月以来，北京、上海接连出现“一日三地王”，也被认为与此密切相关。

对于房企而言，这种情况带来两个结果：拿地困难，涨价可期。

5 月 5 日，北京大兴、昌平连续拍出 3 块“地王”。据悉，从次日开始，昌平区两宗“地王”周边的部分房地产项目就开始封盘，并提高销售价格。

上述在港上市房企负责人向 21 世纪经济报道记者表示，近期，随着高价地的出现，一线城市房价上涨预期强烈。对于布局在这些区域的房地产项目而言，也迎来了提价时机。据悉，该公司近期也借助“地王”的契机，提高了北京顺义区一个项目的价格。

他表示，总部对于北京公司的要求是，“一线城市可以适当控制一下（推盘）节奏，谋求利润。”总部认为，在土地市场紧缺的情况下，不能太便宜地把项目卖掉，因为“再去抢块地很不容易”。

近年来，房地产行业的平均利润率不断下降，土地成本提升被认为是压缩利润的主因。有观点认为，在当前市场向好、去化压力不大的情况下，企业在一线城市谋求利润的做法很容易理解。

在这种情况下，二线城市就需担负起“维持销售规模”的重任。这不仅是很多公司战略的需要，同时也迎合了资本市场要求。

上述人士表示，在一线城市很难谋求规模增长，三四线城市又存在较大风险，因此只能借助“强二线城市”实现扩张。因此，对于这些受到关注的“强二线城市”，公司会采取各种方式进驻。除公开拿地外，还会尝试股权收购、项目并购等手段。

周期性风险

2009年至2010年间，房地产企业曾大举向二三线城市扩张，并借此实现了规模性增长。如今企业向“强二线”的布局，路径与前者有相似之处，但大环境已完全不同。

前述南方房企负责人向21世纪经济报道记者表示，由于公司起步较晚，并未赶上前一轮规模扩张机会，此番面对的形势是：风险点分布较广泛，市场竞争激烈。

该人士表示，公司选择区域的标准在于经济发展水平较高、人口净流入、楼市供需关系合理。但在对市场的考察中，发现同时满足这三个条件的城市很少。尤其是当前经济形势不佳，会拖累当地楼市发展。

“有些中西部城市的经济情况比想象中要差，对此我们都做了风险预警；有些城市的经济基础较好，但由于前些年透支性供地，房地产市场面临的风险较大。”该人士说，监测发现选择余地并不大。

与此同时，在少数优质二线城市，如南京、苏州，大量企业已经捷足先登，并将地价推至高位。近期较为火爆的厦门市场，当地国企占据较大优势，外来者难以“插足”。

这种激烈的竞争态势，已大幅推涨了二线城市地价，并引发一定风险。按照上述人士观点：在有限的选择余地内，市场仍然是不稳妥的。

广发证券的报告显示，今年4月，36个二线城市合计成交地块出让金1180亿元，环比增长33%，同比涨幅达248%。平均溢价率约64%，环比上升25%，同比上涨53%；其中，住宅用地的平均溢价率达到75%。在这其中，热点二线城市（苏州、南京、厦门、天津、合肥、杭州）的交易最为活跃。

上海易居研究院智库中心研究总监严跃进向21世纪经济报道记者指出，很多二线城市中的恐慌情绪较严重，市场并不健康。从这轮土地拍卖来看，地价中也带有一定泡沫成分。如果这轮上涨周期不能延续太久，这些高价地就将面临风险。

广发证券同样指出了周期性风险，“未来高地价项目入市会进一步推动房价上涨，但如果这些城市后续成交热度回落，这些高地价项目对房企盈利能力也将带来挑战。”

（来源：21世纪经济报道）

前沿 | 老龄化是房地产越不过的坎

人口结构的变化导致刚需增长放缓。15~64岁的劳动年龄人口是购房主体，其中15~34岁人口购房主要为消费性住房需求，35~64岁人口主要为投资性住房需求。部分购房者将投资房产作为一种储蓄，退休后将房产出售作为养老资金。老龄人口比重越高，购房意愿则相

对不足，存量房、待售房越多。而随着计划生育和预期寿命的增加，中国已于 2011 年迎来人口结构拐点。

计划生育加速底部老龄化，消费性住房需求日渐放缓。中国于 1982 年开始执行计划生育政策，生育率一直走低，从 2003 年开始维持在 1.2% 左右。32 岁以下人口比例将逐渐缩小，消费性住房需求也将随之减弱。

人口预期寿命增长则加速了顶部老龄化。随着居民生活条件的改善、医疗技术的提高，预期寿命有了大幅增加。2010 年中国人均预期寿命已达 74.83 岁，预期寿命的增加提高了人口金字塔的顶部权重。

底部老龄化与顶部老龄化叠加，加速了中国人口的老龄化进程。2006 年《国家人口发展战略报告》指出，15~64 岁总人口将在 2016 年达到高峰，但早在 2011 年中国人口结构已迎来拐点，比预期时间提前 5 年。总劳动年龄人口占比从 2010 年的 74.5% 开始下降，短短四年已降至 2014 年的 73.41%。

从国际经验看，房地产拐点紧随总劳动力人口拐点的来临。日本总劳动力人口占比在 1992 年达到峰值，而房地产泡沫在 1991 年已开始破裂。美国总劳动力人口占比在 2006 年见顶，2007 年房价即开始下跌。

2003 年至 2013 年房价高歌猛进，但在需求逐步减弱、总劳动人口比重下降等多重因素影响下，房地产市场难再辉煌。对房价前景的悲观预期，又进一步抑制投资性与投机性住房需求。这种趋势下，从 2015 年底延续到今年一季度的房价回暖不可持续，房价将在随后不久进入盘整期和下行通道。

（来源：中房网）

京津冀协同发展

京津冀签订商务协同发展“北京协议” 加快一体化

13日，京津冀三地商务部门签署“北京协议”，打破地域限制，更好地融合政府、企业、社会多方资源，加快市场一体化进程。

为推进三地市场一体化进展，2014年、2015年京津冀商务部门先后在河北、天津召开联席工作会议，签署合作框架协议，制定行动方案等，持续推进非首都功能疏解、环京津一小时鲜活农产品物流圈建设等工作。

13日，京津冀商务部门第三次联席工作会议在北京举行。北京市商务委员会主任闫立刚表示，2015年北京市拆除、清退商品交易市场185个，疏解商户数3.2万户，涉及从业人员12万人。其中，持续推进动物园批发市场、大红门地区服装和小商品批发市场向天津、河北转移疏解。此外，北京还突破资金使用地域限制，推动仓储物流功能疏解，推动服务外包产业在津冀和全国布局。

天津市商务委员会副主任孙剑楠表示，天津自贸试验区挂牌运行以来，助推了京津冀地区的对内、对外开放，仅东疆片区2015年就新增京津冀投资者注册的企业782家，占全年新增注册企业的20.6%。同时，天津积极承接北京非首都功能疏解，像卓尔商城、南开世贸城等同北京上千家批发市场商户达成招商协议或意向，一批商户已投入运营；总部设在北京的当当网、亚马逊中国等一批知名电商企业把区域物流分拨中心设在天津。

河北省商务厅副厅长董志方也指出，根据北京市场外迁疏解需求，河北在环首都保定、廊坊、承德、张家口、唐山等地规划建设一批区域性批发市场和环首都一小时鲜活农产品物流配送圈。目前，保定白沟市场、永清国际商贸城等承接地批发市场和承德、廊坊、张家口等环首都一小时鲜活农产品物流圈项目快速推进。

联席工作会议上，三地签署了京津冀商务领域协同发展合作有关协议（“北京协议”），即京津冀商务部门2016年重点推动的26个一揽子合作项目备忘录及《商务领域京津冀协同发展对接协作机制》。

其中，京冀项目14个、京津项目4个、津冀项目5个、京津冀项目3个，涵盖了津冀承接北京的市场疏解、京津冀区域物流标准化、北京品牌连锁企业在津冀两地开店、建设生产基地和配送中心、农村电商物流平台等领域。

闫立刚强调，三地将打破地域限制，融合政府、企业、社会多方资源，推动人才、资本、项目等各类要素资源在三地优化配置，助推产业转移升级，加快一体化进程，让三地企业取得更大发展，让民众获得更多实惠。

（来源：中新社）

学习园地

蓝海战略与成本领先战略：孰道？孰术？

成本领先战略以更低的成本，提供与竞争对手相同甚至略低的价值，即“低价格，低价值”；蓝海战略则在维持相对较低的成本的基础上，为消费者创造新的价值，即“低价格，高价值”。

蓝海战略的核心思想是如何突破传统的客户需求，开创新市场：企业不是在低成本和差异化的战略上做定位选择，而是通过“剔除—减少—增加—创造”（ERRC）的行动框架同时取得成本和价值的优势，解决买方的痛点，进而吸引非传统客户进入市场，开创新的蓝海。

任天堂 Wii 逆袭游戏机市场

以任天堂的 Wii 游戏机为例，Wii 一经推出便大受追捧。从价格上来看，Wii 售价 1860 元，Xbox 为 2650 元，PS3 为 2850 元。

Wii 的价格远低于其他两款游戏机的价格。从配置上看，Wii 的中央处理器（CPU）比其两个竞争对手慢了 4 倍，内存容量则小 6 倍，且没有像它的竞争对手那样具备高清晰度的图像和联网功能。

显然，Wii 使用的低端硬件大幅降低了成本，这似乎与低成本战略的结果相似。但是，Wii 的销售如此火爆，绝不仅仅是因为它的低价。真正吸引消费者，帮助其迅速打开并占领市场的，是低价的同时也为消费者创造了新的价值，从而吸引了非游戏核心客户（如孝的父母、爷爷奶奶），开创了新的市场空间。

因此，在任天堂 Wii 的蓝海战略中，其战略指向始终是消费者，而非传统的游戏玩家。其战略核心在于，在控制成本的同时，提供更高价值的产品与服务。而成本领先战略的指向，则是一切以竞争对手为标准，不仅要向消费者提供与对手不相上下的产品和服务，更要以比对手更低的成本来实现这一目标。

GE 医疗瞄准印度乡村诊所

另外一个例子是 GE 医疗在印度推出的 ECG400 心电图仪。主流心电图仪是针对大型现代化医院而设计的，功能复杂，价格昂贵，只能满足高收入者的需求。

核心市场仅被限定在大型高端医院（最终用户为高收入人群），小医院乡村诊所（最终用户为低收入者）被排除在目标客户之外，是心电图仪的“非客户”。

在清晰认知到这些非客户的需求的基础上，GE 医疗针对其开发了 MAC400。MAC400 相比于传统的全尺寸心电图仪，其核心功能依旧十分可靠，但剔除了许多非核心功能。同时，它还配备了大容量的、可重复充电的电池，使得它更加方便可用，也解决了一些边远乡村甚至没有电源的问题。

而且，为了让潜在的客户能熟练操作这台仪器，GE 开设专门的课程来对这些使用者进行培训，即使是专业水平不那么高的乡村医生也能便捷使用。不仅如此，GE 还和印度国家银行合作，为那些乡村医院提供专项无息贷款以帮助解决它们购买仪器的财务问题。

可见，GE 医疗一方面着眼于低收入者对心电图仪的共同需求，对传统的心电图仪进行一系列“剔除—减少—增加—创造”的行动，使 MAC400 与传统的心电仪相比，价值曲线的重点更加突出，也更符合低收入群体的需求，重构了市场边界。

另一方面，GE 还着眼于心电图仪的客户链上的其他群体：不仅关注仪器购买者的财务问题，还帮助使用者解决在操作仪器方面的问题，使得处于客户链上各个环节的群体价值都得到提升。

GE 医疗的战略之所以被称为“蓝海战略”而非“成本领先战略”，是因为其关注的主要是客户价值提升而不仅仅是成本控制。价值创新才是其战略的基石，成本控制只是其为实现这一目的并获得一定利润空间的手段。成本领先战略只能满足现有客户的需求或者夺取现有市场的更多份额，并不能吸引非客户的进入。这是二者的本质差别。

成本控制的“道”和“术”

除此之外，蓝海战略和成本领先战略实现低成本的手段也不同。Wii 是通过剔除不能为消费者（非核心客户）带来价值或者只能提供很少价值的因素；减少为消费者过度提供的价值如超高频图形处理器、超大内存容量等来降低成本，优化成本结构。

同样的是 GEECG400 心电图仪通过剔除或减少那些对于小医院诊所乡村医生（非核心客户）没有多大意义的功能，取得成本降低。

成本领先战略则是竭力通过高效的设施、低廉的成本以及严密的控制方法，使产品的生产效率高于竞争对手，通常离不开规模经济，尤其是设备制造业。如格兰仕通过大规模生产微波炉来使得生产成本迅速降低。

或者通过严格的成本控制、标准化的操作程序以及高效率的采购和分销系统来尽可能减少不必要的支出。如沃尔玛通过采用无缝物流系统以及先进的信息技术来提高运营效率，同时倡导勤俭节约的组织文化来实现低成本。

控制成本当然也是蓝海战略的手段之一，但差异在于，蓝海战略聚焦于客户（和非客户）需求，旨在创造新的价值，此为“道”。而低成本战略则更多瞄准竞争对手，旨在通过提高效率来压低成本，此为“术”。

可见，蓝海战略和低成本战略的本质差别，还在于是否为消费者创造了新的价值。是进一步创造了新的需求，打开新的市场空间，还是只在既定市场边界以内追求更低的成本，以夺取更多的市场份额。

（来源：中欧管理评论）

明茨伯格：管理者的 10 种角色

管理者可以被定义为管理一个组织或其从属单位的人。除了首席执行官之外，这一定义还包括副经理、主教、领班、曲棍球教练以及首相。

所有这些人都有共同点吗？实际上是这样。他们都有一个很重要的起点：都被授予了一个组织的正式权力。正式权力带来社会地位，又自然而然地引出了各种各样的人际关系；而所有这些，又自然而然地引出获取信息的各种途径。反过来，信息又能帮助管理者制定组织的战略和决策。

我们可以把管理者的工作描述为不同的“角色”，或与其职位相关的一整套行为。在下图中，我将其概括为十种角色。

人际性角色

在管理者的各种角色中，有 3 种直接来源于正式的权力，并涉及基本的人际关系。

1. 首先是“名义领袖”的角色。

作为组织的头面人物，每一位管理者都必须履行某些礼节性的职务，如总统会见来访的显要人物；领班参加车床操作工的婚礼；销售经理邀请重要的客户共进午餐。

我所研究的 CEO，将与人接触时间的 12% 用于应付各种礼节性的职责。17% 的来信是与其地位相关的感谢信和各种要求。涉及人际角色的任务有时可能是例行公事性的，不涉及重要的沟通和重大的决策制定。然而，它们对于组织功能的顺畅运行至关重要，因此管理者不能忽视。

2. 由于管理者全面负责一个组织，他需对本组织员工的工作负责，这些行为都构成了管理者的“领导者”的角色。

管理者的某些行为直接涉及领导权的问题——例如，大多数组织中，管理者通常负责本部门员工的聘用和培训。除此之外，还存在一些作为领导者角色间接管理的工作。每个管理者都必须鼓舞和激励他的员工，使员工个人的需要和组织的目标在一定程度上互相协调。实际上，在管理者和员工的每一次接触中，下属都在揣摩管理者的意图：“他是否赞成？”“他希望这份报告成为什么样？”“他对市场份额感兴趣还是对高利润感兴趣？”等等。

管理者的影响力从领导者角色上最能体现出来。正式权力赋予管理者巨大的潜在权力，而领导权在很大程度上决定了他实际使用这些权力的程度。

3. “联络者”角色。

管理方面的文献著作一直承认管理者的领导者角色，尤其与激励机制相关时更是如此。与此相比，管理著作直到最近也很少提及管理者的“联络”角色，在这一角色上，管理者主要与其控制的垂直指挥链之外的人员联络。事实上，根据对每一项管理工作的研究表明，管理者与组织之外的人员联络的时间，与其同自己的下属联络的时间一样多，这一点是值得我

们注意的。令人吃惊的是他与其上司联络的时间非常少（通常，这三种联络的时间所占的比例分别为 45%、45%、10%）。

我所研究的 5 位 CEO 交往的人员对象非常广：包括下属、客户、业务伙伴、供应商、类似组织的管理者、政府和贸易组织的官员、其他公司的董事，等等。罗伯特·格斯特 (Robert Guest) 的研究表明，主管们接触的人员数量多，范围广，很少有少于 25 个的，有的甚至超过 50 个。

信息性角色

通过与下属和关系网络的人际交往，管理者显示出在其组织中的神经中枢地位。管理者不可能知道每一件事情，但是他知道的信息确实比任何下属都要多。

研究表明，上述原则对下至帮派头目，上到美国总统的所有管理者都是成立的。理查德·诺伊施塔特通过对罗斯福的研究，解释了其中的原因：

罗斯福获取信息技巧的实质，是竞争。“他会叫你进来，”有一次他的助手告诉我，“吩咐你去了解一些复杂事件的情况。”经过几天辛苦的工作之后，你回来向他汇报你了解的信息，之后，你会发现他已经了解整个情况，甚至包括你不知道的一些事情。通常他不指明他从哪儿获得这些信息，但是这种情况发生一两次之后，你会非常谨慎地、负责地去收集你的信息。

研究人际关系角色和信息角色的时候，我们就明白罗斯福是从哪儿获取信息的。作为领导者，管理者有正式和方便的渠道去接触每一个下属。因此，如前所述，他们往往比其他组织成员更了解组织内务。

另外，联络者角色使他们能够接触组织外部信息，而他们的下属却缺少接触外部信息的途径。在与外部的联系中，管理者往往是与其地位相当的管理者接触，这些管理者本身居于他们组织的信息神经中枢地位。通过这种途径，管理者拥有了强大的信息库。

对信息的处理是管理者的重要工作之一。根据我的研究，首席执行官有 40% 的交往时间专门用来传播信息，收到的邮件中有 70% 是纯粹信息性的（与诸如行为的请求不同）。管理者不会中途离开会议或挂断电话而去工作，在很大程度上，人际交往就是他的工作。用以下三种角色可以描述管理者的信息层面。

4. 作为“监控者”的角色。

管理者为了取得信息，必须不断地观察他周围的环境，探问各种联络者和下属，接受主动上报的信息，这些信息的获取来自他已建立的人际关系网络。前面我们曾提到过，在管理者拥有的信息中，相当一部分是通过口头的形式得来的，包括闲谈、道听途说或猜测等。通过交往，管理者拥有为组织收集软性信息的天然优势。

5. 作为“信息传播者”的角色。

管理者必须与组织成员共享和传播收集到的大部分信息。他们从外界个人联系中获取的信息，对组织内部来说可能是有用的。管理者把部分权威的信息，直接传递给无缘知此消息的下属，而且，如果下属之间不方便沟通，管理者有时会把信息分别传达给每一位下属。

6. 作为“发言人”的角色，管理者把信息传递给组织之外的人。

组织首领为了组织的需要向群众团体发表演说，厂长建议供应商改良产品性能。另外，作为发言人的部分职责，每一个管理者必须向能够控制组织的有影响力的人提供信息，使他们满意。尤其对于首席执行官来说，他要用更多的时间来应付各类有影响的群体。例如要向董事和股东汇报公司财务状况，要让消费者相信该组织能够履行社会责任，等等。

决策性角色

当然，信息本身并不是终结点，信息是决策制定的基本前提。管理工作的研究表明：管理者在组织的决策系统中起主要作用。作为一种正式权力，只有管理者有权力向组织交托一个重要的新行动方案；作为组织的信息神经中枢，只有管理者具备充分的、最新的、有助于组织制定战略决策的信息。

以下从四个方面描述管理者作为决策者角色的特点。

7. 作为“创业者”的角色。

管理者追求组织的不断改进，使之能够适应不断变化的环境。在监控者的角色上，管理者经常留神新的观点。一旦优秀的点子出现，作为创业者角色，管理者立即启动一个发展项目，这个项目由他本人监管或者授权给一个下属完成（有时规定最后的方案必须由其本人确定）。

从首席执行官这个级别而言，这些新的发展项目有两个有趣的特点。第一个特点是，这个项目本身不只包含单一的或是统一的一连串的决策，而是在一段时间里形成一系列小决策和行动序列。显然，如果这是一个复杂的决策，首席执行官通过延长每个项目的时间，以便能够将这些项目一点一点地置于他们繁忙的、零碎的总体时间表上，也便于执行官本身能够借此逐渐领会这个问题。

第二个特点是，我所研究的管理者，每一个都同时管理五十几个类似的项目，有一些项目是涉及新的产品或新的程序，有些则是涉及公共关系运动、国外分公司的道德问题的解决、计算机系统的整合、各种各样的并购，等等。首席执行官似乎对自己管理的不同发展阶段的发展项目有一个清单，一些项目处于执行期，一些还出来一个，演出的每一阶段，都有新的内容奉献给观众。在不同的时期，管理者推出新的项目，放弃旧的项目。

8. 作为“危机处理者”的角色。

管理者是变革的主动发起人，而在混乱处理者的角色上，管理者处于压力之下，被动地应对变化。这里的变化不是管理者所能控制的：工人罢工、主要客户破产、供应商不执行合同。

我在前面提到，我们可以时髦地把管理者比作一支乐队的指挥。德鲁克在《管理的实践》一书中写到：管理者的任务是创造一个整体，这个整体要大于各部分之和，生产力高的公司的产出要高于投入。如同一个交响乐队的指挥，通过指挥，能把单个乐队成员的嘈杂的声音变成一首优美动听的乐曲。但是乐队指挥是站在作曲家的肩膀上，他只是在解释作曲家的成果，而管理者既是一个作曲家又是乐队指挥。

实际上，每一位管理者都不得不花大量的时间有效地处理令人紧张的意外混乱。没有组织能够永远一帆风顺地、非常标准化地运行，也不能够完全事先预知意外事故。意外事故的发生，并不总是由于蹩脚的管理者忽略了某种事情而发生；优秀的管理者也常常会因为没有想到好事情的各个环节而陷于困境。

9. 作为“资源分配者”的角色。

管理者要负责把组织内的资源分配给具体的人。也许管理者所分配的最重要的资源就是他们自己的时间。接触管理者的途径，事实上就是接触组织神经中枢和决策者的途径。管理者也要负责设计组织结构，即组织的正式关系的格局，这决定了各种工作的分工和协调。

作为资源分配者，组织的一个重要的决策在被执行之前，必须经过管理者的批准。通过行使这个权力，管理者才能确保所有决策的连贯性——所有的决策都必须经过他的大脑。如果放弃这个权力，就会导致决策的不连贯性和战略的间断性。

我在研究中发现，首席执行官要面对常人难以置信的复杂选择。他们必须考虑每一决策对其他决策和组织战略的影响；必须确保决策能够被那些对组织有影响的人所接受；必须确保组织资源不能过度分散；必须了解成本和收益及方案的可行性；同时还必须考虑时间问题。

在批准一方案时，上面提到的这些问题都同时存在。同时，尽管匆忙的批准会造成问题考虑不周，过快的否定会打击下属的积极性，因为下属也许用了几个月时间才提出这个令他得意的项目方案，但是延误批准则会导致时间的浪费。在批准项目提案这个问题上，一个简单的方法是选人而非选择议案。也就是说，管理者批准那些由自己信任的下属提出的方案。但是显然，管理者不能总是使用这种方法。

10. 作为“谈判者”的角色。

对各个级别的管理工作的研究表明，管理者有相当时间被用于谈判：球队老板与超级球星签订合同；公司总裁率领公司代表团就新的罢工问题进行谈判；厂长与工人代表谈判，解决工人的不满。如同伦纳德·R·塞尔斯所说，谈判是一个精明的管理者的“生存之道”。

谈判是管理者的职责，是日常事务，是不能避免的。谈判是管理者工作不可缺少的组成部分，因为只有管理者才有权“实时”分配组织资源，并拥有谈判所需的重要信息。

管理者是综合性工作

至此，读者应该知道，我提出的10种角色不是彼此孤立的。它们形成了管理者工作的一个完形，一个整体。在这个整体框架中，任何一种角色都不可缺少，任何一种工作都不可或缺。

例如不进行联络的管理者将缺乏外部信息，结果他既不能向下属传递所需的信息，又不能制定充分回应外部条件变化的决策。对新任管理者而言，这一点是个问题，因为在能够有效地决策之前，他必须先建立自己的联系网络。

这里存在一个团队管理的问题，除非团结一致，否则两个人或三个人很难共享一个管理职位。也就是说，除非他们能把 10 种角色很好地进行整合，否则很难进行工作划分。除非他们能够很好地共享管理信息（正如我前面所说，主要以口头交流的形式），否则团队管理将失败。单个的管理工作很难进一步区分开来，例如，很难分成内部角色和外部角色，因为两方面的信息必须汇集到一起才能制定一个决策。

值得一提的是，10 种角色构成一个完形，并不是说管理者要在 10 种角色上平均分配时间。事实上，我的研究表明：

销售主管在人际关系角色上花费较多的时间，这反映了销售活动的特点；

生产主管在决策关系角色上花费较多的时间，这说明他们更加关心生产线的顺利运行；

人事主管在信息角色上花费较多的时间，因为他们是部门管理的专家，要给组织中的其他部门提建议。

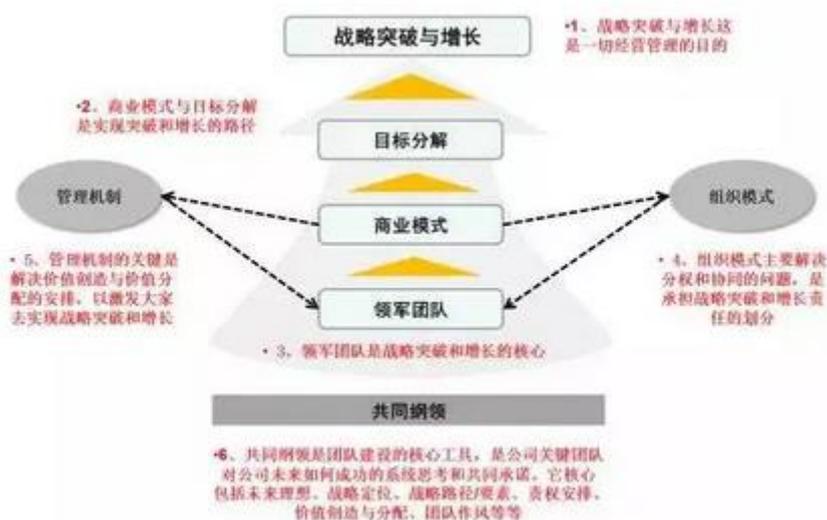
不过，在任何情况下，人际关系方面的角色、信息方面的角色和决策方面的角色都是不可分开的。

（来源：明茨伯格论管理）

商业模式思考的逻辑

1 基于战略增长的管理框架

在分享商业模式思考逻辑前，我先说说围绕战略增长的管理体系框架。

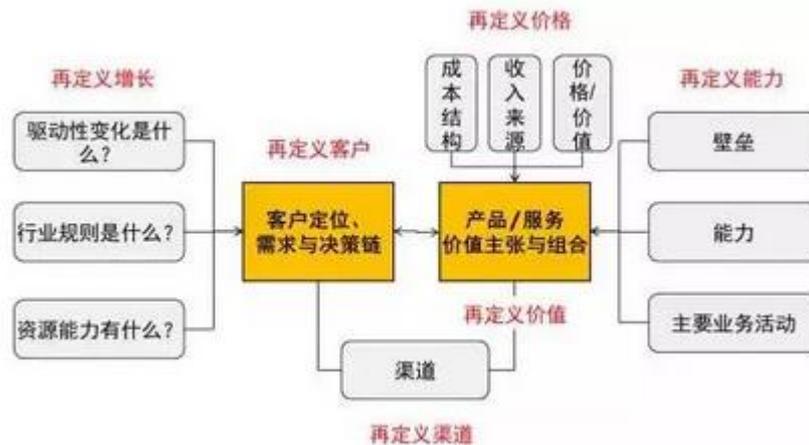


这个框架的核心点就是一切管理要为增长服务。其实管理不在于有多漂亮，而在于两个本质：“服务增长”、“激发奋斗”。只要是服务增长，激发奋斗，不管多土，也是对的，只要不是服务增长，激发奋斗，不管多漂亮，都是错的。

其中，商业模式和目标分解是实现增长的路径。那么，商业模式如何思考呢？

2 商业模式思考的逻辑

下图是我对商业模式思考逻辑的一个总结：



3 再定义增长

图的最左部分，是所谓的战略分析——核心趋势、行业规则和自身资源能力，它的核心是再定义增长，战略分析的目的不是为了定义机会与威胁，优势与劣势，而是为了定义机会，定义增长的机会。传统的战略分析有 SWOT 分析法、竞争分析法等等，但是并没有一个明确的指向，这些分析最终要指向定义“增长机会”。不然，我们经常就会见到一些头头是道的战略分析，看似洋洋洒洒，但却不是以定义“增长机会”为目的，最终大家都做成了“管理练习作业”。

最近，有很多人批评雷军“风口论”，但是我认为“风口论”是绝对正确的。战略的第一步就要定义“增长机会”，所有成功的企业都是抓到了“增长的机会”，也可以说是抓住了“风口”。联想的成功是抓住了 IT 业在中国发展的风口，海尔、美的、格力是抓住了中国家电消费的风口，华为是抓住了通信建设的风口。因此，战略分析就是定义机会，就是定义风口。

机会和机会主义是两个概念。当然，我们要避免把寻找机会变成机会主义。它的本质在于，做了“风口的猪”之后，要迅速将市场突破变成市场优势，然后变成能力优势，锻造品牌、技术、系统能力，让“风口的猪”变成“风口的鹰”。完成了这样的突破，未来即使看似没有“风”了，企业仍然能够展翅翱翔，自己自造风口，有了真正的产业经营能力。当然，我相信小米存在很多问题，任何企业都是在问题中寻求发展的。问题本身并不是问题，关键在于能不能够直面问题。如果一个企业不能够持续解决问题，以先发优势的时间，换取打造能力的空间，在品牌、技术、供应链上迅速提升，那么，就会失去了变成“鹰”的机会。

因此，商业模式首先要回答的是增长机会是什么，没有赚钱的“增长机会”一切商业模式都无从谈起。可以这么讲：只要能够对“增长机会”进行清晰的定义，战略就成功了三分之一。

那么，如何发现增长机会呢？增长机会的来源一般有三个方面：

1、未来的核心趋势

举个例子说。最近，因为e租宝和P2P事件的出现，“互联网金融”在一夜之间，从一个高大上的创新，似乎变成了一个下三滥的骗子，导致很多企业互联网金融退避三舍。但是，因为金融业基本上都是信息，那么在互联网时代，金融业一定会有颠覆性的变革，金融业是互联网时代变革最大的产业之一。因此，未来最大的互联网公司很可能是金融公司，未来最大的金融公司很可能是互联网公司。互联网时代对于金融业是一个核心趋势。因此，不管互联网金融今天出现了什么情况，我相信互联网金融是一个核心趋势。

2、行业规则

在互联网时代，商业模式的创新很多都是从行业痛点出发而创新的，比如针对二手车交易的不透明出现了273公司、针对服装业的库存，出现了唯品会等等。

3、自身的资源和能力

我这里讲的资源和能力不是战略支撑，而是战略创新。不是讲优势劣势，不是讲资源能力对战略的支撑，而是讲能否利用已有的资源和能力，进行商业模式的创新。这是已经有经营基础的企业，一个重要的战略创新途径，比如花样年将他的物业变成了生活服务的电子商务平台——彩生活。

根据自己能力和资源的商业模式创新应该怎样思考呢？一个企业，无非是产品和客户这两个基本维度，企业所有经营要素，都是围绕着这两条线的，如下图。我们可以沿着这两条线，去逐个分析有哪些机会，说不定会有商业模式的创新。以某餐饮企业为例，他们如何基于自身已有的经营基础，去寻找商业模式创新路径的。

产品轴线：

产品：相同的产品是否有其他领域拓展；

产品组合：产品是否有互补品，或进行模组化延伸；

产品价值链：在“设计、采购、生产、物流、渠道、促销、品牌”等环节是否可以独立形成新的商业模式；

产业系统：是否可以形成“产业链或产业生态圈”的商业模式。

客户轴线：

客户：针对相同的客户是否可以提供其他的产品和服务；

客户组合：是否可以形成价值客户和利润客户的组合进行商业模式创新；

客户价值链：在客户“决策、购买、使用、维修、报废”等环节是否可以独立形成新的商业模式；

客户系统：是否有为客户提供整体解决方案的商业模式创新机会。

基于这两个路径，一个餐饮企业如何来思考它有哪些商业模式创新的路径呢？

产品——卖给到店的消费者，可以创新为卖给“在家”的消费者；

产品组合——似乎没有好的路径；

产品价值链——在设计和生产环节，是否可以寻找民间大厨，形成一个投资公司，对于民间有“绝活”的大厨，可以投资开店；

采购——是否可以形成本区域餐饮企业的中央供应链？

产业系统——是否可以形成基地、到店消费、居家消费的餐饮产业系统？

客户——在各社区开店，形成连锁，并将消费者看成信息终端，通过优惠等方式，打造自己的 APP 或微信入口，最后发展成为一个诸如安全食品的电商平台？

客户价值链——似乎没有创新路径。

客户系统——是否可以形成厨房食材的一揽子解决方案？

以上阐述的是“再定义增长”，即战略分析——核心趋势、行业规则、资源能力去定义企业增长的机会是什么。

4 再定义客户和再定义价值

在增长机会清晰了之后，必须定义客户和产品的价值主张。现在“商业模式、业务模式、经营模式、盈利模式”这些概念很多，尤其在互联网时代，概念层出不穷。我发现一个不少的现象，许多企业被概念、模式、理论绑架，思考问题和做事情都是从一些模式出发，而不是从客户出发，从客户的痛点出发。

许多战略不能成功，核心是客户和产品的价值主张没有正确定义。其实，如果准确定义了客户和产品的价值主张，战略就完成了二分之一。

怎么说定义客户和定义价值呢？我还是举一个例子吧。比如，很多年前的一个互联网物流公司，做了三年始终没有成功。它的其中一个创始人过来和我讨论，我的一本书中对这段讨论有记录，摘录如下：

交通运输业是一个上万亿的产业，公路运输除了汽车折旧、燃料、过路费、维修保养等费用，还有一种隐性成本那就是等待与空载。如果能够利用互联网，将货车司机和货源无缝对接，就会大大减少等待与空载。这是一个看起来很美的业务模式，但是甲公司投资了 5 千万，做了三年，营业收入才 50 万，这是为什么呢？

“你的客户是谁？”，“货车司机”，那个创始人不假思索地回答。

“你给客户的价值是什么？”，““货源信息”

“你的货源信息哪里来？”，“物流公司”，说到这里，他恍然大悟地说“我的客户应该是物流公司”

我继续发问：“你给物流公司什么价值，然后他愿意给你货源信息？”回答不出来。

我继续问：“你们的信息系统对物流公司有很大的价值吗？”，“不是很必要”。我很愕然，看来这个业务注定是要失败了。

我继续说，“其实，你还有一个客户，那就是政府，这需要将资金和你的信息系统结合起来。你可以作为一个智能物流园区的构建者，将信息系统开放，免费使用。随着城市的不断扩展，原来在郊区的物流园区慢慢成了市区，政府有需求置换土地，另一个可以冠之以智能物流园区的概念，可以满足政府的政绩‘虚荣’。

当然，还有一种，就是物流门户免费，积累流量，再做强支付”。这就是现在所谓的互联网模式。

以上是我与某互联网物流公司的一位创始人的对话。这个案例可以说明，很多商业模式之所以看起来很美好，但是很久无法突破和盈利，就在于没有想清楚围绕客户的一系列问题。

5 再定义价格

定义清楚客户需求和产品的价值主张后，那么进一步需要思考的是“收入、成本和价格/价值”。

以互联网金融为例，谈谈为什么现在那么多“P2P”跑路？

很显然，核心的原因是不赚钱。为什么不赚钱？原因其实就是两点：风险管理的成本太高，以至于不做风险管理；另一个是没有足够多的好的投资产品。这就是“收入、成本、价格/价值”的问题。

我总结互联网金融有五种模式：

第一种是金融电商式互联网金融，如卖基金、买保险等。风险管理由产品方负责，金融电商可以不做，这个可以说风险管理成本是低的，但是获客成本以及对客户的独特价值需要思考。

第二种是借贷平台式互联网金融，这里的关键是风险管理成本，如果不能通过大数据技术降低风险管理成本，根本行不通，只能成为骗子。传统银行之所以可以，是因为它服务于大额借贷，每单位金额的风险管理成本是低的。但是互联网借贷平台是长尾客户，如果不通过大数据技术，每单位金额的风险管理成本是极高的。

第三种是生态式互联网金融，比如蚂蚁金服、腾讯的金融等，它们原先就有了大流量的平台，有了经常性的场景行为，而且具备高使用率的支付管道，可以很快很好地开发大数据式风险管理，并且有利于整合投资产品资源，因此，获客成本、风险管理成本、投资资产方面具有了很大的优势。

第四种是封闭型生态互联网金融。和生态金融类似，但我把它独立出来。这是一种更加垂直、封闭的生态金融，比如怡亚通的宇商平台，原来是中小生产者、生产服务商互相对接的平台，怡亚通基于此做了一个封闭式生态金融，为这些平台的企业提供金融服务。一些领军型企业也可以基于它的供应链、合作圈，进行金融服务，比如温氏股份、绿城等等。这些封闭型生态圈在获客成本和风险管理成本方面是具有优势的，但金融产品开发方面有一定的

劣势，如果将金融业作为主业，需要进一步的开放和整合，如果作为对原有主业的支撑，是具有天然优势的。

第五种是金融产品驱动型互联网金融。这是一些传统的金融企业更容易做的。他们可以利用原有的金融服务能力，以投资能力为核心，通过优质的投资产品，来驱动上游互联网入口平台。毕竟，金融业的一个核心能力是除了“渠道”，就是发现“优质资产”的投资能力。这种模式很显然规避了风险管理成本，自己投资就是自己掌控风险，也会大大降低获客成本。

其实，现在的银行比其他非银行类金融企业有着另外一个优势，就是大量的客户流量，天然可已形成一个互联网平台。事实上，如果现在有一个银行（城商行这类小银行更容易）彻底抛弃原有的网点资源就是优势的成功逻辑，以互联网时代的逻辑来做金融，比如不要网点，比如与产业客户深度融合服务等，有可能走出另一方天地。再比如，一个产业上市平台，可以并购一个小银行，然后以互联网思维来运作，可能会更易产生颠覆性商业模式创新。之所以这么说，企业丢掉原有的成功逻辑是很难的。

6 再定义渠道和再定义能力

此外，还有两点，一个是再定义渠道。

渠道在一个企业的市场突破中具有重中之重的作用。很多价值明显的创新企业迟迟不能突破，一个重要的原因就是“渠道”（互联网也是一种渠道）问题：推广渠道、分销渠道。有很多时候，不是你的产品不够好，是因为客户不知道你的产品有多好；不是不知道你讲你的产品有多好，是不相信你的产品有多好。分销的本质除了可以拿到你的产品外，也是这两点，如何让客户知道你的产品有多好，相信你的产品有多好，分销渠道也是说服客户购买你的产品。这尤其是新企业的一个战略问题。

另一点是定义能力。

我们做战略经常会定义核心能力，其实定义核心能力是没有意义的，核心能力是常年竞争、积累的事后总结，一个企业在市场突破时，哪有什么核心能力？

但是，既然如此，为什么还要定义能力呢？我们定义能力不是为了定义所谓的核心能力，而是定义实现客户为什么选择你，而不是竞争对手的独特价值主张的能力，有可能是短期的。其唯一的目的，就是实现客户交易的产品价值主张，即我们应该做哪些事情，才能实现我们的产品价值主张，才能实现客户交易。而核心能力，是在企业成长过程中慢慢积累出来的。

总结来说，商业模式思考的逻辑就是“定义增长、定义客户、定义价值、定义价格、定义渠道、定义能力”。商业模式首要的是要回答增长机会是什么，没有赚钱的“增长机会”，一切商业模式都无从谈起；其次，要在此基础上进一步思考清楚客户定位、需求（痛点）、决策方式，痛点决定了我们产品的价值主张，决策方式决定了我们的渠道策略，这是回答为客户创造什么样的价值和如何让客户知道、信任和拿到我们的价值，渠道不一定是持续成功的关键，但一定是战略突破的核心关键；再次，一定要对成本结构、收入来源、价格/价值心中有数，即“钱”如何回来，这是回答如何赢得利润和现金流（即使是不靠近期的盈利，

也要“忽悠”投资资金的未来盈利逻辑)；最后，基于和竞争对手相比的独特性价值主张和壁垒，明确应该突出的能力和业务活动，如组织模式、供应链、设计等等，这是回答如何为客户创造价值以及客户为什么选择我们而不是竞争对手。

(来源：华夏基石)

书香广安

专注

戈尔曼

中信出版社

书香广安书目编号：C930045

出版时间：2015-04-01

内容简介：

在《专注》一书中，丹尼尔·戈尔曼以其深耕多年的心理学研究功底，精确提炼出专注力的三种形式，即内在专注、对他人专注和外在专注。

内在专注：能帮助聆听到直觉和价值观的声音——就像史蒂夫·乔布斯所说的“内心的声音”，做出更明智的决策。

对他人专注：能帮助你捕捉到微妙的情绪信号，培育与他人更加和谐的关系，成为更富同理心的聆听者，同时也能迅速提高你的情商。

外在专注：可以让他们在广阔天地任意翱翔，帮助你了解大环境，对决策、组织的管理和创新极其重要。

领导者若不关注内在就会随波逐流，不关注他人就会进退失据，不关注所处的大系统就会墨守成规。戈尔曼认为，我们只有同时掌握这三种专注力，生活才会更美好。他引用了大量案例论证了高效人士所需要全部三种专注力。

专注力的原理和肌肉一样：使用不当就会退化，使用得当就会增强。戈尔曼令人信服地论证了，在纷纷扰扰层出不穷的今天，我们要应对纷繁复杂的世界，甚至做到游刃有余，我们比任何时候都需要学会专注。

《专注》，必将成为一部震撼你心灵、让你励志一生的作品。

书评：

★专注力很重要，普通人对此不以为然，但科学家却进行了细致分析。丹尼尔·戈尔曼把我们已知的与需要知道的综合到一起，而且在这两点之间游刃有余。

——霍华德·加德纳 哈佛大学教授、世界著名教育心理学家、“多元智能理论”之父

★戈尔曼博士与一般学者或教授最大的不同是：他曾任知名杂志《今日心理学》的编辑，还当过10多年《纽约时报》的记者。因此他的著作如《情商》等书中，都有很多的案例、事件、故事与调研结果，不仅读起来引人入胜，而且可信度较高，让人印象深刻。多年来，我常在演讲、教学中引用他的观点，他是我的心灵导师之一。

——黑幼龙卡内基训练大中华地区负责人

★我们越是分心，就越难去深入地思考；思考时间越短，就越容易流于肤浅。从这一点来说，人生的深度与专注的程度密不可分。不过，当一种能力变得稀缺，掌握它的人就更容易脱颖而出。在翻阅这本书的过程中，你不仅会了解到专注力的奥秘，更能学到如何增强专注力。

——汪冰北京大学精神卫生科博士

★专注力对于维持人类、组织和地球的生生不息最为重要。丹尼尔·戈尔曼对此进行了有趣思考，其广度、深度和可读性都超越了他以前的作品。《专注》不仅证明了这一点，还告诉我们要以各种有效方式增强专注力。

——乔恩·卡巴金 正念减压中心创始人

自控力

麦格尼格

中国印刷科学出版社

书香广安书目编号：C930054

出版时间：2012-08-01

内容简介：

《自控力》是斯坦福大学非常受欢迎心理学课程。

作为一名健康心理学家，凯利·麦格尼格尔博士的工作就是帮助人们管理压力，并在生活中做出积极的改变。多年来，通过观察学生们是如何控制选择的，她意识到，人们关于自控的很多看法实际上妨碍了我们取得成功。例如，把自控力当作一种美德，可能会让初衷良好的目标脱离正轨。所以，麦格尼格尔要求她的学生了解影响自控的生理学基础、心理陷阱和各种社会因素。麦格尼格尔吸收了心理学、神经学和经济学等学科的洞见，为斯坦福大学继续教育项目开设了一门叫做“意志力科学”的课程，参与过这门课程的人称其能够“改变一生”。这门课程就是《自控力》一书的基础。本书为读者提供了清晰的框架，讲述了什么是自控力，自控力如何发生作用，以及为何自控力如此重要。

书评：

★“对于想了解如何更有效完成目标的人来说，这本书意义重大。麦格尼格尔清晰分解了繁多的相关科学研究及其应用。她还提出，认识到意志力的局限性对培养自控力至关重要。”

——杰弗里·M·施瓦兹医生（Jeffrey M. Schwartz, M.D.）

★“真是一本解放思想的书！凯利·麦格尼格尔解释了意志力的科学本质，粉碎了那些我们信以为真的神话。全书建立在鼓舞人心的事实上，而非压迫性的荒谬言论上。强大的意志力终于是每个人触手可及的了。”

——杰夫·科尔文（Geoff Colvin）

城市的胜利

爱德华·格莱泽

上海社会科学院出版社

书香广安书目编号：F290001

出版时间：2012-12-01

内容简介：

在《城市的胜利》一书中，格莱泽教授带领读者穿越人类历史、游历世界各地，并将经济与历史完美对接，展现了城市存在的优势及其为人类提供的福祉。城市让人类变得亲密，让观察与学习、沟通与合作变得轻而易举，极大地促进了思想撞击、文化交流与科技创新；城市鼓励创业，带给人们前所未有的工作机会，使得社会的机动性和经济的灵活性得以发挥；城市中密集的高层建筑、发达的公共交通、缩短的空间距离大幅度降低了人均碳排量，实现了节约能源、保护环境的伟大目标；城市清洁的水源、良好的排污与完善的医疗系统等维护了人们的健康与安全，提高了人类整体的生活质量……

同时，格莱泽以具体的城市为例，细致深入地分析了城市存在的问题、衰落的原因、复兴的道路，并就“贫民窟的优势”“摩天大楼的好处”“消费城市的崛起”“邻避主义的诅咒”“教育决定民主”等众多城市议题进行了睿智而精彩的阐述。

最后，格莱泽采用报告文学的独特形式，依次巡礼了“帝国之城”东京、“秩序之城”新加坡与哈博罗内、“智慧之城”波士顿与米兰、“消费之城”温哥华、“崛起之城”亚特兰大与班加罗尔……在令读者领略城市辉煌成就的同时，也提示了若干城市未来的发展方向。

尽管书中随处可见各种各样的统计数据，但读来绝不会让人感觉晦涩无趣，格莱泽简洁有力、机智大胆的论述与一定会让读者大开眼界、直呼过瘾！

书评：

爱德华·格莱泽是世界上最智慧的经济学家之一，《城市的胜利》便是其杰出代表作。这本文字优美的书将经济和历史无缝衔接，清晰地阐释了为何城市是“人类最伟大的发明”，以及城市生存与繁荣的原因。

——史蒂文·D. 列维特（Steven D. Levitt），《魔鬼经济学》作者，芝加哥大学经济学院终身教授

一本解读城市缘起与运作方式的世界级权威著作。该书内涵深远、引人瞩目，强烈推荐阅读。

——蒂姆·哈福德（Tim Harford），《卧底经济学》作者，《金融时报》专栏作家
博大精深而又生动鲜明……格莱泽喜爱辩论，并深谙此道。《城市的胜利》一书不乏可
资辩论的洞见与政策建言。你将会为城市的伟大而目眩神迷、为作者敏锐的思想而深深折服。

——《纽约时报》

虽然有不少统计数据点缀文间，但《城市的胜利》一书绝不枯燥乏味。格莱泽行文通俗
易懂、深入浅出，读者能够轻松理解他的思路。这是最棒的大众经济学。

——《经济学人》

如果你曾经住在城市里，或正住在城市里，或计划搬到城市里，这本书都值得一读。它
将为你带来一份美好的成就感。这确实是一本精彩的书。

——乔恩·斯图尔特（Jon Stewart），美国著名节目主持人

《城市的胜利》是一部令人心潮澎湃、广受好评的力作。透过这本书，你会发现很多令
人惊奇的观念。如果你是一个讨厌城市并对乡村生活充满向往的人，那么格莱泽一定会让你
改变自己的想法。

——《文学评论》

哈佛大学经济学教授格莱泽异常聪明，其学术研究涉猎广泛，诺贝尔经济学奖得主乔
治·阿克洛夫称他为“一个天才”。格莱泽的创造性魅力在于，他能将深奥的宏观的经济
理论变得通俗易懂。他用自己的新作《城市的胜利》热情洋溢地赞赏了城市这一伟大奇迹！

——《展望杂志》

格莱泽是都市生活的倡导者。在他的著作《城市的胜利》中，格莱泽引经据典地驳斥了
以往那种认为都市存在疾病、贫穷、犯罪等诸多问题的观念，并指出城市才是最健康、最绿
色、最富裕、最宜居的地方。

——哈佛大学网站

《城市的胜利》指出：所有城市都面临共同的挑战与巨大的机会，人们渴望能够实现全
球一系列有关城市问题的对话，这对于推动城市的发展至关重要。

——尼尔·皮尔斯，《城市的时代》等书作者，《华盛顿邮报》专栏作家

如果你想改造贫民窟、变贫困为富足，或者想要把握城郊的情况，那么就读一读这本深
思熟虑和发人深省的书吧。

——西蒙·约翰逊，美国经济学家，麻省理工学院教授