

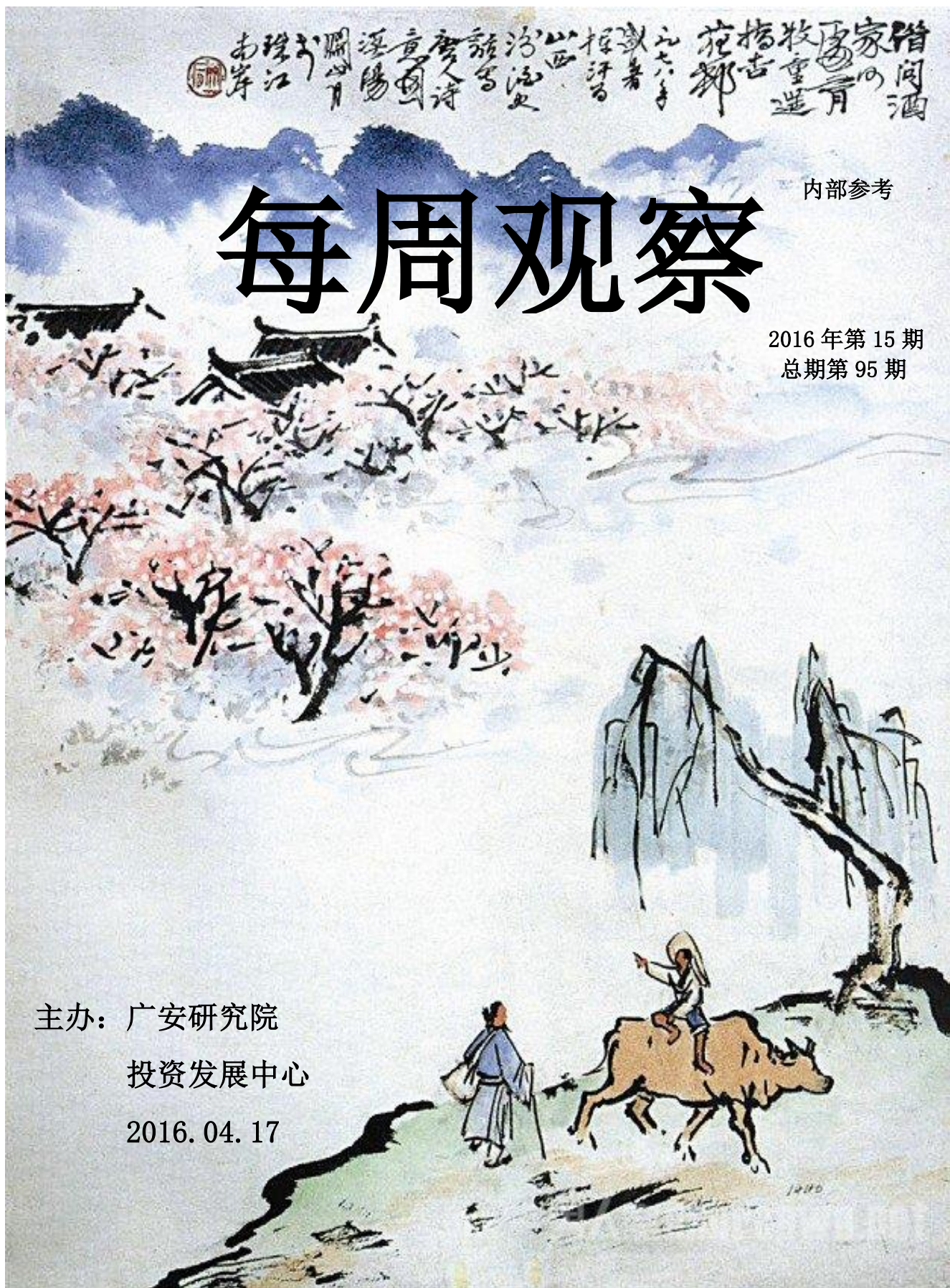
借問酒家何處有 牧童遙指杏花村 村邊狗吠亦爭先 路上行人欲上船 借問酒家何處有 牧童遙指杏花村 村邊狗吠亦爭先 路上行人欲上船

内部参考

每周观察

2016年第15期
总期第95期

主办：广安研究院
投资发展中心
2016.04.17



本期摘要

I、发改委：鼓励新建居住区和社区配套建足球场地……规划明确了将足球场地设施建设纳入城乡规划、土地利用总体规划和年度用地计划，在配建体育设施中予以保障。鼓励新建居住区和社区配套建设足球场地，支持老城区与已建成居住区改造现有设施、增加足球活动空间……

II、北京将对重点区域集中连片疏解防止人口再聚集……北京逐个疏解批发市场的方式将有所转变，今年非首都功能的疏解将由单项扩展成区域，并对重点区域集中连片地进行疏解……

III、3月商住公寓成交创历史新高，销量首超住宅成为楼市主角……3月，北京住宅市场当中商住产品共实现成交4656套，创下有史以来的月度销量新高，占到当月全部商品住宅成交量的比重高达51%，这是商住产品的成交量首次超过住宅类产品，并因此成为北京楼市的主角……

IV、获批挂牌新三板远洋亿家打造中高端全服务生态链……2016年4月14日，远洋地产控股有限公司（3377.HK）发布公告表示，旗下间接全资附属公司远洋亿家物业服务股份有限公司（下称“远洋亿家”）已获得全国中小企业股份转让系统（新三板）挂牌同意函……

V、全国首例住宅土地使用权到期需花三成房价续地……温州房产问题给住房和城乡建设部提出了新要求，对于部分土地用地年限到期的住房项目，如何补缴地价，防止市场误读，显得非常急迫……

VI、财务体系遇变房企借营改增“涅槃”为时尚早……“营改增”本用心良苦，但在巨变面前，市场上仍然对减税存在疑问。房企借助“营改增”实现“凤凰涅槃”为时尚早，在消化政策细则的同时，更多的是期盼后期文件的尽快出台……

目录

政策导读.....	1
国土部：控制产能过剩行业和“僵尸企业”土地供应.....	1
住建部：下月起公积金缴存比例不得超 12%.....	2
发改委：鼓励新建居住区和社区配套建足球场.....	2
国务院回应营改增等相关话题：二手房交易税负将小幅下降.....	3
房产众筹再遇“急刹车”广州拟跟进全线叫停.....	9
河北公共建筑强制执行绿色建筑标准将达到 42%.....	11
北京将对重点区域集中连片疏解防止人口再聚集.....	11
产业聚焦.....	14
产业 一线急速降温战火转移二线楼市热度能持续多久？.....	14
产业 统计局：一季度楼市销售额涨 54%库存 7.35 亿平米.....	16
产业 政策红利收窄后的楼市变局：资金向二三线城市转移.....	17
北京 3 月商住公寓成交创历史新高，销量首超住宅成为楼市主角.....	19
北京 3 月北京通州商住房成交量同比涨超 14 倍价格微跌.....	20
北京 商品住宅用地增加 100 公顷通州房价不会剧变.....	22
北京 首个街区制公租房年底入住.....	23
环京 限购令下的廊坊“四小虎”：燕郊大厂基本无房可供.....	24
行业动态.....	27
行业 20 家标杆房企拿地偏重二线城市.....	27
行业 百条军规力保新战略保利地产掷养老地产骰子.....	27
行业 鸿坤体育公园联手昆仑决打造世界搏击文化中心.....	30
行业 获批挂牌新三板远洋亿家打造中高端全服务生态链.....	31
行业 华润有意接手宝能系所持万科股份因价格未达成一致意见.....	33
行业 楼市火爆背后品牌房企转型“退房”增多.....	35
行业 潘石屹 SOHO3Q 喜宴众包“成绩单”与上调佣金比例背后.....	37
行业 魔方公寓 C 轮融资 3 亿美元多品牌进军细分市场.....	39
前沿视点.....	42
观察 深圳紧急叫停房地产众筹动了谁的奶酪？.....	42
观察 全国首例住宅土地使用权到期需花三成房价续地.....	44
观察 中国年轻人爱上合住型社区配套齐全朋友多.....	48
深度 财务体系遇变房企借营改增“涅槃”为时尚早.....	50
国企改革.....	53
超 20 项国企改革措施将密集出台包括员工持股等内容.....	53
巧用“基金+”杠杆广东撬动新一轮国企改革.....	54
学习园地.....	58
“商业模式”有风险，入坑需谨慎.....	58
互联网+引爆组织场景变革，企业管理何去何从？.....	62
任正非：总有一部分人要受委屈，烧不死的鸟是凤凰.....	66
书香广安.....	68

政策导读

国土部：控制产能过剩行业和“僵尸企业”土地供应

提要：国土资源部近日印发的《国土资源“十三五”规划纲要》提出，结合房地产去库存，实施有效用地调节政策，保持房地产市场平稳运行。加快建立城乡统一的建设用地市场，健全市场交易规则和服务监管制度，完善土地转让、租赁、抵押二级市场，加强城乡土地价格调查与监测，规范土地储备管理。

国土资源部近日印发的《国土资源“十三五”规划纲要》提出，结合房地产去库存，实施有效用地调节政策，保持房地产市场平稳运行。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。

《纲要》要求，结合土地利用总体规划调整完善，围绕扩大有效投资，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。有序拓展建设发展空间，支持公共交通设施用地立体综合开发，落实铁路建设土地综合开发政策。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。

完善不动产统一登记制度。健全不动产统一登记法律法规和标准规范体系，统一登记范围，规范登记行为，确保不动产统一登记制度全面实施。会同有关部门研究制定国务院确定的重点国有林区、国务院批准项目用海用岛以及中央国家机关不动产登记操作规范。构建完善不动产权籍调查体系，建立权籍调查、资料整合、汇交归档、机构管理等标准规范，开展农村不动产权籍调查。

审慎稳妥推进农村土地制度改革。总结农村土地制度改革试点经验，推动相关法律法规修订，在全国复制推广。完善土地征收制度，缩小征收范围，规范征收程序，公开征收信息，健全对被征地农民合理、规范、多元补偿保障机制。规范农村集体经营性建设用地产权管理，明确入市主体、范围和途径。在符合规划和用途管制前提下，允许农村集体经营性建设用地出让、租赁、入股，建立与国有土地同等入市、同权同价、流转顺畅、收益共享的入市机制。完善和规范宅基地权益保障和取得方式，健全宅基地管理制度，逐步建立农村宅基地有偿使用和退出补偿机制，配合开展宅基地融资抵押试点。

完善土地有偿使用制度。进一步扩大国有土地有偿使用范围，减少非公益性用地划拨，完善国有划拨用地管理制度。探索实行工业用地弹性年期以及长期租赁、先租后让、租让结

合供地方式，推进采矿用地改革试点。探索土地承包经营、出租等方式，健全国有农用地有偿使用制度。加快建立城乡统一的建设用地市场，健全市场交易规则和服务监管制度，完善土地转让、租赁、抵押二级市场，加强城乡土地价格调查与监测，规范土地储备管理。

（来源：中国证券网）

住建部：下月起公积金缴存比例不得超 12%

提要：近日，国务院常务会议决定，阶段性降低住房公积金缴存比例。在昨天下午举行的国新办吹风会上，住房城乡建设部表示，相关规范及执行政策目前正在加快制定当中。

近日，国务院常务会议决定，阶段性降低住房公积金缴存比例。在昨天下午举行的国新办吹风会上，住房城乡建设部表示，相关规范及执行政策目前正在加快制定当中。

正在制定中的《关于规范和阶段性适当降低住房公积金缴存比例的通知》涉及哪些内容呢？

各地区应当严格执行《住房公积金管理条例》和《建设部、财政部、中国人民银行关于住房公积金管理若干具体问题的指导意见》规定，凡住房公积金缴存比例高于 12% 的，一律予以规范调整，不得超过 12%。

各省、自治区、直辖市人民政府应当结合本地区实际情况，提出阶段性适当降低住房公积金缴存比例的具体办法，由城市人民政府负责组织实施，具体程序按照《住房公积金管理条例》有关规定执行。阶段性适当降低住房公积金缴存比例政策，从 2016 年 5 月 1 日起实施，暂按两年执行。

按照《住房公积金管理条例》有关规定，生产经营困难企业除可以降低缴存比例外，还可以申请暂缓缴存住房公积金，经本单位职工代表大会或者工会讨论通过，并经住房公积金管理中心审核，报城市住房公积金管理委员会批准后实施。待企业经济效益好转后，再提高缴存比例或恢复缴存并补缴其缓缴的住房公积金。

（来源：扬子晚报）

发改委：鼓励新建居住区和社区配套建足球场地

提要：4 月 11 日中国教育部网站发布由国家发展改革委、国务院足球改革发展部际联席会议办公室（中国足球协会）、体育总局、教育部共同编制的《中国足球中长期发展规划（2016—2050 年）》。规划明确了将足球场地设施建设纳入城乡规划、土地利用总体规划和年度用地计划，在配建体育设施中予以保障。鼓励新建居住区和社区配套建设足球场地，支持老城区与已建成居住区改造现有设施、增加足球活动空间。

《中国足球中长期发展规划(2016—2050 年)》鼓励新建居住区和社区配套建设足球场地，支持老城区与已建成居住区改造现有设施、增加足球活动空间。

4 月 11 日中国教育部网站发布由国家发展改革委、国务院足球改革发展部际联席会议办公室(中国足球协会)、体育总局、教育部共同编制的《中国足球中长期发展规划(2016—2050 年)》。

规划明确了将足球场地设施建设纳入城乡规划、土地利用总体规划和年度用地计划，在配建体育设施中予以保障。鼓励新建居住区和社区配套建设足球场地，支持老城区与已建成居住区改造现有设施、增加足球活动空间。

规划中指出，改革开放以来，我国经济社会快速发展，人民生活水平显着提高，群众对体育健身需求日益增长。当前，我国正处于全面建成小康社会的关键时期，振兴和发展足球是全国人民的热切期盼，关系到群众身心健康和优秀文化培育，对于建设体育强国、促进经济社会发展、实现中华民族伟大复兴的中国梦具有重要意义。为贯彻落实《国务院关于加快发展体育产业促进体育消费的若干意见》和《中国足球改革发展总体方案》等文件精神，促进中国足球持续健康发展，经国务院同意，制定本规划。规划近期至 2020 年，中期至 2030 年，远期展望至 2050 年。

规划提出，可利用有条件的公园绿地、城乡空置场所等设置足球场地。对单独成宗、依法应当有偿使用的新建足球场地设施项目用地，供地计划公布后只有一个意向用地者的，可采取协议方式供应。在其他项目中配套建设足球场地设施的，可将建设要求纳入供地条件。利用以划拨方式取得的存量房产和原有土地兴办足球场地设施，土地用途和使用权人可暂不变更，连续运营 1 年以上、符合《划拨用地目录》的，可以划拨方式办理用地手续；不符合的，可采取协议出让方式办理用地手续。严禁改变足球场地设施用地的土地用途，对于不符合城市规划擅自改变土地用途的，应由政府收回，重新安排使用。

(来源：观点地产网)

国务院回应营改增等相关话题：二手房交易税负将小幅下降

提要：随着时针“滴答滴答”向前，“本届政府成立以来规模最大的一次减税”的关注度也在不断升温：试点准备情况如何、能否兑现所有试点行业税负“只减不增”、不动产纳入抵扣范围会否抬高房价、增值税收入央地如何划分……针对这些热点问题，12 日上午，国务院新闻办举行吹风会，财政部副部长史耀斌、国家税务总局副局长汪康回答了记者提问。



营改增全面推开后，将新增建筑业、房地产业、金融业和生活服务业等四大行业，涉及纳税人1100万户左右。利益调整范围之广，改革难度之大，可见一斑。当前，改革各项工作正在有条不紊地推进。对于如何确保行业税负只减不增、中央与地方政府增值税收入如何分配等热点问题，有的制度安排已经完备，有的指导原则也已确立——

4月12日，距全面推开营改增试点，还有18天。

随着时针“滴答滴答”向前，“本届政府成立以来规模最大的一次减税”的关注度也在不断升温：试点准备情况如何、能否兑现所有试点行业税负“只减不增”、不动产纳入抵扣范围会否抬高房价、增值税收入央地如何划分……针对这些热点问题，12日上午，国务院新闻办举行吹风会，财政部副部长史耀斌、国家税务总局副局长汪康回答了记者提问。

记者：营改增试点涉及范围广，改革难度高，离全面推开也只剩不到20天。当前各项准备工作进展如何？

汪康：目前，各项准备工作进展顺利，已完成了准备工作量的80%。国家税务总局已会同财政部就营改增出台了16份文件，目前改革配套文件已经出齐。与此同时，地税向国税移交1100万户征管资料的工作已完成，70%的纳税人已经在国税办理了税务登记。

此外，5月份，纳税人所需要的4亿多份发票也将如期发放各地。为保障纳税申报工作顺利进行，税务部门有针对性地推出多项举措，比如将6月份纳税申报期由15日延迟到25日；A级纳税人、B级纳税人从5月1日开始取消增值税专用发票的认证，对本次纳入试点的纳税人在三个月内取消专用发票的认证等。我们将以精益求精的工匠精神扎实细致地抓好各项准备工作，确保所有企业5月1日能顺利开票，6月1日能顺利申报。

记者：今年的《政府工作报告》提出，全面实行营改增，确保所有行业税负只减不增。如何保证这一要求落到实处？

史耀斌：实现“所有行业税负只减不增”，将从两大方面来落实。第一，在试点方案设计上体现只减不增的内涵。对4个行业原税收优惠政策原则上予以延续。比如对养老、医疗、教育、金融机构的同业往来、发票发行等继续实施免税，延续个人转让住房的征免税政策等。也就是说，将过去的优惠政策平移到新的增值税制度里面来，保证税负不增。

对于建筑业和房地产业来说，周期比较长，并非都是5月1日开始的新工程，对这些老项目、老工程，将继续实行政策平转，允许建筑工程的老合同、房地产的老项目选择适用简易计税方法征税，和过去计税办法是一样的，税负也不增。

第二，除了以上制度上的安排，还须在政策执行方面做好各项工作，确保政策落地。这需要包括财政部、国家税务总局在内所有财税干部，帮助培训企业的财务人员，理解好营改增政策是怎么制定的、政策的内涵是什么、怎么样在新的增值税机制之下申报纳税，以免出现误解、误判造成税负增加。

记者：对于社会普遍关心的生活服务业中众多中小企业，由于财务制度、会计制度并不是很完善，如何保障这类群体行业税负只减不增？

汪康：生活服务业是这次营改增当中户数最多的。大量的生活服务业都是中小企业，过去营业税是5%，现在生活服务业中的中小企业基本都属于增值税小规模纳税人，按照3%的征收率实行简易征收，由5%降到3%，税负下降了40%。因此，这次营改增受益最大的就是生活服务业。此外，为帮助这些企业适应增值税机制管理要求，需要税务部门和企业一起来研究并解决“不规范”的问题，比如税务部门会加强对企业的培训、加强对企业的服务和辅导等。

记者：随着改革的推进，会否推动房地产价格，特别是商业地产价格出现上涨？

史耀斌：不动产进项税可以抵扣的政策实施后，企业不会单纯为了抵税而购进大量不动产。对个人来讲，住房转让的政策这次没有做任何变动；对于企业来讲，不管从事什么样的经营行为，首先要看的是经济效益、投资目的。虽然新增的不动产可以作为进项税抵扣，但如果对生产经营没有益处的话，企业也不会为了抵扣的目的去大量购买房地产。如果企业投

资于不动产，说明希望以后扩展经营业务、占有更大的市场，这属于企业自身的投资决策问题。

汪康：个人二手房的税收问题涉及千家万户，社会非常关注。我们配合财政部在研究个人住房征税问题时，也是非常审慎的。归纳起来是两个字：稳定。个人二手房的交易在税收负担上将保持基本稳定，过去二手房营业税的征税政策和免税政策这次都平移过来了，过去征营业税 5%，现在改为增值税还是 5%，但税收负担实际是减轻了。举例来看，征收营业税时，如果房价是 100 万元，100 万乘 5%，交 5 万元的营业税；改成增值税后，如果房价还是 100 万元，是 $100 \text{ 万} \div (1+5\%) \times 5\% = 47619 \text{ 元}$ ，少交税近 2400 元。因此，税收负担是从 5% 降至 4.76%，所以个人营改增以后交易二手房税负没有增加，而且还略有降低。

记者：营改增全面推开后，如何处理中央和地方政府增值税的收入分配关系？

史耀斌：目前，财政部正在研究营改增以后收入划分的过渡办法。还处于研究过程中，研究的总体原则是要保持中央和地方财力格局总体稳定。

我国增值税率分四个档次：17%、13%、11%、6%，与世界上 100 多个实行增值税的国家相比，我国是税率档次比较多的国家之一。较多的税率档次存在一定的税收漏洞，也会带来一些税收管理上的复杂性，因为必须区分什么是低税率、什么是高税率等等，因此增值税税率肯定是要简并的。但不是 5 月 1 日实行了增值税全面改革以后就开始简并税率，要根据增值税的运行状况、企业税负的变化程度和经济发展的要求，在增值税立法时统筹考虑。

（来源：中国经济网）

超 20 省市启动数千海绵城市项目

提要：被认为有数万亿投资空间的海绵城市第二批试点的申报工作正在进行。另一方面，目前很多试点城市的海绵城市建设项目较多，已有的资金和政策难以有效支撑后续运营管理。

被认为有数万亿投资空间的海绵城市第二批试点的申报工作正在进行。据悉，住建部门正在进行第二批“海绵城市”国家试点的筛选，申报城市在经过初选入围和竞争性评审之后即可评为试点。目前，据不完全统计，已有青岛、湛江等多个城市递交材料申报 2016 年“海绵城市”国家试点。与此同时，超过 20 个省市发布推进海绵城市的相关规划，并启动超过数千个项目。

对此，业内人士指出，由于有专项资金的支持，地方政府申请试点的热情高涨，甚至规划了巨额的投资计划，但应警惕重建设、轻管理，重投入、轻运营的做法。

规划多地密集出台建设方案

近日，山东省发布将启动海绵城市省级试点建设，潍坊、泰安、临沂、聊城、滨州五市，以及青州、曲阜、莒县等三县入围试点。据悉，山东省财政将筹集资金 2 亿元，确保到 2020 年全省城市建成区 25% 以上的面积实现海绵城市改造。

山东省财政厅相关负责人表示，在资金使用上，鼓励试点市县根据实施方案，统筹发挥自然生态功能和人工干预功能，实施源头减排、过程控制、系统治理，加快推进海绵型示范道路、公园、单位和小区的创建工作，尽快形成一批可复制、可推广的海绵城市示范区，切实提高城市排水、防涝、防洪和防灾减灾能力，最大程度发挥财政资金使用效益。

山西省也于近日下发《关于推进海绵城市建设管理的实施意见》，全面推动山西省海绵城市建设工作。《意见》指出 2016 年底前，太原市、山西科技创新城要率先开工建设海绵城市示范项目，各设市城市完成海绵城市建设规划编制工作。到 2017 年，城市建成区 10% 以上的面积达到目标要求；到 2020 年，城市建成区 20% 以上的面积达到目标要求；到 2030 年，城市建成区 80% 以上的面积达到目标要求。

海南省也下发《关于推进海绵城市建设的实施意见》要求，到 2020 年，城市建成区 20% 以上的面积达到海绵城市建设目标要求；三亚市作为国家海绵城市建设试点城市，全面总结试点经验，向全省推广。到 2030 年，城市建成区 80% 以上的面积达到目标要求。

陕西省日前出台推进海绵城市建设实施的意见，提出综合采取“渗、滞、蓄、净、用、排”等措施，将 70% 的降雨就地消纳和利用，并对此提出日程表，即到 2020 年，陕西全省城市建成区 20% 以上的面积需达到目标要求；到 2030 年，全省城市建成区 80% 以上的面积要达目标。此外，陕西省还将在全省选择 2 至 3 个城市开展海绵城市建设省级试点。

对此，业内人士指出，在我国经济放缓的背景下，投资的作用愈加显著，但由于多个行业产能严重过剩，因此，海绵城市成为地方政府的“香饽饽”，认为可以带来大量资金涌入。

住建部部长陈政高此前就坦言，面对当前经济下行压力，建设海绵城市是重要的投资方向。据估算，海绵城市建设投资约为每平方公里 1 亿元至 1.5 亿元，这是一个巨大的投资空间。据悉，试点城市能够得到中央财政给予的专项资金补助，三年建设期内，直辖市每年 5 亿元，省会城市每年 4 亿元，其他城市每年 3 亿元。

值得一提的是，对于海绵城市，住建部要求自 2016 年 4 月起，各地需在每月 5 日前填报海绵城市建设项目包的建设进展情况，同时，该记录表将作为申请海绵城市试点、专项建设基金及政策性开发性金融机构优惠贷款的基本条件。第二批申报城市资格条件需试点区域增加一定比例的老城区。

动态投资千亿积极上项目

近月来，全国各地海绵城市规划建设如火如荼。众多城市将海绵城市作为 2016 年投资的重中之重。济南市把建设海绵城市作为生态文明建设的重要内容，据悉济南共安排 43 个大项、137 个子项，总投资 79.26 亿元，通过 2 至 3 年完成试点区域海绵城市建设任务。

福建泉州今年初步拟实施宜居环境建设项目 794 个，总投资 2365 亿元，年度计划投资 417 亿元。湖南岳阳所有的市政和房建项目都纳入政府管控范围，将按海绵城市要求严格进行规划、设计和施工建设，从现在开始三年内拟投入 40 亿元，推进海绵城市建设。湖北武汉也指出，计划到 2017 年，完成 389 个海绵城市建设项目，总投资 155.16 亿元。

同时，广东湛江指出未来将投资约 46 亿元，实施 147 项海绵城市建设项目，其中按片区整体打包实施 PPP 项目约 28.52 亿元，占总投资的 62%。四川成都方面，2016 年计划投资 260 亿元，共计 130 个项目，包括环城生态区海绵综合体工程、海绵型城市水生态工程、海绵型绿地工程、海绵型小区建设工程、海绵型道路工程。

南宁方面，2016 年一期城建计划安排海绵建设项目共 75 项，续建、新建项目(含示范区外 4 个项目)53 项，前期项目(含示范区外 1 个项目)22 项，年度项目总投资 49.2 亿元。遂宁市今年已明确 12 个项目包实施任务，计划年度投资总额将超 27 亿元。

据不完全统计，2016 年，武汉、济南、成都、池州、遂宁、湛江等近 20 个城市总投资达 2671 亿元，总项目量达到 2052 个。

警惕盲目跟风投资不可取

业内人士指出，海绵城市应该尊重科学，不应过分夸大或贬低绿色雨水基础设施的作用，不能一味地不看地质条件盲目投资。

北京建筑大学环境与能源工程学院院长李俊奇认为，海绵城市的建设不能“一刀切”，过分地夸大或者贬低绿色雨水基础设施的作用。“绿色雨水基础设施能够减少径流总量、减轻径流污染、美化环境，这是无可争议的。但是遇到大暴雨，若没有管渠系统的快速排放，城市还是会面临内涝的问题，因此在海绵城市建设时需要将绿色雨水基础设施和灰色雨水基础设施(传统的雨水排放模式，以管渠、水池、泵站等为主)有机结合在一起。”

李俊奇强调，海绵城市需要因地制宜建设。“我国地域辽阔，水文地质、水资源、水环境等情况差别巨大。比如南方的一些地区土质是黏土，雨水下渗率很低，下凹式绿地的设计与其他土壤渗透性强的地方就有差别，需要在地下铺设收集管，及时将过量雨水导出。”

同时，江苏省城市规划设计研究院高级工程师陈凌表示，应避免重建设、轻管理，重投入、轻运营的做法。一方面，海绵城市建设效果是否可持续发挥，很大程度上取决于后续管理维护，如河道及调蓄池的保洁清淤，影响开发设施的定期清理和检查等等，都需要人员和费用。

另一方面，目前很多试点城市的海绵城市建设项目较多，已有的资金和政策难以有效支撑后续运营管理。虽然国家鼓励采用 PPP 模式解决建设资金不足的难题，但是在实际运作过程中，海绵城市建设项目的可经营性差，如绿地、广场、道路改造等项目不能直接产生运营收入，企业对参与海绵城市建设的预期收益不乐观，没有积极性，相关项目特别是老旧城区海绵体改造项目吸引投资困难。

(来源：经济参考报)

房产众筹再遇“急刹车” 广州拟跟进全线叫停

提要：4月13日下午，广州市金融局专门召集广州市互联网金融协会和广州金融业协会对房地产众筹进行了研究，要求规范银行、小贷公司、P2P平台、众筹平台房地产众筹业务。网贷下属的中国互联网金融现代统计和风险监测预警系统亦显示，在全国众筹平台中，涉及做深圳房产众筹业务的有8家。

4月13日下午，广州市金融局专门召集广州市互联网金融协会和广州金融业协会对房地产众筹进行了研究，要求规范银行、小贷公司、P2P平台、众筹平台房地产众筹业务。

继深圳市互联网金融协会叫停房产众筹之后，广州也拟跟进。

4月14日，21世纪经济报道记者从广州互联网金融协会获悉，4月13日下午，广州市金融局专门召集广州市互联网金融协会和广州金融业协会对房地产众筹进行了研究，要求规范银行、小贷公司、P2P平台、众筹平台房地产众筹业务。

“根据主管部门要求，协会拟正式下发相关文件叫停房产众筹业务。”对此，广州互联网金融协会会长方颂对21世纪经济报道记者表示。

众筹买房的风险

4月12日，深圳市互联网金融协会下发《关于停止开展房地产众筹业务的通知》（下称《通知》），要求注册地在深圳市的企业立即停止所有房地产众筹业务，并在7天内做出业务和技术整改，彻底清理相关业务。这也是近一个月来深圳再度出手叫停房地产众筹业务。

此前，继深圳金融监管机构开展了房地产首付贷与众筹买房的摸底排查之后，3月25日深夜，深圳市政府楼市调控最新政策出炉。新政不仅提升了非本地户籍购买深房的门槛，而且也提高了二套房首付的最低比例。

第一房贷联席CEO孙逊对21世纪经济报道记者表示，从深圳市近期连续收紧的房地产新政上可以看出，此举是为了配合深圳市政府调控楼市，以及预防深圳房地产市场泡沫，降低市场风险。

国家统计局数据显示，截至2016年2月，深圳新建商品住宅的价格指数环比上涨3.6%，同比上涨57.8%，这是深圳连续第15个月领涨全国。

按照深圳规划国土委最新统计，2016年2月，深圳新房成交均价已达4.81万元/平方米，同比增逾70%。另据深圳中原地产研究中心监测，同期二手房成交均价达5.26万元/平方米。

有调研结果认为，深圳投资性购房的比例从此前的20%上升到去年底的40%，甚至更高；新进入市场的投资客呈现收入不稳定、支付能力不足、跟风炒作等特征，这是去年四季度二手住房价格比三季度上涨20%，新房均价由此前3.5万元上涨到4万元以上的主要因素，也是市场存在很大不确定风险，楼市泡沫与危机泛起的重要因素。

对此，广州一家律师事务所律师表示，从司法实践中的诸多案例来看，众筹买房对购买商品缺乏足够资金的年轻人来说具有巨大的诱惑力，而通过网络平台众筹买房具有相当大的法律风险。一旦出现问题，众筹的发起人有可能会涉及到非法集资。

“主要是众筹的发起人往往通过互联网平台这一媒介向社会公众即社会不特定对象吸收建房资金，不具有房产销售的真实内容或者不以房产销售为主要目的。而以返本销售、售后包租、约定回购、销售房产份额等方式非法吸收资金的，可能会以非法吸收公众存款罪定罪处罚。”该律师认为。

广州未雨绸缪

来自第一网贷的大数据显示，相对 P2P 网贷等其它互联网金融业态，我国众筹发展较为缓慢。截至 2016 年 2 月底，全国众筹总平台数量 700 家，其中深圳的众筹平台有 121 家。

第一网贷下属的中国互联网金融现代统计和风险监测预警系统亦显示，在全国众筹平台中，涉及做深圳房产众筹业务的有 8 家。

其中，深圳本地中有 10 家众筹平台业务涉及房产众筹，其中有 5 家众筹平台已经开展了在深圳的房产众筹业务，另有 5 家在深圳以外开展房产众筹业务。而外地众筹平台中，有 3 家在深圳开展了房产众筹。

该系统还显示，自 2015 年至 2016 年 2 月，上述 8 家众筹平台在深圳的房产众筹认筹项目总数有 55 笔，其中成功项目有 46 笔，失败项目有 9 笔。在房产众筹 46 个成功项目中，实际完成筹资金 2738.1 万元。虽然金额不大，但增速很快。

此外，自 2015 年至 2016 年 2 月份，有 86 家深圳本地 P2P 网贷平台开展了配资业务，其中直接以首付贷产品模式开展业务的 P2P 网贷平台，有 12 家。外地有众多 P2P 网贷平台也在深圳开展了房地产市场配资业务，如链家等。总共超 100 家网贷平台参与了深圳楼市配资。

不过，方颂对 21 世纪经济报道记者表示，目前广州房地产众筹业务规模并不大，仅处于开始阶段，但考虑到该项业务是新鲜事物，存在较大的不确定性，为严控金融风险，广州互联网金融协会正在和有关企业密切沟通，要求企业暂时停止开展该项业务，并做好风险排查工作。

方颂称，整体而言，广州市楼市风险不大，根据网易房产对阳光家缘的数据监测，广州市第一季度一手楼网签均价 15780 元，涨幅 7.87%。从单价和涨幅价来讲，整个广州市场是良性的。

至于房地产众筹产品，广州比其他城市亦要慢一步，处于起步阶段。广州互联网金融协会也只有个别会员在开展房地产众筹业务，且是非住宅的商业现楼。

“截止到目前，在广州地区只上线三个项目，每个项目的金额也才几百万元，这对于庞大的房地产市场来说是杯水车薪，影响非常小。”方颂如是说。

（来源：21 世纪经济报道）

河北公共建筑强制执行绿色建筑标准将达到 42%

提要：河北省住建厅印发《2016 年全省建筑节能与科技工作要点》提出，2016 年，全省城镇节能建筑占比达到 42%，每个设区市、省直管县(市)建设不少于一项 75%节能居住建筑或被动式低能耗建筑、三星级绿色建筑项目。

近日，河北省住建厅印发《2016 年全省建筑节能与科技工作要点》提出，2016 年，全省城镇节能建筑占比达到 42%，每个设区市、省直管县(市)建设不少于一项 75%节能居住建筑或被动式低能耗建筑、三星级绿色建筑项目。

《要点》要求，抓好能耗监测末端采集系统建设，推动既有公共建筑节能改造。会同有关部门推动节约型校园、节约型医院等的建设。提高建筑节能综合改造比重，确保既改项目质量合格，防止安全事故发生。继续推动政府投资建筑工程、大型公共建筑强制执行绿色建筑标准。创建一批高品质的绿色建筑小区。着眼于新型城镇化发展，设区市主城区先行，并扩展至县城和建制镇，全面提高绿色建筑在新建建筑中的比重。加大太阳能光热、光电技术，以及地源热泵、空气源热泵技术的推广应用力度。

根据《要点》，今年河北省将搞好督导调度，加快 75%节能居住建筑、被动式低能耗建筑、三星级绿色建筑等的建设，开工建设一批复合型示范项目。

(来源：凤凰网)

北京将对重点区域集中连片疏解防止人口再聚集

提要：市京津冀协同办常务副主任王海臣昨天透露，故宫周边、动物园地区、中关村大街等城六区的重点疏解区域已经基本确定。值得关注的是，《疏解非首都功能产业的税收支持政策(试行)》也是有史以来，本市疏解非首都功能工作中力度最大、服务最专项的税收支持政策。

北京逐个疏解批发市场的方式将有所转变，今年非首都功能的疏解将由单项扩展成区域，并对重点区域集中连片地进行疏解。市京津冀协同办常务副主任王海臣昨天透露，故宫周边、动物园地区、中关村大街等城六区的重点疏解区域已经基本确定。

同时，目前本市正在研究建立市对区财政转移支付激励机制，推进非居民用水、用电方面的分区域价格改革，今年还将制定市域内疏解腾退空间的管理使用意见。

■疏解规划

6 城区重点区域已确定

王海臣表示，今年本市将聚焦重点区域。一个项目接着一个项目地疏解，已经不足以解决一个区域的问题。当前需要从一个点出发，对一个片区统筹考虑，实现重点区域集中连片疏解。目前，城六区政府正在研究制定重点区域疏解治理、以重点突破带动区域整体疏解和

产业转型升级的有关意见，其中东城区研究提出故宫周边地区业态疏解转型升级的意见，西城区研究提出动物园地区统筹疏解治理和产业升级的意见，朝阳区研究提出“一绿”范围内6个乡区域统筹治理和产业升级的意见，海淀区研究提出中关村大街整治及锦绣大地批发市场疏解升级的意见，丰台区研究提出南苑地区统筹疏解治理和产业转型升级的意见。

疏解后将防人口再聚集

王海臣介绍，以前疏解工作以点为主，比较分散，为更好地形成集聚效益，今年要聚焦疏解平台，市域内研究制定疏解腾退空间管理和使用意见，管住并用好腾退空间，防止功能疏解之后人口再聚集。此外，市京津冀协同办正在抓紧研究促进产业发展的支持政策和实施路径，努力做好功能疏解与人口调控、城市管理、产业提升的结合。目前《北京市推进京津冀协同发展2016年重点项目》已正式实施，安排了8大类45项任务，明确了交通一体化、生态环境联防联控、产业转移对接等3个重点领域的突破任务。

■配套政策

推进水电分区域价格改革

目前，本市已经制定出台了产业转移对接企业税收分享实施办法、完善差别电价政策、非居民用气和用热分区域差别价格政策、规范落实企业搬迁政策等4项政策，发布了疏解非首都功能产业的税收支持政策，为疏解非首都功能提供了一定的政策支持。

王海臣称，“为进一步调动疏解单位外迁的积极性和主动性，我们正在研究制定控增量、疏存量两个政策意见的配套政策和实施方案、京津冀协同发展产业转移配套政策、推动调整新增产业禁限目录涉及行业的税收优惠政策，并加快推进用水、用电方面的分区域价格改革。”

将研究设立疏解引导资金

同时，王海臣称，北京正在研究建立市对区财政转移支付激励机制，研究设立非首都功能疏解引导资金，进一步加大对疏解项目的支持力度。

值得关注的是，《疏解非首都功能产业的税收支持政策》(试行)也是有史以来，本市疏解非首都功能工作中力度最大、服务最专项的税收支持政策。

■今年京津冀三个重点领域突破

交通

制定出台缓解交通拥堵总体方案，加快治理交通拥堵。加强一体化交通网络建设，推进京张铁路、京唐城际、京台高速等一批铁路和公路项目建设，同时加快交通智能化管理水平和运输服务一体化进程。

生态环保

全面落实本市清洁空气行动计划和压减燃煤工作方案，健全区域生态保护联防联控机制，继续支持实施冀生态水源保护林、京津风沙源治理、太行山绿化工程等生态建设项目，

研究推进野三坡——百花山区域等一批环首都国家森林公园建设,加强水资源保护和水环境治理。

产业

集中推动构建“4+N”产业合作平台,抓好曹妃甸协同发展示范区先行启动区建设,以对口帮扶为重点支持张承生态功能区建设,抓好天津滨海——中关村科技园建设,推动北京新机场临空经济区规划落地,加快张北云计算基地、沧州渤海新区生物医药产业园、亦庄永清高新技术产业开发区等一批合作园区建设。

(来源:京华时报)

产业聚焦

产业 | 一线急速降温战火转移二线楼市热度能持续多久？

沪深楼市新政落地半月，一线楼市成交急速降温。然而，在南京、杭州、苏州、福州、东莞、中山、武汉等许多二线城市，三月出现了楼市交易的火爆情况。不仅一房难求、地王频现，甚至出现了“日光盘”。为什么二线城市的楼市会突然出现疯狂局面？这股热度能持续多久？

一线楼市急冻二线楼市火爆

猴年开春，一线楼市疯狂上涨让人看得心惊肉跳。进入3月，二线城市成为接替一线城市的楼市上涨的重要区域，不管是从楼市成交量、成交价格，还是土地市场的多个指标都抢跑全国。

各项数据也提供了一定佐证。清明后一周，北京市新建商品房以及二手房的网签数量，环比均下降近40%。有媒体报道说，为了快速变现，有业主直接将原报价900万元的二手房降到690万元。在“3·25”新政实施后，上海楼市也出现了量价齐跌的现象，虹口区房价跌幅位列各区之首，跌幅为29%。此前房价已连涨十五个月的深圳楼市成交量也遭遇“速冻”。3月最后一周，深圳的中原报价指数均已跌破50%，这表明深圳报价下跌的房源数量已经超过报价上涨的房源。

紧接着，二线城市火速“接棒”。易居研究院日前发布的一份研究报告显示，3月，中国30个受监测的典型城市新建商品住宅成交面积为2563万平方米，环比增长133.0%，同比增长82.9%。3月市场成交创下历史上月度最高水平。其中，3月杭州楼市成交最为火爆，环比增幅为30个城市之最，达到322.1%。天津其次，环比增幅达到260.7%。

得益于一二线楼市的火爆，标杆房企一季度取得猴年销售开门红。据悉，已公布3月房企销售业绩的24家房企，合计销售额高达1939.9亿元，同比涨幅高达128%。

国家统计局4月15日发布的数据显示，一季度全国商品房销售面积和销售额呈现大幅度上升。1-3月，商品房销售面积24299万平方米，同比增长33.1%，增速比1-2月提高4.9个百分点。其中，住宅销售面积增长35.6%，住宅销售额增长60.3%。销售额方面，商品房销售额18524亿元，增长54.1%。

值得注意的是，3月末商品房和商品住宅的待售面积出现了一个明显的下滑，这是库存环比首次出现了下降。面对巨量库存，今年以来，中央和地方频频加施“药量”，各地都把放宽信贷、活用公积金杠杆、降低税费、加快棚户区改造和货币化补贴作为去库存的发力点。截至3月末，商品房待售面积73516万平方米，比2月末减少415万平方米。

市场的火爆同时迎来的是房地产投资回暖。自 2014 年以来，房地产开发投资增速已经连续 23 个月下滑，今年一季度首现反弹。1 至 3 月，全国房地产开发投资 17677 亿元，同比增长 6.2% (扣除价格因素实际增长 9.1%)。

进入 3 月，各地掀起了一轮拿地热潮，开发商纷纷将目光投向二线城市。尤其是合肥、南京等城市，且大多数为高溢价拿地。事实上，今年一季度标杆房企拿地继续维持高位，主要集中在一二线城市。其中，标杆房企在二线城市拿地金额为 636.47 亿元，占总金额的 53.6%，较去年同期大涨 18.9 个百分点。

三大动力支撑二线火爆

二线城市的楼市为何会在此时火爆？业内普遍认为，宽松的信贷政策、持续利好的楼市新政为二线城市的上涨提供了社会条件，一线楼市的调控收紧、土地惜售充当了“助攻”，而房地产的投资性需求则成为助推市场热度和价格上升的“元凶”，并将直接助长二线城市的楼市风险，亟需抑制性的楼市调控政策。

清华大学房地产研究所所长刘洪玉对记者表示，一线城市和二线城市不仅没有去库存压力，相反还面临着供应不足、价格快速上涨的压力，“增加供应、抑制价格、打击投机、防范泡沫破灭可能导致的金融风险、完善住房保障，是这类城市面临的任务。”

业内分析，经过 2015 年多轮货币信贷政策调整后，信贷全面放松，目前购房信贷优惠位于最佳窗口期。数据显示，今年一季度新增人民币贷款达 4.67 万亿元，创单季历史新高，比第二高的 2015 年一季度高出 1.06 万亿元。此外，多地公积金贷款额创下新高，表明个人贷款多增的绝对主力也是中长期，房地产按揭明显增长。

2 月末，央行再次降准 0.5 个百分点，为信贷需求的增长提供更宽松的环境。此外，为了打好去库存攻坚战，二三线城市的楼市出台多项利好政策，有效地刺激了楼市需求，提振了市场信心。

国土资源部日前印发《国土资源“十三五”规划纲要》。《纲要》指出，结合房地产去库存，实施有效用地调节政策，保持房地产市场平稳运行，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。

此次国土资源部提出对库存较高城市减少用地供应，体现了“一城一策”思路。近一个月来已经有多个省市针对土地供应市场采取收紧措施。

此前，一线城市在标杆房企拿地争抢的影响下，已经普遍出现了地价超过房价的现象。一线城市土地市场惜售，二线城市优质地块资源较少，房企拿地竞争激烈，热点地块溢价率高企进一步带动整体市场溢价率提高，楼面价上涨。

面对二线城市房价、地价的攀升，各地政府都抓住时机，加大土地供应。

在不少开发商看来，在二线城市拿地有着战略考量，也是无奈之举：一线城市拿不动、三四线城市不敢拿，二线城市似乎成了必然之选。从开发商现金流角度考虑，市场好赶紧推。

而今年房地产开发企业到位资金出现明显增长。数据显示，1-3 月份，房地产开发企业到位资金 31992 亿元，同比增长 14.7%，而今年 1-2 月份为下降 1.0%。

然而，部分二线城市的土地供应量放大、地价高企、楼市投资客比例过高、调控政策或将出台等风险因素已开始显现，值得开发商和购房者警惕。

一线城市的房价接连暴涨大幅抬高了刚需的购房门槛，透支未来的市场需求。而由于资金的溢出效应，一线城市政策收紧、门槛上升使得大批过剩的资本转而流向周边的二线城市。二线城市房地产的投资属性被强化，投资客正在代替普通购房者成为购买新主力。在市场疯狂火热的情况下，甚至刚需改善需求客也恐慌性入市，需求不断被激发。

非理性上涨难持续须警惕风险

在现有的政策、货币环境下，二线城市或将延续短期上涨的行情。不过，土地价格的飙升无疑导致房价上涨，价格持续上涨又将导致投机性、投资性需求卷土重来，市场风险会不断累积。

一位房地产研究人员表示，目前，中国二线城市仍处于去库存期，吸客能力没有根本提升。“从目前房企的投资意愿、新开工面积来看并没有出现向好的转变，在这种大背景下，所谓的‘时光盘’‘日光盘’更多是开发商的一种销售行为，只是借机加快资金回笼。”

一位房企投资部负责人告诉记者。目前，以南京、苏州为代表的二线城市土地市场大热、地价屡创新高，但开发商还是义无反顾地高价拿地，其中的无奈已不在于未来盈亏，而是事关企业生死。供应总价提高了，然而，产品结构并没有发生太大变化。这对于客户来说并没有太大转变，但购房成本却增加了。这就很大程度上增加了未来市场的风险。

一季度房地产市场表现不错，但对即将来临的二季度，业内人士并不乐观。不少业内人士认为，二季度结尾的时候，那些先前比较火热的城市如苏州、南京、合肥等都存在成交量下降的可能。

全国房地产商会联盟主席顾云昌分析称，目前我国一些大城市的楼市泡沫还在不断被吹大，的确存在破灭的风险，但是还没有达到马上要破灭的状态，上海、深圳等地收紧限购政策，就是防止大城市的房价进一步提升，泡沫进一步被吹大进而面临破灭的危险，“一般来说，越是大城市，楼市热得快，冷得也快，上下波动也较大；相反，小城市热得慢，冷得慢，波动也小些。”

（来源：新华网）

产业 | 统计局：一季度楼市销售额涨 54% 库存 7.35 亿平米

据国家统计局网站消息，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，比 1-2 月份加快 3.2 个百分点。其中，住宅投资增长 4.6%。房屋新开工面积 28281 万平方米，同比增长 19.2%，

其中住宅新开工面积增长 14.8%。全国商品房销售面积 24299 万平方米，同比增长 33.1%，其中住宅销售面积增长 35.6%。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%。房地产开发企业土地购置面积 3577 万平方米，同比下降 11.7%。3 月末，全国商品房待售面积 73516 万平方米，同比增长 13.1%。一季度房地产开发企业到位资金 31992 亿元，同比增长 14.7%。

（来源：地产中国网）

产业 | 政策红利收窄后的楼市变局：资金向二三线城市转移

楼市显现回调迹象。据中指院监测，28 个主要城市楼市新房成交量上周环比平均下降 23.2%，这是今年以来第一次周环比全部下滑。其中，一线城市平均降幅 27.4%，北京下降 30.0%、上海下降 17.2%、深圳下降 31.1%、广州下降 37.8%；二线城市降幅 20.9%；三线城市下降 35.1%。中原地产数据显示，4 月上旬 54 个城市合计签约住宅 9.76 万套，环比 3 月 11.28 万套下降了 13.5%，其中一线城市回落显著，跌幅 18%。

易居研究院比较了“沪 9 条”实施前后四周上海的楼市变化，新房成交面积和价格降幅分别为 56%和 4%，部分区域（如虹口）降价幅度达 29%。与上海同一天（3 月 25 日）发布调控新政的深圳，“量价齐跌”态势更显著。新房成交面积连续 6 周下滑，降至去年以来除春节外的新低，新房均价从年初的每平方米 5.1 万降至 4.6 万。4 月以来，深圳二手住房成交面积环比连续 2 周下跌，跌幅近 50%，七成业主降低放盘价，降幅在 5%至 10%。

冲高后回落，是主要城市楼市“降温”的主因。今年一季度，可谓楼市二十多年来最火爆的“小阳春”。据中指院监测，一季度 50 个城市新房月均成交 3100 万平方米，同比增长近 50%，创历史纪录。其中，3 月单月成交 4400 万平方米，近乎 1、2 月成交（2503 万平方米）的 2 倍。一季度监测城市均“放量”上攻，一二三线城市新房成交同比分别增长 27.6%、58.2%和 60.6%。成交放量带来价格快速回升，3 月百城住宅均价 11303 元，同比上涨 7.41%，又创历史最高纪录。

春节前后密集的政策“红利”（降准、首付比 2 次下调、契税营业税减免等）是主要城市一季度楼市火爆的“推手”。此轮楼市回升起始于 2014 年“9·30”新政，政策激励（包括货币政策）是主要手段，改善型需求是入场主力。到目前为止，主要城市楼市已连续回升 18 个月。2015 年，50 个城市楼市成交量增长 21%，今年一季度再增长 50%，冲高后回落有必然性。

政策“红利”触及天花板是楼市“降温”的另一原因。今年 1、2 月，忌惮于人民币贬值预期下资本外流，降息空间迅速收窄；3 月，人民币汇率趋稳，外汇储备转而回升，降准预期降低。同时，CPI 进入“2 时代”，猪肉、蔬菜价格创新高，降息空间全面收窄，货币

环境对楼市的支撑力度也在下降。同时，近期金融监管部门加大了首付款来源的监管力度，中介、小贷公司及 P2P 平台等楼市首付“场外配资”被叫停，投机炒作也开始退场。

除货币环境外，楼市利好政策也在收窄。一方面，房贷最低首付比已降至 20%，进一步下降空间逼仄。同时，借助杠杆炒作频繁，加上各界对于楼市加杠杆有质疑，3 月以来，包括“环京县”、上海周边、广深周边等二三线城市，已将最低首付比从 20% 提至 30%，沪深降杠杆幅度更大；另一方面，京沪穗深周边二三线城市，成了楼市新的“风向标”。3 月，房价上涨 TOP10 城市中，东莞、惠州、苏州、昆山排在前 4 位。而南京、苏州、东莞、惠州以及廊坊都在收紧楼市政策。

随着一线城市政策收紧，资金开始向三大都市圈内二三线城市转移，但投资炒作行为泛滥，东莞和惠州 70% 的房子被深圳人买走，其中 90% 是投资客；“环京县”特别是“北三县”（三河市、大厂县、香河县）房价之所以在一年内翻番，投资客推动是主因。据悉，沪浙苏投资客已从苏州、杭州、南京等高房价区域转向了价格“洼地”的无锡、南通，无锡今年 47% 的房子被外地人买走。

由于楼市回升主要集中在三大都市圈，意味着虹吸效应强烈，而资金从全国各地涌入三大都市圈，与政府“去库存”战略不符。据国家统计局的数据，2 月全国商品房待售面积、施工面积分别增加 3.6 亿平方米、2000 万平方米，预示着“去库存”压力仍较大。预计未来还会有抑制性政策出台，市场上攻的预期随之逆转。

对一线城市，如政策趋紧的沪深两市，成交量“腰斩”式回调，赶政策“末班车”是重要原因，如非户籍社保“1 年改 3 年”的深圳，“新政”前二手房成交翻了 3 倍，需求过度释放，造成新政后需求萎缩。而事实上沪深楼市“新政”力度并不大，以两市均上调非户籍人口社保缴纳门槛为例，由于 2011 年以来强制社保缴纳，上海和深圳涉及人群分别仅 27% 和 10%。因此，楼市大幅回调，源于前期投资炒作需求爆发、房价上涨过快、换房需求释放殆尽、刚需退出，导致市场在高位时神经脆弱，政策效应（如打击首付贷）和回调叠加改变了上涨预期。

预计，一线城市楼市此轮回调期将超过 6 个月，累计成交量同比跌幅在 30% 至 50%，房价将回调 10% 至 20%；重点二三线城市库存消耗过快，库存周期已降至 4 至 6 个月，受益于一线城市需求溢出、“去库存”利好，而短期内补库存可能性不大，平稳向上是下半年大趋势；其他二三四线城市，由于库存庞大，“去库存”依旧是主基调，加上地方政府对楼市的依赖、扶持力度也大，行情很可能不温不火。

从中长期看，转型期需要宽松的货币环境，制造业“去产能、去杠杆”需要居民“加杠杆”，熨平制造业波动导致经济下滑、系统性金融风险。当货币宽松叠加居民“加杠杆”，楼市景气回升是国际惯例。再加上实体经济不景气，充裕的社会资金始终在寻找避难所，而重点城市楼市是为数不多的安全资产。因而，中长期内，重点城市楼市依旧看好。

（来源：上海证券报）

北京 | 3月商住公寓成交创历史新高，销量首超住宅成为楼市主角

北京商住夺取市场主角，3月成交量首超住宅

据北京市住建委官网数据显示，3月，北京住宅市场当中商住产品共实现成交4656套，创下有史以来的月度销量新高，占到当月全部商品住宅成交量的比重高达51%，这是商住产品的成交量首次超过住宅类产品，并因此成为北京楼市的主角。

在北京执行了长达5年的限购政策之后，商住公寓不限购的优势显露无疑，吸引了大量持币待购的刚需以及刚改人群。加之开发商精研产品设计，目前市场在售的商住项目已经包括平层、LOFT、别墅等多种产品形态，覆盖的客群面更广、客户基数更大，商住整体市场的需求升温此生发。

3月，北京销售套数排名前50位的项目中，商住产品共有30个项目之多，其中大多数位于北京的东部和南部的通州、大兴和顺义，位于西部商住类项目中，紫御长安打造轻奢小跃层产品，实现了“一层价格、两层面积、三倍空间”，高性价比优势使得其能够位居商住产品销量排名前列。

供量走高，商住产品潜在供应远超住宅

据亚豪君岳会数据显示，3月，北京商住产品的供量高达7270套，仅低于2010年12月和2011年7月，成为北京楼市历史上商住产品月度供量的季军。而2016年一季度，北京住宅市场共有54个项目入市，其中商住类项目多达25个，占比近半数，其中位于石景山区的紫御长安，是京西五环内唯一供应的商住项目，推出总价200余万元的一居至三居产品，开盘不到1小时就全部售罄。

京西五环周边的居住类产品本就稀缺，因此以定价较高的中高端项目为主。与紫御长安位置相近的中海金玺公馆单套总价500万起，而紫御长安总价200万/套起，合理的定价水平，加之丰富的产品线，全面满足刚需与刚改客群的购房需求，填补了区域空白，因此吸引了大量购房客群。

北京随着近两年土地市场竞争热度的提高，在住宅用地中竞建了大量保障房及自住房，占据了商品住宅的份额。中原地产数据显示，2014和2015两年，北京出让的住宅用地中用于建设商品住宅的面积不过500万平方米，而住宅地块中配套的商业公建与近两年出让的纯粹商业公建用地相加，可售部分已将近800万平方米，意味着商住产品的潜在供应规模远超住宅，这一点，在3月的实际供应量上已经得到了鲜明的体现。

价格、地段、配套优势下，五环内商住产品成为购房者首选

商住的潜在供量虽然在持续增加，但新项目的地段位置却越来越远。原因在于，北京经过多年的集中快速开发之后，商品住宅市场外延的趋势已十分明显，3月北京商品住宅中城区住宅产品由于稀缺性原因导致价格的大幅上涨。据亚豪君岳会数据统计显示，3月北京市

住宅类产品的成交当中近九成位于五环外，而五环内住宅类产品的成交均价已高达 62000 元/平方米。

中原地产首席分析师张大伟认为，五环内住宅超高的价格门槛是将刚需刚改客群挡在了门外，他们只能向更偏远的六环外寻求能够接受的价格区间，但与此同时六环外置业所带来的时间成本的浪费和生活配套的匮乏也成为影响生活品质的最大弊端。在此背景之下，六环内甚至更好位置的商住类产品能够完美解决价格与位置不能“两全”的问题，因此也受到了购房者的极大欢迎。

不过，即便是在商住市场，五环内项目也同样稀缺，3 月商住销量排行前 50 位中只有 6 个项目地处五环内，其中紫御长安凭借长安街沿线的黄金地理位置，临近地铁 1 号线的畅达交通，获得购房者热捧。除此之外，紫御长安周边汇聚石景山的成熟城市配套，包括三甲医院、城市公园，以及万达广场，开发商金力集团致力于为业主打造智慧化、全配套的 Solomo 社区，提供多元化的服务和设施，全方位满足业主的生活、社交、休闲娱乐等需求，是项目受到众多置业者追捧的价值所在。

从未来趋势来看，由于土地成本的不断攀升，适合刚需以及刚改类人群的住宅项目仍将不断减少，从土地成交来看，2015 年成交的 50 宗住宅用地当中实际楼面价低于 10000 元/平方米的仅 10 宗，且多位于六环以外偏远区域，而 2016 年一季度成交的 3 宗住宅用地的楼面价格则均超过 45000 元/平方米，甚至包括六环外的门头沟地块。随着北京中低价位的刚需住宅渐成绝唱，商住产品未来一段时间在住宅市场中将持续处于主导地位。

（来源：凤凰房产）

北京 | 3 月北京通州商住房成交量同比涨超 14 倍价格微跌

通州商住房成交量出现几何式增长。我爱我家集团数据中心统计，2016 年 3 月，通州区共成交商住房 1272 套，环比 2 月上涨 317.1%，同比去年 3 月大涨 1432.5%。

商住房连续 4 个月占楼市半壁江山

尤为引人注意的是，3 月通州新建商品住宅(不含保障房)共成交 1867 套。其中，商住房占据了新建商品住宅成交的 68.1%，较 2 月占比多出了 15.8 个百分点，显示出通州商住项目交易的热度依旧高涨。

我爱我家集团副总裁胡景晖介绍，在“北京市副中心”定位之下，通州各方面利好不断，不断催升购房需求。同时，通州的最严限购政策直接导致了通州商住房成交的持续高涨。

2015 年 8 月通州实行最严限购政策后，当月通州的商住房成交占比就从之前的 15%左右飙升到了 40%以上，此后除去 2015 年 10 月因楼市整体大幅回落而骤降外，其余各月的占比都在四成以上，2015 年 12 月更是高达七成。

今年3月份购房需求快速升温，截至目前，通州商住房已经连续4个月占据通州新房交易的半壁江山。

“未来均价难现大幅上涨”

相比交易量的火热，通州商住房价格却比较稳定。根据机构统计，3月通州商住房成交均价为24083元/平米，环比2月微降0.7%。

对此，业内表示，无论是刚需族还是投资客，只要通州目前的限购政策不变，总价低、不限购的商住房都将是他们一个良好的替代选择。但经过8个月的需求释放，通州商住市场仍具备较为充足的供应量，加之商住房40或50年的商业产权性质，使得通州商住房均价在未来一段时间内较难出现大幅上涨。

■ 相关新闻

三四线城市去库存需30个月

2016年以来，一线城市房地产市场过热引来政府调控，三四线城市市场情况却不乐观。昨日，新华社发文称，在库存不进一步增长的情况下，三四线城市现有库存量需要30个月才能消化。

同策咨询研究部监测数据显示，2月份三四线城市商品住宅累计存销比为32.07个月，虽同比下降14%，但依旧远超合理区间15个月，大部分三四线城市去库存压力仍大。

据国家统计局数据显示，截至2月末，全国商品房待售面积73931万平方米，比去年末增加2077万平方米。中原地产首席分析师张大伟认为，当前住宅市场步入结构性过剩时代，楼市分化趋势加剧，一二线城市的楼市火热爆发与去库存的政策期待背离，而三四线市场依然深陷泥潭。房地产市场在不同市场上的两极分化已经形成。

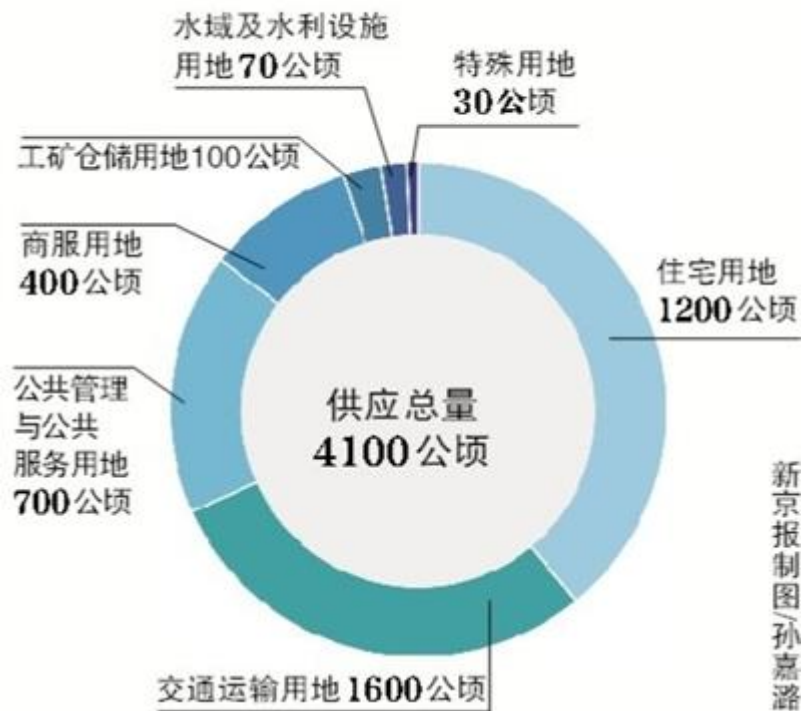
上海易居研究院发布的统计数据显示，今年一季度，东中西部30个典型城市商品住宅成交面积分别为3507万、1495万和1138万平方米，同比增幅分别为63.3%、25.5%和-9.3%，中西部城市成交量落后东部，西部城市出现负增长。

易居研究院智库中心研究总监严跃进分析认为：“目前全国各省市的住房政策呈现分化态势，一类侧重于去库存，另一类侧重于稳房价。比如，湖南4月8日的政策中，政策导向很明显，即千方百计去库存。”

（来源：新京报）

北京 | 商品住宅用地增加 100 公顷通州房价不会剧变

北京市 2016 年度国有建设用地供应计划



北京市政府常务会近日审议通过的《北京市 2016 年度国有建设用地供应计划》显示，2016 年，北京市国有建设用地计划供应总量 4100 公顷，相比 2015 年有所下降，但住宅用地安排的 1200 公顷仍与去年持平，其中的保障性安居工程用地减少 100 公顷，商品住宅用地则增加 100 公顷。另外，今年城六区的土地供应量不高于全市土地供应总量的 20%，北京市副中心建设用地供给将加快。

中低收入家庭购房选择增加

北京市房地产协会秘书长陈志分析，北京目前还有大量定向安置房，从单一年度来说，适度减少保障性安居工程用地，并不意味着保障力度的减弱。而在总量不变的前提下，调整供地结构与占比，相对增加商品住宅用地，将对北京的房地产市场产生较大影响，“目前，北京的商品房市场供应结构存在着两极分化，普通商品房用地增加，有助于供给结构的合理调整，给支付能力较弱的家庭提供了更多的可选择机会。”

北京市国土局相关负责人在接受媒体采访时透露，在商品住宅供地方面，将以自住型和中小套型商品房用地供应为主，增加住房供应总量。陈志说，这样的供地结构，目的也是为了调整北京市的购房分化趋势，通过增加土地供应量，保证自住房和普通商品房的供给，以满足具有购房能力的家庭，购买与其支付能力相当的住房产品。对于开发商，陈志认为，应该对预期及未来市场有合理的安排判断，不要过度去挤、去抢稀缺土地。”

陈志表示，城六区总地供应量不高于全市土地供应总量 20% 的计划，意味着北京主城区的土地供应总量虽然还会有，但不会占比很大，“可能仍然会延续五环、六环附近的供地，也意味着楼面单价或以后形成的售价，不会因为核心区土地的因素推高太多。”

供应加快不会带来通州房价剧变

《计划》透露，北京市副中心建设用地供给将加快，也说明，通州的发展力度逐步加大，“这是通过土地先行的手段，加快推进北京的首都功能，这将在一段时期内成为常态化。”陈志说。

但他提到，通州的房价接下来如何变化，与本次土地供应计划的关系并不大，“新的土地落地、副中心的配套建设与投入、宏观经济运行背景等多种因素的综合作用下，才会给整体房价带来影响。”他认为，单纯从通州土地供应加快来看，不会带来房价暴涨暴跌。

（来源：新京报）

北京 | 首个街区制公租房年底入住

北京首个不设围墙的街区制新住宅将于今年底入住。记者今天从丰台区获悉，位于地铁 9 号线郭公庄车辆段北侧的郭公庄车辆段一期公共租赁住房项目，采用“开放街区、组团围合、混合功能”的设计理念，小区将不设置围墙，为未来生活在这里的 3000 户居民提供更有力量的生活模式。

该项目规划设计方案的一个突出特点是“开放社区”的理念，在南北出入口之间规划了一条“S”形的绿化轴线，并在用地南侧东西向规划了一条商业步行街，形成一个“十”字形骨架的公共空间结构，将社区分成 9 个直接与城市道路相连通的开放小型街区。

街区之间的道路、公共绿地、步行商业街形成开放的公共空间，并向社区延伸。这种设计模式对于打破大规模高密度社区的封闭感、增加公租房人群与城市公共生活的联系有很大作用。

在增强与社区外部空间联系的同时，设计方案也注重对街区内围合空间的构建，每个街区用两到三栋住宅与居住公共服务设施围合成院落，院落内均为人行空间，机动车安排在院落外的公共道路上行驶，从而实现人车分流。

为避免公租房社区形成功能单一的“睡城”，提升社区活力，项目规划设计了 15% 的商业、办公设施，这些设施沿着南北向的“十”字形绿化轴线和东西向商业轴线布置，与每一个街区紧密联系，在为社区提供良好的配套服务的同时，也可为小微企业提供创业机会。

社区内绝大部分道路除临时机动车通行外，平时只允许步行通行，这样在地面可形成安全宜人的步行交通。考虑到未来公租房的大部分使用人会使用公交和地铁出行，步行回家的线路设在南北向“S”形绿色景观轴线上，每个组团的步行出入口均与景观轴线直接相连。

记者了解到，作为北京市在建的规模最大的全装配式建造的公租房社区，郭公庄一期公租房目前已有部分建筑结构封顶，小区预计将于今年底迎来住户。丰台规划分局表示，将加强项目建设过程的监管和引导，不批准并禁止建设围墙。

（来源：北京晚报）

环京 | 限购令下的廊坊“四小虎”：燕郊大厂基本无房可供

燕郊、大厂在限购执行前就已经集中放量过一轮，如今基本处于无房可供的状态。

目前，香河房管部门正在整顿房企的违规销售、虚假宣传等，因此很多项目都处于待售、停售状态。

去年以来，固安的房价涨幅远落后于燕郊、大厂，目前均价在 1.2 万元/平方米左右。

位于北京东郊的廊坊“北三县”燕郊、大厂、香河以及京南的固安，构成了环京楼市中最为活跃的四个板块，业界称其为廊坊“四小虎”。

伴随着去年以来的降息降首付等政策，以及京津冀协同发展在交通、产业等方面的落地，利好频至，廊坊“四小虎”的楼市从去年下半年开始就持续上涨。尤其是燕郊，涨幅甚至远超北京、深圳，成为投资者们置业的聚集地。

然而，继沪、深相继宣布楼市限购之后，廊坊市也于 4 月 1 日发布楼市新政，其中“非当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%”的规定格外受到关注。一时间，业界聚焦这个“四线城市，一线房价”区域。但新政何时执行？如何执行？至今并未有具体说明。

限购令下的廊坊“四小虎”，如今又会折射出怎样的市场生态呢？

燕郊、大厂

有人退房有人“想撤”

廊坊 4 月 1 日出台的限购政策，在业界人士看来，其最大目标是抑制该市尤其是燕郊、大厂房价的快速上涨。

据中原地产首席分析师张大伟统计，2015 年以来，燕郊楼市持续走高，均价高达 1.6 万元/平方米，同比涨幅超过 100%。整体来看，过去一年“北三县”的涨幅甚至超过了深圳。随着廊坊新政出台后，多数开发商开始执行首套房首付 30% 的规定，但也有一些二手中介表示，目前他们仍然执行首套房 20%，因为具体执行时间并未发布，他们也在等。

北京市房地产业协会秘书长陈志则表示：“投机性、投资性需求过剩，导致近一两年燕郊、大厂等地楼市疯涨。毫无疑问，该区域已经完全脱离了正常健康的发展轨道。因此政府才出面干预，进行调控。”

据了解，限购令发布之后，燕郊工商局、房管局严查了市面上存在的“五证”不全和营业执照的问题，再加上燕郊、大厂在限购执行前就已经集中放量过一轮，所以燕郊楼市如今基本处于无房可供的状态。

“目前燕郊是看房的多，真正能够买到房的少，不过现在燕郊的房价已经涨了起来，位置比较好的项目普遍在 1.9 万元/平方米以上，虽然有限购，但是价格很难有大幅度的下跌了。”燕郊本地一房地产项目分销经理向记者透露。“目前燕郊市场上只有四季嘉都(楼盘资料)等有限的几个项目还有房源可售。”

不过对于新政中规定的外地户口限购一套房、二套房首付提高到 60%，也确实“卡住”了一批资金并不充裕的购房者。此前在大厂某项目购房的赵女士就表示，由于二套房认定只认贷款，而她目前在北京的房子依然在还贷，因此她必须交六成的首付，这将超出她现有的支付能力，不得不办理退房。

不过也有燕郊当地的地产人士指出，现在还是有很多手段规避上述限制的，最常见的就是“假离婚”。假离婚后以无房一方的名义购买，便算是首套房，首付只需缴纳 30%。“根本不用去民政局。那边办个假离婚跟玩儿一样，500 块钱，就是对付银行的。”据他介绍，“此前对非本地人在燕郊买房需提供在燕郊的社保证明，很多开发商都是替客户办的，客户只花几百元，说白了就是搞定银行。”

香河

整肃市场销售停滞

与之前探访时一下车就被热情的销售员围得水泄不通的情况不同，本周记者来到香河下车后走了 20 多分钟，仍看不到发放楼盘广告的销售员。

目前，香河的楼盘价位从每平方米 9000 元至 12000 元不等。而年前，香河的均价仅在 7500 元/平方米左右。短短几个月时间，香河总体房价上涨了 2000 元/平方米左右。

在位于新来街的溪语蓝湾售楼处，只有几户人家在看盘。现场的销售人员告诉记者，目前溪语蓝湾还有部分现房出售，均价是 9800 元/平方米左右，“去年年底开盘至今，房价涨幅不大”。

在某项目售楼处，销售人员表示，因政府出台限购政策，很多楼盘处于待售状态，“今天售楼处基本没人，公司放假出游。”她进一步介绍，“我们项目最后一次开盘是今年 3 月，9500 元-10000 元/平方米，但这并不属于高价，附近有楼盘的高层是 11000 元/平方米。目前我们项目这一期的已卖完，什么时候再开盘还没定。”

不过，对于有传言称香河很多项目“封盘”的消息。知情人士表示，一些项目并非已卖完，而是无法卖。一销售人员也告诉记者，香河 90%以上楼盘都存在五证不全的问题，不仅包括期房，还有一些现房。

“在香河，很多开发商先盖房再办手续，此前都是偷着卖，交完定金交首付，交完首付再等着，等证全了再办理。”该销售人员透露说，现在香河房管部门正在整顿房企。据相关

媒体报道，廊坊相关部门组成的督查组正在开展工作，截至4月8日已对14起违规销售、虚假宣传、哄抬物价等行为立案调查，其中香河有8起，是“重灾区”。

亚豪机构市场总监郭毅认为，目前香河整体市场供应量不大，限购带来的影响取决于执行力度。具体“廊九条”如何执行、松紧程度如何，都将决定未来的市场发展变化。

不过，对于一些企业来说，相比单纯通过行政手段进行的市场调控，他们要更加关心区域长远的发展和建设。凯德中国华北区区域总经理陈培进就表示，京津冀不是一个新的概念，区域未来的发展关键还要看产业的引进。“没有产业基础和就业机会创造的整套生态，房地产发展就没有支撑。作为企业，我们现在更关心的是哪一类型产业会转移到这些地方。”

固安“销使”成群热度依旧

位于北京南部的固安在去年以来的这一轮房价上涨中，涨幅远远落后于京东的燕郊与大厂。

在走访过程中，记者发现，固安这座京南小城的房地产发展主打的还是新机场临空经济区所带来的利好，以及地铁4号线外延所带来的交通配套改善。目前，固安楼市尚未出现香河一样的暂时停滞，在高速出口和项目售楼处现场，依然有成群结队的“销使”举着牌子拦住过往车辆要求带看房源。

“固安的房价一直处在一个比较稳定的状态，直到今年春节之后才出现了快速上涨。”固安一项目营销负责人介绍，目前固安的均价在1.2万元/平方米左右，比春节前上涨了约2000元/平方米。

记者实地走访也印证了这一说法。比如孔雀城旗下的公园别院，年后开盘，目前已基本售罄。据楼盘销售负责人介绍，3月份时一栋220平方米左右的别墅，总价330万元左右，目前已经涨到了400余万元。

而位于固安迎宾路南侧的金海领郡，去年5月时售价为7000元/平方米左右，本周开盘，高层已卖到1.1万元/平方米，且现场销售火热。

虽然此前已有消息称，固安与“北三县”一起同步下达的限购令，但是多个售楼处销售人员均表示，目前尚未接到有关落实限购政策的正式通知，预计限购令将在近期落地。只有莱茵河谷的销售人员表示，限购已经开始，非本地户口只能在固安购买一套房，首套30%，二套60%，均执行“认贷不认房”的标准。

记者随后致电廊坊市房管局确认有关限购令具体执行情况时，房管局办公室工作人员以不能回答政策性问题为由拒绝了记者的采访。

（来源：中国新闻网）

行业动态

行业 | 20 家标杆房企拿地偏重二线城市

随着一线城市政策越来越严，不少二线城市地块成为房企眼中的“香饽饽”。最新统计数据显示，第一季度标杆房企在二线城市拿地比重同比上涨近两成。

中原地产研究部日前发布数据显示，一季度万科、保利、华润置地等 20 家标杆房企合计拿地金额为 1187.3 亿元，同比上涨了 16.8%。其中，标杆房企在二线城市拿地金额为 636.47 亿元，占总金额的 53.6%，较去年同期大涨 18.9 个百分点。在北上广深四个一线城市拿地的占比则明显减少。

安居客负责人分析认为，目前部分二线城市的市场交易比较活跃，而且去库存周期也在 12 个月以下，所以房企积极拿地确实是一个较好的投资策略。另外此类城市购房政策比较宽松，预计后续市场依然会比较好，房企拿地则是一个比较主动的姿态。此外，从土地市场看，一线城市的土地价格过高，这使得未来二线城市的土地市场性价比开始凸显。对于二线城市来说，土地供应规模也较大，能迎合很多房企拿地需求。

近日，融创中国董事会主席孙宏斌就明确表示，融创会在 2016 年“躲开”北京、上海，将二线城市作为战略布局的重点。他认为，一线城市地价太贵，很多项目都不赚钱，但二线核心城市未来会占据中国房地产市场非常大的比例，发展空间很大。融创在 2015 年新进入了 8 个二线重点城市，今年 3 月还通过并购进入郑州。上月，融创首次进入佛山。

（来源：信息时报）

行业 | 百条军规力保新战略保利地产掷养老地产骰子

围绕全生命周期居住系统，保利已制定了多个标准，和将近 100 条强制社区规定来保障设计在全国落地。

“健康养老”是全生命周期居住系统的五大部分之一。作为国内最早筹划发展养老地产的开发商之一，保利在本次战略发布会上亦提及，保利正在推行三位一体的养老模式，推行居家的适老化设计，以及无障碍的设施。

由于对盈利模式尚处于摸索阶段，要使养老地产在十年后成为其利润增长点之一，保利仍有一段很长的路要走。

5P 战略再延伸

2015 年 4 月，保利地产公布“5P”战略，首创“全生命周期绿色建筑”，从项目规划、材料选用、项目施工乃至后期运营四个维度体现节能环保、绿色健康的建筑理念。

时隔一年，在今年4月6日晚间的发布会上，保利则在此基础上推出全生命周期居住系统。据悉，全生命周期居住系统是由“和悦系全生命周期住宅、社区商业服务、社区物业服务、健康养老、少儿艺术教育”五大部分组成的居住生态，涵盖了从建筑到居家，从硬件设施到社区服务，从少儿到老年的所有需求。

保利方面透露，该系统今年将在四大片区落地试点，包括北京、大连、上海、武汉、广州、佛山等，未来这个居住系统的设计会推广至全国各地，实现全国落地。

“保利提出居住产品‘全生命周期系统’的概念，应该说是希望对居住者背后的各类潜在需求进行挖掘。”易居(博客)研究院智库中心研究总监严跃进告诉时代周报记者，后续保利势必会在产品研发和战略推广上有新的动作，建议保利地产后续可以积极尝试资产证券化等模式。

实际上，通过制造悬念引发话题热度并借助互联网的广泛传播优势，顺势推出新的企业战略方式在房地产企业中已屡见不鲜。

2014年，广东保利便不断推出有创意的营销活动，如“房款肉偿”“行走抵房款”“保利送秋裤”等。2015年保利广州广钢新城项目亮相时，保利特意包下广州小蛮腰，以一场“我的名字叫红”的发布会成功实现了新项目的产品推介。

2015年4月15日，宋广菊在发布“保利是个P！”新浪微博推文后，瞬间引发1万多条转发和猜测。随之，保利地产股票随大盘下跌。约3小时后，宋广菊删除该微博，更是引发行业内猜想。

次日早10点左右，宋广菊微博和保利地产同时“发声”：保利地产正式推出“5P战略”，即Peiban(陪伴)的养老地产、代表Promise(承诺)的全生命周期绿色建筑、成为业主好Partner(拍档)的社区O2O、让便捷生活瞬达的PloyAPP、在国际舞台上充满Power(力量)的海外地产。

在保利多次营销活动中，除宋广菊外，保利地产副总经理兼东南片区董事长余英(微博博客)亦亲自参与到营销活动中，曾借热门话题在广州全城“派发茶叶蛋”。

克而瑞指出，保利在营销手段上的创新意识强，往往给人“眼前一亮”之感，同时，营销活动对于销售的助推作用明显。

2016年1月22日，保利发布2015年业绩快报，实现营业收入1235亿元，同比增长13.25%，归属于母公司净利润123亿元，同比增长1.18%。销售方面，公司2015年全年实现销售面积1218万平方米，销售金额1541亿元，同比增长14.2%和12.6%，在7家千亿集团军中，公司销售额增速排名第四。

长江证券指出，保利自提出“5P战略”以来，已经取得一定的进展。相继参与粤海高速定增并顺利取得悉尼项目，积极开拓海外业务。主业稳步增长的同时不断发掘新的增长点，赋予公司未来发展更多的可能性与活力。

转型道阻且长

这是养老地产进入后千亿时代下，保利地产为谋求新利益增长点的再探索。

在本次战略发布会上，唐翔透露，保利正在推行三位一体的养老模式，推行居家的适老化设计，以及无障碍的设施。

实际上，在国内，保利地产是最早嗅得商机，并筹划发展养老地产的开发商之一。据时代周报记者了解，早在 2008 年，保利地产就派高层到日本考察养老地产的经营模式。如今，保利地产更要以全身投入姿态在养老地产领域开拓一片新天地。据悉，目前保利在北京、上海、广州等地有 8 个在建或运营示范项目。

2016 年开始，保利加快其在养老地产领域布局。2016 年 1 月 18 日，保利地产与华夏人寿宣布战略合作，据此双方尝试把保险机制引入城市居民养老领域。

对此，宋广菊曾表示，公司切入养老地产的出发点源自推动企业长期稳定和持续发展的思考，“今天我们把产业链搭好，逐步培育，十年后可能它会成为我们的利润增长点之一”。

按照保利地产的规划，未来 5 年将是其养老产业高速发展期。机构养老方面，计划 5 年时间在 50 个城市筹建 80-100 家和熹会；社区居家养老方面，计划未来 3 年时间在 30 个核心城市筹建 300 家和熹健康生活馆，包括 30 家旗舰店和 270 家体验店。

不过，对于保利而言，转型发展养老地产，仍面临诸多挑战。“盈利模式的不成熟，养老项目用地、融资渠道、配套政策等解决方案的缺失，已成为房企发展养老地产的最大掣肘。”同策机构研究总监张宏伟(博客)对时代周报记者表示。

万科总裁郁亮也曾在接受媒体采访时表达了类似的观点：“养老地产正处于看上去很美，执行却很难的阶段，国内还没有找到很好的盈利模式。我们鼓励地方积极尝试，但这需要很长的路要走。”

广发证券则担心保利养老地产推进进度低于预期。

宋广菊也坦承，养老地产这种长期投入、持有运营型的地产模式，与以往房企的短期盈利生存模式天然不符，任何一点前期的预估不足，都可能造成投资风险。

在此情况下，保利将养老地产的盈利模式定位为“微利”。其盈利路径是：短期，投入阶段，通过适老住宅销售反哺适老产品研发建设以及适老配套改造；中期，用 3-5 年的时间进入稳健运营阶段，实现盈亏平衡；从长期来看，用 8-10 年的时间达到发达国家的盈利水平，打通金融通道、实现 REITs 上市。

而按保利此前的表述，北京和熹会从开业到盈利经历了 5 年时长，该项目在 2012 年开业时入住率为 30%，2014 年入住率上升到 70%，达到盈亏平衡，2015 年的入住率达到 100%，预计 2016 年可以开始盈利。

（来源：地产中国网）

行业 | 鸿坤体育公园联手昆仑决打造世界搏击文化中心

4月12日，鸿坤集团与昆尚传媒针对“鸿坤体育公园”的经营权举行隆重交接仪式；交接后，昆仑决获得“鸿坤体育公园”15000平米的综合性体育场馆的10年经营权，将在这里建设世界搏击文化中心。这意味着，“昆仑决世界搏击文化中心”正式落户北京西红门“鸿坤体育公园”，将推动北京南部成为体育经济聚集区和新的经济增长极。鸿坤作为一家创新型城市运营商，2002年8月20日成立至今，已经发展成为一家拥有地产开发和金融投资两大业务板块的复合型控股集团。鸿坤在北京西红门区域深耕14年，提供了包括：鸿坤广场、鸿坤体育公园，高端产业园—鸿坤金融谷、北京城市别墅—鸿坤林语墅在内的多元城市配套；涵盖：住宅、产业、商业，以及体育公园、学校、医院等。仅在北京西红门区域，鸿坤累计开发面积超过200万平米，打造了拥有10万的居住人口，近千家企业，数万个工作岗位的繁荣新城；通过不断创新，推动了区域的经济活力提升，为北京国际化发展添助力。

鸿坤集团商业地产事业部总经理李敏介绍，在鸿坤的参与建设下，西红门国际化城市形象已初现端倪。鸿坤建设的“24个口袋公园”成为居民漫步休闲的好去处，鸿坤广场购物中心室外广场逐步成为市民广场，占地2万平米的体育公园也将量身定制成为京城顶级生态体育会馆。

鸿坤集团董事长赵彬表示：鸿坤集团选择与昆尚传媒进行合作，就是希望打造出北京南城乃至北京最值得期待的运动主题公园，通过极富创意的场馆设计、专业的场馆设施，点燃城市激情，引领京城运动休闲新风尚！

鸿坤体育公园地处北京大兴，位于国门商务区核心，集合了体育场馆、户外活动区、训练中心、运动娱乐、游泳中心、运动主题餐饮、体育用品销售等功能区域，旨在打造北京最值得期待的运动主题公园。鸿坤体育公园占地约23728平方米，由鸿坤集团斥资2亿余元打造；将体育馆、公园、商业完美融合，既能举办高水平体育赛事和大型活动，也能满足市民日常健身娱乐和文化活动的需要，成为与北部鸟巢相呼应的体育生活新地标。鸿坤体育公园的生态设计荣誉国际殊荣，其中的体育馆设计最具创意和体验感：人们从地面沿着慢跑道一直跑到体育馆的屋顶，并一览超大型透明阳光泳池的无敌景观。场馆内还设有羽毛球场、乒乓球桌。

“昆仑决世界搏击文化中心”入驻鸿坤体育公园后，将汇集搏击顶级资源，为拳迷打造一站式服务：这里有搏击文化展示中心，立体展现搏击魅力与文化演变；这里有昆仑决搏击培训基地，世界级的冠军拳王将在此长期训练和备战；这里有职业搏击赛事，每周上演热血激情的搏击大戏；这里有搏击主题餐厅，通过主题套餐、明星互动等活动让搏击迷过足瘾；这里汇集全球最优秀的搏击产品、纪念品，满足拳迷的各方面需要。此外通过搏击资源的聚集效应，昆仑决世界搏击文化中心将带动搏击产业园区的升级

（来源：凤凰房产）

行业 | 获批挂牌新三板 远洋亿家打造中高端全服务生态链

2016年4月14日，远洋地产控股有限公司（3377.HK）发布公告表示，旗下间接全资附属公司远洋亿家物业服务股份有限公司（下称“远洋亿家”）已获得全国中小企业股份转让系统（新三板）挂牌同意函。

远洋亿家为远洋地产麾下专项业务单元首次独立拆分上市，标志着远洋地产向包括物业服务市场的有限多元化的全面发力，也标志着中高端全服务生态链的行业破局。依托集团各业务板块间的横向整合及自身在专业业务及增值业务上的纵向发力，进一步夯实了远洋亿家综合高效的服务能力。

盈利能力突出

2015年7月20日，远洋亿家启动了新三板挂牌准备工作，2015年12月29日，远洋亿家向股转公司递交了挂牌申请，并于2016年4月14日，正式取得股转公司挂牌同意函。

根据远洋亿家公开转让说明书，近年来，远洋亿家取得了良好的业绩表现。截至2015年9月30日，远洋亿家在2015年前三季度的资本总值达到了9.7亿元，营业收入为7.9亿元，净利润为0.9亿元。公司流动比率为1.25倍，速动比率为1.24倍，具有较强的财务安全性指标。在盈利能力方面，远洋亿家的毛利率为28.78%，净资产收益率达到了65.53%，具有很强的投资收益能力。

当下，优质的地产物业服务公司在资本市场备受青睐，其兼具轻资产和收益稳定的特点，又拥有庞大的客户群，商业空间巨大。

远洋亿家选择在新三板挂牌，一方面是远洋地产集团从丰富资本市场配比角度，希望能有不同资本平台的多元化布局，另一方面，则是看到改革提速及制度创新使得新三板未来潜力无限，更具活力与生命力。

同时，远洋亿家也希望借助资本市场的力量加强市场化优势，创造强有力的造血机制，通过资本市场助力实现物业服务业务的规模化增长，使得远洋亿家的业务重点变得更加清晰，进一步提升管理、运营效率与水平。

打造中高端全服务生态链

远洋亿家的主营业务覆盖住宅、写字楼、别墅、大型综合体、商业购物中心等多种业态的管理服务。目前，其在管项目101个，覆盖北京、上海、天津等一二线城市和辽宁、浙江、广东等多个省份的核心城市，管理面积约3000万平方米，客户数量约60万，具有良好的市场口碑。

远洋亿家所管物业中，中高端项目的比例达到53%，集中在一二线城市。多年服务中高端客户，使得远洋亿家能够十分精准地把握中高端业主的需求。多年来与金钥匙集团的合作，也让远洋亿家打下了坚实的中高端服务基础。据悉，近期远洋亿家已与国际顶级服务机构达成战略合作，其进一步深入高端市场的战略方向已初露端倪。

以财务表现来看，远洋亿家 2014 年的净利润为 4921 万元，2015 年前三季度便达到了 9235 万元，相较 2014 年达到了 87.67% 的高速增长。高速增长的背后，是远洋亿家围绕“打造全服务生态链”这一核心战略梳理出的一套完整的商业逻辑。

远洋亿家的一大优势是能够整合母公司远洋地产旗下其他服务类资源，如远洋养老，远洋医疗，还有社区 O2O 和服务式公寓等。

新三板挂牌之后，远洋亿家将逐步增加对增值业务的开发和专业服务的打造，形成物业与多种服务的链接，形成完备的配套服务，引爆社区经济。这一服务生态链条上的产业涵盖了养老服务、健康医疗、社区 O2O、服务式公寓、社区超市、到家服务、社区餐饮、社区教育、家政服务增值业务，以及工程服务、仓储服务、装饰装修等专业业务。正是依托集团各业务板块间顺畅的协同作战能力，使得远洋亿家能够为业主提供完备的全生命周期服务。

当前，物业管理行业进入高速发展新阶段，通过业务创新，企业逐步由传统的物业管理转变为多元化服务平台。远洋亿家正在顺应这一趋势，以“物业服务”连接的庞大客群为基础，对上下游业务进行延伸拓展，使得远洋亿家的发展极具想象空间。

这些努力也进一步完善远洋亿家的收入结构和可持续发展能力。2015 年 1-9 月远洋亿家的收入比例中，物业管理收入占比 66%，其他 34% 均为多种经营收入。在未来，远洋亿家计划将增值业务的盈利占比不断提高。

“四元业务”战略落子

远洋亿家的前身为北京远洋基业物业管理有限公司，是国家首批一级资质物业管理企业，自 1999 年成立以来，历经 17 年的发展和经验累积，已位列全国物业服务百强企业前列。2015 年，公司荣获“2015 中国物业服务百强企业成长性 top10”、“中国物业管理能力十五强”称号。

截至目前，远洋地产已形成四元业务组合驱动模式—住宅开发业务，不动产开发投资业务，客户服务业业务，房地产金融业务。远洋亿家新三板挂牌，正是远洋地产“四元业务”战略的关键一步。根据远洋亿家母公司远洋地产的第四步发展战略，客户服务业成为支撑集团发展的“四元业务”之一，构成集团寻求战略转型及利润增长点的重要板块。

“未来的商业有两件事适合做，一是做人多的事情，二是做钱多的事情。远洋要做的主要是前者。”远洋地产董事局主席兼行政总裁李明在 2015 年业绩发布会上表示。社区物业服务，正是瞄准客户这个“人多”的需求而展开，其未来的想象空间不言而喻。目前，远洋亿家将通过兼并优质物业资源，进行规模化发展。

（来源：凤凰房产）

行业 | 华润有意接手宝能系所持万科股份因价格未达成一致意见

本已平息的万科股权争夺战最近又有了新料，还是个猛料。

有消息称，华润有意接手“宝能系”所持万科股份，但双方因交易价格等问题，目前尚未达成一致方案。

这意味着万科的股权争夺战还远未结束，而大家也似乎都明白了华润何以在3月17日万科临时股东大会结束后对万科管理层意外呛声。

多年来，华润与万科的关系都十分微妙，华润有足够财力控股万科，却始终没有达到完全控股，持股比例多年来徘徊在15%左右，只是在2006年，累计持有过16.3%的万科股权，达到近10年的峰值。而更耐人寻味的是，在万科与宝能系的股权之争进入白热化之际，华润始终保持沉默，“宝能系”三度举牌过后，华润才出手增持万科至15.29%，仅超过“宝能系”0.25个百分点，且此后再无增持举动。随后宝能系再度增股，超越华润5个百分点，正式成为第一大股东。

如今华润与宝能联手的消息传出，令本是一场由宝能系掀起的万科股权争夺战，变得更加扑朔迷离。朋友还是盟友，谁能控股万科再生变数。

螳螂捕蝉，黄雀在后，难道华润才是那只黄雀？

黄雀华润？

华润与万科的关系在中国上市公司极为少见。

多年来，华润给外界的感觉都是一个有钱、沉默又可靠的大股东形象。以至于在二者的合作中，人们已经产生了资本并非头牌，经理人才是主角的幻觉。

幻觉终将要破灭的，即使它已经维持了16年。

在华润呛声万科之前，市场一直看不透华润的立场。事实上，争夺战刚起，在市场正在猜测华润动向的时候，安邦横空出世抢了头功。而在接下来的剧情中，华润未及大出手，却又被深圳地铁破了功。

3月，华润公开指责万科为了夺回控制权而引入“白衣骑士”深圳地铁时，并未提交董事会决议。

其时，华润的反应令市场感到意外的同时，也微妙地反射出其态度——不再容忍万科，也不愿意失去大股东的地位。

“明明自己以前是大股东，后来来了宝能，又来了安邦，还来了个深圳地铁。如果深圳地铁入股成功，华润则可能沦为老三，这是它绝对不能接受的。事实上，如果宝万之争刚开始的时候，华润不是在忙于和百威英博争夺雪花啤酒，无钱也无暇来管这件事，就不会有接下来这么多人和事参与进来了。”一位长期跟踪宝万之争的业内人士对记者评论称。

而后参与也有后参与的好处，在所有人都立场分明后，华润也得以看清自己的立场。

值得注意的是，此时放出华润有意收购宝能手里万科股权的消息，无疑对万科与深圳地铁的收购产生重要影响。

有消息显示，华润和宝能春节前就开始谈判接盘万科股份事宜，但当时华润出价低于宝能的成本，宝能掌门人姚振华不愿“贱卖”。这意味着华润也开始不再满足于只是做一个普通的大股东，“宝万之争终于让华润与万科之间相敬如宾的关系发生了变化，华润明白自己不争的东西，别人也一样会争，而一旦其他人进来，事情就变得更加复杂。而且华润董事长傅育宁是临危受命，他与王石没有那么深的交情，不可能对万科有从前那般纵容。”上述人士表示。

而接下来，另一个问题也随之出现，就是华润有没有钱买姚振华手里的万科股权？

有数据显示，宝能系收购万科股票的成本在 400 亿元左右。而如果不显著高于这个成本，姚振华显然是不会卖的。

那么问题来了，华润手里有没有这个钱呢？

根据已经发布的上市公司年报，华润旗下的五家上市公司华润啤酒、华润电力、华润置地、华润水泥、华润燃气总现金流之和仅为 703 亿港元，折算成人民币也不到 600 亿元，且显然不能都拿来给宝能。

有业内人士表示，如果华润置地以其优质资产募资，倒有可能缓解“钱荒”。“而且如果华润并非想全盘收购宝能手里的万科股票，只是想收购令其足以赢回大股东席位的部分股权的话，那投资也可以不用这么多。”上述人士评论称。

宝能安邦皆是变量

黄雀固然精明，螳螂也不是吃素的。

4月8日晚间，万科A发布公告称，股东钜盛华于4月6日与其一致行动人前海人寿签署表决权让渡协议，钜盛华将其直接及间接持有的共约 14.73 亿股万科股份所对应的全部表决权不可撤销的、无偿让渡给前海人寿。此次表决权让渡后，前海人寿持万科 A7.36 亿股，拥有 22.09 亿股股份对应的表决权；钜盛华直接及间接持有万科 A19.45 亿股，拥有 4.72 亿股股份对应的表决权。前海人寿合计拥有万科股份对应的表决权则达到万科总股本的 20.01%。

此番腾挪，引发市场猜测，有指姚振华是为了前海人寿的财报好看，还有人认为宝能或将有下一步举动，很可能是为华润洽购万科股份铺路。即如果华润买入前海人寿所持 6.66% 万科股份——对应 20.01% 股份的表决权，加上自身所持 15.29% 股份，华润表决权可达 30% 以上，可以和宝能组成一致行动人，成为万科的控股股东。

不过在事实没有发生前，一切也只是一种猜想。

除了宝能和华润，安邦也是变量之一。事实上，从安邦最近的一系列收购行动中，其志在必得的气势已足够令外界刮目相看。

而万科曾在声明中称欢迎安邦成为万科重要股东，并愿与安邦共同探索中国企业全球化发展的广阔未来，以及在养老地产、健康社区、地产金融等领域的全方位合作。

安邦从“野蛮人”到“白衣骑士”的角色转变，足以证明它绝非一个作壁上观的角色。而从万科最新的股权结构图上也可以看出，安邦是个非常重要的角色，即安邦帮谁，谁就能赢。

相比之下，华润优质资产虽多，可快速变现和快速募资能力只怕还要略逊于安邦。

“不过根据安邦一向的收购习惯来看，它对控股公司兴趣不大，只是做财务投资，其实如果华润与宝能合作失败，安邦倒是个可以联手的不错的伙伴。这盘棋里，每个子都很重要。”上述人士分析称。

（来源：华夏时报）

行业 | 楼市火爆背后品牌房企转型“退房”增多

曾经的土豪行业风光不再。地价上涨较快、资金成本增加、房地产企业的利润平均每年大约以 1% 的速度下滑……近期房企陆续发布的年度业绩报告，增收不增利的现象愈发明显，地产龙头万科的净利润率和结算毛利率已连续多年下滑。净利润的持续下跌，体现出房地产行业暴利时代消逝。而随着市场分化程度上升，行业内洗牌加速，越来越多的企业选择退出。据 2014 年以来房企年报和最新监测，包括上市房企在内，至少 30 家品牌房企明确退出房地产或房地产主营收入占比已经低于 50%，其中，至少 16 家品牌房企计划或已脱离地产主业。专家分析，未来 3 年四类中小房企仍将会退出楼市或被收购。

品牌房企转型“退房”增多

今年年初，苏宁环球宣布成为韩国 FNC 第二个股东，将和 FNC 在中国成立合资公司进行艺人培养。公司有关负责人透露，目前公司还有 3-5 年的开发量，“这段时间就给了我们产业转型的缓冲期，未来我们将不再从事房地产开发，而是把目前的现金流用来打造我们的新兴产业”。

苏宁环球并非个例。公开资料显示，2014 年以来，包括上市房企在内，至少 30 家品牌房企明确退出房地产或房地产主营收入占比已经低于 50%，其中，至少 16 家品牌房企计划或已经实现彻底转型，脱离地产主业。另外，市北高新、中南建设、陆家嘴等公司的房地产主营收入占比已经低于本公司营业收入的 50%。

除此之外，潜在退出地产市场的品牌房企仍不在少数。如因为地产业务大整合导致的消失的这类房企，比如中建地产、中信地产（住宅板块）、中渝置地等等，也有因资金链断裂破产清算的，比如曾经的百强房企华光地产。

既然本轮已有六次降息六次全面降准，货币政策呈现宽松的特征，为何仍有品牌房企资金紧张，面临被收购的命运？它们为何仍要“退房”？

同策咨询研究部总监张宏伟(博客)认为,无论是迫于中长期地产业发展局限性,还是企业多元化的需要,品牌房企“跨界”转型(尤其是退出房地产)趋势在2014年下半年以来非常明显。如莱茵置业转型体育产业、华丽家族转型石墨烯、东方银星转型建材贸易、海德股份转型外贸、中体产业转型彩票、证大置业转型投资、浙江广厦转型体育影视文化、宜华地产更名宜华健康将健康医疗服务作为主要发展方向等等。预计2016-2018年,品牌房企在“跨界”转型投资上将有更大动作。

“大鱼吃小鱼”导致中小房企减少

除了企业跨界转型之外,“大鱼吃小鱼”的并购现象与合纵连横的“强强联合”成为“新常态”,也是退房企业越来越多的原因之一。

从目前行业格局来看,千亿房企的竞争暗潮汹涌,中海系、招商系、保利系、绿地等房企试图通过重组形成“巨无霸”联合体,争夺未来行业(经营业绩或市值)老大的地位,竞争异常激烈。而对于目前业内的收购机会也不会错过,如恒大55亿元收购中渝置地旗下物业、31亿元收购武汉三江航天地产67.08%股权等就是近期行业内的“大鱼吃小鱼”的并购。

另一方面,中小房企面临困境。西南财经大学刘璐教授认为,当下中小房企的困境表现在两个方面,一是土地很贵,开发门槛很高,小房企很难获得地块尤其是优质地块。二是融资困难,很多小房企不得不借助民间借贷等成本高昂的融资方式,很容易资金链断裂。

张宏伟认为,在楼市“去库存”的市场背景下,银行等金融机构将通过严格执行放贷企业标准、下调企业信用评级、降低抵押率,甚至停贷等方式对于“风险”房企或项目进行“风险控制”,这些都可能让占有整个行业绝对数量最多的中小房企资金面紧张,甚至频现中小房企被并购或破产的现象。预计将有更多中小房企甚至品牌房企退房或被收购。

观察

未来三年四类

房企仍将退出

张宏伟分析,四类企业最容易在2016年及未来三年被收购,也最容易退出房地产:第一类,产品类型偏高端周转率较慢的企业;第二类,前期拿地过于激进,导致成本构成较高而影响销售资金回笼的企业,或盲目多元化扩张,导致房地产主营业务受到影响的企业;第三类,由于金融机构“风险控制”,一部分资信不太好贷款受限的中小企业,会面临资金面断链的市场风险;第四类,非地产企业跨界进入楼市的企业因为在产品标准化、融资渠道构建、购房者C端客户的把控能力等方面无法实现开发成本的降低,会面临发展的问题。

(来源:金羊网)

行业 | 潘石屹 SOHO3Q 喜宴众包“成绩单”与上调佣金比例背后

有传，SOHO 中国确认将公司业务模式从“开发销售”向“开发自持”转变后，曾经一夜之间裁掉了 300 多人的销售团队。4 月 14 日，曾经归属于 SOHO 中国销售团队的一些人作为现在 SOHO3Q 众包模式下的中介，被邀请出席了 SOHO3Q 渠道分享会。

在这场分享会上，SOHO 中国为了感谢中介公司的支持，给某房地产经纪有限公司颁发了个“最佳终结合作伙伴”奖项，不料，这位领奖者透露，“从 09 年开始我就是 SOHO 中国销售部的”。

而潘石屹在回答媒体提问时，正说着话不经意转过身低头一看身后的人，说：“你原来也是我们公司的哦？”此人连连点头，全场爆笑。

而 SOHO 中国在分享 3Q 众包“成绩单”并现场宣布上调佣金比例的同时，就上演了这么一场“还是老东家好”的戏码，这场分享会可谓是“喜气洋洋”。但在这么一场喜宴背后，值得注意的是，SOHO 中国也正试图解决经济与市场环境变化带来的“烦心”事。

潘石屹 SOHO3Q 喜宴

在分享会前，这位微薄大 V 潘石屹露出标准八颗牙微笑一一与受邀前来的 80 余家租赁中介人士握手拍照，这些中介人士是这场 SOHO3Q 渠道分享会的主角，他们前来了解与他们休戚相关的 3Q 众包“成绩单”与佣金调整。

“我们从以往自持的 170 万平方米的面积里面拿出 10% 做了一个勇敢的尝试，就是做了大家现在看到的 SOHO3Q。从去年 2 月份推出，试验这样一个市场是不是能够满足一些企业的需要。经过一年的时间，现在我们到目前为止开放了 10 个 SOHO3Q，一共开放了 12500 个座位，还有两个月，到 5 月底会开到 15 个中心，一共 15000 个座位。”

“截至目前，SOHO3Q 的众包已经吸引了 3400 多名 3Q 伙伴以及 80 家 3Q 联盟加入销售，众包订单累计成交 1177 单，签约金额超过 1 亿元，累计发放佣金总额达 420 万元。”这是 SOHO 中国总裁阎岩在分享会现场与到场的渠道中介报告的 SOHO3Q 众包“成绩单”。

而后，SOHO 中国副总裁钱霆上场，宣布了 3Q 众包的全新佣金政策：“众包的佣金比例将从原来的 8% 上调至 15%，这一佣金比例极具市场竞争力。有效期将从 4 月 15 日至 6 月 30 日。这是一个什么概念呢？我们如果按照北京、上海所有在租工位出租 15% 的佣金比例算，北京的佣金可以发到 2100 万，上海的佣金可以发到 1900 万，加起来有 4000 万。”

谈到为何要提高佣金，潘石屹在接受观点地产新媒体的提问时回答说，这是根据市场的佣金水平制定的，“我们的出发点就是市场是什么样的佣金水平，我们就给什么样的佣金水平”。

不过，SOHO 中国举办这场分享会的醉翁之意恐怕不在介绍 3Q 众包“成绩单”与宣布上调佣金比例上，在分享会上，SOHO 中国特意请出了他们的 CTO 叶萌来介绍 SOHO 中国正推出的会员福利社和会员合作社。

在此前，阎岩作为第一发言人就已经率先讲到了 SOHO3Q 的定位：“SOHO3Q 是不是二房东？不是！SOHO3Q 它还是一个基于互联网的技术，通过一个平台建立一个社区，在这个社区里面，每个用户之间可以找到商机，每个用户之间可以相互联系。”而这种“社区”，以 SOHO 中国分享会的意思来看，将会是从其正推出的会员福利社和会员合作社来得到实现。

叶萌说，会员的福利社是指根据 SOHO3Q 里面公司的反馈，来确认公司所需要的服务，并选择不同行业的合作伙伴让他们专门根据 SOHO3Q 入住的企业会员的需求，定制一系列的权益。

“比如像体检，当你点击领取福利的时候，我们会把你的需求传送到服务提供商，他会很快联系你，这些伙伴给我们提供服务的承诺，有专人跟进这些事情。我们还建立了会员合作社，是什么呢？SOHO3Q 到目前为止服务超过 500 家的企业，这些企业在我们提供的在线环境中，让他们实时发布产品、服务，以及他们的需求。我们通过在线的社区把他们串联起来，大家可以想，在北京和上海我们有十个中心，未来我们还会在其它城市有更多的中心投入。”

微笑背后的“烦心事”

叶萌声情并茂地做着会员福利社与会员合作社的说明，而潘石屹也在台下露出“谜之微笑”，但这场颇为“欢乐”的分享会也无法让潘石屹躲避掉一些需要回答的“烦心”问题。

在这场分享会上，媒体再提旧事——SOHO 中国会不会再回归到销售模式。据观点地产新媒体查询，今年 3 月 8 日于香港举行的 SOHO 中国业绩会上，潘石屹在回答媒体提问时，曾不经意地透露，鉴于目前北京、上海房价上涨非常快，公司决定把一些比较成熟的、出租情况非常理想的非核心资产进行销售，这让外界猜测潘石屹是否将要“重启销售模式”。

而在彼时，在媒体的多轮提问中，潘石屹最终仍是不愿吐出“销售非核心资产”的核心内容，然而，躲得了初一仍是躲不过十五，在这场分享会上，潘石屹终于说出其“销售非核心资产”的最终目的。

“我们持有的量是 172 万平方米，从我们公司负债情况来看，完全可以百分之百地持有下去。可是我们碰到一些问题，我们前一段时间外币贷款持有率比较高。”

“历史上汇率风险让好多公司破产，我们不愿意承担任何的风险，所以在 172 万平方米的物业里面拿出来了 4.2 万平方米，是很小的比例，把这些陆陆续续销售出去，使我们的外币贷款降成 0，这就是我们的目标。”

按照潘石屹的说法，像上海外滩 SOHO，光华路 SOHO 二期这种 SOHO 中国将其归为核心资产，不予销售，而地理位置稍微偏的、体量小一点的非核心资产则将成为销售对象以换取偿还外债的现金。

对于此前已透露过的销售对象之一“世纪广场”，潘石屹称：“世纪广场宣布要销售之后，现在正竞相报价，最后一轮报价是下星期一。散售的机会可能就没了，我们倾向销售给一个业主。价格从第一轮报价来说，我们还是比较满意的，能够达到我们的心理价位。”

看起来，现在汇率风险上 SOHO 中国已作出举动以作规避，但在租客的质量方面，SOHO 中国似乎尚无办法进行保证。

在分享会上，面对观点地产新媒体提出的 P2P 出事对 3Q 出租率有无影响这一问，潘石屹坦率地表示有影响。

有关消息显示，P2P 和财富管理公司在目前写字楼承租面积中占据较大比例，而从去年底开始，P2P 频繁出事——金朝阳涉案 900 亿、e 租宝卷款 747 亿、泛亚侵吞 430 亿、中晋系涉案 340 亿等，不断有 P2P 平台倒下。

4 月 12 日，还有报告显示，截至 2015 年末，P2P 平台的坏账规模在 425 亿-638 亿元。还有统计称，自 2011 年以来，已经有超过 1500 家平台出现问题，仅 2015 年就达到了 896 家。

潘石屹称：“P2P 对我们还是蛮有影响的，主要是上海，上海虹口项目受到了影响，但因为 3Q 众包都是在手机上的下单，背后是个 P2P 还是什么东西的，我完全不知道，这些不良公司我们是得防范，（它们）来得多就把我们名声毁了。”

而关于防范的方法，潘石屹只能粗略地说：“下一步无论是软件开发也好，管理的过程也好，还要防范这些东西。”他还打趣说，“你们这些中介代理公司给我们介绍的时候，信誉比较差的别给我们推荐介绍，好不好？让他到别的地方去租去，让他去毛大庆那边去租去。”

（来源：观点地产网）

行业 | 魔方公寓 C 轮融资 3 亿美元多品牌进军细分市场

长租公寓从去年开始越来越受资本市场热捧。日前，魔方公寓宣布完成 C 轮近 3 亿美元融资。本轮领投方为中航信托，魔方的 B 轮投资方美国华平集团参与跟投。

两年内，魔方连续获得两轮融资，并且接连刷新行业内融资新高。

魔方生活服务集团董事长葛岚透露，本轮新资本的注入将助力魔方全面开拓租赁领域的细分市场，并通过丰富的品牌矩阵，打造覆盖全人群租住解决方案的公寓运营商。

今年年底前，魔方公寓门店总量将突破 300 家。

资本铺路刚开始

成立于 2009 年的魔方公寓已在中国公共租赁领域持续发展了七年，其主要为集中式长租公寓，项目布局在北京、上海、广州、深圳、南京、武汉、苏州、杭州、成都、天津等全

国 15 个大中型城市，门店数量达 150 家，房量逾 2.2 万间，为近 4 万名住户提供租住生活服务。

魔方已经进行了连续两轮共计近 5 亿美元的融资。

“租房是消费行为，但是租房者却未必能获得优待。不仅如此，租房者在居住过程中一直处于较被动的角色，相信租过房的人都深有体会。魔方成立的初衷就是想改变这一不合理现状，中国有着 2 亿以上流动人口，在这个数字的背后是一个一个真实的租房需求，围绕这些需求的是一个庞大的消费市场。魔方作为最早耕耘在这个市场的企业，希望围绕这些需求，搭建起一个覆盖多细分市场的体系，为不同人群提供多样化的租房选择。”葛岚表示。

购租并举推行

对于为何会投资魔方公寓，中航信托总经理姚江涛表示：“长租公寓现在是站在风口上的行业，它的兴起一方面顺应了市场的需求，一方面也是借助了政策的东风。现在提出要建立“购租并举”的住房制度，加快发展专业化住房租赁市场，并鼓励发展以住房租赁为主营业务的专业化企业。作为集中式长租公寓行业的开拓者，魔方公寓一直以解决年轻人租房痛点为己任，不断在产品、服务和规模上实现自我突破，并引领这个行业走向标准化、成熟化。相信在今后魔方也会为推动这一新制度的执行担起重要角色，为奋斗在大城市里的年轻人缓解购租压力。此外，魔方稳健的发展增速和长期不变的规范经营，使得其增值空间令人看好，为中航信托的中长期投资计划打下了良好基础。”

美国华平投资集团董事总经理周知表示：“从大趋势来看，随着持续的城市化发展及消费水平的不断提升，我们认为中国的长租公寓租房需求及市场规模，尤其在一线及二线城市，会继续扩大，从萌芽发展阶段进入爆发式增长的时代。近期，随着一系列在上海、南京、深圳、成都等地推出的限购政策来看，租房需求将被释放。魔方近几年的快速扩张加上资本上的优势，我们有信心魔方会继续领跑长租公寓行业，抓住这个快速增长的市場所带来的机会。”

多品牌模式

融资后的魔方正在进行多品牌战略。

这几年中，魔方越来越关注租赁人群的特殊性和租住需求的多样性。因此，其在白领公寓的基础上衍生出更多差异化产品，这其中就有魔方为精英和个性人士打造的中高端公寓品牌。

这一新品牌已有多家门店正在北上广等地筹建，预计下半年投放市场。据了解，专为企业中高管、海归、外籍等租住人群设计的中高端精英公寓的租金范围为 6000 元~12000 元/月，是在几千元白领公寓一边倒的中端市场和动辄 2 万至 3 万的高端公寓市场中开辟出的一个新价格区间，填补了两极分化的租赁市场的空白，成为中高端租赁市场中的一款“轻奢”产品。

在打破了“高冷”中高端市场的同时，魔方的首套企业公寓产品标准也已建立，已经在上海推出两家门店。区别于原有产业园传统区的员工宿舍，魔方的企业公寓主要是为在城市中心区域工作和生活的专业技术人员和 service 行业从业人员提供集体租住方案。

随着多产品、多品牌的同步推行，魔方的品牌化和集团化发展之路正式启程，其提供的租住解决方案也将从单一的白领门类延伸并覆盖至更多细分人群，魔方的属性也将从一家公寓运营商转变为满足全人群、全方位需求的生活服务集团。而在成功完成本轮融资后，通过加大整合各大城市的物业资源进行公寓化连锁经营的魔方将有望打造成公寓业的首家旗舰级品牌企业，成为一个“新租住时代”的开启者。

（来源：第一财经日报）

前沿视点

观察 | 深圳紧急叫停房地产众筹动了谁的奶酪？

著名经济学宋清辉则认为，深圳全面叫停房地产众筹，对深圳的房地产众筹业态会带来巨大的影响。但是，道高一尺魔高一丈，预计会有其它的一些手段如更换名目等避开禁令等，政府还需对此大力监管。

4月12日，深圳市互联网金融协会发布通知，要求全市互联网金融企业全面停止房地产众筹业务，并于7天内完成业务整改和技术整改，彻底清理线上线下地产众筹业务。

这个通知其实就是落实3月25日深圳市政府办公厅发布的《深圳市人民政府办公厅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》的通知要求。

通过该通知我们看到深圳市政府对房地产众筹叫停之迫切，他的初衷是希望通过这种形式抑制民间资本的进入，抑制深圳过高的房价。

著名经济学宋清辉则认为，深圳全面叫停房地产众筹，对深圳的房地产众筹业态会带来巨大的影响。但是，道高一尺魔高一丈，预计会有其它的一些手段如更换名目等避开禁令等，政府还需对此大力监管。

房地产众筹发展史

首先，来说说房地产众筹的发展史……

所谓的房产众筹就是多人投资一处房地产，共同拥有并共同获取房产收益的过程。

美国是走在房地产众筹前列的。2012年12月8日，美国网站Fundrise率先将众筹的概念植入房地产中，诞生了“房地产众筹”模式。当时，Fundrise提供住宅地产、商业地产及旅游地产等各种类型的不动产项目，投资门槛只有100美元。

我国在2014年开始发展起来。当年，万科、龙湖、远洋等知名开发商纷纷联手搜房网、平安好房网、团贷网等互联网平台推出“房产众筹”项目。

期间，搭顺风车的不规范融资现象如雨后春笋般出现。

简单来说，哪里有利益哪里就有商机。例如，一些众筹产品涉及费用和分成，通常要收取3%的手续费，这就是众多企业和个人进入众筹行业的目的。

房地产众筹发展到现在主要分为三种类型：

1) 投资理财产品型：

用“房价始终上涨”的概念吸引投资者，模式是向投资者募集资金并投资于房地产项目，项目增值，投资者获利；贬值，则亏损。

2) 营销推广型：

将众筹的概念应用在营销活动上。如搜房天下贷和苏州万科合作推出了一套 100 平米三房，在网上以 54 亿元的底价起拍，最终价高者得到房源，溢价部分分配给众筹投资人。

3) 合作建房型：

以“乐居众筹”为代表，先寻找购房群体，后根据客户的购房居住需求拿地，并通过专业开发商代建直至最终交付使用。

为何深圳要叫停房地产众筹

言归正传，为什么深圳要叫停房地产众筹？

目前的房地产众筹在发展过程中变了味，一些相关从事房地产的相关机构利用房地产上涨的空间来赚钱，把它当做一种投资理财产品牟取暴利。

“深圳市涉及房地产众筹业务的平台为 10 家左右，其中，深圳本地的众筹平台全部房筹业务为 5 亿元(包括全国)，但涉及深圳地区的房筹业务规模仅为 3000 万元。”深圳互联网金融协会秘书长曾光在公开场合如是解释。

但事实上，真相远非如此简单。

一名业内人士向中国房地产记者解释，目前，在深圳，房地产众筹大概有 20% 的市场份额，就连房地产开发商也不清楚众筹的发生过程，一些众筹交易行为发生在一些炒房族身上。”

房地产众筹投资需谨慎

目前，固定资产证券化适合在商用产品，在民用地产上还存在问题。中国的互联网房地产众筹是一种投机行为，其投资逻辑是基于房价将继续上涨，而不是通过稳定的租金获取投资回报，总想通过短期事件获取暴利。

其次，例如认知度较低，资金安全问题、投机风险、无相关法律保障等都是需要面临的问题。

由于房地产众筹在中国的发展时间尚短，问题不少。对于“投资理财产品型”众筹，该模式实际上就相当于炒房、炒黄金等，一旦标的物贬值，投资者不但无收益，甚至可能亏本；“营销推广型”众筹则不具备推广的条件，只是运用了众筹思维的营销噱头，并不能发挥众筹的真正优势；而“合作建房型”众筹的模式和非法集资较为接近，界定比较困难，因此可能会承担一系列法律风险。现在的股权类众筹网站均是通过邀请特定用户线下沟通然后决定是否投资的模式，主要是通过规避“社会公众即社会不特定对象”。

“房地产众筹业务存在法律层面和房屋产权归属方面的风险隐患，房地产行业的众筹环境还不成熟，参与方需权衡利弊，牢记风险第一，因为一旦双方发生纠纷，投资者没有一个后盾保障。目前，房屋众筹在国内仅是试水阶段，尚待完善；开发商大玩的房地产众筹还未形成成熟的机制，存在噱头大于实际意义之嫌。”宋清辉强调。

(来源：中房网)

观察 | 全国首例住宅土地使用权到期需花三成房价续地

据温州媒体报道称：

当地一部分市民正常买卖二手房后却无法完成交易，原因是土地到期了。如果要续期，必须缴纳占房价总额约三分之一的土地出让金，100 多万元的房产，续期就要再缴纳 30 多万元。

房子 70 年后怎么办？温州上述问题随即引发全国广泛关注，也变得迫切和现实起来。据称，温州上述状况在全国可能也属先例。

对此，易居研究院智库中心研究总监严跃进在接受每日经济新闻记者采访时认为：

温州房产问题给住房和国土管理部门提出了新要求，对于部分土地用地年限到期的住房项目，如何补缴地价，防止市场误读，显得非常急迫。

事情经过：高价买了土地到期的二手房

这起尴尬的事情要从上个月说起。

今年 3 月份，温州市民王女士买了一套二手房，办理房产证和契证后，但是 4 月 7 日，买卖双方去过户土地证时却发现，房子的土地使用证只有 20 年，而且已在 3 月 4 日过期了。

王女士来到温州市鹿城区行政审批窗口，工作人员告诉他，要拿到新的土地证，必须补缴费用延长土地使用期限，初步估算，这笔续期费大约要 30 万元，而这套房子，总价才 65.8 万元。

这并非个别情况，经温州国土部门初步摸排，单市区土地使用年限在 2017 年底到期的房产有 600 多宗（套）。

社会 | 首页 > 您当前的位置：新闻中心 > 温州 > 社会 > 正文

土地使用权“撞限” 相关部门：正研究政策及方案

来源：温州网-温州日报 作者：刘宏宇 彭天翔 2016-04-15 07:22:00

核心提示：温州部分市民因土地使用年限到期或即将到期，要用出让金“买地”才能重新办理土地证，在社会各界引发热议和关注。

A A

1条评论



前期报道：[知道土地证将过期 市民跑了部门一年仍拿不到新证](#)

温州网讯 连日来，温州部分市民因土地使用年限到期或即将到期，面临要花费数十万元高额土地出让金“买地”才能重新办理土地证的遭遇，在社会各界引发热议和关注。许多市民纷纷致电，咨询有关土地使用权的各种问题。

昨天上午，记者来到市国土资源局，土地利用管理处处长张少清接受了记者的采访。

为此，《温州日报》记者专门采访了温州国土资源局土地利用管理处处长张少清。

他形容道：

土地使用权 70 年的房子，好比 4S 店里的新车，而只剩两三年使用权的房子，好比开了 10 多年的二手车，因此，王女士就好比她用高价买了辆快报废的二手车。

住宅的土地使用年限为 70 年，温州这些房产的却只有 20 年？

张少清解释：

1990 年 5 月 19 日，国务院颁布了 55 号令《中华人民共和国城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》，开始对城镇国有土地使用权实行出让制度；第八条规定：土地使用权出让是指国家以土地所有者的身份将土地使用权在一定年限内让与土地使用者，并由土地使用者向国家支付土地使用权出让金的行为；第十二条规定：居住用地出让年限最高为 70 年。

《条例》发布后，温州市区开始实施国有土地使用权出让工作。上世纪 90 年代初期，市区在办理划拨国有土地使用权转让交易时，将划拨性质的国有土地使用权转为出让性质的国有土地使用权，并收取土地出让金。

当时，温州为了顺利推进国有土地使用权出让工作，在不超过居住用地最高年限 70 年的前提下，按 20 年到 70 年分档，由受让方自行选择办理出让手续，并交纳相应的土地出让金额。而从去年开始，20 年期限的这批住宅土地使用权到期或即将面临到期。

严跃进认为，温州这种种土地出让金补缴的做法是比较罕见的，属于地方性质的历史遗漏问题，即过去土地出让过程中设定了不同的土地出让年限，所以会出现补缴土地出让金收入的做法。

相关部门：正在研究相关政策和方案

60 多万元买的房产土地证要续期，为什么要再缴纳 30 万元左右，温州做法的依据是什么？

张少清在接受《温州日报》采访时解释称，《中华人民共和国物权法》第一百四十九条规定，住宅建设用地使用权期间届满的，自动续期。但《物权法》只规定了“自动续期”，该如何续期，需不需要交纳土地出让金以及交纳标准都没有明确。

“到目前，国家也尚未出台关于出让土地续期的实施细则，更没有对出让土地使用权续期出让金收取标准作出规定。立法的滞后，使得基层国土部门在实际操作过程中无法可依、无章可循，不能办理相关续期手续，给群众带来不便。”张少清这样说。

张少清表示，在国家没有具体实施细则的情况下，目前基层国土部门只能参照国有土地出让的做法，先由第三方评估机构评估土地价格，根据单位地价或折算出楼面地价，算出总的土地出让金，重新签订国有土地使用权出让合同。

张少清称，国有建设用地使用权有偿有限期使用，是我国国有建设用地管理的基本制度。一般讲，不同用途、区位、土地利用条件，以及不同使用年限的土地，其土地使用权价值是不同的。土地使用权评估也不是他们做的，是由第三方评估机构做出来的。

面对“土地证到期，要续期，目前就要缴纳很高额土地出让金的情况”这个问题，张少清认为，目前房地产市场透明度不足，很多买房人可能没有意识到土地使用权年期对房产价值的意义，房子本身说白了就是砖块水泥，房产的价值很大一部分是来自于土地的价值。房地产市场信息不对称，导致土地使用权价值被低估，对于续期，群众的心理预期还是存在差距的。

张少清亦坦言，温州在实行国有土地有偿使用初期，在办理划拨转出让手续时，在一定范围存在土地使用人为了少缴出让金而选择以较短受让年限取得出让土地使用权的现象。现在让受让人承担，确实有点不公平。

因此，在国有建设用地使用权出让中，出让年限不同，土地使用人需要缴纳的出让金也是不同的。所以在相关政策明确前，建议市民在住房的买卖过程中提前关注土地使用权年期的问题，不要让自己买亏了。

而目前，温州当地国土部门也在研究这个问题，并采取了三个做法：

一是积极向上面反映，这个制度需要顶层设计，到目前为止还没有收到很明确的答复；

二是温州国土资源局也在研究作为温州地方的普惠性政策及解决意见方案，目前已着手起草政策建议的初稿，近期会组织相关人员进行讨论后提交给上级，妥善化解这类问题。但这个普惠性政策，也要在法律框架范围内制定；

三是对于现在想要续期的市民，我们随时欢迎，并给予优先办理。

对于上述张少峰的采访，由于恰逢周末，每日经济新闻记者未能联系上温州国土资源局，但温州当地媒体业内人士称，确实如此，国土局接受了《温州日报》的采访，这些内容属实。

土地年限到了，怎么办？

调查显示，商品房土地到期，超八成网友认为“不应”再交钱（图片来源：新浪微博@头条新闻）

温州上述问题出现后，迅速引发舆论广泛关注。

如专栏作家王海涛说的那样：

很多温州以外的人看到这个消息感到震惊，是因为“心有戚戚”——自己前些年买的二手房，土地年限是不是也所剩不多了……

那么土地使用权年限到了，真的要花费高额费用才能重新办理土地证吗？其法律依据是什么？该如何续期？其他地方会否效仿？

事实上，房屋产权是由房屋所有权和土地使用权两部分组成。其中，土地使用权在出让时根据开发类型分为不同的使用年限，民用住宅用地权属年限最高为70年，工业用建筑用地和综合类用地最高为50年，商用建筑用地最高为40年。

而房屋所有权属于个人产权。根据《中华人民共和国物权法》（自2007年10月1日起施行）第六十四条，私人对其合法的收入、房屋不动产享有所有权。其年限是永久的。同时，第一百四十九条明确写到“住宅建设用地使用权期间届满的，自动续期”。

但是，同年8月修订通过的《城市土地管理法》第二十二条又规定“土地使用权出让合同约定的使用年限届满，土地使用者未申请续期或者虽申请续期但依照前款规定未获批准的，土地使用权由国家无偿收回”。续期的，应重新签订土地使用权出让合同，依照规定支付土地使用权出让金。

近日，上海金融与法律研究院研究员聂日明对此撰文称：

理论上讲，出让性质的土地使用权到期的市民，如果仅仅是居住需求，可以不用缴纳土地出让金而继续住在房子里。

但若要考虑未来有转让、抵押房产的可能，那么缴纳土地出让金获得出让性质的土地使用权证是必要前提，或者在转让不动产时补交土地出让金。

新房开发时，开发商在一级土地市场上竞价拍卖获得土地使用权并支付土地出让金，而土地使用权到期以后，续期的土地出让金价格没法采用拍卖竞价方式，各地实践中，一般通过基准地价来计算土地出让金。

所谓基准地价是指土地在正常市场条件的熟地价格，包括土地取得费（征地或拆迁的费用及相关税费）、土地开发费用和土地纯收益。各地都会定期公布最新的“国有土地使用权基准地价表”，一般按用途、区片、容积率等因素核定，一般相当于房价的三分之一。

只是应缴的土地出让金占房价比重如此之高，300万的房产，要缴100万的土地出让金，相当于京沪地区职工社会年平均工资的十几倍，高房价地区的房地产所有人恐怕都是无力承担的。

聂日明认为，未来住宅的土地使用权密集到期的年份，如果强行要求以现行土地出让金的计算方式来缴纳土地出让金，恐会影响社会稳定。

可行的解决路径有两种：

第一，大幅度降低“续期”的土地出让金；

第二，以每年征收的房产税代替一次性征收的土地出让金，在房产税全面开征以后，对“续期”的土地使用权不再征收出让金。

温州发生的这件事，对中国的房地产市场具有标志性意义。（图片来源：IC）

世邦魏理仕杭州分公司董事总经理马英枢向每日经济新闻记者表示：

之前尚无实际案例，物权法也未做详细说明。针对个别事件，具有较强的指导意义。此事关系到目前土地制度的基石，不能简单按照现行规定从事。政府应避免懒政思维，尽快给出指导原则和操作细则。

严跃进则对每日经济新闻记者表示：

如果70年产权的住房，主流的做法是后续用地使用权会自动更新，而非补缴，所以普通民众并不需要太担心。

而部分土地使用年限不清晰，或明显短于30年，则补缴可能性比较大，尤其是一些市中心的用地用房，但此类物业估计比例不大。（来源：每日经济新闻）

资本 | 房地产信托基金不仅仅是大众投资工具，也是国家投资工具的选项

普通大众介入商业地产投资，这好像是一个遥远的梦想。在现阶段，大多数老百姓仍然属于居住需求，也就是说，不是刚需需求就是改善性需求，那么除了住房以外的商业地产，只有像王健林这样的所谓大亨，才能够拥有和运营商业地产。招保万金这类地产公司可以开发商业物业，但是在中国现阶段，他们还是以开发居住地产为主。然而在中国，有一批“温州人炒房团”类似的群体，他们的财富状况高于一般的普通大众，他们手中有许多现金闲钱，那么他们会在现货市场上从事居住地产的炒卖炒卖活动，其资金量恐怕也不可能跟王健林这样的业内资金雄厚的这种地产开发商，相提并论，那么他们就可以所谓房地产信托基金的这个框架下介入商业地产投资。

中国资本市场的产品创新之一是房地产信托基金(Reits)，总体来说，就是基金的运营者可以从事收购商业物业，管理增值，并且产生稳定现金流收入回报给股东。类似一家公募基金的管理人，受基金持有人(可以称为股东)的委托，从事收购商业物业，管理增值，并且产生稳定现金流收入回报。通常在新加坡，台湾地区还有香港地区，基本上可以说是物业公司的业务模型，这种物业公司当然不能够从事开发业务，类似一家巨大的从事物业管理的公司，收购拥有，然后经过自己管理，它的价值有所增值，带来稳定的租金收益。在特殊的情况下，公司也可以从事开发，通常是指翻修重建甚至销售，新加坡台湾地区香港地区，甚至更早的90年代的发达国家，这样的物业管理公司是二级市场一道亮丽的风景线，给中产阶级提供了一个良好的投资工具，或者说，介入商业物业投资机会；也给不少人提供了一个重要的利得免税的平台，因为这种公司的净收益是不用上税的，成为了比较受青睐的一类股票。在发达国家，早期其地位确实不如所谓的公用事业股，比如说，电力公司这类的股票，但是90年代以后特别是2000年以前，互联网泡沫之前那段时间，就非常受青睐，除了有稳定的现金流，就是利得免税，更重要的是给市场提供了一个估值的坐标系，换句话说，是一个估值的标准，度量衡和平衡器，成为某种形式的价值中枢，与蓝筹股并驾齐驱，在90年代末期20世纪初，在发达国家和地区起到了非常好的稳定器的作用。

现在中国那正在一个中产阶级逐渐形成，刚需和改善性住房需求开始逐渐淡化，投资性需求日益突出的大背景下，证券二级市场又缺乏估值度量衡和平衡稳定器的情况下，地产信托基金产品的推出就变成重要需求。中信证券的地产部在中国也开发出类Reits产品，跟西方发达国家不一样的地方就是没有得到税收的优惠，只能设计复杂的交易机构，尽量减少税收负担。

房产信托基金还有一个特点就是对通胀率跟利率不太敏感，比较迟钝，共振的可能性概率也比较低。房产信托基金还有一个特点就是它跟其他的股票的相关性比较低，换句话说，

与其他的股票包括公用事业类股票相关性比较低，那么在这种情况下，机构投资者将其作为组合中的配置。

在中国为什么房产信托基金发展不起来，其中有两个主要原因第一就是税收，如果不给予税收优惠支持的话，那么获得较高的收益，才能弥补成本；记得当年我在上海参加相关会议的时候，大概是在 2002 年左右，当时政府试图用房产信托基金，发展廉租房这项业务，但是我们发现收益率比较低，那么覆盖不了成本，怎么能够使用好这个工具，那么无非就是在两个方面努力：税收的优惠，甚至是零税收，再一个降低各方面的成本，包括用地成本，还有就是自己拥有管理能力，如果自己没有能力，还需要再雇佣外部的公司，那么成本肯定上去了，收益比较低，投资人也不会介入。PPP 模式之下，也就是说在新的公私合营的框架下运作，也就换句话说，可以把一些具备这种基础能力的物业公司也好，开发商也罢，把它整合到房产信托基金里来，关键是它的交易结构和管理架构。我个人觉得，政府可以运营好廉租房地产信托基金，土地成本极低，然后是免税，保证收益，才能让民间资金愿意跟国家一起来做这件事，弥补政府资金不足的问题。这个法子总比余永定老先生建议的用重修地铁的办法靠谱一些，用政府投资拉动经济的话，廉租房更合适。因为重修地铁可能涉及到资源浪费，虽有拉动经济的作用，更核心的是没有效率。

盘点商业地产信托基金的发挥作用可以推广到很多方面，除了我们所说的主要几种商业物业，例如所谓的公寓楼，包括综合购物中心，直销店联排（奥特莱斯），还有写字楼，工业地产，酒店等等，这类设施以外，还可以利用这种交易结构运营一些公用设施，例如，医院，养老地产等等。由国家拥有的一些资源也拿出来进行这样的试验，先试点再推广的这么一个过程，不断的摸索经验，不断的进行调整，一来政府投资刺激经济，同时让民间资本得到应有收益，或者说稳定收益；二来也更关键的是给中国的资本市场提供一个可参照的估值坐标系，三来让普通大众也来分享资产证券化的果实，通过购买 Reits 份额，获得投资商业地产的收益，到此为止，几乎所有类型的投资者都可参与，因为其本质上是公募基金，而且从商业地产可以延伸到廉租房地产、养老地产甚至是工业地产等具备稳定现金流性质的多个产业，发挥着一石多鸟的多重作用，值得一试。显而易见，国家十三五规划中提出：提高产业集中度，开展房地产投资信托基金试点。发展旅游地产、养老地产、文化地产等新业态。加快推进住宅产业现代化，提升住宅综合品质。2016 年 3 月 9 日，越秀集团董事长张招兴说，鉴于当前 REITs（房地产投资信托基金）的发展面临诸多困境，建议全国人大常委会尽快制定《房地产投资信托基金法》。或许在当前炒房市场滚滚红尘之时，无人理睬张先生的建议，但是喧嚣之后，总要有人打扫“一地鸡毛”，较低房价的拐点迟早将会到来，当 Reits 以较低价格大举扫货的时代到来之时，那么其大发展的时机就距离不远了。

（来源：地产杂志）

深度 | 财务体系遇变房企借营改增“涅槃”为时尚早

3月18日，在看完国务院常务会议发布的“营改增”通知后，中国金茂的中层人士张凯（化名）舒了一口气。

通知给出了明确的时间表，自2016年5月1日起，全面推开营业税改征增值税试点，其中，建筑业和房地产业税率最终落在11%，金融业和生活服务业则适用6%税率。

这是“十二五”规划未完成的“尾巴”。今年以来，“营改增”再度高频率地出现在国务院总理李克强、财政部部长楼继伟和国税总局局长王军等的讲话之中。中央给出的政策基调是“确保所有行业税负只减不增”。高层传达的信息表明，“营改增”一役是“军令状”，今年必须完成。

“不管怎么样，总算盼来了。”张凯对时代周报记者说。他所在的公司在此之前曾作为房地产行业代表单位，参与了财政部关于营改增政策咨询会议。在去年更早的时候，内部已经将其作为重要事件进行营改增预案的制定，“至少不至于太手忙脚乱。不过依旧不是件轻松的事情”。

据时代周报记者了解，“营改增”本用心良苦，但在巨变面前，市场上仍然对减税存在疑问。房企借助“营改增”实现“凤凰涅槃”为时尚早，在消化政策细则的同时，更多的是期盼后期文件的尽快出台。此外，过渡期土地使用税和土地增值税去留问题、地方税收体系建设问题以及对于未完工工程和未开发完的房地产楼盘处置等都有待被更进一步解决。

财务体系遇变

事实上，全面实施营改增试点施行后，中国有望同140个已全面实施增值税的国家实现税制接轨。不过，相比较而言，中国版本的“营改增”被认为最为复杂。在细则推出至全面实施的过渡期内，房企存在不少的挑战。

根据时代周报记者目前了解的情况看，以中国金茂为代表的一部分房企已经在2015年就开始进行一些准备工作，而一部分房企尚在等待后续细则正式推出后作相应的调整。

“营改增”后对财务体系带来的新要求，是不少房企提前准备的原因。

目前，我国两大主体税种为营业税和增值税。“营改增”，即原来按照营业税征收改为按增值税征收，这将在一定程度上直接改变房企会计核算体系。

据了解，营业税对营业额直接征税，核算模式相对简单。而增值税采用抵扣核算模式，需增加不少会计科目，账务处理难度明显加大。此外，税制改道后同步带来报税系统、认证抵扣、税款缴纳等操作方面的新改变。

“财务报表数据会因为核算方式而发生变化。”张凯分析表示，此前不少项目预增以11%为基准，没有考虑到进项部分的抵扣，而实行“营改增”后一些税项明确不能抵扣。

张凯预测，因为“营改增”纳入了建筑行业和金融服务业，从而极大可能带来销售回款与支付价款的联动变化，“这对于不少房企来说，将倒逼他们对税务管控进行改进”。

实际上，有不少房企已经从去年开始成立了单独的税务部门或者专案小组，开展包括对收入、利润、税负、现金流可能影响的数字模拟工作。就此，在今年3月的业绩发布会上，旭辉总裁林峰向时代周报记者在内的诸多媒体作了确认。

目前，房企成本主要来自土地成本、实际建筑安装成本、融资成本三部分。其中，最大成本支出是地价和融资成本。而本次的“营改增”在“土地出让金能否进行抵扣上”给予了一剂强心针。

从发布的细则来看，并没有将土地出让金作为进项可抵扣处理，而是规定在销售额中可扣除向政府部门支付的土地出让金。事实上，如果用进项税抵扣的方式，企业在交土地出让金的时候需要先交增值税才能拿到专用发票，而政策规定销售收入可以在扣减土地出让金之后差额征收增值税。

中国社科院财经战略研究院研究员张斌对外做了一个简单的说明：房地产开发商如果花1亿元买地，盖完房子卖出去3亿元，以2亿元来算销售额，这就解决了土地出让金没有发票不能抵扣的问题。

税负上升的担忧

现在市场依旧发酵着对于税负上涨的担忧。

毕马威研究报告指出，由于实施营改增的时间非常紧迫，企业可能无法就许多已经签订的合同转嫁增值税，此外我国还不是“纯粹”的增值税体系且确实存在由企业承担税负的先例。因此，税负受到每个企业自身增值税管理能力或其与客户、供应商的商业谈判能力的影响。

“若企业没有足够的进项税抵扣成本，或相关过渡政策力度不够，减负极有可能变成加负。”这是时代周报记者从市场对政策开发性解读中，得出的一个集中性的看法。

目前不少房企在建安成本上有所担忧。普遍的观点认为，若建筑行业 and 房地产行业分开征税即形成建安链条封闭，则不会对房企成本带来太大的影响，反之则亦然。

按照申银万国发布的研究报告，建筑企业税负的核心因素是可抵扣比例。在建筑企业平均15%的毛利率估算模型下，可抵扣比例需要大于56%才可以达到减税的效果，毛利率越高，需要的可抵扣比例就越大。

在此前的测算中，建筑业被认为有税负上升的担忧，不无道理。

按照新意见，建筑业营业税税率从原来的3%提高至11%，但当中占比较高的人工成本无法抵扣，砂石辅料无法取得增值税发票。这就导致商品混凝土进项抵扣率低等将成为建筑业营改增后税负上升的主要因素。此外，供货商若能被允许提供增值税专用发票，是保证建筑行业能否进行税抵扣的重要一环。

“这是由建筑行业本身的性质决定的。一来建筑行业本身普遍存在分包情况，而分包商多数为小规模纳税人，无法作为独立主体，开具增值税专用发票；二来建筑行业一般是先垫

款。项目如果不能卖出去，抵扣不成立，减税不成立。”有不愿具名分析人士对时代周报记者表示。

而和房地产业一样，建筑业也有类似的“老项目”过渡政策。细则规定，一般纳税人以清包工方式提供的建筑服务、为甲供工程(发包)提供的建筑服务，可以选择3%征收率的简易计税方法计税。

不过由此也带来了新的挑战，必须要承认的事实是，房地产企业一般会在不同城市有不同项目。“各项目公司如何开出合规的增值税专用发票，并且能够及时汇总到公司报账，是管理上的一大难题。”张凯对时代周报记者表示。

此外，市场还有另外一个层面的顾虑。通常情况下，一般地产项目周期都不会少于两年，利息费用是项目成本一项，至少超过5%费用。如果银行业“营改增”晚于房地产业，地产将还需负担利息费用中因“营改增”上涨的部分。

利好商业地产

尽管如此，不少业内人士还是从“营改增”中解读出了对商业地产的利好。

按照“营改增”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两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。

这就意味着，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。

高和资本董事长苏鑫认为：“由于营改增允许企业将购置商办物业用于抵扣增值税，将刺激公司购置办公楼。”

一般情况下，商业项目的平均地价水平和平均建造成本往往高于住宅项目，而“营改增”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。

不过，苏鑫对时代周报记者表示，营改增可能增加一些房企税费，“这一政策的执行细则较为复杂，但可以认定，对住宅市场影响甚小，在住宅再遇调控寒流后，受利好影响，一度市场遇冷的商办可能再度迎来反弹。”

事实上，目前商业地产库存问题不容小觑。按照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。对此苏鑫认为，不排除不少企业会加快进行商办物业购置的步伐。

(来源：时代周报)

国企改革

超 20 项国企改革措施将密集出台包括员工持股等内容

去年是国企改革顶层设计方案制定的一年，而 2016 年被认为是政策落实之年。据《中国经营报》消息，在 2015 年 19 项国企改革相关政策推出后，2016 年将有 21 项左右的国企改革政策出台，包括国企重组、员工持股、薪酬改革等内容。

一位参与国企改革的高层人士透露，整体思路“就是一个放开一个监管，围绕市场化进行改革，同时防止国有资产流失”。而另一位国资委人士证实：将会有包括员工持股在内的措施出台。

两年前，财政部为“什么人能够持股”一事，进行了多次讨论。财政部相关政策制定部门人士认为，目前最纠结的问题是：“哪些人可以持股？管理层、技术骨干还是全员持股？这个问题正在讨论中。”

“员工持股不是新事情，不同的企业有不同的做法，不是所有员工持股都是好办法，首先要看是什么企业。”前述国资委人士表示，“我比较主张科研企业实行员工持股，特别是有专长的技术人员，对企业有很大的意义，可以说是用‘金手套’把这些人稳定在企业，科研企业所获得的利益就会不断提升。”

该人士认为：“一般的企业不适合员工持股，一个万人大厂，所有员工都持股，没有意义。容易造成福利性的持股。实际上，改革 30 年，已经证明，全员持股不是一个好办法，要分企业、分行业，根据它的特点进行持股。”

去年以来国企改革进入加速期，频频曝光的国资流失大案为我们敲响了“警钟”。在国有资产重组、上市、并购、采购等期间，其背后容易暗藏腐败。国务院国有资产监督管理委员会企业改革局副局长表示，对于国资流失的问题，如果缺乏有效监管，可能会造成本轮改革的倒退。

国有资产流失有两种，一种是交易性流失，就是在交易过程中不评估、低评估，隐蔽资产，这是一种不公开、不透明的流失，还有一种是体制性流失，如不负责任的盲目投资、管理不善、没有效益增长的目标考核等。

在多位专家看来，在混合所有制改革中，国有产权流转是否程序规范和合理定价、是否市场化评估和透明操作等将成为监管重点，以防出现国资贱卖、暗箱操作等现象。另外，还要防止股权激励成为少数人化公为私的工具。

然而，防范流失不意味着捆手脚。目前在国有资产买卖过程中，“国有资产流失”的边界不清晰，使得一些国企把“坏资产”抓在手上不敢卖。

全国人大代表、江西铜业集团公司董事长李保民表示，随着国企改革深入，对于国资流失方面应该制定更为明确的标准，特别是在改革中容易出现争议的环节，让国有企业管理层能够打消顾虑，这样才能保证改革的顺利进行。

（来源：凤凰财经）

巧用“基金+”杠杆广东撬动新一轮国企改革

在经济新常态的背景下，加大供给侧结构性改革的力度，成为我国经济创新发展的新途径和深化改革的新抓手。旧经济结构在“去、降、补”的调整中，加速出清，而新经济结构仍在培育、发展和有待壮大之中。新、旧动能转化中，产生了不均衡的情形。此时，体量庞大的国资，通过改革之后，将发挥出定海神针的功能。

曾最先举起产业结构转型升级大旗的广东，已经关注到了国企改革将释放的新增量。为撬动国企改革进程，广东引入了“基金+”的模式，体现出广东在国资国企改革方面的创新和探索精神。

粤国资运作逐渐密集

风华高科、岭南控股等相继停牌，广东国资运作正在紧锣密鼓地进行，广东省属国资还在二级市场上积极潜伏，准备猎取更多的壳资源，以加速国资的证券化进程

4月5日，岭南控股（原“东方宾馆”）宣布停牌，公司实际控制人广州市国资委正在筹划涉及公司的重大事项，公司拟收购控股股东下属优质旅游产业资产。

此前东方宾馆在国企改革上一路踟躇难行，长期为投资者诟病。

2009年6月，岭南集团入主东方宾馆，同时承诺两年内通过注入资产的方式，解决同业竞争问题。但时隔数年，实质性进展缓慢。

值得关注的是，岭南控股此次停牌，距离广州市新市长温国辉就任刚满两个月。温国辉曾任广东省国资委主任一职，在国企改革方面有着丰富的经历和先进的理念。

记者在近期的调研中也了解到，广东国资在改革方面的动作也在紧锣密鼓地进行。比如，广盐集团准备在全国盐业改革大潮中先行一步，筹谋市场化改革以及相关资本运作；广晟公司下属的风华高科，已于3月中旬停牌，筹划重大事项；广新公司2月底举牌TCL集团等。

“广东率先转型升级已步入攻坚期，不过新经济带来的增量，暂时还难以完全抵消旧经济出清带来的冲击，此时通过改革来激活沉睡的巨量国资，成为稳增长中新增量的优选方案。”长期跟踪广东国资改革的分析人士说。

信达澳银基金总经理助理焦巍此前也在接受记者采访时说，在当前的存量博弈中，相比其他板块，国企改革能带来边际增量。比如，央企改革在过去的经济周期中体量大增。

广东显然意识到这一点。上证报记者获悉，3月21日，广东改革智库“国企改革着力点与突破研究”课题正式启动调研行动。该课题组主要成员之一、广东省体制改革研究会副会长彭澎透露，该课题由分管国资的副省长专门点题、省国资委负责。

该课题组马不停蹄，先后调研了广东省国资委以及广州、汕头、东莞、惠州、顺德、深圳等地市国资系统，针对“十三五”期间广东如何深化国企改革创新，充分发挥国有经济在转变发展方式、促进产业转型升级中的作用，如何找准广东国企改革着力点与突破口，助力广东继续担当改革创新排头兵等问题进行深入研究。此后形成的系列研究成果，将为广东省决策部门提供参考，为广东新一轮国资国企改革献计献策。

3月25日，广东省委常委、常务副省长徐少华在参加完国务院召开的全国国有企业提质增效工作电视电话会议后，接着出席了广东省国有企业提质增效工作电视电话会议。

在会议上，徐少华说，一要进一步深化国有企业改革，提高企业核心竞争力，增强国有经济活力、控制力、影响力和抗风险能力。二要加快调整升级，以管资本为主推动国有资本优化配置，更多投向基础性、公共性、平台性、引领性等关键领域和优势产业，优化国有经济布局结构。三要按照分类分批的要求，抓紧细化各项工作，用2到3年时间完成全省国有“僵尸企业”出清重组，多渠道吸纳非国有资本参与重组，提升国有企业持续发展能力。四要扩大市场份额，赢得市场效益，加强分析研判，紧跟市场变化，及时调整经营策略，积极开拓市场，保持营业收入稳定增长。五要从严控制生产成本，全力提高国企效益。

接近广东省国资委的人士告诉记者，广东省属国资正在二级市场上积极潜伏，准备猎取更多的壳资源，以最便捷的方式，加速国资的证券化进程。为筹措资金，广东国资下属公司通过发行公司债等多种方式融资，补充弹药。

“基金+国企改革”新路径

“基金+国企改革”的模式，实际上就是一种杠杆的形式，通过基金运作的模式，撬动体量巨大的国资，使改革提速

4月初，深圳市政府出台《关于支持企业提升竞争力的若干措施》，提出“市属国资发起设立规模为1500亿元的混合型并购基金，推动市属国有企业以并购重组方式培育若干主业突出、核心竞争力强的大型企业集团”、“支持市属国有企业实施跨地区、跨行业或境外重大并购”，拟实施基金群战略、借助多层次资本市场、“走出去”并购重组等多项举措。

据深圳市国资相关负责人介绍，深圳市属国资将探索构建以国资改革与战略发展基金为牵引，发展形成涵盖产业基金、创投基金及其他股权投资基金的类别多样、功能齐全、相互协同的基金群体系。

他表示，通过大力实施基金群战略，吸引和聚集社会资本，并借助基金的市场化运作及产融结合优势，助推市属国资国企在更大范围、更多领域、更高层次开展并购重组，积极布局、培育战略性新兴产业，打造一批世界领先、国内一流的大型骨干企业和上市公司。

事实上，这种“基金+国企改革”的模式，非深圳首创。一直走在全国国资改革前沿的广州国资，已先行一步。

“基金是优化国有资产供给端配置和推进国企混改的最优形式。”广州科技金融创新投资控股有限公司（以下简称“科金控股”）助理总经理、广州汇垠天粤股权投资基金管理有限公司（以下简称“汇垠天粤”）常务副总经理左梁接受采访时说。作为广州市政府引导基金——广州产业投资基金管理有限公司（以下简称“广州基金”）的子公司，科金控股、汇垠天粤积极参与广州国资改革，乃至国内其他省市的国资改革项目。

“广州基金推进国企混改有着独特的优势，一方面广州基金自身也是国企，参与国企改革是广州基金的天然使命，也更能理解国企改革的有关政策精髓；同时，广州基金也要对投资者负责，要在国企和投资者之间架起一道桥梁，实现多方共赢，”左梁说。

在广州本地，广州基金与广汽集团、广药集团、城投集团、万宝集团、纺织集团等均有深度合作；在全国范围，广州基金参与了中广核、中国通号、华闻传媒等央企的定增，与云南省、宁夏回族自治区也在洽谈推进混改的整体合作。

今年1月底，广州基金出资5亿元，作为基石发起人，联合金融机构、社会资本等设立总规模不低于50亿元的国企混改母基金，母基金由广州基金负责管理，主要对广州市属国有企业的各只混改子基金进行基石出资。其后，力争通过3到5年的努力，吸收社会资本不低于150亿元，实现国企混改母、子基金总规模超过200亿元，为市属国企增加4至5家上市公司，推动国企市值增加超过400亿元。

在左梁看来，基金将提供“定制化”服务。这种定制化服务体现在以下方面：基金的投资方、基金的期限、基金的结构、母子基金安排、投资决策等，从而为每家国有企业引入最契合企业发展的“战略拍档”。

左梁以广州基金为例，介绍了基金介入国企改革具体路径。一是积极参与优质国企的基石投资、定向增发；二是国企产业实力+广州基金资本能力，与优秀国企成立并购基金，强强联合，推进国企产业转型升级。广州基金先后与广汽共同发起成立专注于围绕汽车产业链上下游的新兴产业并购基金，推进与万宝集团、纺织集团的产业升级基金等；三是国企新三板股权投资；四是在城市发展领域，探讨PPP合作模式，与国企开展全方位合作，打造千亿城市发展基金集群；五是成为国企与金融机构合作的桥梁。广州基金已分别与中国人寿、新华保险成立各200亿元的城市发展基金，与兴业银行、交通银行成立了100亿元、30亿元的国企混改基金；六是筹建国企改革研究中心，提供智力服务等。

“基金+国企改革”的模式，实际上就是一种杠杆的形式，通过基金运作的模式，撬动体量巨大的国资，使改革提速。

广东国资改革“新春天”

本轮国企改革，广东依托内部重组与外部并购创新的路径，完善激励机制，做大做强国有优质上市企业，形成颇具特色的“广东模式”

广证恒生在其国企改革专题研究报告中极力看好广东国企改革，主要逻辑在于：一是广东国资改革顶层激励到位。通过股权激励、员工持股计划，管理层追求改革成果有强烈欲望；二是广东国企资质良好、资产优良。企业有能力完成改革任务，实现改革目标；三是广东一直走在改革前沿。改革效率及进度超群，新一轮改革有望加速落实。

“广东国企改革走在全国前列，为全国国企国资改革提供了宝贵经验。”2月27日，国务院国资委党委书记张毅曾对广东在国资国企改革上的探索予以肯定。

“打好国有企业改革攻坚战。”广东省省长朱小丹在2016年《政府工作报告》表示，要分类推进国有企业改革，坚持有进有退、突出主业，调整优化国有资本布局结构，盘活国有资产。规范有序发展混合所有制经济。加快国有资本投资、运营公司改组组建试点。推动国有企业改制上市，支持开展资本运营。建立出资人管理事项清单制度，健全国有资产管理体制，防止国有资产流失。

国资改革领先的广州，仍然将“深化国资国企改革，根据广州的实际来规范有序地推进混合所有制改革”作为2016年重点工作之一。广州市国资委主任周建军说，各市属企业要通过产融结合搭建基金的运作平台，结合资产重组、资产整合、资产运作，乃至走出去、收购、兼并等一系列手段来实现和支持国企做强做优。

以民企繁荣而著称的深圳市，在2016年《政府工作报告》中提出，“率先在政府职能转变、国资国企改革等重点领域和关键环节实现突破，破除一切不利于科学发展的体制机制障碍，形成一批可复制推广的改革成果，种好改革开放试验田，当好改革开放排头兵，建成更具改革开放引领作用的经济特区。”

深圳市国资委负责人表示，将充分利用多层次资本市场，推进国资战略性重组，加强全产业链、价值链的整合协同，打造一批与深圳城市地位相符合、具有更强企业竞争力的大企业集团。同时，积极推进企业上市，重点实现IPO上市一批、并购重组一批、整体上市一批，进一步提高深圳在全国地方国资上市公司中的比重，资本证券化率提升至60%，同时开展国资“走出去”并购重组。

“本轮国企改革，广东依托内部重组与外部并购创新的路径，完善激励机制，做大做强国有优质上市企业，形成颇具特色的‘广东模式’。”广证恒生在专题报告中写道。

（来源：凤凰财经）

学习园地

“商业模式”有风险，入坑需谨慎

克里斯坦森提出的“颠覆性创新”概念，引发了广泛共鸣，同时也造成一种观念——“颠覆”似乎代表进步，代表不可逆，代表无法阻挡的未来。于是，当某种新的商业模式一旦创立并有所反响，就会导致大量追随者蜂拥而入，还会遭遇大量投资者“围追堵截”。

商业模式创新，尤其是颠覆性模式创新，仿佛成为创业者的最高境界和投资者的最高追求。部分投资者在评估创新企业价值时，甚至从不过问财务业绩。对未来，他们重点关注商业模式和管理团队；对现状，他们关注的是客户占有量、活跃度以及粘性。

但现实情况是，很多拥抱新模式的投资者不仅未能获得预期回报，而且蒙受了巨大的经济损失。

商业模式及其价值评估

商业模式是指企业创造、传递和分享价值的基本逻辑与原理。一种全新商业模式，对不同利益相关者的价值并不相同：对某些利益相关者是价值创造的模式创新，可能对其他利益相关者是价值攫取，甚至还有可能是价值破坏。所以，我们应该从企业和社会两个层面来衡量商业模式的价值。

1. 从企业层面，商业模式创新的直接价值为模式创新者（包括追随者）整体能获得潜在价值的总和。计算创新模式价值的基准（Benchmark）是新模式所对应的原模式：

直接价值=新模式的预期价值-原模式的价值-新模式创新的总成本

新模式的预期价值取决于商业模式的客户定位、价值主张、收入来源及成本结构。新模式往往对应一个原有模式，比较两种模式之间的差异，可以判断新模式创造价值的空间或规模，也可以评估新模式对原有模式的替代潜力，或是相对竞争优势的大小。

值得注意的是，商业模式创新的全部直接价值并不能被创新领先者独享。模式创新的领先者在直接价值中能够获得的份额，取决于先发优势大小、进入壁垒高低等因素。

2. 从社会层面，商业模式创新的社会价值等于直接价值减去其他利益相关者，包括被替代或颠覆的企业、政府以及其他社会公众蒙受的损失。

- 如果社会价值大于零，我们称这种商业模式为价值创造型模式。
- 如果社会价值等于零，则定义为价值攫取型。即商业模式创新者与被替代者间是零和关系，创新使价值在不同利益主体之间重新分配，但价值总量没有增加。
- 如果社会价值小于零，则为价值破坏型。这种模式创新或者损人不利己，或者给他人带来的损失远大于给自身带来的收益。

多数商业模式创新者并不关心创新的社会价值。其实，即便不考虑企业的社会责任，创新者也应该足够重视这一点。如果其他利益相关者蒙受损失，创新模式必定会遭遇反抗，进而给创新者带来损失。比如，淘宝网若任由假货横行，其国际化过程必将遭遇知识产权方面的法律纠纷。再如，滴滴冲击了出租车司机的饭碗，必将遭致类似游行、罢工等向政府施压的反击手段。这些都会影响新模式的前景或运行成本。

此外，对于不同的商业模式创新，政府公共政策应该有所区别：

- 对价值破坏型模式：政府应该通过税收、准入等政策加以限制。
- 对价值攫取型模式：基本规则是从丛林法则，但政府有责任保证公平竞争。
- 对价值创造型模式：政府应该鼓励、补贴等。需要指出，创新性商业模式的价值几乎难以做到精准定量评估，但是在清晰概念和逻辑支撑下的定性评价，依然对战略决策非常重要。

从价值视角评估平台模式潜力

1 淘宝

原有模式及其价值：在 C2C 互联网平台发展之前，C2C 业务在农村主要以集市的方式存在，在城镇主要以小商品批发市场方式存在。商家与客户之间在小范围内互动，产品选择空间小，条件艰苦，盈利有限。C2C 平台定位于双边客户：一边是商家，包括个体创业者及小企业；另一边是买家，主要是对价格比较敏感的个人客户，也包括部分机构客户。

价值主张与价值创造：C2C 平台为无法在实体平台开店的小商家，特别是农村等偏远地区的商家，创造了成本更低的创业与发展机会，可以使其超越时间和空间的限制，接触到在传统模式下完全无法接触的客户；为消费者提供了更为丰富、成本更低的产品选择。既创造了新的供给，也创造了新的需求，与传统实体平台上的商家仅仅存在少量替代关系。

收入来源：平台通过广告、支付及基于数据的信贷等低成本金融服务、物流支持、数据挖掘和向部分商家收费，实现多重收入来源。

成本结构：主要是平台设计、建设、运行与优化以及营销等相关的固定成本和可变成本。前期成本较高，但双边客户一旦超越临界规模，触发网络效应，平台就可以通过规模经济、范围经济赢得巨大的成本优势。由于网络效应显著，先发创新者可能赢家通吃，因而平台创造的价值能够为少数领先者瓜分。

可以判定，C2C 平台不仅直接价值为正，社会价值同样为正，属于价值创造型平台，政府应该给予鼓励与支持。而以阿里天猫为代表的 B2C 平台，则与实体平台产生比较多的替代，在价值创造的同时，也包含较大的价值攫取过程，导致许多实体店经营陷入困境。

2 滴滴

与滴滴平台对应的是传统出租车公司模式：司机必须向出租车公司缴纳定额的“份钱”才能获得职业运营资格，并接受出租车公司管理。出租车公司向政府缴纳税收，并接受政府规制。多数司机通过“扫大街”随机发现客户。高峰时客户找车难，非高峰时司机发现客户

难。当然，也有司机能通过出租车公司的呼叫中心获得客户需求信息。多数城市的出租车较为低端、规格基本一致，客户多样化、多层次的需求难以得到有效满足。

滴滴平台的双边客户：包括拥有汽车及闲暇，并希望能利用汽车资产增加收入者；渴望便利出行但缺少合适交通工具者。

价值主张与价值创造：通过滴滴出租车、专车、快车、顺风车、智能巴士、代驾和企业用车等满足不同层次需求的产品，将乘客需求和司机服务通过平台连接起来，缓解城市交通拥堵，提升城市运力，为城市交通提供整体解决方案。

相对传统模式，滴滴平台：

- 创造了新的供给，通过低成本中介服务，使市场上可供使用的资源总量及其多样性显著增加，消费者的便利性、舒适性等需求得到更有效的满足。

- 创造了新的需求，改变了产权观念和生活/工作方式，使部分消费者和企业不再以拥有为目标，降低了固定成本和资源闲置的概率。

- 为滴滴司机不仅创造了利用闲置汽车资源增加收入的机会，也提供了信息服务与支持，使其不需要像出租车司机一样“扫大街”，降低了发现客户的成本。

- 通过拼车、顺风车等，具有潜在缓解交通拥堵，改善城市环境等外溢效应。

平台收入来源：主要是滴滴司机向平台缴纳的费用，但这个费用与出租车的“份子钱”不同。份子钱本质是出租车司机为了获得极为稀缺的牌照资源而缴纳的固定许可费。而滴滴司机向平台按照实际成交额比例缴纳的费用，更多可以视为信息服务费。另外，平台可以通过与O2O相关的社区推广、广告和数据挖掘获得收入。但相对于出租车模式，平台模式未来可能存在收入流失：消费者与特定地域的汽车拥有者建立联系后，滴滴可能会被抛弃。

平台成本：除了包含平台的设计与运行成本之外，最重要的是改变消费者生活习惯与理念，以及在众多竞争者中脱颖而出所需要的营销投入。

由于消费者存在跨地域的交通需求，所以跨边网络效应为正，即在特定平台上的车（司机）越多、订车成功率越高，乘客越多；乘客越多，越能吸引更多的车进驻平台。而且规模收益递增。

从直接价值层面看，滴滴平台的价值为正。但滴滴攫取了出租车司机的部分收入，剥夺了出租车公司的部分利润，也减少了政府的税收，存在显著的价值攫取效应。但是，目前还不能判断滴滴的社会价值为零。

政府对滴滴等平台的基本政策，应该是规范竞争行为，创造公平竞争环境。对平台之间通过补贴方式进行竞争应给予严格限制。因为补贴拼的是财力，而非技术和模式，从长期看一定会损害消费者福利。对于平台与出租车公司之间的竞争，政府应该通过向平台征税，以保证不同模式之间的竞争能够在公平环境中进行。

3 团购

传统模式：消费者根据对周边商圈的了解和个人偏好决定餐馆选择；餐馆经营者根据自身条件决定餐饮特色和客户定位，通过区位选择、口碑和其他传统营销手段等奠定市场地位。

平台定位：主要定位于对价格敏感的消费者和拥有闲置空间资源的餐馆。

价值主张：通过构建有影响力的平台，将价格优惠信息传递给消费者，以帮助餐馆节约营销成本，为消费者赢得价格优惠。

平台收入来源：主要是价差、广告等。

平台成本：包括平台设计、运行、优化的固定和可变成本；营销成本等。

平台价值创造：消费者通过平台得到的是价格优惠；餐馆从平台得到的是通过价格优惠吸引来的，并不忠诚且始终需要优惠吸引的消费者。由于客户工作和生活习惯的限制，平台难以通过控制低价服务的时间来提高人力资源和空间资源的利用率。未参与团购的餐馆则出现部分客户流失，可能考虑调整定价策略，进行价格竞争，从而导致整个行业的利润空间下降。

比较滴滴与餐饮团购平台就会发现，对滴滴司机而言，平台的信息服务对降低发现乘客成本非常重要，而且具有外溢效应，提升了社会价值。但对餐饮消费者而言，除了价格发现以外，其他信息搜寻的成本几乎可以忽略。团购平台作为一个整体，更多是利用对下游消费者的聚合能力，从餐饮企业创造的价值中攫取价值，而非为餐饮企业创造价值。

平台的收益可以说源于帮助部分餐馆节约了营销成本，但团购并不能改变消费者的生活方式和习惯，只是转移了需求，没有创造新的需求。所以，团购平台必然提高未参与平台其他餐馆的营销成本。从动态角度看，平台加剧了餐馆之间的价格竞争，使价格成为商业竞争的核心利器，破坏了生态系统的多样性，进而影响客户的长期价值。

团购平台进入壁垒较低，餐饮平台消费者规模受地域限制，具有显著的地区性，因而很难快速产生网络效应。所以，团购平台势必竞争激烈，自身的运营与营销成本非常高。

综合起来看，团购平台相对于原有模式（即没有平台时）能够给消费者带来的价值是很有限的：消费者短期享受到了价格减让，但长期可能影响服务和菜品质量，以及餐馆的多样性。平台收益也源于餐馆的利益让渡，但在平台竞争激烈的情况下，收益要超过平台自身的成本实属不易。而餐馆作为一个整体，则是整个生态系统中最为受伤的一方，所得绝不足以弥补对其他两方的付出。餐饮团购平台，基本属于价值破坏型平台，投资者须谨慎介入。

从上述分析可以看出，商业模式创新在某种程度上被神化了。创新者可能创造价值，也可能攫取价值，甚至破坏价值。对投资者而言，价值创造型商业模式成功的概率无疑要高一些，但是否最终成功，还要看创业团队的眼光、凝聚力、执行力，以及时机的选择等因素。价值攫取型的商业模式是否值得关注，取决于商业模式的相对竞争优势，所谓“两虎相争，必有一伤”。而价值破坏型的商业模式则充满陷阱，投资者应该透过现象看本质，抵御那些“美好”故事的诱惑。

（来源：哈佛商业评论）

互联网+引爆组织场景变革，企业管理何去何从？

每个年度起始，企业里都是一派热闹景观。上上下下都在忙于制定年度经营目标、绩效计划……

让我们暂且从万千数字和一帧帧报告中稍作停顿，把视野放软，看看我们的组织场景，在互联网+的背景下，如何更加开放性地发展，在互联网的平台上如何集智。

企业组织的场景变化，有2个关键的视角，极大地影响着组织的经营管理方向。这就是顾客视角与员工视角，外部视角与内部视角。

从顾客满意到员工满意，从顾客体验到员工价值实现，蕴含着人性化管理的组织场景变革。

首先，把视野切换到我们熟悉的一个生活场景里。

坚果儿准备出国旅游，大使馆要求的签证材料里，包括一份近3~6个月的银行卡对账单，这是近几个月来坚果儿名下的银行账户的资金交易记录。为了能显示出坚果儿这个账户的良好活跃度和信用。

大多数人都在银行开设有独立的账户，保持着资金的进出和基本的储蓄功能。我们对账户的习惯性认知是，账户是银行为我们开设的，账户的功能是统一的。账户上的名称虽然是我们，但是账户的后台管理是银行的操作系统在控制，我们通过银行柜台一个个窗口后的业务人员来传递需求。

互联网时代，这个场景发生了变化。变化的核心是，账户是人的个人属性，每个账户都有自己的主人。银行不再只是围绕账户进行管理，而是围绕持有人的各种需求提供服务。

以前，账户管理机构（银行等）只要管理好账户，就能获得稳定的收益。现在，以人为核心的组织管理，是以人的需求为核心，提供“围绕式服务”，围绕账户提供多元化的服务。账户服务于人的能力越强，维度越多，账户的生命周期就越长。银行业账户内容化建设是发展趋势。

按照马斯洛的需求理论——围绕人的属性和需要，这种围绕式服务可以分为五个层次来设计：

- 1、生理：少走路、少流汗，提供基础缴费服务等
- 2、安全：担保支付、损失赔付等
- 3、社会化需求：AA付款等社交互动
- 4、尊重：支付体验，提高流畅性等
- 5、自我实现：我的支付我做主

从用户需求升级的角度看，银行和用户的关系经历了从以银行为主到以用户为主的变化过程。

组织变得微观了，从微观的角度切入产品，基于人性进行产品设计，也就切入了人的内心。

从中国历史上来看，账户是个充满了中国式文化和人性内涵的场景。

中国自古以来，围绕“账户”的管理，蕴藏着从物质观念、到人生哲理、商业法则等内涵，这些观念内涵影响着人们的行为模式。

孔子说：“奢则不孙，俭则固，与其不孙也，宁固”。

深受中国儒家的这种“勤俭持家”思想的影响，中国古人是世界上少有的特别喜欢存钱的人，乱花钱会被看成是败家子。中国人使用的储蓄保值的手段一般就是“贮藏”，而贮藏分为窖藏和罐藏两类，还有“壁藏”、“檐藏”、“梁藏”等。

比如窖藏，就是用坛坛罐罐，将钱财直接埋藏到地下。大家熟知的成语“此地无银三百两”的故事背景，就是来自于这种储蓄方式。有人把银子埋藏地下，并在上面留字写道：“此地无银三百两”，邻人阿二偷走了这些银子，也留字写道：“隔壁王二不曾偷”。

因为古人有害藏储蓄的习惯，后人遇到拆迁、搬家时，往往都会“掘地三尺”，把家前后的地下翻一遍。在古人房产买卖史料上有“掘钱”的条款，这便是卖主向买主追加的额外金额，作为将来可能挖到金银财宝的预估补偿。

进入移动互联网时代，今人不仅不需要像搬运工一样掘地三尺、飞檐走壁去藏宝，“少走路、少流汗”的基本需求也得到更多响应。招商银行推出的“掌上生活”，倡导“生活本该无界限”，不用去银行网点排队等候，就可以在线支付水费、电费、话费、电视费等各种生活缴费。同样，微信钱包、支付宝等第三方支付，围绕顾客的生理需要，也延伸出这些功能。

支付账户实名制，让“自己的账户、自己做主”，规避“此地无银三百两”的无厘头故事后的风险，推进账户个性化和自我实现。担保支付、损失赔付等模式也为顾客的安全需要护航。

除了个性化需要，支付宝手机钱包推出AA付款功能，满足社交需要。用户可以在聚餐、娱乐等多种场合下通过支付宝手机钱包支付实现AA付款。也就是说一起聚会活动的小伙伴们，可以轻松方便不伤面子地“一起AA”了，也避免了饭毕各自掏钱包数钱找零的尴尬。

中国银行卡的发卡量多达几十亿张，还有大量账户处于休眠状态。人，决定了账户的生命周期和活跃度。

互联网时代的入口之争是最有战略意义的。传统互联网的基础入口是终端与浏览器，应用入口是各类网站。账户的特性之一就是唯一性，随着个人时代的来临，账户也将成为网络世界的基础入口之一。

在企业制定年终绩效计划和经营目标的背后，需要引入外部顾客视角，思考达成这些目标的背后是为谁服务。基于顾客需求的理解，赋予产品更人性化的设计，从生理、安全、社会化、尊重、自我实现等需要，评估顾客体验与满意度。

顾客满意度调研，已经成为很多企业，尤其是服务型行业，系统测量顾客满意度的一个评价指标。

微信创始人张小龙认为，关注人性和群体心理，像上帝一样道生一一生二地去建立规则和系统，并提高用户体验品味，提高自己的艺术品位、质量要求品位/细节体验品位，制造作品而非产品。

当我们基于一种真实的场景、痛点提出了解决方案，你会发现原来这就是一个可以被持续的商业模式。

——场景实验室的创始人吴声

传统金融组织围绕用户需求展开产品和服务创新，在这背后是组织管理模式的创新。

“让大量的资金供给者和资金需求者在互联网平台上实现有效对接”，这是互联网金融，实现金融脱媒，创造了新的组织场景。资金供需双方不需要通过金融中介机构，而主要通过网络进行信息交互。

例如，P2P 网络信贷模式（个人对个人）。这个场景里建立了一个“参与式”的平台，网络中的每一个参与者都可以发起，通过网络进行信息流通交互，建立一定的规则，对金额、期限、风险、利率等因素进行匹配，签署具有法律效力的电子合同，满足借贷双方的需求和保障双方权益。

拍拍贷是中国第一家 P2P 网络借贷平台，成立于 2007 年，只有 90 名员工，注册用户以每年 100% 左右的速度增长，平台上的活跃借款人超过 12 万，交易总额超过 7 亿元。

互联网场景的变革，加大了组织系统的开放，彻底颠覆了传统金融专业人才和专业机构的生产方式。

传统的层级制组织，典型场景是组织的一个个层级和晋升通路，自上而下的管控模式，下级服从上级。越往金字塔上层，每个层级的人越少，组织实行精英政策。

互联网分散式、扁平化的组织方式，可以打破层级制组织的通路限制，形成以专业人才为核心的组织体系，为专业人才的能量发挥提供了不同的场景，专业人才随时可按需化零为整，形成合力，脱离了层级制，大量专业人才甚至“草根专家”得以获得更多的市场参与机会。

《支付革命》指出，“现在一个又一个金融专业人士的微信群，每个群的背后都是一个自发形成的小中介体系，定期探讨一个话题，共同决策一个行为。人们来自不同阶层，带着不同标签，但因为共同的需要聚合在一起。人们的分工合作来自自发的磨合，具有组织自我优化的特征，这种组织方式极大地降低了运营成本。”

“很难说从高盛走出来的金融专业人士就一定比“草根”崛起的专业人士有更好的风险辨别能力。”

这些组织场景变革下，一些金融机构的高管，也发出要去外面看看世界的声音。

离开公司你是否什么都不是？

有一本书，被出版机构定位为可以成为畅销书，书名表达的理念可以成为很多老板、管理者口中的管理标语，叫《离开公司你什么都不是》。

一个人离开一个组织，成为一个“离散的人”，还有价值吗？

传统组织以岗位为核心来构建，一个人能量的发挥，受这个人所在岗位的职责、权限、流程的限制，包括绩效目标——你努力的最终结果，也以岗位职责为基本依据来设定。

我们的世界存在大量的离散价值，比如废旧物品。

日本在建立循环型社会模式时，要求国民改变观念，建立珍惜、利用资源的理念，对于废旧物品“堆在一起是垃圾，分类存放就是资源”；要求企业开发高新技术，在设计产品时考虑资源再利用问题。

将这些离散价值重新利用起来的最大障碍就是价值收集的技术、制度、体系。

在互联网时代，人力资源的价值最大化，人的循环经济，将冲击组织内的封闭式管理，或低效能的人才价值应用。

比如，滴滴打车，利用移动互联网模式，改造原有的落后的出租车模式，重构了市场资源，降低了出租车的空驶率，提高了乘客打车的成功率。

这种以“共享经济”为理念的商业模式，改变了整个行业的运作效率。

互联网平台上，有越来越多的人才聚集，企业如何收集、使用这些资源，发挥这些人才的离散价值，是设计企业绩效计划时的一个重要视角。

同时，在设计企业的年度经营目标和绩效计划时，需要引入员工视角，思考达成这些目标的背后是谁在提供服务的问题。考虑员工个人绩效计划，给予员工发挥价值的机会和释放空间。对于员工的绩效目标，设定开创性的目标，驱动卓越的奖励机制。

员工满意度调研，成为很多企业，系统测量员工满意度的一个评价指标。

新集智场景——互联网平台+海量个人

阿里研究院的一篇新发文章说：“到了 21 世纪的今天，‘公司+雇员’这一基本结构的空间，已逐渐受到了‘平台+个人’这一结构的挤压。‘互联网平台+海量个人’正在成为我们这个时代，一种全新的、显著的组织景观。”

集智，指的就是集体智慧，被称为“共生智能”。集体智慧也可以定义为某种形式的网络化，即互联网，它是由通信技术的进步而引发的。集体智慧凭借这一点来提高现有知识的社会共享。

在低智动物中，集智是一种群体行为。当一种低智动物（比如蚂蚁）达到一定数量后会产生集智的现象，主要表现就是这个种群变聪明了，会做出一些高智商的行为，如搭建复杂的巢穴，遵循复杂的社会规律，有时候就是人类社会的缩影，甚至比人类做得还要精准。

事实上，整个古人类社会，也是通过类似的集智，进化出今天的文明。人们常说，人类在劳动中产生了智慧，这是不完全准确的，准确地说，应该是，人类在集体劳动中产生了智慧。

人类进入到移动互联网时代，面临着新的集智场景，是基于人格化场景的碎片化涌现。

吴声说，当我们谈论场景的时候，我们想谈论的不仅仅是个体的崛起而是一种关系。

移动互联时代，有无数的新场景正层出不穷地被定义，当我们定义了新场景，我们就有机会去定义新的品类，当我们去定义属于我们的新场景，我们会获得较高的毛利率和溢价能力。

（来源：吕嵘）

任正非：总有一部分人要受委屈，烧不死的鸟是凤凰

“一瓶魔水，廿载豪情，从来中原无敌手；半腹委屈，十年沉默，不向人间叹是非。”

2013年健力宝创始人李经纬去世，吴晓波用这段话总结这位“双规”民营企业家的委屈十年。高处不胜寒，常人委屈尚难与人语，何况企业家？

任正非曾多次感觉活不下去，实在受不了就往外打电话，诉说自己的心里感受。

越成功，所受委屈也越多

联想董事长柳传志

“人生在世，注定要受许多委屈。而一个人越是成功，所遭受的委屈也越多。要让自己的生命获得价值，就不能太在乎委屈，不能让它们揪紧你的心灵。要学会一笑置之，要学会超然待之，要学会转化势能。智者懂得隐忍，原谅周围那些人，让我们在宽容中壮大”。柳传志对接班人杨元庆如是说。

柳传志为人亦严亦宽，这体现在他对接班人，尤其是杨元庆的态度上。一方面，他倾注公司全部资源，全力支持杨元庆施展抱负。另一方面，他又多次当众严厉批评杨元庆，杨元庆委屈到痛哭。

总有一部分人受委屈，烧不死的鸟是凤凰

华为创始人任正非

总会有一部分人受委屈，这些人的正确对待会给我们的进步带来十倍的力量。由于您的正确对待，也给组织将来给您以更大的信任提供了支持。真正绝对的公平是没有的，你不能对这方面期望太高。但在努力者面前，机会总是均等的，只要你不懈地努力，你的主管会了解您的。要承受得起做好事反受委屈。

“烧不死的鸟是凤凰”，这是华为人对待委屈和挫折的态度和挑选干部的准则。没有一定的承受能力，今后如何能做大梁。其实一个人的命运，就掌握在自己手上。生活的评价，

是会有误差的，但绝不至于黑白颠倒，差之千里。要深信，在华为，是太阳总会升起，哪怕暂时还在地平线下。

人要有进取心，要努力，要做出贡献，同时也要有满足感。自己的力量发挥到最大，就应对人生无愧无悔。

近期有员工自杀，大多数是个人原因，有的进来还不到一个月。我心里是很沉重的，也很理解他们，因为从1999年到2007年，我自己就有多次感觉活不下去的经历。有相同的经历，所以才有这么多感触。但是，我有一个最大的优点，我懂得释放，懂得倾诉。实在受不了的时候，我会往外打电话，诉说自己的心里感受，没有一个人会劝你自杀的。

一定会碰上眼泪、冤枉、委屈

阿里巴巴创始人马云

人生最后不管今天多么成功，你最后死的时候才能够看看你到底赢了还是亏了，所以我觉得我们刚刚开始起步。我也相信今天毕业以后，在座很多人都很担心，各种各样的担心，担心毕业以后我是学经管的，能当老板吗？我能找到一个好老板吗？能够找到好公司吗？其实这些担心我也都有，每天都有。我刚创业的时候天天担心能不能活下来，到后来我担心这家公司会不会长大，到今天长大了我担心它会倒下，现在的担心比以前多多了。我们每时每刻处于这份担心中，担心很正常，不担心才不正常。所以我想给大家个建议，也是真实的感受，这30年来，我天天在担心，但是我只是担心自己不够努力，我担心自己没看清楚灾难，我担心自己没把握好机遇。但有一点不用担心，你们一定会遇到眼泪、冤枉、委屈、倒霉各种事件，一定会碰上，这个不用担心，你碰到这些了，就这样想：早知道它会来的。

这是一个纠结的时代，这个时代看起来充满着怀疑，充满着各种的不信任。这世界看起来缺乏各种各样的机会，但这世界看起来又有各种各样的机会，这世界看起来年轻人似乎是可以无所不能，什么事情都可以做，但看起来年轻人什么事情又都做不了。所以我觉得这是一个纠结的时代，恭喜大家来到一个很了不起的纠结时代。

没有一条通往远方的路不充满误解与委屈

拉勾网创始人许单单

没有一条通往远方的路不是充满误解和委屈。有人知道2012年是我艰难的时候，网上全部说许单单怎么造假，我在腾讯是被辞退的，许单单的学历也是造假的……为什么有人这么恶毒？我没有造假，为什么这样对我呢？那个时候年轻，反驳这些人又没有用，我只能生气。

我想还是好好工作吧，于是埋下头做拉勾网和3W咖啡等等，现在回头再一看当年的误解，发现这些误解反而促进了自己，让自己做得更好。

（来源：正和岛）

书香广安

门口的野蛮人-史上最强悍的资本收购

布赖恩·伯勒

机械工业出版社

书香广安书目编号：C930034

出版时间：2010-09-01

内容简介：

《门口的野蛮人 史上最强悍的资本收购（20周年纪念版）》再现了华尔街历史上知名的公司争夺战——对美国雷诺兹-纳贝斯克集团的争夺战。四个竞标方参与了竞争，KKR公司最终以250亿美元取得胜利，获得了公司的控制权。书中提供了高水平公司金融操作的具体细节，全面展示了企业的管理者如何取得和掌握公司的控制权。这是一部精彩的华尔街商战纪实巨著，是每一个公司管理者和对华尔街金融感兴趣的专业人士的必读之书。

《门口的野蛮人 史上最强悍的资本收购（20周年纪念版）》适合中高端读者，爱好外版投资书的读者

书评：

★《门口的野蛮人》是值得企业家和银行家阅读的书。想要进入企业界和银行界的年轻人也应该读这本书。警惕门口的野蛮人。贪婪意味着毁灭，脚踏实地干实业才是正路。

——刘妹威中央财经大学中国企业研究中心主任，研究员

★如果你想深入地触摸华尔街的脉搏。它作为一个必读的课本当之无愧。

——房西苑著名投融资专家，著有畅销书《资本的游戏》

★由于这个案子几乎汇集了所有的华尔街大投行（如所罗门兄弟、摩根士丹利、高盛等公司），所以这场收购战够经典的。书中给人印象最深的是贪得无厌的公司管理层。如果让他们MBO的话，读者会很不痛快。其实，这本书也可以作为席卷中国大地的MBO热潮的教科书，让人们真正清楚认识到MBO在什么条件下才能发生，尤其是它需要透明公正。这就是引来竞争团队竞价交易。

——张志雄《投资理财经典 55 本》

门口的野蛮人-KKR 与资本暴利的崛起-2

乔治·安德斯（George Anders）

机械工业出版社

书香广安书目编号：C930035

出版时间：2013-01-01

内容简介：

作为史上*强悍的资本收购的主角，KKR 一直被贴着“门口的野蛮人”这一标签。尽管极富争议性，但它确实创造了一种新的投资方式，这就是如今大行其道的“私募股权”，曾被称为“管理层收购”或“杠杆收购”。

相比跌宕起伏的收购故事，KKR 的发家史与其在私募股权界的神秘，更令人想要一窥究竟。因为即使是代价高昂的大并购，也未能阻挡这个全球金融巨头的脚步。如今，KKR 已经在中国迅速扩张。2007 年以后，它在中国操作了十余桩私募股权投资，涉足奶制品、制鞋、水泥、电池制造等诸多行业。而哈佛商学院至少使用了 15 个 KKR 的实践案例。

《门口的野蛮人 2 KKR 与资本暴利崛起》与《门口的野蛮人》写作异曲同工，作者同样通过大量访谈获取*手资料。不同的是，本书将全面展现传奇投资公司 KKR 的崛起与成熟。除了商业运作中的人性、销售手段、利诱与博弈、不可预知的种种机缘，读者还将领会到一

——
私募股权的机会因危机而产生。

私募股权公司必须完全控制资金、自由运用，让合作伙伴遵从私募股权公司的意愿。

私募股权公司必须为旗下企业建立明晰的领导力量，特别是建立一套财务控制系统，让经理人领悟他们必须实现的目标。

私募股权投资不能永不退出。

私募股权公司必须确保自身团队的稳定。

书评：

★乔治·安德斯所呈现的内容清新而重要：本书严肃地评估了华尔街的创新和成就，这甚至是一本华尔街胆大妄为和私下共谋的史书。

——《纽约时报·书评》

★乔治·安德斯的整个工作不偏不倚但富有激情。安德斯先生作为一个记者以热门的故事展开了其主题。

——《经济学人》

★这家公司象征了华尔街毫无节制的十年，本书对其幕后做了引人入胜的观察。

——布赖恩·伯勒 《门口的野蛮人》合著者

★在华尔街的主宰力量横扫美国经济时，那些发了财的人、失去工作的人以及惊慌失措的旁观者，一定要读这本书。

——迈克尔·刘易斯 畅销书作家

★一本将金融边缘政策写活了的充满细节的好书……描写从这些边缘政策中实现了巨额利润，这是一个重要贡献。

——《波士顿环球报》

★对于有兴趣了解华尔街前世今生的人而言，这是一本颇具启发的书。

野蛮生长

冯仑

广东人民出版社

书香广安书目编号：I240055

出版时间：2013-10-01

内容简介：

三十年来，中国民营企业从前公司时代发展到公司时代，21世纪后又进入创富时代，冯仑是一个亲历者，他所创办的万通公司也伴随着其他民营企业经历了从无到有、从小到大的过程。因此，冯仑对民营企业的所谓“原罪”、合伙人制度、管理逻辑以及生死存亡等都有着自己独到的见解和思考。民营企业家中，有成功者也有失败者，王石为什么成功？牟其中为什么失败？冯仑通过近距离观察给出了颇具特色的企业家素描。此外，关于幸福、关于金钱、关于伟大、关于女人……冯仑均用他鲜活麻辣的语言进行了解读，《野蛮生长（未删节版）》中精辟的语言展现了典型的冯式风格：不麻辣、不深刻、不性情，就不是冯仑。

书评：

★冯言冯语，有情有性，无忌无讳，见仁见智。

——柳传志 联想控股有限公司总裁

★冯仑这个人，聪明绝顶，侠义肝肠。嬉笑色骂皆文章，百计千心成万通。

——王石 万科企业股份有限公司董事长

★冯仑用他独特的经历、视角和语言给我们描述了一幅企业和社会的众生相，很值得现代人回味，更值得后来人研究。

——宁高宁 中粮集团董事长

★能用诙谐、幽默、感性的语言表达深邃思想的人并不多，冯仑可以说是炉火纯青。这本书就是例证！它不仅好读，而且读后启发你思考。“商界思想家”这个头衔，冯仑当之无愧！

——张维迎 著名经济学家

★有品，有格，有境界。《野蛮生长》背后的源动力，与其说是一个商业思想家纵横捭阖直言无忌的滔滔才情，不如说是大转型时代文人企业家对社会历史的深沉责任。

——秦朔 《第一财经日报》总编辑

★冯仑先生是中国企业界的“段子派”掌门，该派坚信所有的商业真相和管理智慧都在“段子”里。读冯仑的文字，总是能从那些生动、古怪或好笑的“段子”里悟出一个两个道理来。

——吴晓波 著名财经作家