

2015 年第 30 期

总期第 62 期

每周观察

【本期摘要】

I、一段时间从公众视野“淡化”的房地产税有了新动向。十二届全国人大常委会立法规划本周向社会公布，包括房地产税法在内的 34 项立法任务进入其中，这就意味着备受关注的房地产税法已正式列入中国立法规划。

II、毛大庆离开万科自我创业优客工场让共享办公、企业孵化器、创业成为这大半年来的热门词。虽早先绿地、SOHO 中国都已提出并着手实践各种扶持创业公司的方案，但都不及大庆哥的“名人效应”来得颠覆。

主办 广安研究院

集团办公室

投资发展中心

2015.08.10

目录

政策导读.....	1
房地产税纳入立法规划 三四线城市或现甩卖潮.....	1
通州将推“有车位再买车”.....	3
国土部：2017年不动产登记信息平台覆盖全国.....	5
传房地产、金融行业营改增方案有望近期发布.....	6
产业聚焦.....	8
冬奥会或拉动京北张家口区域房价 更多是短期效应.....	8
通州副中心能否缓解北京大城市病？.....	10
北京“红顶中介”一律摘帽子.....	15
北京二套房贷超低首付结束 银行放款速度变慢.....	18
全国土地出让表现分化 次级市场无人问津.....	19
房地产或迎定向宽松 棚改或引入货币化补偿安置.....	20
人民日报：下半年中国经济需防三大风险.....	23
北京楼市成交再创新高 入市项目小幅涨价.....	24
前沿视点：互联网+.....	26
房企瞄上互联网金融玩众筹 挺进“理财圈”.....	26
国企改革.....	28
事业单位改革最新消息：国企高管市场化选聘将提速.....	28
京津冀一体化.....	30
外媒：冬奥会促京津冀一体化 将形成1亿人都市圈.....	30
北三县”楼市涨声一片 香河、大厂上演“捉房记”.....	31
行业动态.....	34
金融街上海地王项目拟投资过百亿：部分物业仍将持有.....	34
房企业绩强劲回暖 政策叠加终见效果.....	35
万达加速海外发展 美澳西三大海外项目集中面世.....	38
18家房企7月份销售655亿元环比降25%.....	39
视野延伸.....	41
毛大庆李开复潘石屹大比拼 创业孵化器哪家强？.....	41
房企布局社区O2O 解答下游盈利难题.....	43

政策导读

房地产税纳入立法规划 三四线城市或现甩卖潮

一段时间从公众视野“淡化”的房地产税有了新动向。十二届全国人大常委会立法规划本周向社会公布，包括房地产税法在内的 34 项立法任务进入其中，这就意味着备受关注的房地产税法已正式列入中国立法规划。

业内人士表示，房地产税立法意味着相关工作将进入快车道，从时间节拍上也符合之前的市场预判。作为本届人大立法规划的第一类项目，这也意味着在本届政府到任两年之内房地产税法必将落地亮相，房产税将变得有法可依，一旦坐实法律，现有的房产税条例会被废止。可以看出，房地产税纳入立法，目的在于理顺和完善各环节法规，以便日后顺利推出。

豪宅恐成最大赢家

中原地产研究咨询部高级经理卢文曦向《每日经济新闻》记者表示，房地产税落地，尤其是房产税的开征会带来房屋持有成本的大幅上升。相对应的，会净化楼市投资投机氛围，对于刺激二手房供应也有直接效果，早期入市的投资客必然会大量抛盘，短期内颠覆楼市供求格局，推动房价向下发展。

而从市场上看，偏远地区的大户型将迎来挂牌潮。一旦开征，大量空置房源抛向市场，房价、租金下跌将是大概率事件，而市场需求也会发生变化。

同时，偏远地区周边居住条件不如中心区域好，还要承受税赋压力，如一些升值潜力较差的老公房，会被选择抛售或者置换成中心区域品质较高的项目。

这就给未来该区域的豪宅市场带来了契机。外围偏远地区由于受到一些挂牌冲击，价格会有下降。而中心区域交易向高端项目集中，因此成交价格还会维持比较坚挺的走势。当前中心区域的豪宅都乐意做大户型甚至是大平层产品，在房地产税的压力下，开发商料会调高小户型房源比例。

有业内人士估计，估值 100 万元的首套房每年增加约 5000 元税负。卢文曦向记者表示，房产税将很可能以面积计征，还会有一些其他连锁反应。以上海的房产税计征为例，目前对家庭人均 60 平方米以外部分征税，未来房地产税的免征面积很可能小于 60 平方米，否则仍起不到预期效果。

在房地产税法落地前，开发商将采取积极应对的措施。首先，通过转让土地或加快项目开发来有序消化土地储备；其次，在供求结构转变的过程中，加快库存去化，实现资金高周转；第三，未来房企拿地重心向中心区域转移，非成熟区域的地块将受到冷落；第四，根据市场需求，在产品结构上做相应的调整，面对中高端改善群体的高品质、高配置的紧凑型房源陆续推向市场，与普通住宅拉开差距。

将成地方财政的支撑

业内普遍认为，房地产税的重要定位之一就是“土地财政的替代者”。这就意味着，房地产税需要像所得税一样，有很广的覆盖面，有庞大的基数作支撑，因此几乎和每一个业主都有关。以上海为例，去年商品住宅销售面积 1780.9 万平方米，如果估值 2 万元/平方米，总值就是 3561.8 亿元。去年二手住宅成交面积 1539.3 万平方米，同样按 2 万元/平方米估值，总值就是 3078.6 亿元。二者总值为 6640.4 亿元。参考国际惯例，首套房税率在 0.5% 左右，一年税收就是 33.2 亿元。而去年经营性土地出让金额 1632.9 亿元。显然仅对新增交易收税的话，难以起到补贴财政收入的功效，因此把存量也纳入征收范围是必然选择。对一线城市而言，房地产税达到 1 千亿元级别才能起到比较好的财政支持效果。对于三、四线城市而言，能达到 200 亿~300 亿就能对土地财政有效补充。

目前，地方政府对土地财政过于依赖，楼市一旦有大幅波动，地方经济也会受到影响。一旦开征房地产税，将成为稳定的来源，不再受行业和经济波动的影响。

大批囤积房源将流出

卢文曦表示，通过压低房价，将置业成本分担一部分到未来几十年的养房上面来，可以使一个家庭摆脱阶段性消费枯竭局面，购房同时还能维持稳健的社会消费力，可以带动其他行业发展，消费溢出效应不可小觑，往大了说，将有助于国民经济的均衡发展。

有支持，也会有反对的声音。目前，市场上普遍反映的情况是，思维上的局限性导致市场对房地产税有些担忧，担心楼市就此走向衰落。尤其是一些投资客和房企反对意见较多。卢文曦认为，对投资客而言，只要及时退出，不会有什么损失。房地产税预计至少还要两三年时间才会真正落地，而且近两年投资客比例大为减少，前几年进入楼市的投资客，收益早已翻倍。就算房价出现下滑，也最多是利润上的折损，不会“亏到肉里”。

对房企而言也未必是坏事。短期由于个别项目拿到高地价，随着房地产税推出，房价下跌，利润会受到影响。但是随着需求提前释放，库存下降，回笼的资金可以继续滚动开发，或是加快转型步伐。

此外，卢文曦还向记者表示，目前高房价导致的直接影响是购买力的下降。房地产税一旦开征，不仅可以化解当前多地的存量过剩压力，更为未来开放了更大的城市住房开发需求，形成新房开发和二手房流转两个市场的高度蓬勃。

易居房地产研究院智库中心研究总监严跃进向记者表示，三四线城市人均居住面积大，且以自住需求为主，如果征收房地产税，应该会提高起征点。

不过，目前来看，一旦房产税征收被立法，征税将是全国性的。对于那些在多个城市同时拥有多套住宅的家庭来说，甩卖三四线城市住房，确保所拥有的一二线城市住宅在人均免税面积内，也许会成为新趋势。

（来源：每日经济新闻网）

通州将推“有车位再买车”

市规划委表示通州将再增加地铁线路，用公共交通替代机动车

市规划委主任黄艳在做客北京城市服务管理广播“市民对话一把手”节目时表示，通州将更提倡绿色交通，大力发展公共交通。通州将会先行买车必须要有停车位。

控房价上涨 政府将加强管控

行政副中心的确定使得通州近期成为了热点，通州地区的房价也出现了上涨。黄艳昨天说，如果只靠市场，房价会越来越高。“大批市民要疏解过去，地价就会起来，开发建设的成本提高，所以要改革过去太依赖市场的行为，把政府管控手段加进去。”

她表示，通州已经规划了环球影城，此前通州核心区的改造规划了很多的商务职能，“现在把行政副中心也放过去，合理配置医疗、教育、居住生活环境，包括生态环境等功能，是政府这只手要加强的事儿。”

全市层面配套通州学校、医院

黄艳介绍，今后更多优质的教育、医疗资源将从全市的层面，向通州区统筹地配置。

“没有好的教育、医疗，一个新城不具备吸引力。”黄艳说，通州今后的建设不是区县级别的，要有更多的优质资源，直接从全市层面，往那里统筹配置。比如说好的医院，包括设施和人；好的教育，校舍和师资。

黄艳表示，这个“动作”此前通州区政府也在进行中，东直门医院、史家小学都在近几年进驻通州。但是现在开始的配置会比上一个阶段用更加强化的手段，不再让区政府到处找，而是从全市的盘子里直接部署。

■ **焦点**

通州将再增加地铁线路

对于交通方面，黄艳表示，规划不光要考虑通州内部交通，还要考虑通州跟中心城的交通、跟各个区域的交通的关系。

“道路加宽的速度越来越快，为什么越来越堵，因为车比路增加的速度还快，人口比基础设施的增长还快，这就需要我们的配置。”黄艳说。

她表示，通州交通方面的规划将向绿色交通转型，用公共交通来替代机动车交通，“所以说今后通州的停车管理，买车以及我们的交通设施的配套，一定要比过去更加的严格、更加协调。它的交通管理、交通方式必须两条腿走路，一条腿是设施要做好，另一条腿是需求要管理，不能说大家都买车、都开车。”

这是否意味要执行更加严格的限购、限行？黄艳解释说，“我们不一定非要限购，限购是全市的政策，但是你要买车你必须要有停车的地方，不能在马路乱停。通州区在这个方面要先行。”

同时，她透露，通州区还将加强公共交通，除了地铁八通线和 6 号线，未来还要增加其他线路。

■ 解读

为防车位热炒 专家建议“一车一位”

“赶紧回去买个车位。”昨天，在听到通州将先行“有位购车”政策后，家住通州的市民郭先生说。

实行“有位购车”，是否会导致通州尤其是小区楼盘停车位被热炒？对此，北京市房协秘书长陈志认为，一些开发商肯定会借机对停车位涨价，甚至是“捂车位惜售”来涨价，一些人员也有可能去购买囤积车位谋利。他建议，政府应对车位配置强制要求一车一位，一方面解决购房者的车位问题，另一方面体现公平，防止有人热炒车位。

今年 5 月，北京市副市长张延昆在十四届人大常委会第十九次会议上作报告称，《北京市机动车停车条例》力争 2016 年出台，按照“有位购车、停车入位、停车付费、违停受罚”的思路对相关问题予以明确。

为何要选择通州区来先行“有位购车”？

对此，北京工业大学城市交通学院副院长陈艳艳认为，通州区现在明确了行政副中心的定位，也在做新的规划，将来通州区肯定会迎来较快的发展，交通的压力也会加大。“如果不在之前就已经对出行结构和交通管理进行好规划，就可能造成新的交通问题。”

陈艳艳说，从城市发展来看，没有 10 年的时间，很难做到职住平衡，而行政副中心的建设，会使通州由过去的向心交通，而转向城区去通州上班的交通高峰。因此要在目前新的规划中，把交通管理的方面结合起来。

对于已经有了车的还要买车位吗？此前，市交通委主任周正宇表示都没有确定，因为现在车位问题非常复杂。当务之急是在 2015 年启动停车普查工作，进而为下一步立法决策提供依据。

陈艳艳认为，应该实行新车新办法、老车老办法，对增量的购车要求需有停车位，而对于老车，则要挖掘存量资源，“北京尤其是在城区里，车位资源还是不足的，要盘活存量停车资源，如路侧停车位、机关单位停车位开放等，也应该努力做到一车一位。”

规划 1 城市生态保护红线将超 70%

黄艳透露，北京正在进行城市总体规划修编，当中生态保护红线将占整个北京市的 70% 以上。

黄艳说，这其中，比较容易控制的是山区，占到 60% 的版图。今后规划层级、法规层级都会提高，要强制性地保护红线。“现在平原地区只有 20% 多被规划了红线，还远远不足，今后长远的规划要达到 30% 以上。”

“近几年河流越变越坏，就是因为边界线之外的无序的开发、无序的占有土地、无序的非法建设。”黄艳表示，今后城市边界线会“刚性化”，并且要城、乡两规合一，农民的地也要在保护农民的利益基础上进行管理。

规划2 八达岭交通瓶颈将打通

申冬奥成功后，延庆未来的规划很受关注。黄艳昨天表示，要把2022年冬奥会举办城市延庆打造成宜居小城。

黄艳说，近十多年来，延庆作为百分之百的生态涵养区，各届区政府都致力于山清水秀的保护，占地和开发建设的冲动得到了抑制，成为北京的后花园。这次申奥成功后，在保护延庆好山好水的基础上又将提高一步。2019年延庆还要办世园会。规划希望能够把延庆这个20万人口的小城环境做得更好。

未来，要把八达岭这个瓶颈打通，用城际铁路、高速公路来进行分解，让这座“后花园”交通更加便捷。

规划3 疏解要防止拆小楼建大楼

北京正在疏解非首都功能，一些不合适的功能疏解出去以后都干什么，这是市民关心的。“我们一定要防止拆小楼建大楼，拆小东西建更大的东西。”黄艳昨天表示。

“老北京就剩下这么点东西了”，黄艳感慨地说，二环之内的历史文化保护也是未来几年需要着力改变的地方。这几年，北京一直在疏解，希望把这些保护区域的居住密度降下来，把房子修好。

她说，城市中心有非常多的短板，比如缺养老、缺社区服务、缺停车位、缺社区绿化，“所以这是一个长期的、通过制度的建设，通过市场和政府两只手，慢慢把城市短板补上。”

（来源：新京报）

国土部：2017年不动产登记信息平台覆盖全国

8月6日，国土资源部在官网发布《关于做好不动产登记信息管理基础平台建设工作的通知》明确，各地要按照2015年下半年信息平台上线试运行，2016年基本完成各级不动产登记数据整合建库，2017年基本建成覆盖全国的不动产登记信息平台的总体部署。

国土部表示，建立统一的信息平台是《不动产登记暂行条例》的明确要求，各地要按照《不动产登记信息管理基础平台建设总体方案》的统一部署，全面落实各项工作要求，确保信息平台建设有序推进。

此次下发的《通知》明确，各地要对各级各类不动产登记数据、信息平台、软件系统及网络资源进行整合集成，确保国家、省、市、县四级登记信息的实时共享，实现与相关部门审批、交易信息的实时互通共享。

同时，各地要按照 2015 年下半年信息平台上线试运行，2016 年基本完成各级不动产登记数据整合建库，2017 年基本建成覆盖全国的不动产登记信息平台的总体部署。要充分运用云计算技术，把信息平台搭建在国土资源部统一建设的“国土资源云”上。

在信息平台建设上，国土资源部负责信息平台顶层设计，统一组织信息平台开发、集成和部署，统筹国土资源主干网建设，制定相关标准；省级重点负责组织督导省内各级数据整合建库和不动产登记信息系统建设，统筹推进省、市、县三级网络建设并纳入国土资源主干网；市县级则负责对各类不动产登记信息进行整合建库，对各类不动产登记信息系统进行融合、对接，实现登记业务、数据库本地运行。

《通知》还明确，各省级国土资源主管部门应于 2015 年 10 月 31 日前将省级信息平台建设实施方案报部；2016 年底前，要基本完成各级国土资源主干网改造及与同级部门间的网络改造建设。

市场分析指，不动产登记信息统一登记且实现联网、部分人可查询是开征房产税最重要的前提之一，令房产税的税基被有效掌控，逐渐摆脱以前各地政府和相关部门无法掌握跨区域拥有不动产的情况，这相当于以前一直难以推进的房地产税的开征向前迈出了一大步。

而此前 8 月 5 日消息，最新调整过的十二届全国人大常委会立法规划本周向社会公布，包括房地产税法在内的 34 项立法任务亮相其中，这也意味着此前一直备受关注的房地产税法正式进入全国人大的立法规划。

（来源：观点地产网）

传房地产、金融行业营改增方案有望近期发布

据中国证券报 8 月 7 日报道称，金融业、生活服务业、房地产业营改增方案基本完成，有望近期发布。据了解，目前除了这三个行业外加建筑业共计四个领域外，其它行业均已完成营改增改革。

报道引述市场人士说法称，房地产、金融、生活服务业三大行业的营改增改革方案有望一揽子出台。在营改增改革全面实施的过程中存在不少难点和“硬骨头”。随着这几年营改增的扩围和实施效果的显现，目前来看，上述几个行业中存在的难点已逐渐攻克。

其中中金公司报告认为，房地产行业减税效应明显，预计增值税税率定在 11%。房地产行业的营改增改革事关全局，不仅对房地产行业本身有重大影响，对其他行业也有较大影响。其他行业可以对所购买的物业进行进项税收的扣除，从而减轻税负。预计房地产行业的增值税税率预计从目前 5% 的营业税改为 11% 的增值税。房地产行业的增值税改革将会允许对土地出让金进行抵扣。

金融业方面，报告预计，该行业增值税将按照 6% 的税率征收，政策上实现减税效果。梁红表示，预计金融业的增值税税率将设定在 6%，并允许对购买的办公楼或房租、机器设备等投资进行增值税的抵扣，以便达到减轻其税负的改革要求。

报告还表示，生活服务业的增值税率预计采取简易方式，按照 6% 的税率征收。生活服务业多数是中小型甚至微型企业，与居民生活息息相关，目前按照 6% 以下的税率征收营业税，从节省税收征管成本的角度考虑，预计生活服务业的营改增改革将实行简易方式，税基不变，按照 6% 的税率征收增值税。对一些小规模纳税人，不排除实行 3% 税率的可能。

根据国家税务总局日前发布的数据，2015 年上半年，“营改增”共减税 1102 亿元，其中试点纳税人直接减税 600 亿元，原增值税一般纳税人因增加抵扣减税 502 亿元。

截至 2015 年 6 月底，全国纳入“营改增”试点的纳税人共计 509 万户，其中，一般纳税人 94 万户，占 18.47%，小规模纳税人 415 万户，占 81.53%。而今年是“营改增”第四年，从 2012 年实施以来，已累计减税 4848 亿元。

中金公司预计，营改增全面完成后，会带来减税的规模效应，预计 2015 年的减税达到 2000 亿元。在所有行业营改增改革完成后，未来增值税改革将进一步减少税率档次甚至降低税率。

（来源：观点地产网）

产业聚焦

冬奥会或拉动京北张家口区域房价 更多是短期效应

随着 2022 年冬奥会主办权花落北京和张家口，两地的投资迎来重要“风口”。

对比 2008 年夏季奥运会，冬奥会带来的“钱景”几何？当地房地产市场能否迎来“第二春”？酒店地产、体育地产、物流地产能否再次被激活？

房地产：京北、张家口更受益

2001 年，第 29 届夏季奥运会申办成功后，北京的国际化大都市地位得到进一步确立。自当年起，北京房地产开发投资占全社会固定资产投资的比重迅速攀升，2004 年更是创下 58.27% 的历史新高，大大高于全国 15% 左右的平均水平。

从房价来看，2001 年，北京 CBD 区域的精装修公寓价格还不到 1 万元/平方米，但自 2006 年开始，全北京的房价呈现三级跳式飞跃。2006 年初，北京三环内楼盘单价突破万元；2006 年中，四环内楼盘单价冲破万元；2007 年中，五环内已难觅单价万元以下的楼盘。奥运会申办成功及奥运会相关投资在一定程度上刺激了北京房地产开发活动。

但多位业内人士认为，2022 年冬奥会或对北京市内房价拉动作用有限，冬奥会利好更多地集中在京北与张家口区域。

投资北京国际有限公司顾问陈智国在接受《每日经济新闻》记者采访时表示，区域环境及交通的改善、知名度的提升，可能对延庆、张家口等区域房价产生一定的促进作用。

克而瑞研究中心朱一鸣和傅一辰也撰文指出，从房地产来讲，冬奥会的主要受益者是张家口市内的商品房，以及北京到张家口沿线的产业地产。沿线城市基建和产业的发展、城市经济水平的提升、人口规模的扩张，将对房地产市场带来正面影响。但北京楼市一直非常火爆，房企竞争激烈，房价飞涨的同时，土地成本也迅速攀升，从利润角度讲，布局北京的房企可能从冬奥会中受益不大。

新城控股高级副总裁欧阳捷分析指出，冬奥会的商机更多的是短期效应，而从企业拿地开发角度来讲，主要还是看区域未来的发展以及如何规划。“京津冀一体化，交通上会让更多城市联通，产生城市之间的便捷性，但从经济角度来讲，各个区域仍有自身的独特性，冬奥会想把原有的板块都打通是不现实的。”

陈智国说，冬奥会的申办成功，对京津冀协同发展的带动作用主要体现在以下几个方面：一是交通基础设施及餐场馆设施投资，特别是京张城际等交通连接，将大大加速北京与北部片区的联动发展；二是对场馆及赛事配套，旅游接待等相关的投资拉动，如酒店、餐饮、特产等；三是对体育产业，特别是冬奥会相关项目的普及、推广产生积极影响，将带动京津冀体育市场，旅游市场一体化联动发展。

酒店：投资火热难再现

2008年北京奥运会举办之前，北京的星级酒店经历了一波大扩容。

仲量联行报告显示，截至2005年12月，北京共有652家星级酒店。其中包括34家五星级酒店、77家四星级酒店、224家三星级酒店和313家一至二星级酒店。

2005年，北京先后有昆泰大酒店、金融街洲际酒店等6家(含扩建)四星级以上酒店完工开业。彼时，北京共有19家四星级以上酒店正在建设中，计划建设但尚未开工的项目共有18个，这些酒店大多在2008年前后投入使用。

根据北京市旅游局的计划，为满足2008年奥运会的需求，星级酒店的供应量提高到了800家，比当时水平超出近33%。在强劲的市场需求和奥运效应刺激下，北京酒店市场投资开发一片火热。

对比2008年奥运会，2022年冬奥会将对酒店投资带来哪些影响？

新城控股高级副总裁欧阳捷认为，夏季奥运会的规模和影响力，是冬奥会无法比拟的。由于2022年冬奥会的客流分散在几个城市，应该不会掀起大规模的酒店投资建设，“其实在活动期间，也可以动用其他的房屋解决旅客的住宿问题，比如学校、住宅楼等”。

场馆建设：国有房企更有机会

大赛将至，建设先行。为配合冬奥会举行，北京一系列竞赛场馆和非竞赛场馆的建设已经展开。

2015年7月30日，北京冬奥申委财务及市场开发部副部长周星公布的预算数据显示：预算规模为15.6亿美元，非组委会预算场馆资本投资总额15.1亿美元。

根据冬奥申委的规划，2022年冬奥会将在北京市区、延庆、张家口崇礼形成三个相对集聚的场馆群。北京场馆建设方面，由于有2008年奥运会的遗产，2022年冬奥会需要的12个场馆有11个是现成的，只需新建一个国家速滑馆。

哪些房企可在赛事场馆建设盛宴中分一杯羹？朱一鸣和傅一辰在文章中指出，在承办冬奥会的北京、延庆和张家口中，北京的场馆基本已经完备，交通还有待改善；延庆和张家口的城市开发建设则有较大提升空间，大部分比赛设施也位于这两座城市，正待规划设计和建设。

由于是服务国家建设的大型工程，这些业务的盈利风险较小，并对提升房企知名度有巨大作用。但同时，对于房企的资质背景要求也更高，通常都由国资背景的大型房企承建，有大型工程建设和运营经验的房企更易获此机会。

值得注意的是，对主办城市来说，奥运会既是机遇又是挑战，赛事结束后各个场馆遇冷仍不容忽视。以北京为例，随着公众对2008年奥运会的记忆逐渐远去，奥运场馆的吸引力不断下滑。

欧阳捷分析指出，在冬奥会结束之后，场馆运营是个很大的问题。北京由于人口众多，像鸟巢、水立方这类体育场馆还能运营。如果场馆建设在张家口，后续运营上就会遇到很大

挑战，可能会过剩，甚至遇到经营不善的状况。虽然滑雪场等有很强的群众运动基础，但市场规模还是有一定的限度。

据了解，北京将加快国有体育场馆所有权和运营权分离改革试点工作，探索国有体育场馆所有权单位在市场化评估的基础上，以场馆资源作价投资入股职业体育俱乐部，并且将国有企业和学校等国有单位的体育场馆运营权交由第三方运营机构经营管理，激发体育场馆活力。

也就是说，未来鸟巢、工体、五棵松体育中心这些著名场馆可能会入股类似北京国安、北京首钢等俱乐部，通过资源整合，力争培育出一批有形和无形资产达到几十亿甚至上百亿元的龙头体育企业。

（来源：每日经济新闻）

通州副中心能否缓解北京大城市病？

7月中旬北京市委全会决定，为贯彻京津冀一体化国家战略，解决北京“大城市病”，未来将聚焦通州，加快“市行政副中心”建设。据报道，通州已经储备了55平方公里的土地，能够打造成功能独立、宜居宜业的独立新城，主要承担起到2020年疏解城6区15%人口的期望。但该设想符合城市发展规律吗？能实现解决北京“大城市病”疏解人口的目标吗？

三点疑问

第一，北京在2004年就制订了建设11个新城的城市总体规划，试图疏解中心城区人口，其中通州、顺义、亦庄是新城建设的重点，分别预留了百万人口规模的发展空间，但十年过去，成效甚微。那么聚焦在通州并将其提升到行政副中心的地位，就能建设一个“职、住一体”的新城吗？如果迁出机构和单位的员工家庭仍然留在中心城区，行政副中心不过就是远离市中心的办公区，而不是功能相对独立的新城。如果迁出单位的员工的家庭随迁到通州，但员工的家庭成员仍然要到中心城区就业、上学，京通通道上的交通压力将更加不堪重负。设立一个通州行政副中心怎能解决北京的“大城市病”呢？

实际上通过行政命令，一些北京市的政府机构、事业单位能够迁到通州，但即使通州成为北京市的行政正中心，大公司总部、高科技企业也很少会随迁到距离市中心20公里的通州。因为中央政府机构在中心城区，高端人才在中心城区。国内不乏通过市政府迁址扩展城市发展空间的案例，例如，2011年西安市政府由市中心的莲湖区整体迁至北郊的未央区、2010年成都市政府整体南迁，这些城市政府的迁址距离均不到10公里，但目前仍然是办公区，生活配套设施不完善，需要相当长时间才能形成新的城市副中心。北京市只迁移部分市政府机构，且迁址距离更远，因此2020年通州副中心很难承担疏解中心城区人口的期望。

第二，北京市行政机构的职能是服务北京、服务首都，其位置应设在交通便利、最便于到达各区县的位置，把北京市的一部分行政机构迁移到北京的东南部交通不便地区，会降低行政效率增加行政成本。北京市这种难以疏解别人，首先疏解直属行政机构的做法可以赞赏，但北京市的行政管理职能难道是应疏解的“非首都功能”？

第三，把通州作为行政副中心，新建联接通州的轨道交通，不过是在北京行政区划内进行空间布局的调整，如何体现京津冀一体化的国家战略？

笔者认为对于北京的“大城市病”，“聚焦通州建设行政副中心”的药方没有对症下药。

北京“大城市病”的病因在哪里

对所谓“大城市病”要一分为二。“大城市病”是指大城市的人口过多，人口密度过大，超过了城市基础设施的承载能力而出现的各种问题。人口向某个城市集聚，是该城市具有包容性，经济繁荣向好的标志，也是城市发展的推动力。相反一个城市人口减少则是衰败的开始。北京的人多并不是大城市病的病因所在，交通基础设施的不适应是最重要的病因所在。

北京市（人口 2069 万，面积 1.64 万平方公里）的人口规模和密度与纽约大都市区（人口 1890 万，面积 1.73 万平方公里）类似，但与东京大都市区（人口 3500 万，面积 1.35 万平方公里）还有很大差距。那么为什么东京大都市区、纽约大都市区没有“大城市病”？国际大都市的比较分析可以揭示北京“大城市病”的 3 个主要原因：

第一，北京的轨道交通里程过少。东京大都市区有 2500 公里的轨道交通，乘轨道交通的通勤人数比率高达 74%。纽约大都市区的轨道交通总里程为 3342 公里。北京的城市轨道交通只有 527 公里。东京和纽约在汽车社会来到之前就已经建成了相当规模的轨道交通网络，形成了建在轨道交通上的城市。而北京在本世纪获得 2008 年奥运会主办权后才开始大力发展轨道交通，虽然北京的轨道交通在快速发展，但仍不能适应人口的快速增长。对于北京这样有 2000 万人口且在继续发展的大都市，至少需要 2000 公里的轨道交通，北京应成为建在轨道交通上的城市。

第二，北京的城市规划理念与建设轨道交通上的城市不相适应。2000 万人口以上的特大城市只能主要靠轨道交通解决出行问题，但北京的城市规划是以道路交通为前提，先找地方盖楼房，再解决交通出行问题；而不是先确定轨道交通的走向（与城市形态相联系）和轨道交通车站位置，再在轨道交通车站周边盖楼进行高密度开发。北京的高楼大都建在二环、三环、四环两侧，而较少在轨道交通车站周边，北京的道路越建越宽。实际上，北京的城市空间布局和交通设施在促使人们开小汽车出行而不是乘轨道交通，而北京过多的小汽车保有量、过多的小汽车出行造成了严重的交通拥堵和空气污染等“大城市病”。

北京曾从建筑美学的视角提出形成“两轴一两带一多中心”的城市空间结构，但这种城市形态无法与轨道交通为骨干的城市交通体系相适应。以轨道交通为骨架只能形成环形放射线的路网结构和城市空间结构。东京大都市区是以环形的山手线为中心，山手线的主要车站向外放射的通勤铁路至少有 12 条，长度在 30-70 公里不等。在山手线 34.5 公里的环线上

建设了新宿、池袋、涩谷等7个副都心，大量的公司总部商务办公、宾馆饭店、商业服务业集聚在这些副中心，形成了东京站、新宿站等多个“车站城市”（station city），在这些轨道交通车站集中了几乎所有的城市功能，居住则主要集中在轨道交通向外放射线的多个串珠状车站周边的中小城市。北京的轨道交通也已经形成环线加放射线的路网结构，但在轨道交通环线特别是10号线的枢纽车站周边没有进行高强度开发，由于行政区划的限制，放射线的长度过短，不能充分发挥轨道交通疏解和集聚经济活动的功能。

第三，北京的城市治理体系，包括行政区划、城市规划体系、城市治理能力，不能适应大都市区的发展要求，特别突出的是在处理发展公共交通、小汽车交通与绿色出行的关系上。

治理北京“大城市病”的思路

首先应当认识到，世界城市化的发展趋势是大都市区的人口不断增长，而中小城市的人口则在下降，美国、日本、欧洲都是如此。2010年美国人口数量排名前100位的大都市区聚集了65%的人口，获得了92%的专利，生产了75%的GDP；人口排名前20位的大都市区聚集了37.4%人口，获得了63%的专利，生产了46.6%的GDP。美国经济不是50个州的经济，而是“大都市区经济(Metropolitan Economies)”。我国人口和经济的集聚水平与美国存在巨大差距，我国2010年排名前100位的城市人口占全国人口的19.5%，生产的GDP占全国的50%，分别比美国低45.5个百分点和25个百分点；排名前20位的城市人口占全国人口的9%，GDP占全国的29%，分别比美国低28.4和17.6个百分点。

这种人口空间集聚结构上的差距是与我国发展第三产业上的差距紧密联系的，美国第三产业占GDP的比重为80%，我国还不到50%；这种差距还与国家创新能力有关。因为大都市区(大城市)才能为服务业创造发展空间，并更有利于创新。人口规模大、密度高的大都市区是创新的温床和经济增长的发动机。创新在美国主要发生在人口密度高的大都市区。在我国，创新也主要发生在北京、深圳、上海、广州、杭州等人口密集的大城市。经济学用集聚经济的匹配、共享和知识溢出机制来解释这一现象。

人口向大城市、大都市区集聚是市场机制进行资源空间配置的结果。北京市的功能定位之一是国家科技创新中心，创新是由人、由企业进行的，而保持较大的人口规模和人口密度才有利于创新。北京的人口仍有继续增长的空间。水资源不能成为北京人口的约束条件，采用经济杠杆提高水价可以促进节约生活用水，大幅度降低农业工业用水，还可以通过海水淡化来增加水资源供应。大城市具有更高的生产率和更高的收入水平，但人口增加导致的各种要素价格上涨和房价的上升，又会使一些人离开，市场机制具有抑制城市人口增长的内在机制。实际上，北京的高房价正在抑制北京人口的快速增长。

其次，北京确实存在人口空间结构不合理的问题。目前城6区中的首都功能核心区（面积92平方公里）的人口密度高达每平方公里23758人，而城6区中的城市功能拓展区（面积1276平方公里）的人口密度仅为每平方公里7902人。中央和国务院的各部委以及北京市的党政机关都集中在首都功能核心区。因此北京疏解人口，首先要疏解首都功能核心区的人

口。北京市的党政机构可以整体从首都功能核心区迁址到城市功能拓展区，可以在地铁 10 号线的轨道交通枢纽车站附近建设北京新的行政中心。

北京新行政中心的选址应当是北京城市总体规划的一个有机部分，而不是为完成疏解人口任务的一个举措。北京要避免“摊大饼”的城市形态，应建设环形加多条放射线的轨道交通，引导城市的发展方向。北京地铁 10 号线长 57 公里，是东京山手线长度的 1.65 倍，目前在 10 号线上已经有国贸 CBD 和海淀中关村两个城市副中心，完全可以在枢纽车站上建设多个城市副中心，并从这些副中心出发建设多条通勤铁路延伸到河北。在这些通勤铁路车站周边可以建设多个规模不同的新城，北京市属行政事业单位可以向这些新城转移，可以在疏解北京中心城区人口的同时促进河北的经济社会发展，有利于推进京津冀一体化。

通勤铁路也被称为市郊铁路或市域铁路，但市郊铁路的概念容易产生误导。市郊铁路往往指城市行政区划内的郊区铁路，以区别于中心城区的轨道交通。通勤铁路强调铁路的功能是服务于通勤客流，因此其车站周边通常有高强度的房地产开发，以便为通勤铁路提供客流。一条通勤铁路的长度在 30—50 公里左右，不超过 70 公里，可以是跨越城市行政区划的。由于通勤铁路与土地商业开发紧密联系，因此北京的通勤铁路能够吸引社会资本采用 PPP 方式进行建设和运营。

北京的行政副中心应当建在哪里

北京的行政副中心甚至所有的市属党政机构都可以建在地铁 10 号线东南部的枢纽车站周边，例如宋家庄地铁站，只要盖一座行政办公大楼就可以解决问题。而把建设通州行政副中心新城的资金用于建设多条连接河北的通勤铁路，例如从地铁 10 号线延伸到通州、燕郊、三河的通勤铁路；延伸到亦庄、廊坊的通勤铁路；延伸到大兴、固安的通勤铁路。在各条通勤铁路沿线车站周边可形成多个规模不等的新城疏解中心城区人口。

这些通勤铁路与地铁 10 号线交汇的枢纽车站应进行高强度商业开发，在北京东南部的城市功能拓展区形成多个副中心。多条通勤铁路、多个城市副中心比花费大量资金建一个通州副行政中心能够更有效地疏解北京人口。为此需要及早在地铁 10 号线的一些区段建设平行的快速轨道交通线路，提高 10 号线的输送能力。地铁 10 号线应成为东京山手线那样的连接多个城市副中心的快速大能力通道。这将有利于改善北京的城市空间结构，形成更合理的北京城市空间形态和城市功能空间布局：首都功能核心区主要发挥全国政治中心功能，轨道交通 10 号线所在的城市功能拓展区主要发挥全国科技创新中心功能，文化中心、国际交往中心功能则涉及北京的所有区域。

实际上，城市的各种功能之间都存在着内在联系，而各种功能都是需要人来执行的，因此保持各功能之间的空间邻近性对提高城市的运行效率是必不可少的。东京都 23 区（面积 622 平方公里）人口密度为每平方公里 14390 人，政府机构、公司总部、金融机构、商业服务业大都高度集聚在山手线上的各副都心。东京都政府与日本中央政府机构原来都位于千代田区，1991 年转移至新宿副都心。东京都政府虽然迁离了东京都中心的千代田区，但没有

迁离作为东京都中心城区的 23 区，而且东京站和新宿站是千代田区和新宿区在山手线最重要的交通枢纽，相距 10 公里左右，因此不会降低行政效率。北京行政副中心如果设在距离市中心 20 公里的通州，不仅会降低行政效率，对推进京津冀一体化的作用也极为有限。

北京疏解人口、治理“大城市病”的体制障碍

我国的城镇化已经进入大都市区化 (metropolitanization) 的发展阶段，其典型表现是工业企业从相当多的大城市迁出，在大城市周边出现一些新兴城镇，形成新的人口和产业集聚，出现跨行政区划的通勤族。这在全国一些大城市是普遍现象，例如，目前每天有数十万居住在河北燕郊、江苏昆山的居民到北京和上海上班，每天有数万居住在咸阳的居民到西安上班。大都市区的城镇空间结构和人口分布格局正在形成。

大都市区是指以大城市为中心，由多个与中心城市有较强通勤联系的周边县及城镇组成的区域，其面积在 1.5 万平方公里左右。而各级地方政府的行政管辖边界是延续历史形成的边界，并不是市场导向的大都市区边界。大都市区实际上形成了空间一体化的劳动力市场和空间资源配置市场，但这一市场是由不同城市行政主体分别治理的。在我国，这种大都市区内碎片化的政府治理会造成资源配置的各种扭曲，主要表现在以下 3 个方面。这些问题具有普遍性，不是北京市能够解决的，需要中央政府通盘解决。

第一，“城市行政区划面积倒置”导致政府治理碎片化造成的障碍。我国城市的行政区划是在上世纪 50 年代划定的，当时为实现工业化要保障城市居民的粮食供应和社会福利，但保障能力的限制缩小了保障范围，大城市的行政区划面积普遍偏小。计划经济时期形成的城市行政区划已经不能适应发展大都市区经济的要求。

按照一般经济规律，大城市具有集聚经济和更完善的交通基础设施，会导致人口和经济活动在大城市及周边地区集聚和扩散。因此，城市人口规模越大，与其有紧密经济联系的地域范围也越大。把美国 366 个大都市区按人口规模排序，排名前 20 位大都市区的平均面积为 1.94 万平方公里，排名前 100 位大都市区的平均面积为 1.16 万平方公里，366 个大都市区的平均面积为 0.69 万平方公里。

而我国则出现了“城市行政区划面积倒置”现象，城市人口规模越大，行政区划面积越小。以我国人口规模最大的一线城市为例，上海的行政区划面积只有 0.63 万平方公里，广州的行政区划面积 0.74 万平方公里，深圳还不到 2000 平方公里，北京的行政区划经多次调整虽有 1.64 万平方公里，但适于城市建设的地区只有 7000 多平方公里，而 2013 年全国 289 个地级以上城市的行政区划平均面积则达到 1.72 万平方公里。我国特大型城市和一些大城市的行政区划面积明显低于平均水平，由此导致市场机制推动下形成的大城市人口集聚和经济活动空间扩展，与行政区划导致的行政壁垒相冲突。

北京在 2004 年的城市总体规划中规划建设 11 个新城来疏解中心城区人口，包括距离北京 80 公里的密云、平谷、延庆等新城，但行政管辖范围决定了北京不能考虑向距离市中心仅 30 公里的河北燕郊镇疏解人口。而在市场机制驱动下，燕郊镇人口已迅速增长到 60 万，超过

北京的任一个远郊新城,且与北京形成了更紧密的经济联系,目前两地之间的通勤难已经成为严重的社会问题。

第二,城乡规划法律和规划体制上的障碍。我国的城乡规划法律和规划体制无法适应我国大都市区化的进程。2008年开始实施的《中华人民共和国城乡规划法》规定,城市总体规划及相关的交通规划要按行政区划,由所在地城市人民政府组织编制。这就是说,虽然河北燕郊镇与北京市在同一大都市区的空间范围之内,但其规划要由河北三河县(市)审批,燕郊镇的镇规划是河北省城镇体系规划的组成部分,与北京市没有关系。每个行政区只能在自己的“一亩三分地”上做规划。

在通州定位为北京行政副中心的消息公布后,不仅通州、燕郊的房价大涨,紧邻通州的河北三县,三河、大厂、香河一些地方的房价也已过万。这将引发“北三县”更大规模的房地产开发。这些开发项目未必与北京应在通勤铁路车站周边进行高密度开发的城市规划理念相一致,由此将导致城市的蔓延式扩张,更多的道路要与北京对接,该通道上的交通状况将进一步恶化。

第三,财税体制和干部考核体制的障碍。我国大城市行政区划过小导致的大都市区碎片化治理,不仅造成区域经济活动的人为分割,也引发不同行政区划在重大项目和招商引资上的竞争,难以实现协同发展,还会导致资源空间配置上的扭曲。在当前地方政府承担本地经济发展责任和“分灶吃饭”的财税体制下,地方政府首先考虑的必然是本地经济发展、财税收入和本地居民的社会保障及福利问题,在实际行动中必然把自己的“一亩三分地”放在优先地位。这是不以个人意志为转移的,谁在那个位置上都会如此,可能的差别仅是优先的程度不同而已。例如在首都第二机场选址时,京津冀均从自身利益出发,分别提出把大兴、武清、廊坊作为备选场址。最终首都第二机场的主体部分放在大兴境内,然而选址在廊坊能对京津冀协同发展和构建现代综合交通网络产生更大促进作用。

(来源:财经网)

北京“红顶中介”一律摘帽子

北京将对“红顶中介”启动摘帽清理。政府在职人员一律不得兼职中介服务机构,中介将全面转企或同政府部门“脱钩”。同时,北京将取消所有非法定中介服务,并“清单制”公示中介服务事项、收费、信用、业绩等信息。

记者日前从北京市政府审改办了解到,针对国务院总理李克强指出的“本届政府开门第一件大事”——简政放权改革,北京即将新出台一系列新政,包括清理规范行政审批中介服务、再精简部分行政审批事项等。

重点清理投资等领域中介服务

4月底，国务院办公厅印发的《关于清理规范国务院部门行政审批中介服务的通知》要求，全面清理“红顶中介”，整治中介服务乱象。

北京市“创新和加强事中事后监管研讨交流暨清理规范本市行政审批中介服务动员部署会”召开，意味着北京正式启动中介服务事项清理工作。

按照部署，清理规范工作即日启动，9月30日前，各区县、各部门将清理规范意见报市政府审改办。同时，今年底前，北京将会对各个领域的中介服务事项进行整体摸底，清理工作明年上半年将基本完成。

“投资等重点领域中介服务将会重点清理。”据市审改办相关负责人介绍，北京投资领域中介服务现有27项。目前，政府部门的审批时间都有法定时限，但中介不受此“制约”，有时盖个楼可能会被“卡”三四年时间。

在职公务员不得兼职中介机构

北京提出，除法律、法规和按照行政许可法有关行政许可条件要求规定的中介服务事项外，其他中介服务一律取消。

据介绍，凡是国务院取消的中介服务事项，北京市将对应取消；凡是审批部门能够通过征求相关部门意见、加强事中事后监管解决，以及申请人可按照要求自行完成的，一律取消中介服务。

同时，审批部门不得以任何形式要求申请人委托中介服务机构开展服务，也不得要求申请人提供相关中介服务材料。

此外，北京还将全面清理违规兼职现象，明确政府机关工作人员一律不得在中介服务机构兼职任职。据悉，下一步市、区县两级各审批部门将对此开展全面清理。对于政府机关离退休人员在中介服务机构兼职任职的，须符合国家有关规定，且不得领取报酬。

“未脱钩”中介不得继续开展服务

新京报记者了解到，此次改革后，北京中介服务机构原则上全面同政府部门实现“脱钩”。对于没有脱钩、改制的机构，将不再允许继续开展与本部门行政审批相关的中介服务。

据市政府审改办相关负责人介绍，目前，从事行政审批中介服务的机构一共有三类，分别是企业、事业单位和社会组织，管理主责部门分别是工商、编办和民政。今后，北京市将结合行政管理体制改革、事业单位改革和社会组织管理体制改革，推进这些机构或转企改制，或同政府部门“脱钩”。“比如，作为经营性事业单位的中介机构，原则上全部转企。”

“‘脱钩’应指完全脱钩。”相关负责人表示，通知要求中介服务机构必须与审批部门彻底脱离关系，既不能直接隶属审批部门，也不能挂靠在审批部门所属单位。

相关负责人坦言，个别行业的中介服务由于专业性强，暂时没有实现市场化，短期内仍需由审批部门所属或主管单位开展。对于这类特殊情形，将由审批部门提出针对性改革方案，其中必须明确过渡“大限”。至于行业协会、商会类中介服务机构，必须一律与审批部门彻底脱钩。

中介服务事项“清单式”管理

目前，国务院正在对国务院部门行政审批中介服务事项进行全面清理。北京将对应清理规范本市中介服务事项，并建立一张涵盖市、区县两级的“中介清单”。

该清单将由市政府审改办牵头编制，面向社会公开，并动态管理。据了解，这张“中介清单”将包含项目名称、设置依据、服务时限等。对于实行政府定价或作为行政事业性收费管理的项目，还将明确收费依据和收费标准。

据悉，各审批部门要在本部门网站公开本部门中介服务事项及相关信息。凡未纳入清单的中介服务事项，一律不得作为行政审批的受理或办理条件。

中介收费原则上将“市场化”

新政提出，对北京市设定的中介服务收费进行清理规范，对于能由市场调节价格的服务项目，一律由市场定价。

“对于市场竞争充分的领域，都将实行市场调节价。”相关负责人介绍，对垄断性较强、短期内无法形成充分竞争的中介服务，将实行政府定价管理，但该范围会最大限度缩小。

据悉，北京市发改委将负责制定实行政府定价的项目目录。

对于由政府部门在审批过程中委托开展的技术性服务，必须通过竞争、招标等方式选择服务机构，服务费用一律由审批部门支付，并纳入部门预算。

此外，有中介机构反映，一些政府部门只将相关数据、信息提供给所属中介机构，垄断也随之产生。

对此，北京市此次特别提出须“打破信息壁垒”。除涉及国家秘密、商业秘密、个人隐私的信息外，市、区县各审批部门相关数据、信息须依法公开，确保各类中介服务机构享有平等的数据、信息资源使用权。

中介“信用”将向社会公开

北京此次新政的另一个亮点，是将中介服务机构纳入信用管理。今后，中介信用状况将纳入信用系统，公众可以自由查询。

通知称，市、区县行业主管部门将负责研究制定细则，包括中介服务机构信用体系和考核评价机制。届时，相关信用状况和考评结果等信息，将会按照中介服务机构类别，分别依法纳入全市企业信用信息系统、社会组织信用信息系统、事业单位信用信息系统。

据悉，这些信用状况包含中介的业绩、通过率、诚信状况等，将会通过“信用北京网”定期依法向社会公示。

投资项目审批将有统一平台

今年，北京将建立全市统一的投资项目在线审批监管平台，各部门投资审批过程中产生的批复、证照将可电子化共享。

据市政府审改办相关负责人介绍，目前，北京共有 15 个拥有投资审批权的部门。建立统一投资项目在线审批监管平台后，这些部门将不再分散受理投资审批，而是在同一平台“打通”办理，从而为优化审批流程、改进政府服务奠定基础。

此外，该统一平台将设置“亮灯提醒”功能。每个部门接件、受理、审批等都将按照规定的时限进行，若超时，系统便会“亮灯”予以警示，将投资审批的时间进度纳入统一管理。

依托投资项目在线审批监管平台，各部门也将进一步加大协同监管力度。平台上一个项目一个代码，一个代码对应一张信息单，一张信息单汇总各部门的审批、监管信息。

将可“共享”的，还包括企业的异常信用记录信息。今后，这些异常信用记录还有望同全市统一的市场主体信用信息平台对接，供公众查询。

此外，该平台还将与监察部门的“权力运行监督平台”连接，实现对投资项目受理、办理、办结全流程监督。一旦发现违规问题，纪检监察部门将可更快介入。

（来源：新京报）

北京二套房贷超低首付结束 银行放款速度变慢

央行的“3·30”房贷政策早已落地，但出于风险和盈利的双重考虑，北京地区的各家商业银行并未对二套房首付比例一降到底。北京商报记者获悉，此前曾短暂实行过二套房最低四成首付的兴业银行已经悄然暂停这一政策，并且将二套房首付比例提高至业内普遍实行的五成。

在“3·30”政策发布后，兴业银行曾实行过二套房最低四成首付的放贷标准，但这一优惠仅是昙花一现。兴业银行北京分行零售业务相关人士对北京商报记者表示，北京地区的商业银行基本都在五成，因此该行也对二套房政策进行了调整，回到了业内统一水平。该人士称，“其他银行都执行五成首付，四成的话相当于银行多承担了一部分风险，因此对房贷政策进行了调整”。

事实上，央行、住建部、银监会在 3 月底曾联合下发通知，放松二套房首付规定。“拥有一套住房且相应购房贷款未结清的居民家庭购二套房，最低首付款比例调整为不低于 40%。”但在实际操作中，二套房贷最低四成首付的情况并不多见，五成首付仍是市场主流。根据融 360 提供的统计数据，目前在北京地区，工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、招商银行、兴业银行、华夏银行、浦发银行、光大银行、北京农商银行、北京银行等都执行的是二套房首付比例五成的标准，利率基本为基准利率的 1.1 倍。

一位国有大行零售部人士表示，目前房贷政策保持稳定，银行的重心还是放在首套房上，这是政策所致，二套房贷款不会大幅度降低首付比例和利率。

在分析人士看来，商业银行普遍执行二套房五成首付政策，原因在于四成首付比例杠杆率太高，如果房地产出现下行，对于商业银行来说会有很大的风险。中原地产首席分析师张

大伟在接受北京商报记者采访时表示，“3·30”政策虽然松绑二套房首付比例，但商业银行出于风险和盈利的考虑，并未积极执行最低四成的首付，未来也不太可能进行进一步降低。

由于央行今年频繁采用降息及降准的宽松货币政策，目前五年期以上贷款基准利率由6.15%下调到了5.4%，三次降息的调整幅度达0.75个百分点。在存款流失、资金成本上升的背景下，房贷在银行业务中的利率相对较低，银行也觉得不是特别划算。

不仅如此，进入三季度以来，北京地区个别银行的放款速度出现变慢的情况。伟嘉安捷分析师吴昊对北京商报记者表示，通常从购房人递交材料到银行审批只需一周左右的时间，而现在需要两周左右才能放款。“往年都是年中时期，各家银行便纷纷出现放款分水岭，审批和放款的流程减慢，而今年由于银行额度比较充足，因此审批放款流程放缓的情况在三季度才出现苗头，未来随着贷款需求在市场里持续释放，银行放款不乏继续出现收紧的情况。”吴昊说。

（来源：北京商报）

全国土地出让表现分化 次级市场无人问津

2015年7月，全国300个城市共成交土地1591宗，环比减少24%，同比减少38%；成交面积6066万平方米，环比减少17%，同比减少31%。其中，住宅用地364宗，环比减少32%，同比减少42%；成交面积1731万平方米，环比减少31%，同比减少37%。

从7月全国土地出让情况来看，一线市场与次级市场的土地交易继续出现分化。在北上广深等十个大城市中，品牌房企的聚集拿地现象愈发普遍，高溢价甚至地王的出现也频频发生。而在二线以及更次一级的土地市场整体仍然处于低迷状态，甚至存在有地推但无人问津的现象。

一线城市品牌房企聚集

据中国指数研究院的统计显示，7月，国内一线城市共成交土地38宗，成交土地面积158万平方米，环比减少8%，同比减少40%；楼面均价为9154元/平方米，环比下降24%，同比上涨67%。由于品牌房企的聚集，一线城市的土地争夺越来越激烈。在7月，一线城市的土地出让的平均溢价率就达到29%，较上月上升14个百分点，比去年同期上升12个百分点。

作为竞争最为激烈的北京，7月北京成交的5宗宅地全部溢价出让，平均溢价率为49%，较上月下降10个百分点，仍处近一年来高位水平。

从土地拍卖的情况来看，7月的北京土地市场再现抢地潮，5宗宅地成交溢价率全部达到40%，其中4宗达到合理上限价格，保障房及自住房成交总建筑面积超28万平方米。而在整个7月，北京的住宅用地出让金总额就达到116.23亿元，是今年2月以来首次超过百亿元。

而作为另一大土地热点城市。上海在7月共推出5宗住宅用地，分布在闸北区、金山区和崇明县，合计37万平方米，5宗地块全部在本月成交，宅地出让金为95.7亿元。

其中，在上海的闸北区7月再拍高价宅地，上海火车站北广场以北地块以88.15亿元刷新年内总价地王，由金融街获得，这也是闸北区今年成功出让的第3宗总价超70亿元地块。

至于广州，在7月共推出2宗住宅用地，均位于南沙区，合计12万平方米。广州成交的2宗住宅用地中1宗溢价出让，平均溢价率达到了36%，较上月上升32个百分点。

广州宅地供应量自5月冲高后回落，7月继续下滑。但从目前国土局出让公告来看，下月南沙区及花都区都有推地，供地量将再度升高。成交方面，南沙自贸区首推宅地，吸引多家房企关注，最终以11.05亿元被碧桂园收入囊中。

广州土地市场整体较活跃，商业用地表现抢眼，海珠区琶洲在6月底及7月中先后成交两批土地后，再挂5宗商地，成为关注焦点。宅地方面，花都区一商住用地将于下月出让，起始价26.88亿元。

次级市场仍然低迷

与一线城市土地市场的热力四射相比，次级城市的土地交易就显得非常的冷清。今年7月，二线典型城市土地成交建筑面积1140万平方米，环比下跌32.3%，同比下降19.7%；成交均价2157元/平方米，环比上涨1.6%，同比下降0.4%。成交量继上月冲高上涨后有所回落，但成交均价出现微幅上涨，整体市场依然处于低迷状态。

有机构分析认为，次级市场的土地交易低迷，一方面是由于前几年的火爆行情拖累。据了解，在2013年9月至12月，部分二线城市出现地价大涨的市场火爆行情，最典型的是杭州，当时地王频出，以至于到现阶段，仍然有项目处于高位被套，亟待消化的状态中。

而另一方面，部分二线城市，如西安、成都和重庆等地，由于房地产市场反弹乏力，地方政府在推地过程中较为谨慎小心，以免出现流拍现象。因此，截至目前，二线典型城市土地成交量并未明显上升。

（来源：南方日报）

房地产或迎定向宽松 棚改或引入货币化补偿安置

房地产或迎“定向宽松” 开发性金融全面入局货币化棚改

可以被视为房地产市场“量化宽松”政策的“棚户区改造货币化安置”正在悄然之间进展不断。按照中央统一安排，在国家开发银行入局棚改及货币化安置后，将有其他开发性金融机构陆续进入棚户区改造提供资金支持。

除国家开发银行之外，农业发展银行等开发性、政策性银行和金融机构均被列入“贷款支持”棚户区改造及其货币化安置工作的名单。在此之前，住房和城乡建设部(下称“住建

部”)已经多次要求地方政府,进一步提高货币化安置在棚户区改造安置中的比例,但资金是这一政策取向的关键所在。

这或将为存量较大的中国房地产市场注入相对丰沛的流动性。目前,住建部已经圈定了三种“棚户区货币化补偿安置”的方式,并考虑通过进一步出台指导意见,大幅度提升棚户区改造的货币化安置比例,以提高住房库存去化速度。

开发性金融全面入局

“不止国家开发银行,陆续应该有其他的政策性、开发性金融机构,通过提供定向贷款的方式,为棚户区改造及其货币化补偿安置提供支持,这一点,从中央的层面已经确定了。”

8月5日清晨,住建部一位不愿具名的内部人士向《中国经营报》记者表示。

国家开发银行是目前棚户区改造领域中,最主要的政策性金融机构。按照中央统一安排,包括农业发展银行等政策性金融机构将陆续进入棚户区改造领域,提供信贷、投资等方面的支持。

记者了解到,上述政策性、开发性金融机构,将按照“统一进入、逐个对接”的方式,在住建部的统一协调下,通过和棚户区改造的主体——地方政府谈判,并达成三方协议的方式,对棚户区改造及其货币化安置予以定向的信贷和资金支持。

按照这一运作方式和原则,开发性、政策性金融机构入局支持棚户区改造,将不会设立“总资金额度的上限”,只要“符合一般性金融机构风控原则”即可逐一谈判,予以信贷或投资支持。截至本报记者发稿,这一计划尚未有明确的“结束时间”。

目前,棚改资金中约有一半来自于国家开发银行贷款。按照工作安排,国开行住宅金融事业部组建完毕,约有50人专门从事棚改事业,已在全国37个省及计划单列市完成了35个地方贷款平台的搭建。2014年,国开行完成棚改贷款发放4086亿元,是2013年的4倍。

“开发性、政策性金融结构全面介入棚改,将使棚改的资金问题得到很大程度的解决和改善,尤其是中西部财力相对较为薄弱地区的棚户区改造工作效率将会进一步提高。”8月5日,一位接近住建部的权威人士称。

货币化安置才是关键

2015年初,国务院确定了2015年~2017年城镇棚户区改造的基本工作规划。2015年~2017年间,全国将完成总计1800万套的城镇棚户区改造工作。因此,涉及到棚改居民的安置方式,就成为城市棚户区改造工作过程中的重要环节。

此间,住建部部长陈政高向地方政府提出,要进一步提升货币化补偿安置在棚户区改造过程中发挥的作用。随后,住建部分管房地产和住房保障工作的副部长王宁则告知地方政府,要制订指导意见,完善政策措施,加快推进棚改货币化安置工作,缩短安置周期,节省过渡费用。

棚户区改造安置有“补砖头”和“补人头”两种安置方式(住房和城乡建设系统内部的工作术语)。前者意指通过住房实物对拆迁户进行安置;后者意指通过货币化的方式,对拆

迁户家庭直接进行补偿，由拆迁户家庭在持有货币补偿的情况下，进入住房消费市场，通过购置住房解决安置问题。提高“补人头”的比例，即意味这地方政府真金白银地对棚户区改造投入资金，而不是再以“土地资源”换取开发商代建的“安置房”。因此，国家开发银行、国家开发投资公司、农业发展银行等政策性、开发性金融机构的全面入局，解决的就是资金问题。

“大规模推进棚户区改造是从 2008 年年底开始的，通过这几年的推进来看，目前待改造的棚户区基本上都是市场化运作比较困难的硬骨头了，这样地方资金上就存在很大的缺口。”住建部住房保障司副巡视员刘霞在中国政府网访谈说明有关棚改问题时表示。而湖南、广西等棚改货币化安置比例较高的地区，无一例外是得到了政策性金融机构的支持。住建部正试图在全国范围内推广这一模式。

去化库存效果为期待

“(棚户区货币化补偿安置)和房地产市场也有关系，通俗讲如果房地产市场有足够的存量住房，能够满足棚户区居民的住房需求，与他们的需求相匹配，那就可以不新建安置房，直接通过货币化方式解决。”刘霞表示。

她强调，棚改货币化安置比例的提高，一方面充分尊重安置居民的个人意愿，另一方面也与房地产市场有关。之所以在前几年大量建设了实物安置型的住房，主要是源于市场上没有适用于安置的住房，而近几年，这类住房多了起来。

“我觉得这样至少有几个好处：一是去库存，这是很直接的，对老百姓来讲最好的方式就是让他可以自愿选择，可以满足多样化的需求，另外也可以享受更好的居住环境和物业服务，这也是符合老百姓意愿的。住建部从上半年始终是通过各种方式来大力推动棚改货币化安置工作。”刘霞说。

CREIS 中指数据显示，2015 年 7 月监测的主要城市成交面积环比下降 2.21%，超 6 成城市环比下降，同比去年 7 月则上涨 57.53%。进入 2015 年，楼市在房企年末冲刺后进入盘整期，整体表现欠佳。2 月迎来传统春节，楼市成交继续走低，3 月企稳回升，4 月成交再上涨，5 月利好政策不断，回升趋势明显，6 月楼市成交继续回暖，但涨幅收窄，本月成交止升回落。

记者了解到，住建部已经划定了三种货币化安置的补偿方式。第一种方式是政府搭建平台，居民与开发企业直接对接选房；第二种方式是政府从开发商那里购买合适的商品房作为安置住房；第三种是老百姓拿到钱自主选择。

“这些方式都可以有效地满足老百姓多样化的需求，同时对促进房地产市场也有好处。”刘霞说。

(来源：中国经营报)

人民日报：下半年中国经济需防三大风险

今年以来，我国经济增速放缓，出口压力加大，产能过剩，工业生产较低迷，诸多不乐观现象令市场对中国经济发展有些担忧。专家指出，不应太过悲观，事实上，经济下行趋势已得到初步遏制。不过，未来下行压力依然较大，要树立危机应对和风险管控意识，做强实体经济，保持经济健康稳定发展。

下行趋势初步遏制

据统计，上半年国内生产总值同比增长 7.0%，从 4 月份开始，工业生产出现回升态势。就业形势基本稳定，上半年城镇新增就业 718 万人，完成全年目标的 71.8%，调查失业率也在 5.1% 附近。这些数据表明经济依然运行在合理区间。

国家信息中心经济预测部主任祝宝良介绍，需求也在发生积极变化。五六月份，出现了投资、消费、出口同时转好的局面。固定资产投资五六月份连续回升，二季度房地产销售量明显增加，并带动房地产投资企稳。社会消费零售总额稳中趋升，出口降幅收窄，其中 6 月份增速由负转正。

结构继续优化。第三产业增加值占国内生产总值的比重为 49.5%，比上年同期提高 2.1 个百分点。最终消费支出对国内生产总值增长的贡献率为 60.0%，比上年同期提高 5.7 个百分点。城乡居民收入差距进一步缩小。单位国内生产总值能耗同比下降 5.9%。

此外，新产品、新业态、新商业模式不断涌现，新增长动力正在成长；部分物价温和回升，通货紧缩压力有所减小。

“改革举措和宏观调控政策的组合实施，使宏观调控政策发挥作用的 market 环境和企业、个人的微观行为发生改变，资本市场活跃，创新活力增强，社会信心提高，财政政策和货币政策对需求的拉动作用明显提高，初步扭转了近年来困扰我国的‘债务——通货紧缩效应’的相互强化，初步遏制了经济持续下行的趋势。”祝宝良指出。

具备 7% 左右发展条件

专家分析，从投资、消费、外贸等发展前景看，下半年经济实现 7% 增长有保障。

“宽松的货币政策在一定程度上降低了企业融资成本，新兴行业的企业利润缓慢回升增强了企业投资意愿和能力，制造业投资有望基本稳定。房地产市场有所回暖。债务置换缓解了基建投资资金来源不足的问题。总体来看，固定资产投资有望逐步筑底。”祝宝良认为。

消费需求将保持平稳增长。一方面，就业形势基本稳定，城乡居民收入水平以略高于经济增速的水平稳步增长，夯实了消费基础；另一方面，国家出台了信息、绿色消费、住房、旅游休闲、教育文体、健康养老家政等六大消费工程包，房地产市场回暖，都有助于扩大消费需求和促进消费升级。

祝宝良预测，下半年世界经济延续温和复苏态势，经济增速有望略好于上半年。预计下半年出口将增长 6%左右，进口将下降 5%左右，全年出口将增长 4.0%左右，进口将下降 10.5%左右。

防风险任务依旧艰巨

下一阶段中国经济所面临的形势仍不容乐观。上海财经大学高等研究院“中国宏观经济形势分析与预测”课题组日前发布的《2015 年中国宏观经济形势分析与预测年中报告》称，突出的经济风险包括较大的通货紧缩风险、地方债务风险、资本市场风险、房地产市场风险、国际收支风险、汇率风险和国际资本外逃风险，从而政策需要十分谨慎应对。

“传统经济仍处于衰退之中，新经济增长动力仅是初步显现，产业和区域分化加重，结构性矛盾十分突出；相当一部分企业经营依然困难，经济运行效益尚未改善，经济下行压力仍然较大。”祝宝良指出。

下半年经济发展风险主要表现在三方面，祝宝良说，一是国内经济仍处于“去产能、去库存、去杠杆”过程中，解决不好会明显拖累经济。二是通货紧缩的压力依然存在。三是潜在风险隐患防范和化解任务依然艰巨。今年以来，商业银行的不良贷款率有所上升，6月中旬以来，我国股市出现了较大幅度的调整。商业银行经营困难增加和股市调整会导致金融行业增速减慢，拉低整体经济增长速度。

为防范风险，祝宝良建议，需要进一步加快国有企业、金融、财税、土地等领域的改革，解决经济发展的体制机制问题，提高经济增长的内生动力和投资回报率；也需要宏观政策配合创造一个相对宽松的经济运行环境，稳定资本市场，降低债务水平。

（来源：人民日报）

北京楼市成交再创新高 入市项目小幅涨价

北京市商品住宅市场 7 月份以来全面“入夏”，一、二手商品房成交量均再创新高。

剔除保障房和自住型商品房，7 月份北京一手纯商品房成交套数为 9208 套，创下自 2013 年 10 月以来的月度新高。二手房成交套数则达到 21473 套，环比上升 15.6%，同比更是大增 166.4%，成交均价为 35282 元/平方米，综合链家、中原地产等机构数据，二手房在 7 月的成交量达到限购政策出台以来的最高水平。

成交量刷新纪录

在各种政策宽松的环境下，尤其是 6 月底的年内第三次降息，促使有效的住房需求开始迅速释放，使得在下半年伊始，楼市成交便创下了年内新高。在剔除保障房和自住型商品房之后，7 月份北京纯商品房成交套数达到 9208 套。据亚豪机构数据统计显示，这一数字已经突破了自 2013 年 10 月以来连续 22 个月的成交纪录；超出 6 月份成交量 1309 套。

而在日渐上涨的行情中，“日光盘”也频繁在市场上出现。在7月入市的项目当中，包括首开国风美唐、首开·香溪郡、富力运河十号、V7九间堂等多个项目均实现开盘“日光”。对此，业内人士普遍认为，目前市场需求仍然比较踊跃，预计下半年各类项目入市的积极性仍将继续保持。

“近期股市的高风险，也造成大量投资者清仓并将资金转投楼市，推动了楼市成交的快速上行。”亚豪机构市场总监郭毅指出，股市流向楼市的动态在近期的市场中十分明显。

入市项目小幅涨价

政策推动之下，改善型项目再次跑赢大势，并且率先开始在推盘时小幅涨价，以试探市场的接受度。中冶德贤公馆、首开国风美唐在7月入市推售新一期产品时，相比前一期的报价均有小幅调整。其中，中冶德贤公馆每平方米上调了1500元，首开国风美唐也小幅上涨500元/平方米。

业内人士指出，楼盘开始上调开盘价格，从一个侧面印证出北京楼市已经由低谷转为上升期，市场购买力的反弹、蓄客量的增加，给了开发商一定的信心支撑，从而敢于涨价开盘。

“但其实截至目前，市场上大幅涨价的项目依然不多，多数项目仍然抱有搭顺风车快速去库存的目的。”一位不愿具名的业内人士告诉记者。

机构数据显示，7月成交的项目中，2万-3万元/平方米的中低价位住宅，占据市场总成交量的三成；3万-6万元/平方米的中高端住宅产品成交紧随其后。上述业内人士分析，如果市场持续保持目前的热度，很有可能为楼市下一步调价奠定基础。

（来源：新京报）

前沿视点：互联网+

房企瞄上互联网金融玩众筹 挺进“理财圈”

瞄上互联网金融的房企，今年玩众筹的花样不断翻新。最近两个月，包括万达、远洋、今典在内的多家知名企业，纷纷推出或宣称要推出众筹新产品。与此前第一代房产众筹产品不同，目前的新产品摆脱了之前的“定式”——单纯通过众筹来买房，而是增加理财功能升级众筹模式。北京晨报记者近日调查发现，房产众筹还游走在法律监管的空白处，参与者需提高风险防范意识。

买房钱变理财款

7月15日，华远地产与诺亚财富联合发起创新型房地产众筹产品。据了解，购房人通过诺亚员工宝平台，可购买针对华远地产在京的华远·华中心、华远·和墅、华远·西红世3个项目的众筹产品，起点是1万元，期限为半年。购房人不仅可获得约6%的预期年化收益率，还可获得8.8至9折的购房优惠。

华远地产总部相关人士告诉北京晨报记者，“上市公司华远地产承担连带责任担保，此次众筹资金是专款专用，资金用途实行监管。如果客户到期未购买房产，本金连同6%年化收益由诺亚员工宝退回客户账户。”诺亚财富集团品牌市场中心相关人士透露，“我们引入了第三方托管银行进行资金监管。”

事实上，华远此次推出带有理财性质的众筹产品并非是市场的首例。今年6月，万达集团、快钱公司联手推出的中国首个商业地产众筹项目“稳赚1号”，起点1000元。“稳赚1号”募集的资金全部投资于只租不售的万达广场项目，投资人可以获得这些广场的收益权，享受商铺租金和物业增值双重回报，预期合计年化收益率可达12%。

房产众筹存有风险

北京晨报记者发现，在华远此次推出的众筹产品中，专门设立了“风险揭示”说明，从信用风险、流动性风险、法律与政策风险等多个方面阐述了有可能存在的风险。易居智库研究中心研究总监严跃进表示，“虽然带有理财性质的房产众筹产品，比普通理财产品收益率略高，但是房企能否保证如期兑现收益承诺，尚具有不确定性。而且此类众筹产品缺乏资金监管，存在一定风险。”

亚豪机构市场总监郭毅认为，由于我国法律对众筹没有明确立法，导致房产众筹这种新兴融资活动暂时还未能有相应的监管部门进行严格把关和具体规范参照，隐藏着不可估量的法律风险。参与房产众筹的人们倘若遇到众筹出现问题，将难以依据法律主张权益。

众筹亟待法律明确规范

北京邦远律师事务所主任李奎律师说，今年7月，央行等十部委联合发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》（以下称《意见》），是目前我国唯一一部涉及众筹的、具有法律效力的规定。《意见》对股权众筹融资做了原则性规定，明确股权众筹融资业务的监管部门，但对于众筹具体操作没有明确规定。

“像美国等国家对于众筹有明确的法律规定。但中国不能完全照搬外国法律，我国政府有关部门应该根据本国实际情况来制定法律规定，对众筹的具体操作、资金监管等方面做出明确规定。这样房产众筹才能有法可依，购房人的权益才能得到法律保护。”北京市隆安律师事务所郑磊律师如是说。

（来源：北京晨报）

国企改革

事业单位改革最新消息：国企高管市场化选聘将提速

在限制薪酬的同时，扩大市场化选聘将成为下一步深化国企薪酬改革的重要内容。《经济参考报》记者日前获悉，包括国资委在内的相关部门正在积极酝酿政策，通过扩大试点的方式，逐步增加国企高管的市场化选聘比例。

这意味着央企、国企的“一把手”或更多地从市场中产生，同时国企高管薪酬将与其选聘方式挂钩，即政府任命的由政府定价，市场选拔的由市场定价。

“国企全面深化改革是以市场化为方向的。尽管目前国企高管薪酬市场化的条件还不具备，因为很多国企高管多是政府任命而非市场化选聘，但是可以预见的是，在国企全面限薪的同时，薪酬改革下一步的方向是加大市场化选聘的高管比例，由市场来定价，真正实现通过薪酬激励留住人才，为企业发展增添活力。”中国企业改革与发展研究会副会长李锦说。

李锦认为，除了上海，下一步国企高管市场化选聘的试点还会继续扩大，通过这样的方式逐步在央企和地方国企内推行市场化选聘，并制定和完善职业经理人制度，同时建立合理的法律框架来规范，力争通过3到5年，绝大部分国企都按照职业经理人制度选聘负责人，用市场化的考核机制来制定相应的薪酬。

“需要指出的是，目前我国人力资源价格不完善，特别是国有企业在考核、激励体制等方面都存在僵化，缺乏完善的职业经理人市场化选聘制度和市场化薪酬制度，这也造成了很多企业出现高端人才流失，市场竞争力不足等问题。”李锦说。

根据相关改革文件，首批薪酬改革涉及72家央企的负责人，包括中石油、中石化、中移动等由组织部门任命负责人的53家央企，以及其他金融、铁路等企业19家，除了高管大面积实行限薪政策外，还将要求央企薪酬和业绩挂钩，这意味着不少业绩不佳的央企将不再“旱涝保收”。

《经济参考报》记者日前获悉，包括银行、通信、煤炭、石油和电力等央企都成为降薪先锋。截至目前，中国移动、神华集团、中石油、国家电网等央企都从上到下开始降薪。

中央企业负责人薪酬改革大刀阔斧之际，地方国企负责人薪酬也随之而“动”。以浙江省为例，7月30日，浙江省召开“深化国有企业负责人薪酬制度改革工作电视电话会议”，公布了《关于深化省管企业负责人薪酬制度改革的实施意见》，其中显示，根据浙江职工年平均工资基数为9.71万元来计算，省管国企负责人平均薪酬水平将下调31.5%，这也标志着浙江省管企业负责人薪酬制度改革全面启动。

多位国企内部人士表示，如何留住人才是下一步国企发展最为关键的问题，薪酬管理急需在机制体制和市场定价方面找到一个合理的平衡点。一方面，缓解社会舆论关于薪酬方面

的争论，另一方面，也让企业进入“高薪—人才—高利润”的良性循环，实现现代化的法人治理结构和高度透明化的选人用人体制。

记者了解到，目前降薪已经产生一些负效应。今年以来，不少国有银行的中高层离职后“投奔”待遇更好的股份制银行或新兴的民营银行，而一直以来作为求职者“香饽饽”的中国移动今年上半年也出现多位员工离职。

“中央对央企高管降薪的规定是国资国企改革的重要突破口，下一步随着薪酬改革的不断深化，在薪酬和效益挂钩的前提下，企业内部也一定会倒逼着进行更加市场化的改革。特别是建立职业经理人相关制度后，市场化选聘的提速，也会带来包括岗位细分、贡献细分、分配细分为内容的薪酬体系的完善，从而推动企业内部改革和管理提升，包括下一步员工整体收入的提高。”李锦说。

（来源：人民网）

京津冀一体化

外媒:冬奥会促京津冀一体化 将形成 1 亿人都市圈

参考消息网 8 月 5 日报道 西媒称,北京获得 2022 年冬奥会主办权将加快环绕首都的都市圈的形成。现在这个人口将超 1 亿人的都市圈已经初现雏形。

据埃菲社 8 月 3 日报道,国际奥委会 2022 年冬奥会评估委员会 2015 年 3 月检查北京的比赛设施时,曾提到北京与滑雪场距离过远的问题。然而,这个奥委会官员眼中的障碍,成为中国当局实现夙愿的机会:建设包括京津冀在内的北方经济中心。

报道称,新的都市圈成型之后,将涵盖超过 1 亿人口,总面积将达 21.6 万平方公里。即便是在地大物博、人口众多的中国,这个都市圈也包括了全国 1/10 的人口和 2% 的面积,因而显得颇具规模。

但京津冀经济中心将不是中国第一个经济中心,而是第三个。因为中国早就形成了长江三角洲经济中心和珠江三角洲经济中心。

报道称,中国发改委制定该计划的目的在于缓解北京遇到的一些亟待解决的问题:环境污染、交通拥堵、房价高企和人口膨胀等。

北京市常务副市长李士祥最近在接受采访时表示,北京正在改变,未来还将有很多改变。北京市民需要在社区购物和就医,需要停车和走路的空间,但现在却缺乏空间。

报道称,北京市政府已经在通州区开始了行政副中心的建设,以便把部分行政功能转移到通州区。京津冀一体化的主旨在于打破北京、天津、河北这三个海关关区之间的管理界限。这样一来,企业就可以和单独一个海关关区展开贸易往来。海关手续简化了,相关成本也就降低了。

中国政府希望以钢铁工业为主的北京和河北能够进一步利用与北方最重要的港口城市之一——天津的联系,促进出口的发展。为此,该计划的另一个转变在于扩联中国北方城市的交通网络。

北京市政府计划继续扩建目前总里程已达 500 公里的地铁网络。预计到 2020 年总里程达到 1000 公里,将使北京与周边城市相连。此外,北京还向国际奥委会承诺,到 2022 年之前将在北京和承办冰雪项目的张家口之间修建一条高铁线路。届时从北京到张家口仅需不到一个小时。

报道称,就在获知国际奥委会最终决定之前,一位在北京参加官方活动的年轻人甚至表示:“冬奥会能否在中国举行,我其实不太关心。我关心的是北京和张家口能通高铁了。”

(来源:参考消息)

“北三县”楼市涨声一片 香河、大厂上演“捉房记”

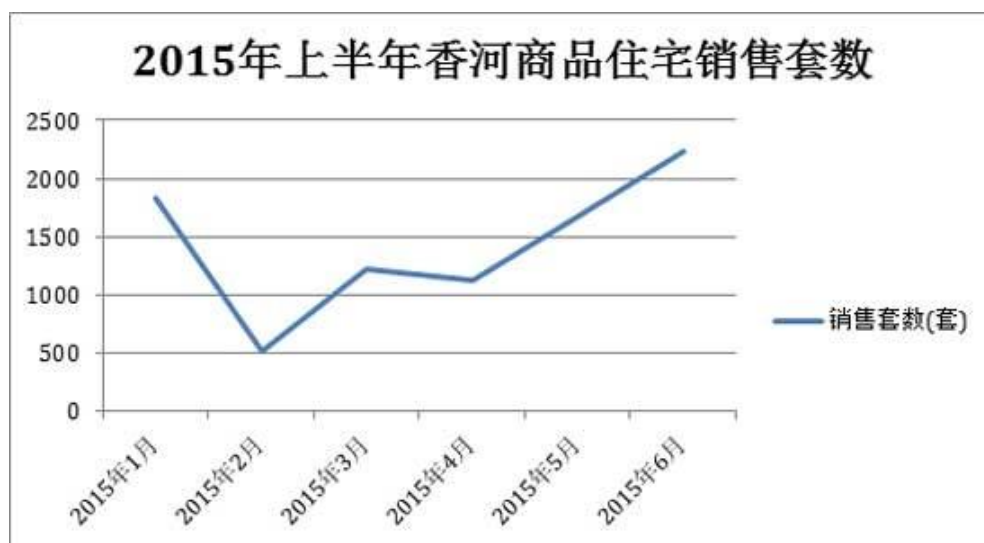
河北廊坊的三河、香河、大厂紧邻着北京通州与天津宝坻，因区位独特被称作“北三县”。京津冀协同发展的利好，北京行政副中心搬迁至通州，让“北三县”楼市遭遇了“风口”。6月以来，“北三县”不断承接外溢的北京购房需求，与北京通州“隔河相望”的燕郊首当其冲，部分项目均价已高达1.6万元，大厂、香河楼市整体价格也在上涨，一个多月时间里部分项目均价涨了500元~1000元不等，进入新一轮上升通道。尽管如此，购房者仍然踊跃，香河某楼盘月销超过300套房源，甚至出现了“一房难求”的场面。

香河：价格跳涨 购房拼速度

在7月北京今夏首个高温日，朋友圈里都在刷“距离烤肉，只差一撮孜然了”的段子，黄芸（化名）坐上了去往香河的看房班车，销售一边向她介绍项目一边感叹，“你来晚了，开盘后房源迅速被订，就剩几套了。”黄芸只好询问何时再次开盘，销售却摇头，“再开盘就不会是现在的价格了，肯定还要涨！”看房三天前，黄芸在街上看到了该楼盘的宣传单并预约看房，宣传单上的均价还是起价5900元，联络上销售才得知自己拿到的是一个半月前的宣传单，6月以来楼盘就已均价6400元，7月已涨至7500元，可开盘还是会迅速售罄，“平均每天60套以上，最好1天能卖100多套。”路上，销售忽然收到消息说出来几套房源，可到售楼处时，几套房源已经被勾掉，“这个时候就是比快了，谁在现场谁先抢！”

“北三县”中，香河相对较北京距离远些，交通配套也难以和燕郊相比，所以尽管位于京津之间，香河楼市在近些年来一直不温不火，普通楼盘均价在5000元~6000元徘徊，也没有如燕郊般形成密集的聚集区域。可6月以来，香河楼市却开始呈现截然不同的状况，购房热度迅速提升。

中国指数研究院数据显示，2014年7月，香河区域商品住宅成交面积仅为10.54万平方米，销售价格约为5600元。今年上半年前四个月销售套数维持在千套左右，5月开始套数有所提升，6月的成交面积达到22万平方米，销售价格为5955元。



在北京国贸和 103 国道香河段等地点，随处可见手持香河楼盘宣传单的 sales 在揽客。紧邻北京通州的香河安平镇聚集了绿地、万通、鸿坤、华夏幸福、中信国安、兴达等多家开发商。鸿坤·罗纳河谷在该地属于高端项目，主要面向北京的购房者，销售介绍一期花园洋房已经售罄二手房单价约 1.2 万元，二期高层单价 7000 元~8000 元的价格虽然不低，却被热销抢购。位于京哈高速香河第一出口附近的荣盛白鹭岛项目 6 月销超过 300 套房源，创近几年香河区域单月成交量新高，而且该区域的成交量出现普遍上升。

“几个月前售楼处还没这么多人，这阵子天天好多人，售楼大厅都是人。”在荣盛白鹭岛售楼处附近，有人向凤凰房产记者介绍，最近来看房买房的几乎都在北京工作。一位购房者一边看房，一边打电话嘱咐老公别忘了开车去二手房门店打听二手房价格，看完房乘坐公交车回京，“得坐坐才知道究竟要花多少时间到北京。”该购房者表示，正准备卖了燕郊的一套房换香河的房子，“现在买燕郊房子太高了，香河还刚好。”

除此之外，凤凰房产记者了解目前香河县城、安平及京哈高速出口几个区域内楼盘发现，销售在向购房者推售时主要以京津冀一体化这一概念来吸引客户，随着通州“行政副中心”的利好，通过未来可能落地的交通、商业等配套利好能来吸引购房者。而根据香河的规划，将来在商业配套、产业布局方面会有新的进展，产业升级也将会带来区域价值的提升。当然，也有销售以燕郊“大涨”来刺激购房者，“7 月 5 日，燕郊县城的项目开盘均价高达 1.6 万元，燕郊均价都开始卖到 1.6 万元/平方米了，燕郊房价涨起来了，买不起的人就只能往外挤，香河也会继续涨。”

“香河离北京也不远，房价照比北京来说比较便宜，而且环境也不错。”一位在香河购房的女士告诉记者，他们将北京房山的房子腾出来，自己到香河买了一套更大一点的房子，这样既改善了生活质量，又没有太多经济压力。

大厂：房产库存猛降 一房难求

大厂紧邻燕郊，紧挨潮白河的区域有早安北京、潮白河孔雀城等项目。紧邻燕郊的大厂虽然人口密度远不及燕郊，但目前从北京出发并没有一条能够直通大厂的高速公路或城市快速路，前往大厂往往需要从燕郊绕行。交通的不便也大大制约了这一区域的发展。但相对于燕郊此时的房价，大厂的楼盘更符合许多“北漂”的承受力，近期迎来了很多看房者。凤凰记者走访时发现，大厂最贵的项目售价也达到 9000 元~1 万元/平方米，也是“一房难求”。

“项目均价在 8500 元/平方米左右，户型都是 90 平方米以下的，贵的项目单价也达到万元了。”大厂某项目销售人员表示，价格普涨而且房源稀缺。“没房可卖自己也挣不到钱。”销售人员对此也表示无奈，只能推荐客户购买距离北京更远一些的楼盘。数据显示，2014 年 8 月，大厂区域的成交面积仅为 6.5 万平方米，到今年的 6 月，成交面积约为 16.8 万平方米，库存量下滑。

凤凰房产记者偶遇一位女士，该购房者计划在北京周边入手一套房。“本来打算在燕郊买房，但近期燕郊房价涨得太快了，所以转向大厂了。”但现在好多楼盘房源都所剩无几。

对于区域的前景，房产销售都以燕郊为参照进行比对，“燕郊现在房价已经很高了，还能涨多少？相比之下大厂升值潜力比燕郊大得多。”

京津冀协同发展对未来环北京区域整个人口分布格局一个很大的调整，而北三县具有绝对的地缘优势，将会承接更多的北京外溢人群。

北京中原副总经理任莉认为，通州行政副中心及部分行政部门搬迁的消息出来后，燕郊、大厂、香河有补涨的趋势，虽然购房者越来越趋于理性，政府也对房价保持着关注，未来该区域房地产市场的仍将主要面向北京购房者，房价可能会呈现上扬趋势。但相对来说，大厂、香河仍面临配套资源不足的问题，等购房者孩子长大将要上幼儿园、上学时，配套的问题会更加凸显。大厂和燕郊一样主要靠地产为支柱，就如曾经是“睡城”的通州，未来还需丰富更多的产业和配套才能更加宜居。

（来源：凤凰房产）

行业动态

金融街上海地王项目拟投资过百亿：部分物业仍将持有

自不久前北京本土房企金融街控股股份有限公司（下称“金融街”）以 88 亿“地王”之价拿下上海火车站北广场“北三块”地块之后，其一举一动就备受上海市场关注。

金融街董事兼总经理高靓在接受人民网在内的记者采访时表示：“金融街控股的总投资额肯定是 100 亿以上，而且在这个项目上会有一些长期持有经营的物业，未来持有经营的物业会保持它的完整性和功能性。”

而作为北京本土房企来到上海，高靓表示“并无水土不服”，而且，“未来还会加大对上海的投资力度”。

亲睐“大体量”

上个月，金融街以 88.15 亿元摘得闸北区上海火车站北广场“北三块”地块，溢价率 50.12%，楼板价每平方米 27022 元。

资料显示，上海火车站北广场“北三块”地块土地总出让面积 77273.7 平方米，地上总建筑面积不超过 326210.7 平方米，地下商业建筑面积不超过 24000 平方米。

对于拿这块地的初衷，高靓向记者透露，主要是因为看中其地理位置和发展前景，其表示：“一是因为闸北作为上海内环的核心区域，无论是产业升级还是经济发展在未来都有比较大的机会；二是这个地块体量足够大，如果体量小的话，其产业和配套不足够支撑未来的升值空间。”

关于金融街对于该项目未来的规划，高靓透露：“我们将根据政府规划，以高端商业、金融服务、文化创意、人才交流为主导产业，未来将以打造全生态链为原则，不只选择金融客户，还会选择实业客户和其他配套业务的客户。”

据记者了解，此次金融街拿下上海火车站北广场地块是源于其城市投资战略，高靓表示在选择项目时会参照一下三个标准，一是项目位于城市核心地区；二是项目体量足够大；三是项目具备升值空间。

此外，作为北京本土的房企，高靓认为，北京和上海市场最大的区别是“租售比”，其表示：“如果和上海市场‘相当的’土地价格和投资，北京的租金会比上海要高一些，但是我们也认为上海租金的提升空间较大。”

“独吞”还是“分食”？

面对超过百亿元投资的大体量项目，外来房企金融街是否能够“独食”？高靓表示，“未来会考虑引入合作方”。

而事实上，金融街账目上的现金流似乎也难以支撑如此巨额的投资。根据去年的财务报告显示，去年金融街控股的经营性现金净流量仍为-3.21 亿元，而今年金融街发布的第一季度报告显示，其公司经营活动产生的现金流量净额为-42.48 亿元。

与此同时，金融街今年一季度的营收也不甚理想。在今年一季度的报告期内，金融街实现营业收入约 12.76 亿元，较去年同期下降约 47%，其解释“主要原因为公司项目结算排期存在不均衡性”。

其实，金融街从去年开始就加快了其扩张的步伐，据记者不完全统计，从去年至今，金融街新增项目支出额达到 250 亿元以上，其相继在北京、天津、重庆等地获取多个项目。而仅仅在去年，金融街在获取 12 个新项目的同时，其净资本负债率上升 30%，一度达到 113%。

高靓表示：“我们对合作来说一直是一个开放的态度，也希望和业内的开发商和金融机构进行合作。”

（来源：人民网）

房企业绩强劲回暖 政策叠加终见效果

在熬过了 2014 年的惊魂之后，房地产开发商们终于等来了春天。经历短暂的业绩低谷之后，开发商们终于迎来了行业的整体回暖，哪怕只是政策刺激，也足够他们开心的了。

随着美好集团于 7 月 11 日率先公布半年报，房企的半年业绩也即将陆续出炉。虽然美好集团的业绩并无亮点，但从龙头企业已经公布的签约数据来看，2015 年上半年房地产市场回暖的迹象非常明显，上市房企的业绩也是水涨船高，在经历了上一年的低迷之后，房企们的苦日子熬到头了。

而且，在降息降准和再融资带来的资金面持续宽松局面下，困扰房企的资金问题大为缓解，在房价复苏后，房企下半年的业绩更多的将受益于房价上涨，但在高库存压力下，房企拿地的热情还是稍显不足。

房企业绩强劲回暖

7 月 6 日，万科 A 公告拟回购公司 A 股股份。万科表示，将以不低于 13.7 元/股出资 100 亿元用于回购，照此若全额回购，预计可回购股份不少于 7.3 亿股，占万科目前已发行总股本的比例不低于 6.6%。万科的大手笔回购计划获得了市场的积极回应，公告后的首个交易日，万科上涨 8.61%，报收于 14.88 元/股。

万科回购的直接原因，是因为近期 A 股市场的大幅震荡，而万科回购的底气或许很大程度上还是来自于公司靓丽的业绩。

就在回购公告的前两天，万科刚刚公布了其 6 月份的销售简报。6 月，公司实现销售面积 195.5 万平方米，销售金额 251.9 亿元，同比分别增长了 12.36% 和 29.91%。2015 年 1-6

月份，公司累计实现销售面积 902.6 万平方米，销售金额 1099.6 亿元。由此，万科也成为 2015 年首家突破千亿销售额的房企。

在上半年销售破千亿的同时，万科单月的销售业绩同样靓丽。6 月份 252 亿元的销售额是公司 2014 年 1 月以来的最好水平，从销售均价来看，万科 6 月份的单月销售均价达到 12885 元/平方米，与 2014 年同期相比上涨达到 12.66%，并创下年内新高。

不只是万科，以“招保万金”为首的一线龙头都已经呈现强劲的复苏趋势。保利地产的公告显示，公司 6 月份实现签约面积 191.95 万平方米，同比增长 61.32%；实现签约金额 256.52 亿元，同比增长 55.28%，单月销售额首次突破 200 亿元大关；2015 年 1-6 月，公司实现签约面积 584.74 万平方米，同比增长 16.66%；实现签约金额 760.42 亿元，同比增长 16.74%。6 月份，保利地产单月销售额与上半年累计销售额均创历史新高。

目前正处于停牌重组的招商地产同样业绩不俗。6 月份，公司实现签约面积 45.47 万平方米，创 2015 年 1 月以来的新高，签约金额为 50.72 亿元，签约面积和金额同比分别增长 119.34%和 41.91%。1-6 月，招商地产累计实现签约面积 156.66 万平方米，累计签约金额 205.60 亿元，同比分别增长 29.6%和 14.86%，累计签约面积创下历年同期新高。

另一家地产龙头金地集团 6 月实现签约面积 51.3 万平方米，签约金额 67.9 亿元；1-6 月，金地集团累计实现签约面积 172.4 万平方米，累计签约金额 212.3 亿元。6 月销售均价 13236 元/平方米，为历史第二高。

不只是 A 股，在香港上市的房企同样业绩优异，恒大 6 月的销售面积还创下了单月纪录，可见行业回暖迹象已经非常明显了。

从行业整体来看，房地产的回暖已然是星火燎原之势。首先，中国指数研究院发布的报告显示，5 月份，全国 100 个城市新建住宅平均价格为 10569 元/平方米，环比首度由跌转涨，涨幅为 0.45%；6 月份，全国 100 个城市新建住宅平均价格为 10628 元/平方米，环比继续上涨 0.56%。

而比之更权威的数据则更加显示了这一转暖的趋势。国家统计局的数据显示，5 月末商品房待售面积环比减少 15 万平方米至 65666 万平方米，自 2012 年 4 月以来商品房库存的上升态势终于在这一刻得到终结。

上一年的房地产还处于“崩溃”边缘，如今开发商们终于熬过寒冬，给他们带来好转的无疑是一系列的政策松绑。

政策叠加终见效果

就在一年半以前，房地产市场还几乎处于“崩溃”边缘。杭州(楼盘)楼市在 2014 年年年初降价的消息曾在楼市和资本市场引发震动，以“招保万金”为首的地产龙头股价一度放量暴跌，资金疯狂逃离。

彼时，巨大的库存犹如压在房企头顶上的“达摩克利斯之剑”，全国楼市一瞬间都被渲染上了恐慌的气氛，楼市即将崩盘的言论再次甚嚣尘上。如今一年有余，楼市早已春风化雨。

引发此次楼市回暖的直接诱因当属“330新政”。3月30日，中央发布房地产新政，二套房首付降至四成，公积金贷款最低首付款比例降至20%，营业税免征年限由五年改为两年，这一系列政策被称为“330新政”。由此楼市的销量和价格迅速回暖。

但实际上，在“330新政”之前，限制楼市的一些列行政化政策在此正在被一一剥离。2014年6月26日，呼和浩特声明放开限购，成全国首个正式发文确定放开限购的城市。随后除“北上广深”等少数几个一线城市外，全国四十余城市放松或取消限购。

到了10月中旬，住建部等三个部门联手调整了个人住房公积金贷款政策，其中包括公积金缴存异地互认、部分地区提高首套房贷款额度、降低公积金贷款中间费用等。

在之前的半个月，央行也公布了“认贷不认房”的“930新政”，一连串的政策组合拳终于激活了楼市。

而且更为重要的是，在去除行政化的限制措施之时，资金层面的利好也接踵而至，A股市场放开房企再融资，央行更是从2014年11月以来四次降息，三次降准，政策和资金面的双重利好作用下，楼市终于在“3·30新政”以后形成全面回暖之势。

弱复苏下的谨慎对待

行业回暖已经是板上钉钉，但回暖后房企并没有盲目乐观，毕竟在经历长时间的低迷之后，楼市目前的库存和未来的不确定性仍使得房企小心翼翼。

这从房企拿地的积极性上可见一斑。6月份，万科新增权益建面约141.2万平米，需支付地价57.7亿元，与5月份的土地投资55.3亿元相比基本保持稳定。公司上半年土地投资共220.5亿元，中金公司认为，万科拿地款占销售额的比重为20.1%，低于30%-40%的正常区间，显示公司拿地虽有所提速，但仍趋谨慎，预计在四季度将看到公司拿地动作恢复。

与之类似，保利地产的拿地积极性同样不高。公司上半年累计拿地权益金额为75.54亿元，同比还下降54.3%，土地投资态度依然保持谨慎。

与之前行政化手段导致行业发展受阻不同，本轮楼市遇冷的深层次原因在于局部楼市供应过剩，房地产甚至已经被国家定义为“产能过剩产业”，由此就可见一斑，因此在楼市回暖的背景下，消化库存仍是房企的首要任务。

例如，宁波日前就出台政策，2015年7月1日至2016年6月30日在宁波购买住宅和非住宅，可按所购房屋实际缴纳契税额度的50%给予购房补贴。而且，据报道，浙江省出台相关政策，对于在售商品住宅库存过大地区，暂停商品住宅用地供应。虽然楼市回暖，一线城市外的地区依然面临着高库存的压力。

对此，广发证券表示，在房地产投资、新开工、拿地等方面，开发商目前态度仍较为谨慎。如果维持当前较好的销售表现到三季度末，或者观察到整体去化周期出现显著的下降，开发商才可能考虑增加新开工或土地投资的力度。

从过往新开工、土地投资与销售回升的关系来看，滞后时间往往会在 6 个月以上，而考虑到目前房地产行业增速换挡，在本轮周期中，滞后时间可能会更长。因此，广发证券预计，在成交维持当前热度的情况下，新开工和土地投资的复苏最早也要等到 2015 年四季度。

而对于销售走势，广发证券认为，同比增速有望在三季度到达本轮中周期的高点。进入基数较高的四季度，同比增速将会放缓，货币环境即使进一步改善，对于成交提振的边际效应也将会逐步降低；而三、四季度房价总体维持环比上涨，不过城市分化会进一步加剧。

（来源：证券时报）

万达加速海外发展 美澳西三大海外项目集中面世

随着美国、澳大利亚、西班牙三个海外项目集中面世，中国最大商业地产商万达集团的海外布局正在逐步展开。

万达海外 8 日在京召开全球预售发布会。期间，澳洲·黄金海岸珠宝三塔项目、万达·芝加哥 ONE 以及万达·西班牙 ONE 三个高端地产项目受到当天的重点推介。记者了解到，现场就已有不少投资者进行了具体的购买接洽。

随着“中国楼市从黄金时代进入白银时代”的观念成为业内普遍共识，大型房地产企业纷纷寻求转型。万达集团也一方面提出向金融、旅游、电商和文化四大领域转型，另一方面则加快了海外发展步伐。

万达集团董事长王健林曾多次公开表示，计划在 5 年之内成为世界上最大的酒店连锁企业。王健林在 2015 年上半年工作报告时提出，2020 年集团 30% 收入要来自海外，而年初时他所提出的 2020 年海外收入占集团收入比例为 20%。这也意味着，万达集团今年下半年及明年海外投资并购的速度将会更快。类似瑞士盈方、马德里竞技足球俱乐部等的并购也会增加。

除此之外，万达的海外地产项目也被视为万达集团国际化并购与投资稳步扩张计划的重要组成部分。万达集团称力图将其打造为万达自有品牌酒店项目为主的海外综合地产项目投资及运营平台。据介绍，在万达集团的现已布局包括了英国、美国、澳大利亚、西班牙等多个世界知名的国际化大都市的地产项目。

去年万达集团在英国推出万达海外项目的首个作品——万达·伦敦 ONE。据了解该项目受到海内外市场的热捧，现已销售接近 70%。

此次集中面世的澳洲·黄金海岸珠宝三塔项目、万达·芝加哥 ONE 以及万达·西班牙 ONE 也都是当地地标式建筑，万达进行海外并购之时均引起了国内外人士的强烈关注。据了解，建成后，这些海外项目全部配备超五星级酒店配套，并拥有一线的景观资源。

例如：澳大利亚珠宝三塔项目位于黄金海岸中心核心地段，是世界级度假圣地黄金海岸30年来首个直接临海项目，项目规划建筑面积约14万平方米，是澳洲最大规模的酒店综合体项目。这一项目将于今年9月销售，2018年入住。

（来源：中新网）

18家房企7月份销售655亿元环比降25%

截至8月9日，《证券日报》记者从中原地产研究部获得的统计数据显示，万科等18家房企已经公布7月销售业绩，合计销售金额为655.24亿元，环比下降25%。

不过，从上述18家房企2015年1月份-7月份的整体销售业绩来看，合计销售额超过4001亿元，同比涨幅接近12%。此外，与2014年同期多数房企销售业绩同比下降相比，今年前7个月，上述18家上市房企中，有15家销售业绩同比上涨，占比高达83%以上。

“7月成交量虽有下滑，但依然是今年单月成交量的第二高点。”中原地产首席分析师张大伟向记者表示，从2015年前7个月成交量来看，市场仍处在上升通道，其中一线城市涨幅最为明显。不过，张大伟表示，7月份，深圳等前期暴涨的城市市场出现放缓现象，即使在二手住宅市场，一线城市房价虽都环比上涨，但涨幅已经收窄。

万科前7月销售1338亿元

《证券日报》记者注意到，在目前公布前7个月销售业绩的上市房企中，只有万科销售额超过千亿元，也只有万科单月销售额超过200亿元。据万科公告显示，2015年7月份，公司实现销售面积181.5万平方米，销售金额238.5亿元。2015年1月份-7月份，公司累计实现销售面积1084.1万平方米，销售金额1338.1亿元。

此外，在上述房企中，今年前7个月销售业绩同比上涨幅度超过150%的房企分别为深圳控股和花样年。“深圳房价暴涨让深耕深圳的房企交出了漂亮的成绩单。”有业内人士称，但现在由于信贷限制等因素，7月份深圳房价上涨幅度已经放缓。

“各地新房成交量整体由高位回落，结束了3余份以来持续走高的势头。”张大伟向记者表示，上市房企为了冲刺半年业绩，将销售节奏重点控制在6月份，这对7月份成交量造成一定影响。不过，中产阶级受股市动荡影响而延缓了进场时间，以及部分前期成交量过热的城市在7月份出现收紧信贷政策，对市场成交也都造成了一定影响。

40城新房成交面积环比下滑

值得注意的是，据中原监测数据显示，今年7月份，全国40个典型城市新建住宅成交面积环比下降5%，一线城市、二线城市及三、四线城市降幅分别为3%、7%、1%。从各线城市集体成交下滑可以看出，既有市场进入传统淡季的因素，也有前期市场冲高带来的阶段性回调。

不过，各地市场差异较为明显。例如，福州、海口、北京等地楼市表现较好，7月份成交量环比增幅超过三成，而温州、三亚、中山等地成交不太理想，环比降幅超过三成。

而从 2015 年前 7 个月的成交数据看,市场成交明显上涨,其中,一线城市累计签约 26 万套,与 2014 年同期相比,上涨了 49.66%;二线城市也上涨了 20.15%,但三、四线城市的成交量则基本平稳,但整体市场恢复的趋势较为明显。

“整体市场预期是向好的,但部分项目受股市下跌影响,此前已经有决定买房的客户,由于钱在股市里无法解套,而无奈放弃了签约。”有开发商销售人员向《证券日报》记者如是透露。

值得注意的是,二手住宅市场依然成交活跃,7 月份成交量维持高位。中原地产监测的 21 个城市数据显示,7 月份二手住宅的周均成交面积较 6 月周均值微升 2%。其中,一线城市房价均呈现环比上涨现象,但涨幅已经收窄。张大伟预计,经历此轮价格持续攀升之后,预计 8 月份房价涨幅将收窄,主要城市的二手住宅成交节奏也将逐步放缓。

(来源:证券日报)

视野延伸

毛大庆李开复潘石屹大比拼 创业孵化器哪家强？

毛大庆离开万科自我创业优客工场让共享办公、企业孵化器、创业成为这大半年来的热门词。虽早先绿地、SOHO 中国都已提出并着手实践各种扶持创业公司的方案，但都不及大庆哥的“名人效应”来得颠覆。

但人红事多，概念红了，争抢的人也多了。李克强总理在中关村提出的“创客”思想加上大庆哥创业时的一番肺腑感言，各行各业都涌入了一批创业团队，尤其互联网行业，更是人满为患。

创业团队多了，对办公室的需求量也就大了。为迎合这批“新人”，琳琅满目的创业孵化器诞生了。

绿地—房山模式扶持中小企业

绿地集团 2009 年进入房山后，联手房山区政府，将集团在房山的三个项目——绿地新都会、启航国际三期、诺亚方舟打造成“绿地智汇产业城”。并将房山作为集团探索“产城一体化”的投资运营新模式的第一站。首创中小企业产业发展与扶持平台，探索“政企联手”的发展模式。

与“政”联手方面，房山政府特别对“绿地智汇产业城”出台产业扶持新政，并且能给予进驻的企业装修补贴政策、税收奖励等。

针对中小企业和创业型企业的资金问题，绿地和中国银行、中信银行等开展合作，共同设立融资服务窗口，专门为企业提供金融咨询，量身定制金融服务产品。

办公环境方面，绿地为创业型和中小型企业设立了集成办公服务和办公商业商务配套服务资源。

记者考察发现，绿地在写字楼的顶层设置了智能共享办公室。除了各种面积的会议室外，在会议室里还装有多方视频会议系统，以及数字阅览区。目前所有设备均可免费供入驻企业使用。

此外，绿地也和例如青创系等部分入驻企业合作，为它们提供优惠的办公场所，让这部分企业招揽创业公司，并为创业公司提供三个月的免费办公场地。再筛选继续进行的项目，通过股权占有等方式共同扶持。

毛大庆—众创空间优客工场

大庆哥的新公司对于地产人来说毋需更多的介绍。

克而瑞机构近日对“优客工场”进行了前方分析。

克而瑞认为，毛大庆的“优客工场”属于个人创业团体模式的典型代表。是一个助力小公司创业的平台，其核心使命为帮助小公司创业降低成本，在风险环节减少其失败的可能性。

“其本质是一家互联网式的服务公司，是在“搭建一个办公的智能硬件”。二是区别于美国的共享办公，空间上，独立办公室的需求比开放工位的需求甚至更旺盛；费用上，低于美国共享办公。三是区别于传统的产业孵化器，入驻团队的使用时间可以延长。”

目前，优客工场的布局城市以一线为主，除此之外，包括广州、南京、杭州、武汉、西安、天津、烟台、青岛等。已经签约近 20 个项目，预计 2015 年完成入驻工位 3000 个，签约工位数量达到 8000 个，明年目标为 2 万个。已签约 80 多家经过甄选的优质服务商。

李开复—投资性创新工场

这应该是国人熟悉的最早的创业孵化器。

2009 年时，李开复离开谷歌，并雇佣了谷歌中国的同事，IBM、甲骨文、诺基亚、腾讯和百度的员工，组成了创新工场。

但创新工场成立后一段时间，创业者更多对此持观望态度，李开复只能放弃内部孵化模式，选择转型。随着业务发展，如今的创新工场是家致力于早期阶段投资并提供全方位创业培育的投资机构。

目前，创新工场的模式更侧重于为项目投资。创业者可以从这里获得天使投资、办公场所，还有李开复这个“招牌”。

虽然外界对于创新工场能否盈利表示疑问，但李开复笃定表示，这个时代，创业成本达到历史新低，不用工厂、制造，甚至连租机房都不用，透过互联网，也许 3、5 个人就能创造有巨大价值的东西。这也带动科技巨擘居安思危，不断投资新创事业，“无论如何，未来是属于年轻人、属于创新的小公司”。

SOHO 中国—服务式短租 3Q 办公室

在我国，服务式短租办公模式在 2010 年就已出现，如上海的“联合创业办公社，在当时已经具备短期租赁、创业交流的联合办公特点。

今年 2 月，SOHO 中国正式推出 3Q 办公室，为有短期办公需求人士提供方办公场所。租赁时间以“周”为单位，租赁机制十分灵活。场地选择可以是一个办公桌，也可以是一个办公间。

截至目前，北京的望京 SOHO3Q 已经满租，而上海的 SOHO3Q 产品也入驻了 50-60%。按照规划，SOHO 中国在 2015 年一年内要在旗下 8 个项目建立 11 个 SOHO3Q 项目，总共推出约 1 万个工位。

从模式来看，SOHO 3Q 为企业提供一站式办公服务，和创业交流共享。它的产品配套服务较为齐全，除了借助互联网平台，提供一站式办公服务，还提供了高质量的办公环境和贴心的办公服，并附带“创业交流共享”服务。

（来源：中房网）

房企布局社区 O2O 解答下游盈利难题

龙头房企进入社区 O2O 已成潮流之势。近日,恒大携手 腾讯强势入主港股企业马斯葛,致力于共同打造全球最大的互联网社区服务商。7 月 31 日,由腾讯、百度和万达合力打造的 O2O 商城——飞凡电商正式上线,将 109 个万达广场中的数万个商家和消费者带到线上去。万科推出 V-LINK,并将物业管理平台分拆上市,打造物业服务、社区交流与商圈服务平台的 O2O 闭环商业。

我国房地产已经积累了近 250 亿平方米的存量住宅。在房地产 70 年的生命周期中,开发销售仅仅 5 年,而后期的装修、社区服务、再交易、抵押融资等占据 65 年,具有长尾需求效应。因此,房地产行业下游一直被认为是房企未来转型的“蓝海”。

所谓社区 O2O,是指在移动互联网和电子商务普及的软硬件条件下,通过线上线下资源整合,实现“线上支付、线下消费”闭环,完成产品或服务的最后一公里 配送。其核心是以社区生活场景为重心,打通用户与商家及服务者之间的连接平台,主要包括物业管理、社区物流、社区消费、社交平台等四大版块以及相应增值服务。

房企进入社区 O2O,除转型驱动外,其自身掌握海量的、绑定房企品牌的业主资源和社区公共服务资源,与互联网结合后具有非常强的流量效应,增值前景可期。

截至 2014 年,全国具有商业开发价值的 500 户以上的社区约 5 万个、2500 万户、7500 万人口。截至今年 5 月,一、二线主要城市共有社区 93753 个,其中北京和上海的小区数量达到了 1 万个以上,这些大型小区基本上为大型房企所开发。

据中指院统计,全国物业公司服务质量十强中,有 8 家具有开发商背景,但在物业管理、社区商业,社区养老、教育、金融等领域,居民的“痛点”很多。

在中国,目前社区商业占比不足 30%。社区居民之所以选择远距离的大型商超和网购,除了价格的考虑外,“大而全”是主要因素。但这实际上掩盖了居民个性化和差异化的消费需求,而这种需求完全能在社区就近满足。

过去,尽管房地产业快速发展,衍生出了规模庞大的下游产业链,但开发商对于这一领域并不感兴趣。原因之一在于房企高成本融资、高杠杆,下游盈利模式不清晰、现金流不可观,很难匹敌开发行业 40%的毛利率和 20%左右的净利率。

同时,社区物业公共属性的定位让定价很难提高,再加上人力成本攀升,多数公司挣扎于亏损边缘。此外,社区家装利润低、易受楼市周期冲击;社区金融、医疗和教育规模小、难敌品牌供应商也是原因之一。

随着移动互联网的发展,2014 年中国移动网民达到 5.6 亿人,渗透率达 85.8%,2017 年将达到 7 亿人。互联网的精髓——链接,将成为未来社区居民日常便利生活的主要路径之一。

值得注意的是，由于社区服务网络化的加剧和移动互联渗透率的提升，通过社区 O2O 的方式，将极大地降低房地产下游服务的成本，而且也将最大程度地疏通社区居民与社区服务商之间的信息交流障碍。

目前，社区 O2O 可观现金流的盈利模式仍没有浮出水面。以物业管理为例，万科 2014 年物业管理净利润仅 3.8 亿元，与其庞大的房地产销售相比九牛一毛。但是，移动互联网深度下沉，将极大地降低社区 O2O 平台建设的成本。而且，随着人口老龄化、房地产开发空间见顶、资金利率长周期下行，社区 O2O 的盈利前景越来越可观。

基于互联网“点击和流量为王”、“基础服务免费、增值服务收费”的公认法则，先期布局平台的时机已成熟，最关键的就是要掌握流量入口。在互联网时代，谁掌握流量入口，谁就在未来这一领域竞争中占得“山头”。

经过十多年的大规模开发销售，大型龙头房企基本上都掌握了海量社区资源和业主资源。若通过布局物业管理、家装、社区医疗、教育、社区金融、物业租赁和再交易等，也就掌握了未来解决社区居民消费“痛点”的先机，这也是各大房企近期纷纷抢滩社区 O2O 最主要的考虑。

此外，多层次资本市场的形成，特别是新三板、战略新兴板、互联网融资的快速发展，为房企布局社区 O2O 并获得高估值融资、人才管理模式创新，以及股权激励也创造了条件。

（来源：每日经济新闻）