

内部参考

2015 年第 36 期

总期第 68 期

每周观察

【本期摘要】

I、住房和城乡建设部官员 19 日透露，经国务院批准，旨在引领“十三五”我国城镇化总体规划建设的全国城镇体系规划目前正在编制中，有望明年完成。

II、北京明确公积金异地贷款开具缴存证明流程，可开当地制式缴存证明。

主办 广安研究院
集团办公室
投资发展中心

2015.09.21

目录

政策导读.....	1
住建部：“十三五”我国将加快城乡规划转型升级.....	1
六部委发布支持新产业新业态用地政策 集中释放政策红利.....	2
今年棚改 540 万套 总理放话“滞后地方将被收回资金”.....	2
北京明确公积金异地贷款可开具公积金证明.....	4
产业聚焦.....	6
2015 设计周，你应该来大栅栏的 10 个理由.....	6
燕郊房价连涨三个月 已超北京部分区县.....	14
北京高价低陆续推出 明年 10 万项目扎堆五环.....	18
北京“通州限购”满月 纯商品住宅成交减半.....	20
单价 15 万/平米 京西楼市纪录刷新.....	22
8 月北京房价全面上涨 疑与股市资金进入有关.....	23
北京违法建设将被记入征信 违者贷款将受影响.....	24
河北发文防止北京周边炒房价.....	26
前沿视点：互联网+.....	29
大势所趋下的“互联网+房地产”.....	29
国企改革.....	35
地产央企改革样本：招商“地产+金融”一体化图景.....	35
首开新任董事长潘利群：房企转型 最需要冷静.....	38
京津冀一体化.....	40
京津冀“一小时交通圈”快速推进.....	40
解读京津冀三地产业转移升级.....	40
行业动态.....	45
5 年内房地产行业的并购将大增 楼市或大洗牌.....	45
SOHO 中国高管动荡 CFO 再离职，潘石屹陷内忧外困.....	46
华为或进军地产开发领域 已拥有百万土地储备.....	48
金融街广州老大离职了 没有郑周刚的地王们该怎么办？.....	51
视野延伸.....	53
房地产“超级繁荣”时期已结束，中国经济可能陷入大麻烦.....	53
第五次“负利率”时代：楼市最后的狂欢？.....	59

政策导读

住建部：“十三五”我国将加快城乡规划转型升级

住房和城乡建设部官员 19 日透露，经国务院批准，旨在引领“十三五”我国城镇化总体规划建设的全国城镇体系规划目前正在编制中，有望明年完成。

在 19 日贵阳开幕的 2015 年中国城市规划年会上，住建部城乡规划司副司长俞滨洋说，国家新型城镇化战略中，我国城乡规划正在加快转型升级。正在编制的全国城镇体系规划将作为我国推进省域空间规划、108 个城市总体规划、乡村规划以及地下管廊和海绵城市建设等提供重要指引。

为期三天的 2015 中国城市规划年会今年主题聚焦新常态下城乡规划的传承与变革，全国 2856 位专家为年会撰写学术论文。

统计显示，目前，我国城镇化率已达到 54.77%，按照新型城镇化目标，到 2020 年我国城镇化率将超过 60%，意味着更多农村人口将转移到城市生活，新形势下城乡规划将面临更多机遇和挑战。

针对目前城市中普遍存在的建筑贪大、媚洋、求怪，以及城市“万楼一面”“千城一面”等现象，俞滨洋在开幕式上强调必须推进城市规划转型升级，加强规划落实的监督检查，确保“一张蓝图干到底”，树立规划的权威性和严肃性。

出席年会的国务院参事、中国城市规划学会理事长仇保兴指出，新常态下城乡规划必须体现绿色发展理念。对于当前各地正在推进的海绵城市建设，他表示，海绵城市概念内涵仍在发展之中，创建具有中国特色的海绵城市理论、规范、标准任重道远。

仇保兴强调，海绵城市不是重编城市规划，而是将其理念贯穿到城市规划的各个方面；不是大拆大建，而是实现多层次水微循环；不是取代大排水系统，而是对大排水系统的强化和优化。

“互联网+”时代，如何推进城乡规划的数字化转型也是“十三五”发展重点。深圳市规划和国土资源委员会巡视员、中国工程院院士郭仁忠呼吁，要加强基础设施建设，搭建大数据平台，消除规划融合协调的客观障碍，整合空间资源，让大数据更好为规划编制提供服务。

（来源：新华网）

六部委发布支持新产业新业态用地政策 集中释放政策红利

为推进大众创业、万众创新，支持新产业、新业态，国土资源部等六部委制订的一系列用地新政策 18 日对外发布。

由国土资源部联合国家发改委、科技部、工信部、住建部、商务部下发的《关于支持新产业新业态发展促进大众创业万众创新用地的意见》，从加大新供用地保障力度、鼓励盘活利用现有用地、引导新产业集聚发展、完善新产业用地监管等几个方面采取措施，集中释放用地政策红利。

在加大新供用地保障力度方面，《意见》依据国家《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》《中国制造 2025》等，明确新产业、新业态用地类型；“先存量、后增量”优先安排用地，新产业发展快、用地集约且需求大的地区，可适度增加年度新增建设用地指标；运用多种方式供应新产业用地，推行先租后让、租让结合；采取差别化用地政策支持新业态发展。

在鼓励盘活利用现有用地方面，《意见》提出对制造业迈向中高端的企业用地，生产性、科技及高技术服务业发展用地，建设创业创新平台用地，“互联网+”行动计划实施用地实行过渡期政策，5 年内继续按原用途和土地权利类型使用土地；期满或涉及转让的，按新用途、新权利类型、市场价办理用地手续。

（来源：中国经济网）

今年棚改 540 万套 总理放话“滞后地方将被收回资金”

“棚改资金是“救急”资金，既有利于“惠民生”，又有利于“稳增长”，还能带动新型城镇化。结果中央资金下拨了，一些地方的工作进度却远远滞后，导致专项资金闲置超过一年！”

在 9 月 16 日召开的国务院常务会议上，李克强总理说，“棚户区我们都去过，老百姓住在那里没有最基本的安全感，对棚户区改造是翘首以盼。有关部门要严肃督查，对进展滞后的地方，要坚决收回资金！”

总理上述话语的核心精神也都体现在财政部日前下发的《关于做好城市棚户区改造相关工作的通知》（下称“通知”）中。

财政部明确，2015 年全国城市棚户区改造目标任务已确定为 540 万套。通知要求，要科学编制 2016 年至 2017 年城市棚户区改造计划，包括实物安置和货币安置计划。

上海易居房地产研究院研究员严跃进告诉《每日经济新闻》记者，棚改问题是本届政府最注重的民生工程之一，与解决整个中国人的住房问题以及稳定商品房房价都有很强关联，在楼市库存整体偏高的背景下，棚改施行因地制宜的差异化是顺势之举。

因地制宜推货币化安置

6月底，国务院发布的《关于进一步做好城镇棚户区和城乡危房改造及配套基础设施建设有关工作的意见》提出，加大城镇棚户区和城乡危房改造力度，加快配套基础设施建设，扩大有效投资，推动经济社会和谐发展。

财政部新发布的意见明确，2015年全国城市棚户区改造目标任务已确定为540万套，各级财政部门要积极配合住房城乡建设等部门做好相关工作，确保完成2015年城市棚户区改造目标任务。

通知明确提出，市县财政部门要积极配合有关部门摸清本地区存量商品住房底数，根据本地区房地产市场状况，主动参与研究制定本地区城市棚户区改造实施方案，因地制宜确定城市棚户区改造安置方式。

具体而言，对于人口较少、住房供需矛盾不突出、房价不高、市场房源较多的城市，应当积极推行货币化安置方式，将货币安置补偿款发放给被拆迁居民，由被拆迁居民自主到市场购买安置住房；或通过政府部门搭桥组织房源，严格审核商品住房价格，由被拆迁居民与开发企业按核定的价格签订购买安置住房合同或协议，政府部门根据合同或协议将货币安置补偿款支付给开发企业。

而对于人口较多、住房供需矛盾突出、房价较高、市场房源短缺的城市，确需新建安置住房的，要督促相关部门抓紧做好项目选址等各项前期准备工作。

各地也陆续布局货币化安置工作。陕西住建部门人士告诉《每日经济新闻》记者，陕西对存量商品房量大或在建商品房较多、建设用地较少的市县，原则上不得新建棚改安置房，全部实施货币化安置，确保今年棚改货币化安置率达40%以上。

此前吉林省住建厅提出，要加大回购普通商品房用于棚户区改造安置住房和公共租赁住房的工作力度，通过棚户区改造促进存量商品房的销售，力争货币化安置达到20%以上，消化2.6万套60平方米以下存量商品房。

多种措施应对资金难题

由于北上广深等地楼市供需矛盾仍较为突出，棚改对解决楼市问题也有帮助。严跃进说，很多棚户区、城市危房区所处位置都非常不错，土地价格高，棚改可以采取提高容积率等方式盘活城市存量资产，吸引企业和社会资本进入，起到拉动有效投资的作用。

按照此次意见部署，对于已经签订合同并实施的城市棚户区改造项目，市县财政部门要按照合同和项目实施进度及时拨付财政资金，确保项目资金需要。

此次财政部还特别明确了三条税费优惠政策，其中包含落实免收土地出让收入政策。对城市棚户区改造中的安置住房建设用地实行划拨方式供应，除依法支付土地补偿费、拆迁补偿费外，一律免缴土地出让收入。

其余两条为免收城市基础设施配套费等各项收费基金优惠政策以及落实印花税等税收减免政策。

为引导和鼓励社会资本参与城市棚户区改造工作，财政部还要求各地区要认真落实财政部印发的《城镇保障性安居工程贷款贴息办法》，对符合条件的城市棚户区改造项目贷款予以一定比例和一定期限的利息补贴。

政策性金融也在发力，今年上半年，国开行共发放棚户区改造贷款 4198 亿元，占上半年人民币贷款发放的 39%，超过 2014 年全年发放额。

而事情的另一面，很多应该被用于棚改的财政资金却存在“趴窝”，甚至被挪用的情况。

审计署 8 月发布的报告称，去年一些地方建设资金筹集与使用的统筹衔接不够，管理不到位，182 个项目单位、融资平台公司和住房城乡建设、财政等部门违规使用安居工程专项资金 93.83 亿元。

总理对此都十分关注，这才有了前述表态。李克强还表示，对于第三方评估中发现的突出问题要立即整改，年底之前要就整改结果向国务院汇报。

（来源：每日经济新闻）

北京明确公积金异地贷款可开具公积金证明

北京明确公积金异地贷款开具缴存证明流程，可开当地制式缴存证明。

北京的住房公积金缴存职工，在外省市购房，申请贷款，如需出具公积金缴存证明，可前往北京的公积金部门开具。昨日，北京住房公积金管理中心发布通知，明确公积金异地贷款开具住房公积金缴存证明的流程。

住建部、财政部、央行去年下发《关于发展住房公积金个人住房贷款业务的通知》，要求各地实现住房公积金缴存异地互认和转移接续，并推进异地贷款业务，即职工可持就业地住房公积金管理中心出具的缴存证明，向户籍所在地住房公积金管理中心申请住房公积金个人住房贷款。

从今年 1 月 1 日起，北京执行新政，在外地缴存住房公积金的北京户籍职工，在北京购买首套自住住房的，可持就业地住房公积金管理中心出具的缴存证明，向北京住房公积金管理中心申请贷款。

为更好地为京津冀协同发展服务，建立和完善京津冀住房公积金异地缴存接续、贷款协调机制。昨天，北京住房公积金管理中心下发通知，北京缴存职工去外地购房，如需出具公积金缴存证明，可前往北京公积金部门开具。

外省购房，北京开具住房公积金缴存证明流程

北京地方缴存人在外省市购房、申请贷款，需要出具当地制式住房公积金缴存证明的办理流程。

缴存人要提供当地空白制式住房公积金缴存证明。

9 个城区管理部(方庄、东城、西城、朝阳、海淀、丰台、石景山、中关村、西客站管理部)的缴存人

先到北京住房公积金贷款中心,开具“无住房公积金贷款证明”。再持“无住房公积金贷款证明”及空白制式住房公积金缴存证明到其开户管理部。管理部按照“无住房公积金贷款证明”上的信息及其缴存情况将制式证明填写完整,加盖管理部业务章。

10 个郊区县管理部(房山、门头沟、大兴、通州、顺义、平谷、密云、昌平、怀柔、延庆管理部)的缴存人

直接向其开户管理部申请,由管理部将其制式住房公积金缴存证明填写完整,加盖管理部业务章。

北京地方缴存人在外省市购房、申请贷款,未出具当地制式住房公积金缴存证明的办理流程

缴存人未提供制式住房公积金缴存证明的,管理部打印“个人信息”中的“基本信息”或应缴存人要求打印其缴存明细、加盖管理部业务章,作为其缴存情况的证明。

“无住房公积金贷款证明”按照住房公积金贷款管理处《关于为异地住房公积金管理中心开具无住房公积金贷款证明有关问题的通知》流程办理。

(来源:新京报)

产业聚焦

2015 设计周，你应该来大栅栏的 10 个理由

大栅栏历年来是北京国际设计周中最令人无法错过的地点之一。而今年的 9 月 23 日至 10 月 7 日,2015 北京国际设计周里的大栅栏又将给你带来哪些惊喜? 10 个理由告诉你,为什么要来大栅栏设计社区!

理由1：年度最有格调的设计之旅

这里是皇城脚下，这里是老北京的入口，这里是南城精髓，这里是京华文化的发源地，这里曾经有北京最繁华的商业，这里还曾是灯红酒绿的安逸之所。时间的流逝已不能带回那前朝的景象，现在，这里是国际交流与文化的汇聚之地，是杂乱旧街区的新生之所，是传统文化的复兴摇篮，设计与艺术的火花在这里碰撞，改变了社区生活的面貌。



逾120个展览、超过70个点位，遍布10条胡同；上万名个人、团体、机构、在地居民及商家共同参与；涵盖设计集群、工作坊、论坛、临时店、展览、艺术装置等诸多形式的活动；探讨城市、关乎建筑、强调社区、关系生活、议论居住、复兴文化、结合经济；欧洲皇室亲临现场；美国常春藤盟校参与策划主题；站在战略角度，思考大栅栏，作为离天安门最近最完整的历史文化街区，未来该如何发展...

理由2：中国的文化复兴，在这里聚势

110年后的今天，由操刀巴黎圣母院改造的国际团队及国内专家共同修缮，劝业场焕然一新，作为北京坊的灵魂地标，劝业精神-涅槃重生。作为中西交互的实验场，这里将以“当代生活美学新中势”主题展览、联动论坛暨工作坊，探索本土意识、展现为中国设计——中国当代生活美学与文化复兴及设计与艺术融合共生的潮流，用一种巧妙的方式，让大家思考新中式的真正意义。



一千个读者心中就有一千个哈姆雷特，大栅栏手艺应该如何复兴？且看央美学生与木板年画手艺人合作的年画扑克牌、Urbanus事务所深入大栅栏两年打造的非正式密度手工承载空间.....



理由3：创想杂院，探索老北京自在生活

2015年，大栅栏领航员在前几年试点的基础上，深入实际，以杂院创想为主题，力求为胡同街坊们营造出新老融合共生的四合院片区社区生态。



项目“更生·相续”，从设计的角度抓生活点，融合了当地居民、艺术家、建筑师、景观设计师、人类学家、志愿者，在大栅栏最窄最短并且拥挤杂乱的巷子中，以生活中最常见的“花草”为媒介，将杂院梳理成遍布绿植与蔬果的趣味与实用并行的空间。



项目“内盒院”，在继杨梅竹斜街72号第一个探索试点以后，设计师正在进行更深层次的探索，除了在技术上有了进步（例如坡屋顶、夹层、超薄墙体等），还在功能使用上进行了一系列开发（孵化SOHO、民宿、展览、办公室等），更解决了胡同中一些棘手的问题（包括堆肥马桶、净化槽、伸缩淋浴间等），另外也通过新式门（上翻门、滑动门、平开门、中门等）改善了居住者与院落关系。设计周期间，内盒院将进行全面系统的展示，充分诠释“内盒院”等作为旧城更新新方式所具有的潜力与可能性。



○ 项目“阶屋”，在探讨老城区缺失公共空间时，如何用巧妙的方式打开封闭的杂院。



理由4：场场活动都是精品

设计周期间的大栅栏不仅有展览，丰富多彩的活动让你应接不暇，无论是继电器厂厂房、劝业场、还是菜市场、更甚至是小小的临时店，都有精彩的活动。跟随着每天跟新的微信、网站以及现场信息中心，你不会错过任何一场，听“领航员”们分享他们在项目中的心得、在《一点儿北京——大栅栏》新书发布会上与作者互动、听意大利人讲述用设计的力量保护非遗、与大师们聊聊城市与居住……大栅栏甚至为你准备了贴身导游，提供四种不同内容的tour选择，绝对有一款会适合你。



理由5：最具反差的开幕仪式

2015北京国际设计周大栅栏设计社区的开幕式将于9月23日下午在劝业场这座精美的地标性建筑中举行，随后，大家可以前往大栅栏最接地气的露天场所——天陶菜市场，继续享受创意给生活带来的无限乐趣！



理由6：一次前所未有的视听盛宴

9月23日晚，劝业场将迎来一次前所未有的中国传统与当代艺术的音乐盛事，将中国最古老、最传统的雅乐，以当代的语言与风格来呈现，以极为独特的方式来链接传统与现代，是为这一次音乐与艺术生命中的“新古典主义”。

中国古琴大师巫娜、德国华裔多媒体音乐艺术家Echo Ho、中国多媒体视频艺术家盛洁联手，为大家创造视觉与听觉的极致体验！



理由7：在这个可以买到琳琅满目的设计创意产品

大栅栏设计地图衍生T恤、杯子与碗碟、创意古建筑形态书签、胡同日常图案丝袜……这些常常只能通过微博或朋友圈里垂涎的小清新物品，在杨梅竹斜街79号的“大栅栏信息中心”（DSL-HUB）你都可以买到。



理由8：你住过真正的大杂院吗？没有就来吧！

大栅栏更新计划进行至今，已腾退的杂院零散空间的未来使用成为一个新的命题，内合院、谦虚旅舍为新生后的零散空间再利用提供了一种新的可能性，设计周期间他们会举办试住、分享会等活动，欢迎大家来畅所欲言！另外，今年10月大栅栏胡同民宿就会正式对公众开放，现在airbnb“大栅栏跨界中心”火热预定中，感兴趣者请速速前往。



理由9：再不来南城逛逛你就out了

还在固守“东富西贵南贫北贱”的老观念吗？南城早已不是你想象中的那幅老样子。杨梅竹社群不会因为设计周的结束而结束。设计已经自然地融入到这片街区每一个人的生活中，成为了一种生活方式。铃木食堂的和风洋食、Soloist的手冲咖啡、Triple Major的个性服饰、米念的精致生活小物……充满着大栅栏设计街区生活的每一日。设计周期间，菜市场的多场特色市集将吸引更多的游客，大栅栏市集也会在设计周后延续，并将变化出更多的气质。而未来，还会有更多新商户出现在这里。再不来南城体验一下这种生活方式你就真的out了！菜市场的更多市集活动等待您来填满，有意者请点击“阅读原文 | Read more”报名参与！



理由10：以上介绍的还只是冰山一角

还等什么呢！只要在9月23日到10月7日期间抽出至少一整天的时间，你就能体验到上面说的这一切，甚至是更多。还有太多精彩无法尽书：主宾城市带来富有浓厚中东风情的迪拜设计馆、“走进北方的首都”老照片展带您回顾历史中的大栅栏、“用乐高玩表演”丰富社区活动、荷兰知名建筑组合MVRDV带来的奇思异想、“打开联合”建筑工作室带来的震撼装置、铃木商店的“日常”纸塑作品展、“夏木”与Atlas Studio和铁艺宫灯传承人周国立师傅合作的现代灯具产品……如果你还想更进一步地了解大栅栏设计街区背后的故事，与可爱又充满创意的大栅栏居民们近距离接触，欢迎成为大栅栏志愿者。

>关于大栅栏更新计划

直到五十年前，大栅栏在她六百年历史里，一直都是北京最繁华的商业、文化和娱乐中心。近年来，尽管经受着经济、建筑及社区环境的整体衰败，在天安门广场西南角这片居住着5.5万人口、极高人口密度的一平方多公里的区域内，依然可以辨认出无数历史遗存，并每天吸引大量游客到访。

始于上世纪九十年代的旧城改造，一直未找到一种适合历史文化街区的保护与发展模式。大栅栏的保护、整治与复兴也面临同样的难题：日益增高的人口疏解及搬迁腾退成为一大难题，同时难以找到一种与在地居民共同进行社区共建的方式，以及复杂严格的历史风貌保护控制，使得这片地区难以释放出成规模的有效空间进行产业引入，无法形成有效运作模式支撑区域保护发展，改善民生、社区共建、风貌保护、城市可持续发展之间的矛盾在很长一段时间内难以取得平衡——这也使得原住民在保护和发展区域过程中缺乏主动性，区域本已落后的生活、社会与经济环境条件继续恶化。

在北京市文化历史保护区政策的指导和西城区区政府的支持下，北京大栅栏投资有限责任公司及北京大栅栏琉璃厂文化发展有限公司作为区域保护与复兴的实施主体，以新的模式进行大栅栏的更新保护工作。新模式的重要特点之一，即改变“大片区域整体搬迁、重新规划建设”的刚性方式，转变为在区域整体系统考虑的情况下，按照“微循环”及有机更新的方式进行更加灵活、更具弹性的节点和网络式软性规划，视大栅栏为互相关联的社会、历史、文化与城市空间脉络。散布其间的院落、街巷，通过与居民的多种合作，都可进行有效的群落节点簇式改造，并产生网络化触发效应，以点的改造带动线、面的长远变化。这样不仅可以避免等待成片区域腾退完毕、或产权关系完全变更清晰后才开始城市更新的迟缓步骤，更重要的是，将“单一主体实施全部区域改造”的被动状态，化为“居民自觉自愿、社会资源共同参与”的主动改造前景，将大栅栏建设成为新老居民、传统与新兴业态相互混合、不断更新、和合共生的社区，复兴大栅栏本该有的繁荣景象。

燕郊房价连涨三个月 已超北京部分区县

燕郊房价怎么比北京都贵？

京津冀一体化步伐正逐渐加快，“房价的一体化”也随之而来。北京青年报记者在与通州一河之隔的燕郊调查发现，当地房价在今年一路飙升，已经超过了北京部分区县。不过，对于燕郊暴涨的房价，业内人士直言，燕郊楼盘此番大涨，确有炒作的因素，部分楼盘存在捂盘惜售等情况。

与通州仅一河之隔的燕郊房价自6月“北京市政府职能部门东迁”消息落地后开始一路飙升。三个月的时间，部分楼盘甚至出现了价格翻倍的现象。北京青年报记者实地调查的结果显示，燕郊的房价已经超过北京部分区县。到底是什么驱动了燕郊的房价以如此快的速度上涨？京津冀一体化的进展和通州作为北京副中心的确是导火索，但业内人士认为，燕郊的房价暴涨背后是房地产商的炒作。

现象

燕郊房价已超北京部分区县

“燕郊的房价疯了。”一位从燕郊看房回来的北京市民发出感慨。今年6月份，北京市政府职能部门东迁通州消息落地。与通州仅一河之隔的燕郊房价开始一路飙升，两个月不到时间，部分楼盘甚至出现了价格翻倍的现象。燕郊的房价已经超过北京部分区县。

北青报记者了解到，位于燕郊核心区的上上城理想城，去年的价格单价是8600元，8月的成交价已达1.4万元；港中旅的项目去年年底单价才9000多元，随着今年上半年房地产回暖，今年6月开盘时的均价为1.1万元/平方米，但8月新开盘项目的价格已飙升到1.5万元/平方米左右；位于燕郊南城的天津城4代的项目去年单价还是1万元左右，5月受燕郊通地铁影响，涨到12500元，6月份通州被明确为北京城市副中心后，该项目的开盘单价均价达到1.6万元。

多家机构的最新统计数据显示，燕郊的多数新楼盘报价在6月份之后都出现了不同程度的上涨，涨幅最少的大概在每平方米500元，有的热点楼盘甚至每平方米涨了1万元左右。

而来自中原地产等机构的统计数据显示，7月份，北京市平谷、怀柔新房成交均价分别为每平方米13038元、11654元，密云、延庆的房价更低。对比之下，燕郊部分楼盘房价已经超过北京部分区县的房价。

亲历

6号线草房站燕郊楼盘奔驰车“拉客”

9月13日上午，北青报记者乘坐地铁6号线前往燕郊实地调查。在草房地铁站刚出站，就被一群燕郊楼盘的销售人员团团围住，天津城、港中旅、上上城理想城等几乎所有燕郊的楼盘都有人专门守候在这个地铁口，他们手中拿着楼盘的资料，询问每一个下地铁的人是否有意购买燕郊的房子。得知北青报记者有意看房时，一辆奔驰车快速将北青报记者拉上车，一直开到燕郊某楼盘的售楼处。

该楼盘的销售人员介绍，几乎每个楼盘都在6号线东边沿线的地铁站“布点”了销售人员，争抢从北京过来的看房客。在售楼处登记的时候，该销售人员还特意嘱咐记者一定要提到是从草房站地铁被拉过来的，这会被列入他们的业绩考核。

从草房地铁站到燕郊的路上，路边的广告牌、开往通州的公交车、高速路出口的隔栏板……燕郊楼盘的广告几乎无处不在。过了潮白河，沿着102国道进入燕郊城区，大约两公里的街道两侧几乎都是燕郊开发商楼房的销售点，道路两侧密布的地产广告让人以为置身于一个中型的房展会。

而在燕郊南侧的大厂回族自治县，销售的竞争更为激烈，多个楼盘方圆几公里内都有销售人员“摆摊”，只要有车经过，便从车窗内塞入大量楼盘宣传资料。

现场

九成看房客来自北京

奔驰车将包括北青报记者在内的一车看房客拉到燕郊南城的天津城4代一期。据介绍，该楼盘只剩最后两栋楼，其余已经售完。产品为60-122平方米的一居到三居室，目前均价

是 1.6 万元 / 平方米。天洋城 4 代二期也已经封顶，预计明年推出。销售人员反复向看房客提及小区作为第四代城市综合体的远景规划，以及小区附近很快将开业一座“航空博物馆”。

北青报记者看到，售楼处内，4 个销售专员正分别向 4 拨看房客介绍楼盘的情况，据了解，他们都是来自北京的年轻人，选择周末过来看房。多名楼盘的销售人员提醒看房客要尽早出手，剩下可卖的楼盘已不多，过几天又是另外一个价了。而“京津冀一体化”、“燕郊将来要通地铁”和“北三县(燕郊、大厂和香河)可能很快会限购”更是多次被销售人员拿来刺激看房客。

销售人员介绍，来看房的人 9 成以上来自北京。北青报记者现场调查显示，这些北京来的年轻购房人主要分两部分人群：一种是在北京买不起房，一直上涨的北京房价让他们担忧以后再也买不起房了，赶紧来选择燕郊置业；还有一种是纯粹投资型，这部分购房人认为北京政府职能部门要东迁通州，一河之隔的燕郊房价还会上涨。

北青报记者随机询问了几位看房客，他们都表示自己第一次来燕郊看房。“燕郊的房价有点超出了预期，是否在此买房还需要谨慎考虑。”也有理性一点的购房人如是和北青报记者说。

中原地产最新统计数据显示，燕郊今年以来新增供应住宅高达 11516 套，这一数据是通州市场商品房住宅供应量的 14 倍，大盘开发充斥市场。

追访

燕郊房价暴涨是开发商在炒作？

到底是什么驱动了燕郊的房价以如此快的速度上涨？调查中，多位业内人士和购房人表示，京津冀一体化的进展和通州作为北京副中心肯定是导火索，但业内人士认为，燕郊的房价背后有房地产商的炒作。

“这里面有借势炒作的因素，在上涨行情中效果很好，但在下跌行情当中，也跌得快。”燕郊某大型楼盘销售经理方芳(化名)告诉北青报记者，燕郊的房价跟北京相比，有一个特点就是大起大伏、波动性很大。据介绍，2013 年前后，燕郊有楼盘的销售价格就已经达到每平方米 1.5 万元左右，而到 2014 年底，这些楼盘的价格就跌到了每平方米八九千元，而今年 8 月，又很快涨到了每平方米 1.5 万元。

方芳介绍，今年燕郊楼市的总体销售表现为“价升量减”，有些开发商手里有房子，但他们控制着销量，分批放出来，每一批的价格都比前一批高，成交量比以前少，但价格却涨得很快。方芳分析，这跟土地的供应也有一定关系。“这两年开发商拿到的地不多，而预期房价还会涨，导致了开发商的惜售。另外，也跟燕郊的地产生态有关，这里的开发商总共就那么几家，除了港中旅一家是外来的，其他几家都本地的。这是一个垄断性的市场，容易形成价格联盟，出现这种局面就不奇怪了。”

北京市房地产协会秘书长陈志也明确表示，燕郊的房价被过度炒作。一位熟悉燕郊地产圈的人士告诉北青报记者，燕郊楼盘此番大涨，确有炒作的因素，部分楼盘存在捂盘惜售等情况。

上述人士虽然没有“指名道姓”透露哪些燕郊楼盘在炒作房价，但值得关注的是河北省最近下发的一则整治规则也印证了，确实有炒作现象存在：为防止北京周边地区炒作房价，近日，河北省住建厅、省国土资源厅联合印发《关于促进河北省北京周边地区房地产市场平稳健康发展的通知》，将严厉打击北京周边房地产企业“囤地炒地”，严肃查处房地产企业恶意炒作、捂盘惜售、哄抬房价等行为。

对此，燕郊某大型楼盘的一名销售经理告诉北青报记者，燕郊的房价现在已高度敏感，再加上政府开始监管，估计未来涨价的空间已经不大，除非有新的重大利好。

购房故事

投资客：三年后无论涨跌都出手

故事一：犹豫的购房人

9月13日下午，购房人刘峻(化名)和女朋友去了趟燕郊，为了婚房，他已经跑了不少新楼盘和二手房。刘峻是80后，老家在河南，研究生毕业以后在一家广告公司上班，如今刚满3年，由于北京5年的限购政策，没有北京户口的刘峻一直没法买房。

刘峻说，本打算在今年年底结婚，但女朋友家人希望他们结婚时能在北京有一套房子。“原来计划等两年再买，但现在房价又在涨，周末便约了女朋友一起来燕郊看看，不行先买一套，过两年再换到北京去。”

当天，刘峻两人一共看了港中旅、天洋城4代两个楼盘。“价格比想象的要高一些，之前以为至少能打个折，但销售人员说目前没有折扣。如果是一万二左右还比较能接受。”当天，刘峻没有下定决心在燕郊买房。他说，下周末还要来看看燕郊的二手房，再和家人商量决定。

故事二：自信的投资客

在燕郊买房的群体中，投资客占相当大的比例。作为京城一家媒体的编辑，陈明在今年4月份听到通州要成为城市副中心的传闻之后，火速在燕郊的夏威夷南岸以单价1万元的价格，全款买了一套两居室二手房。夏威夷南岸紧挨着潮白河，陈明买的二手房是一个景观房。8月初，陈明将房子租给了燕郊的一位店主，租金每月2800元。

9月13日，记者在燕郊一家房产中介了解到，夏威夷南岸的精装二手房价格已经达到1.3万元/平方米左右。陈明预计，随着北京市政府的东迁，他的房子涨到1.8万元/平方米应该问题不大。“打算先租出去三年，三年之后无论涨多少都卖。”

财经观察

配套成燕郊楼市痛点

在实地探访中，北青报记者多次向楼盘销售人员表达对燕郊交通的担忧。“6号线东延”被销售人员反复提及。但北青报记者查询相关的资料发现，北京地铁总公司和廊坊方面均未确认该消息——至少在2015年的规划中，6号线东延是没有的。

一位住在燕郊的北京上班族刘女士告诉北青报记者，从今年6月开始，燕郊全城拥堵已是常态：“从102国道、燕郊行宫大街、燕顺路上高速，在高峰期，花一个小时到一个半小时，几乎成了常态。”

“最可怕的地方是南城。天洋城4代和夏威夷蓝湾都属于巨型社区，但这两个小区目前没有公交通勤，这种巨型社区的入住，将会给迎宾路与102国道带来巨大的压力。”刘女士担忧，目前燕郊大约有60万人口，随着更多楼盘入住，燕郊到北京的交通将是个无解的难题。

在生活配套设施方面，销售人员给看房客介绍了很多，但一问时间，大多是几年之后才能建成。而义务教育方面的缺乏，也被燕郊居民诟病。据了解，燕郊大量小学普遍超编，一些小学一个班级学生往往多达八九十人。

中原地产首席分析师张大伟认为，配套设施决定市场健康程度，从目前看，环北京的燕郊等区域，配套设施的建设远远跟不上楼盘的开发速度。燕郊等区域恐怕无法支撑目前超过1.5万的房价。

（来源：北京青年报）

北京高价低陆续推出 明年10万项目扎堆五环

日前，北京土地整理储备中心再度挂出9宗地块，大多位于昌平、顺义等五环周边。联想起近来孙河、东坝等五环周边连续4宗楼面价超过5万元的地王级地块的出现，加上目前这些新挂地块的起拍金额已经达到了166.18亿元，如果不出意外，还将诞生多宗地王。业内专家表示，随着北京周边地价的水涨船高，五环将成为北京豪宅市场主力供应区域。

五环再挂高价地

北京市土地整理储备中心网站显示，待拍的9块地，除了丰台花乡几块地位于南四环周边外，区域地块分别位于昌平南邵、顺义后沙峪、门头沟永定镇等五环外周边区域。业内人士表示，从位置上来看都算得上优质地块，因此这些地块的起拍总价已经达到了166.18亿元，预计成交溢价率不会太低。

中原地产研究部统计数据显示，年内北京土地出让金突破了1000亿元，达到了1042亿元。

截止到9月15日，北京土地市场成交24宗商品房住宅用地，虽然从24宗土地总面积看合计高达417万平方米，但因为多种配建，实际商品房住宅用地合计只有95万平方米，按照商品房平均单套120平方米计算，未来能够供应形成的商品房住宅只有8000套。

中原地产首席研究员张大伟分析认为,这表明北京供需结构已经失衡,从年初截至目前,合计供应商品房住宅只有 26882 套,而成交则达到了 37216 套,高端化趋势越来越明显。预计 2016 年的市场表现更加明显,商品房进入高端化。

地价超过房价

土地市场竞争激烈,地价超过房价成为“新常态”。北京 2013 年开始出现了地价超过房价的现象,而从 2015 年 6 月大兴等南城系列地王开始,出现了地价远超房价的现象。这证明了房企对一线城市土地的争抢。

刚刚过去的 10 天内,北京出现了连续 4 宗楼面价超过 5 万元的地王。

9 月 8 日,龙湖、保利、首开联合体经过 99 轮的血拼,以 42.5 亿元和配建 8.9 万平方米限价房的代价斩获东坝地块,楼面价超过 5 万元/平方米。这是继 8 月底 9 月初,丰台石榴庄和朝阳孙河两块天价地块出让之后,北京土地市场又一新地块,尽管三个地块位置不同,然而,楼面价均超过 5 万元。

业内人士表示,这与大房企发力一线城市战略直接相关。统计显示,20 大标杆房企在 8 月累计获得土地资金权益高达 317.32 亿元,这也是最近 7 个月来的最高点。由此,供需矛盾下地王的接连出现并不意外。但这必然传导至房价,未来新上市的商品房定价自然会出现高端化趋势,而很多过去认为的非豪宅区也将供应大量的豪宅项目,将明显影响市场定价。

五环现豪宅化趋势

高地价带来的结果必然是高房价,如不出意外,低密度豪宅产品作为高溢价产品恐怕是这些“地王”考虑定位时极少数可选产品类型。算上前一阵海淀西北旺地块在内,从朝阳到海淀,再到丰台、大兴、亦庄,北京五环项目高端化局面已基本形成。所以,如继续按照市场成交区域和市场供地表现来看,未来五环豪宅圈的轮廓正在逐步形成。这些地王项目的未来售价达到 10 万元已经成为必然。

实际上,今年 7 月北五环外奥森北侧的紫御华府成交了一套单价超 10 万元/平方米房源,这是北京房产史上五环外楼盘成交单价首次超过 10 万元/平方米。

北五环附近的孙河板块内龙湖双珑原著、泰禾北京院子、中粮瑞府、首开·琅樾等城市别墅类产品接连入市,供应从未出现过断档;东北五环的东坝板块内,自从恒大入局后就一直升温不断,地价、房价不断飙升,龙湖天璞的平墅、保利首开的天誉法式别墅已经入市,无论是产品定位还是价格都在刷新东坝甚至全北京人的认知;西五环的西山别墅区则在断供多年后,又有远洋天着春秋将在近期入市;南五环的亦庄板块更是凭借区域的先发优势、高定位、高成熟度先于上述两个区域崛起,亦庄则有融创中国紫金壹号院和枫丹壹号,都算得上区域内知名的豪宅产品。

(来源:北京商报)

北京“通州限购”满月 纯商品住宅成交减半

全国首个区县级的限购政策满月了。北京市通州区的房地产调控政策经历 30 天发酵之后让区域内商品住宅成交量环比下跌超过 50%。来自市场机构的数据统计显示，8 月 15 日到 9 月 14 日，通州区纯商品住宅（不含保障房与自住房）共成交 1722 套，成交面积 18.73 万平方米，相比 7 月分别出现了 18%、17% 的下滑。商品住宅的成交量环比 7 月份下滑了 52%。

立竿见影的效果让房地产开发商以及市场观察家们并不意外。几乎一致的意见认为，通州房地产限购的政策直接作用于需求方痛点，让大量潜在客户被挤压出行政线外。

普通商品房的交易量被压缩明显，但是高端的别墅产品却并未受到明显干预。而商住两用的公寓类项目成交却在井喷爆发。亚豪机构统计数据显示，限购后首月，商住类产品成交套数比 7 月增长 167%至 818 套，成交均价提高 19%至 27547 元/平方米。

调控目标或已基本实现

一个月前，北京市政府为避免因市政府搬迁而导致通州区域房地产价格过速上涨发布了全国首个“区县”级的限购政策。名为《关于加强通州区商品住房销售管理的通知》要求已拥有 1 套住房，无法提供在通州区落户满 3 年及近 3 年在通州区连续缴纳社会保险和个人所得税证明的本市户籍居民家庭，以及无法提供近 3 年在通州区连续缴纳社会保险和个人所得税缴纳证明的非本市户籍居民家庭不能购买通州区域内的普通商品住宅。

一个月后，有市场机构对通州的住宅交易市场进行统计显示，8 月 15 日~9 月 14 日通州区商品住宅（不含保障房与自住房）共实现成交 1722 套，成交面积 18.73 万平方米，相比 7 月分别出现了 18%和 17%的下滑。

其中普通住宅成交量的成交套数只有 800 套，环比 7 月下滑达到 52%。

亚豪机构市场总监郭毅对《中国经营报》记者置评认为：“从目前的通州整体房地产市场情况看，通州限购后的效果已经达到政府的预期和结果。因为成交量出现了明显下滑。这一指标的变化要传递到成交价格上还需要一定的时间。”

郭毅分析评论说，目前从数据上看通州的成交价格依然处于上升通道中，但是这并不是由市场因素导致的。“数据呈现的价格上涨是因为在限购前通州有大约 8 个项目 连夜涨价开盘。因此有些成交客户在限购前购买的住宅，赶上了政策的末班车。他们签约的时间基本处于签约后的 15 天时间内。所以在限购政策满月的统计区间内，住宅价格还处于上涨过程中。”

亚豪的统计数据也显示，8 月 15 日到 31 日，通州区商品住宅（不含保障房与自住房）共实现成交 1326 套，占整体市场成交的比重高达 25%。但是在进入 9 月份之后，一方面政策末班车效应已逐渐释放完毕，另一方面也受到阅兵假期以及限行等不可抗拒因素的影响，成交开始出现快速下滑，9 月 1 日到 9 月 14 日通州商品住宅（不含保障房与自住房）仅实现成交 396 套，占比也滑落至 16%。

持同样观点的还有中原地产首席分析师张大伟：“我个人认为限购后通州区房地产市场的表现符合政府调控的预期。本次调控的主要目的是维持区域房地产市场基本平稳。这主要体现在交易价格没有出现暴涨。”

中原地产统计的数据显示，限购至今的30天内，通州成交量暴跌达到5成。而最近两周二手房成交量则出现60%的跌幅。7月15日到8月14日，统计区域的普通住宅成交1202套，而8月15日到9月14日则仅成交784套，环比跌幅35%。

张大伟认为通州限购对于区域成交的影响，在9月份体现明确。整体新建住宅市场成交将在6到8月连续3个月突破千套后，再次滑落到500套左右，市场成交进入量跌价稳阶段。二手房市场的成交量也将明显下调。每月通州二手房成交将下调到1000套以内。“整体看，通州住宅市场受到限购的影响已经非常明显，成交量暴跌5成，但目前通州的普通住宅库存只有6000套，价格依然难以下调。”

尽管不同市场机构的数据有所差异，数据的变化幅度亦有深有浅，但是这些都证明了限购政策的药效已经在通州开始释放。

“此消彼长”背后未减企业拿地热情

尽管普通住宅产品遭遇政策狙击，但是高端的别墅项目却并没有受到太大冲击。

在通州拥有在售别墅项目的房企副总对《中国经营报》记者说：“政策刚刚落地时，我就预计本轮限购不会对别墅市场带来太大冲击。从目前看，实际情况亦是如此。”

这位企业高级管理者认为，由于通州区域的配套、医疗、教育等基础配套设施相较于其他区域更为完善，因此对于有能力购买的人群依旧充满吸引力。“而这部分有实力购买别墅的人群同样有机会和方法在通州别墅市场上实现交易。”

多位市场机构观察家也认可这种论断。郭毅认为，通州的硬件基础优势远高于其他远郊区。“北京市政府搬迁已经成为既定事实，因此对于别墅购买者来说依旧具备较大诱惑。”

郭毅说，通州的别墅项目成交周期较长，很多项目也都是在限购之前成交的。未来别墅项目的成交量会出现下滑，随之传导至成交价格方面。“但是，别墅的价格未来不会明显下浮。”

随着普通住宅成交骤降，商住两用产品开始全面爆发。这种产品结构上的大开大合得益于上述向好的预期以及政策药效的释放。

原本通州市场上的商住两用产品被市场视为弥补普通住宅的替代角色。随着主力的退缩，替补开始发力。中原地产对此类公寓型产品的成交统计显示，7月15日到8月14日，该类产品成交582套；而8月15日到9月14日，其成交则达到了834套，环比涨幅达到43%。

亚豪机构对此类产品的统计数值更加庞大，在他们统计口径中，商住产品共成交818套，相比7月大涨167%。中原地产和亚豪所统计的涨幅远高于普通商品房的跌幅，这足以说明商住项目在市场上的认可程度。

匿名的香港上市房企副总裁对本报记者评论说：“商住两用项目的双重功能在现实中较

难区分，这可能是未将其设为限购的原因之一。其次通州需要不断引进产业，商住两用可以用作中小企业的办公场所。如果对此限购可能会影响吸引产业的力度。”

此外，还有匿名的分析人向记者透露：“此前通州核心区域出让的多功能用地太多，如果将此类产品限购可能会让此前拿地的十几个企业陷入困境。这或许会给北京市政府带来一些压力。”

这种被称为“宽严相济”的政策让企业在一级市场上的信心也未添加太多阴霾。据统计，在限购之后的 30 天中，通州区域的一级土地市场并没有出现新增供应。但是这并不意味着限购政策会影响未来企业的拿地热情。

上述在通州拥有在售项目的房企负责人对记者预测说：“通州限购应该是一个短期政策。当时限购政策的制定主要是防止未来交易价格虚高，同时避免京津冀协同发展 背景下导致的拆迁困难。所以在未来 2 到 3 年内政府完成搬迁后应该会出现政策的变化，那时再进行限购基本已经没有意义了。而且北京的土地供应里本身就较少，企业的拿地需求没有变化。”

他举例说，多年前北京整个区域采取限购政策，但是这并不影响企业拿地的需求，所以通州也应该不会受到影响。

（来源：中国经营报）

单价 15 万/平米 京西楼市纪录刷新

伴随着土地市场高价地成交的热潮，北京楼市的高端项目也陆续亮相。昨日，位于西三环的西宸原著正式推出平层产品玉府，开发商表示，项目主力户型面积在 140—220 平方米之间，预期售价为 15 万元/平方米，这个价格在刷新京西楼市售价纪录的同时，也领跑着目前四环内在售的 10 万元以上项目。今年北京在售的 10 万元以上项目整体签约套数已经超过了过去 6 年间成交总和。

据了解，目前北京四环以内在售的 10 万元以上项目，还包括霞公府、长安太和、西单上国阙、北河沿甲 77 号、使馆壹号院等将近 10 个项目，公开报价均为 10 万—13 万元/平方米区间。

在业内人士看来，内城土地供应稀缺是造成高端项目的重要原因。根据亚豪机构数据统计显示，近五年间北京四环以内住宅用地仅供应 14 宗，而未来城六区的住宅用地更是将受到严格管控，供应的稀少直接激发价格水涨船高。

西宸原著地块为龙湖地产在 2014 年初以总价 35.7 亿元竞得，当时据业内人士测算，除去配建面积之后，折合楼面价 60730 元/平方米。而在今年上半年推出的 30 套别墅房源，就收获了 10 亿元销售额。新京报记者从北京市住建委官方网站获悉，该项目拟售均价依楼座不同，取证价格分布在 11.9 万元/平方米至 17.3 万元/平方米这一区间，其中最贵的一套住宅按建筑面积拟售均价为 25.45 万元/平方米，总价已过亿元。而在项目所处的西三环区域，

周边以老旧小区为主，二手房价普遍集中在 3.5 万—4 万元/平方米左右，年代较新的保利百合花园二手房单价最高突破 6 万元/平方米。

据中原地产数据统计显示，截至 9 月 16 日，今年北京在售的 10 万元以上项目整体签约套数达到 168 套，已经超过了过去 6 年间成交总和的 113 套，创造了新的历史纪录。

业内人士预计，2015-2016 年初北京预期上市能够销售的超 10 万元项目接近 15 个，再加上目前在售的项目，总数已达到 25 个，这些项目将为市场带来超过 1000 套的供应，加上高价地项目源源不断地入市，这个数量未来还将不断被更新，对于这种售价 10 万元以上的项目来说，未来的竞争依然激烈。

（来源：新京报）

8 月北京房价全面上涨 疑与股市资金进入有关

70 城市新房房价同比由降转升

国家统计局发布了 8 月份 70 个大中城市住宅销售价格显示，8 月份 70 个大中城市新建商品住宅价格同比综合平均从上月下降 0.4% 转为上涨 1.7%，为自 2014 年 9 月份以来首次转正。70 个大中城市新建商品住宅价格环比上涨城市达到 35 个，这也是时隔 16 个月后，再次出现房价上涨城市达到半数的情况。

北京房价全面上涨

业内人士分析认为，2015 年以来，市场一直处于恢复阶段，今年前 4 个月价格环比跌幅已开始明显收窄，价格下调城市也逐步减少；进入今年 5 月份，房价出现了平均环比的上涨，涨幅越来越大，开始从一线城市蔓延至二线城市，甚至此前跌幅较多的杭州、宁波等城市都出现了上涨。业内预计在今年四季度，全国将会有超过 30 个城市出现同比上涨。从增幅来看，一线城市新建商品住宅与二手住宅价格同比均上涨且涨幅相对较大，二线城市同比则出现部分上涨，三线城市同比仍然处于全面下降的状态。

北京房价全面上涨。中原地产数据显示，新建住宅价格同比上涨 1.2%，二手房住宅同比上涨 10.9%。8 月新建商品房住宅（剔除自住用房等）签约套数 6000 套。这一成交量相比 7 月份的 7412 套下调了 20% 左右，而成交均价为 29097 元/平米，环比 7 月份的成交均价 27515 元/平米上涨 5.7%。

8 月北京二手房住宅签约 19088 套，环比下调 11.3%，但依然是年内第二高点。同时，二手房均价继续明显上涨，达到了 34200 元/平方米，相比 7 月份的 33500 元/平方米上涨了 2.1%。

业内人士指出，8 月降息等政策利好的刺激下，北京市场成交继续高位运行，预计后续还将持续释放影响，金九银十还将处在明显上行的通道。随着二手市场成交升温，资金开始涌入新房市场后，拉动新房市场的成交量将继续呈现上升的趋势。

分析称股市资金向楼市转移

对于8月份一线城市房价上涨情况,国泰君安证券首席经济学家林采宜认为,原因有二:一是结构性问题,像深圳这样的城市,原来真正的房价偏低,比北京上海低很多,现在有补涨的趋势;二是与资产配置转移有关,自6、7、8月份股市暴跌之后,由于股市赚不到钱,资产收益下降,一些人不再觉得股市是资产配置的很好的选择,致使之前在理财市场和股市的资金向房地产市场转移,这也表明投资性购买有复苏迹象。

对于二三线城市房价没有明显回暖迹象,林采宜表示,因为目前一线城市房价上涨不是由人口增长带来的,“这不是供需刚需推动,而是投资推动的,因为全国的资金在往这四个城市跑”。

■ 相关

“金九”再创新高有难度

新京报讯(记者李捷)根据中原地产监测的40个城市数据显示,9月上半月新建住宅成交面积较8月同期上升7%,一线、二线及三四线城市分别上升8%、6%、15%。但与“3·30新政”以来的市场行情相比,却呈现小幅下滑。上周新建住宅成交面积较近五个月的周均值下降7%,二线城市降幅最大达11%。

新房市场“金九”行情启动缓慢,一方面与月初小长假影响供应节奏有关,另一方面也体现了前期成交火热后的市场所面临的蓄客压力。二手住宅市场表现平静。中原监测的21个城市数据显示,上周二手住宅成交面积较8月同期下降4%,较近五个月的周均值下降10%。虽然“金九”前后的市场政策暖风频吹,但二季度以来的市场经历了前期成交释放之后,为今年的传统旺季再创新高增加了一定难度。

(来源:新京报)

北京违法建设将被记入征信 违者贷款将受影响

利用百度街景新旧对比 盖违建的人想赖账都难 下月底街道展现新面貌

日前,龙潭街道对光明中街上的21处违法建设进行拆除,可拆违才进行了不过1个小时,就遭到了违建住户的强烈“反抗”。“附近违建多了去了,凭什么就拆我们家的,我屋里躺着人呢……”上午10点半,在光明中街20号楼下,一对夫妇从楼门口冲出,踩翻脚下的绿地和花草,高声叫喊着张开双臂站在3间违建小房前,拒绝施工人员拆房。见拆违并没有因为自己的阻止而暂停,其中一人突然拉扯住龙潭街道办事处副主任高建中的衣服尖叫,“拆吧拆吧……”

拆违现场起争执 街道副主任被拽到街上

光明楼20号楼下,紧贴着楼体的外墙,一溜盖起了3间小房,其中一间为砖石结构,另外两间则由彩钢板搭成,小房还用铁栅栏门圈起。

在现场，一位违建住户反复推搡着排成一排挡在违建前的拆违人员，“你们要干什么！这是我家，让我进去！”见人墙纹丝不动，便回身，朝着大街上狂喊，“快来看啊，砸人啊！”

另一位违建住户则扯着龙潭街道办事处副主任高建中的衣服，一直将人围堵到了旁边的大马路上，朝高建中大叫，“盖违建我承认不对，最起码你们给我一个缓冲的机会！两天！再给我两天！我得找地儿去啊！要不你给我俩小时！一小时！”

见此场景，龙潭街道办事处工作人员小胡无奈地告诉记者，这户人家不光占用绿地，还在楼房的外墙体上开墙破洞，把原本的绿地私自铲了，盖起了3间违建。“早就跟他们家说过了，还下了书面的通知，10天里光入户约谈就谈了6次，但一直谈不拢，昨天没办法已经通知了住户今天要上门强拆。”小胡说，这家原本有一套40多平方米的两居室，又额外在窗根儿底下加盖了3间小房，面积差不多得有50平方米，加在一起将近百平方米，加盖的房子就压在绿地上。

高建中告诉记者，光明中街上共有私盖的避风阁、违规的LED显示屏、私自架设的广告牌匾以及私自搭建的违法建设房屋等共计21处，“今天要动真格的了。”

截至记者发稿，3间违建中的两间已经拆完，还有一间暂时留作周转。据了解，住户已经申请了廉租房，正在等待摇号。

一平方米费用高达千元 街道无奈垫钱拆违

“想拆违建真是太不容易了。拆一平方米，市里给补助300元，实际上的拆除成本远远不止这300块钱。我们核算了一下，基本上拆违的成本都在每平方米500元以上，遇到一些难拆的违建，成本更是翻倍，能够达到每平方米1000元甚至更高。”高建中无奈地说。

高建中说，“拆违首先得雇施工工人，需要用钱吧，现在人工成本越来越高，雇一个工人每天的费用在200元左右。拆下来的建筑垃圾还要运走，也需要花钱。垃圾清运费每吨800元，垃圾消纳费每吨200元，合在一起，处理一吨建筑垃圾又得花1000块钱。这还不算租赁挖掘机等大型机械设备所需要花的钱。有时候，拆违建的钱，比盖违建的钱还多。”

龙潭街道一名工作人员私下向记者吐苦水说，区里面会给补贴一部分拆迁费用，市里再给一些。“市里给钱太少啊，一平方米补的300元根本不够用，其他的钱只能我们自己想办法。能怎么办啊，只能街道先垫着呗，现在我们这笔钱还亏着呢。”

光明中街告别违建

下月底展现新面貌

“你看，像这个铁架子，装的时候可能半小时就装好了，拆的时候俩小时都不止，需要一点一点把铁条锯开，多难啊。”在光明中路南侧，一家饭馆门口搭起了足有一层楼高的铁架子，将圈出来的面积改造成店面，饭馆的面积无形中增加了一倍。顺着高建中手指的方向，记者看到，12名工人爬上铁架子顶，操起大锤和切割机等各种工具，对着架子顶端的广告牌匾正“叮叮当当”拆得热火朝天。半个多小时过去了，铁架子还有一多半顽强地竖立着。

街道工作人员告诉记者，预计今天下午早些时候，21处违法建设将全部拆除完毕，自此，光明中街上将不会再存在违建。“你看，施工队伍这会就已经进驻了。”

记者看到，路边破损的路砖已经被清除，几个工人正在平整好的路面上铺设新的灰色透水砖，另几个工人则在路边的矮围墙上涂好湿润的水泥，准备贴新的瓷砖。工作人员介绍，其后还将重新对路边的绿化进行修整和补植。街面上千奇百怪的广告牌匾也将统一设计，统一安装。10月底到11月初，整条街将焕然一新，展现出全新的面貌。

全市拟建征信系统

建违者贷款将受影响

“我们最近拆违有了新手段，利用百度街景来进行新旧对比，是不是违建从百度地图上就可以一目了然，之前和现在的街景照片一对比，盖违建的居民想不认账都难。”龙潭街道一位工作人员说。

另据记者了解，市里考虑建设一个征信系统，违法建设等考核指标会被纳入到其中。一旦曾经盖过违法建设，就会被立刻记录到征信系统中，留下一个污点，今后如果想要贷款就会受到影响。

（来源：中国经济网）

河北发文防止北京周边炒房价

为防止北京周边地区炒作房价，近日，河北省住建厅、省国土资源厅联合印发《关于促进河北省北京周边地区房地产市场平稳健康发展的通知》，将严厉打击北京周边房地产企业“囤地炒地”。《通知》对商品房销售行为提出要求，未取得商品房预售许可证的开发项目，严禁任何形式的预售和广告宣传。

焦点关注

北京周边不建“睡城”“围城”

《通知》指出，要准确把握城市定位和功能布局，把服从承接北京非首都功能疏解的需要放在首位，打造规模适度、职住合一、生态优美、生活便利、成本低廉、宜居宜业的首都卫星城，不建“睡城”和“围城”。合理划定城市开发边界，防止摊大饼式盲目外延。

其中，《通知》对商品房销售行为提出要求，未取得商品房预售许可的开发项目，严禁任何形式的预售和广告宣传。强化商品房预售方案管理，完善新建商品房预（销）售价格备案制度，严格执行商品房销售明码标价、一房一价规定。

此外，《通知》还要求，严厉打击房地产企业“囤地炒地”，对企业自身原因造成土地闲置的，依法坚决查处。发挥社会监督作用，对问题房地产企业实施约谈制度，查处房地产企业恶意炒作、捂盘惜售、哄抬房价等行为。规范中介行为，严厉打击房地产经纪机构发布

虚假房源信息，造谣、传谣以及炒作不实信息误导消费者。加强房地产企业信用管理，及时记录、公布房地产企业的违法违规行为。

严控高层住宅和高密度小区

《通知》还对建筑高度和容积率管理提出要求，县城居住用地容积率不超过 2.0，避免高强度、高密度开发建设。推进市政设施以及小区绿化、停车位、幼儿园等配套服务设施与住宅同步规划建设。

在城市设计引导下，注重显山露水，顺应自然形态，铁路沿线主要街道两侧、滨水地区和城市边界地带要控制好高度、体量、天际线，合理退让道路红线，提高绿地率、公园绿地面积等绿化指标，县城人均公园绿地不低于 9 平方米，建成区绿地率不低于 31%，居住建筑高度以多层为主、小高层为辅，严格控制高层住宅建设，确保城市的宜人空间尺度。

同时，还将严格落实《国土资源部、住房和城乡建设部关于优化 2015 年住房及用地供应结构促进房地产市场平稳健康发展的通知》要求，加快编制本地区的住房建设规划及年度实施计划。结合商品住房累积可售面积总量、未开工及在建住宅用地总量和土地市场实际情况，加强分析研判，控制好住宅用地供应的规模、布局和节奏，稳定、均衡供应住宅用地。综合运用多种供地方式，进一步完善招拍挂手段，减少住宅用地流标流拍，避免异常高价地，稳定市场预期。

政策背景

燕郊部分楼盘涨到 1.8 万/m²

早在今年 7 月，京津冀协同发展工作推动会议上，中共中央政治局常委、国务院副总理张高丽谈及全面落实好《京津冀协同发展规划纲要》时曾强调，要尽快对工作任务和政策措施进行细化分解，对重点地区要统一规划，强化土地供应管控，严格城镇开发边界，防止在北京周边地区盲目搞房地产和炒作房价。

自通州被定位为北京市行政副中心后，通州核心区项目价格走高、外围项目捂盘惜售的现象就开始出现。为了打击哄抬房价这一现象，北京市住建委主任徐贱云，在做客北京城市管理广播“市民对话一把手”节目时曾表态，通州要严格执行限购政策，严厉打击开发商捂盘惜售、哄抬房价的现象。

上个月中旬，为了严厉打击开发商捂盘惜售，哄抬房价，北京市住建委出台史上最严限购令，优先解决通州本区域居民住房问题。通州限购后，北京周边燕郊等区域房价持续走高，目前一些项目每平米已经达到了 1.6 到 1.8 万，相比去年涨幅接近 100%。

昨天，记者在购房网站上看到，位于燕郊京哈公路与迎宾南路交叉口附近的某处楼盘，价格已在每平方米 1.6 万元。而位于燕郊潮白河畔行宫西大街与燕顺路交叉口附近的某处楼盘，价格在每平方米 1.7 万元。据该楼盘的销售人员介绍，目前，该楼盘的成交价格已在每平方米 1.8 万到 1.9 万元。

而记者了解到，今年6月，该楼盘的价格还在每平方米8000多元，3个月的时间，价格已涨了近乎一倍。据销售人员介绍，燕郊离通州区较近，未来交通配套会更加完善，自从通州限购后，有不少购房者来燕郊看房。“如果要是想买，赶紧排号，房源有限。”

专家分析

政府应出政策抑制炒作

中原地产首席分析师张大伟分析，通州限购后，北京周边房地产市场继续热炒，这种情况下，政府需要出台政策抑制炒作，对于北京行政职能迁入通州，目前来看，主要利好改善还是在通州，但燕郊等区域涨幅最高，目前很多项目已经达到了1.8万，相比去年涨幅接近100%。

张大伟说，以燕郊为例，通州限购后，燕郊等地市场开始一轮炒作，官方数据显示，截至8月底，燕郊年内新增供应住宅套数高达11516套，这一数据是通州市场商品房住宅供应量的14倍。而全北京2015年来的商品房住宅供应量只有22655套，也就是仅燕郊一地的今年供应量就相当于全北京的一半，如果叠加北京周围其他区域，北京周边住宅供应量远超过北京数倍。

燕郊楼市依赖通州楼市

同时，张大伟表示，燕郊价格的上涨完全依赖通州楼市，从往年市场看，一旦北京的通州楼市出现观望，燕郊市场就会“感冒”，而如果通州市场“感冒”，燕郊基本就开始大规模促销。

除此之外，从目前看，虽然北京周边的燕郊等区域，房价相比通州要低，但从配套看，还是不能与通州郊区相比较。所以在燕郊等区域买房的客户大部分都是投资和刚需。这导致市场一旦出现观望，很可能就出现需求锐减。

张大伟表示，对于北京目前的各种资源来说，能够落地到北京周边有限。通州依然处于待开发阶段。所以能够外溢出的资源吸引力可能有限。未来5年内，通州区域的确有大量的利好落地，但如果限购抑制了房价上涨，燕郊等区域无法支撑目前1.5万元/平方米以上的房价。

目前，购买通州周边区域的购房者，大部分是投资需求，按照过去经验，燕郊对比通州的价格比大约在1:2.5，也就是通州每平方米均价3万元的情况下，燕郊的价格预期应该在1.3万元左右。而现在燕郊的每平米价格已经超过1.6万元，这种情况下，如果通州价格平稳，燕郊市场可能会出现大量投资者离场。所以这些区域的购房者需要注意政策影响。

（来源：京华时报）

前沿视点：互联网+

大势所趋下的“互联网+房地产”

所谓重资产运营，是指开发商依靠大量的自有资金投入支持商用物业。重资产的模式受制于房地产的周期，在房地产市场火热时，卖得很快，现金回流的也很快。但目前，房地产进入紧缩期，单纯依靠原有重资产模式，已经很难快速扩大规模，这就是为什么地产商们都在强调向轻资产的转型。何为轻资产？轻资产战略的核心是充分利用外界资源，减少自身资金的投入，集中自身资源于产业利润最高的阶段，提高企业盈利能力。互联网等轻资产公司，通过“互联网+”，加入到房地产投资的队伍中来；而房地产商这样的传统重资产企业则希望通过“互联网+”，实现轻资产的运营。谁能利用自身核心专长，有效结合外部资源，谁就能把握住利润点。

中国目前的房地产开发还是有传统重资产企业所主导，而“互联网+”的诞生正在改变这一格局，整个地产行业正在向轻资产的方向靠拢，并允许越来越多的企业专注于自身优势，专注于自己核心赢利点。

纵观房地产业从拿地到项目运营的整个产业链条，互联网可以从不同的阶段切入进来，从而改变了整个行业。未来，市场上可能见不到地产开发商，取而代之的是新型的房地产公司。在互联网的浪潮中，房地产商需要有前瞻性，具有想象力的跨界则是打开不同市场大门的钥匙，未来，地产商+互联网企业、地产商+电商、地产商+金融等模式将相继出现在市场上。一个企业的能力是有限的，一个企业的资本也是有限的，如何利用各方资源，完成自身完成不了的事，这就是互联网思维。

互联网正在全面渗透房地产业链条

项目前期投资：开发商拥抱轻资产

从地产项目前期投资来看，以前地产商都是靠银行贷款，或者是结合券商通过影子银行进行融资。然而现在市场不景气，在银行系统也收紧了地产贷款的同时，影子银行的融资成本也在不断增加。若不积极寻找新的融资方式，地产商今后将面临较大的生存危机。

结合现有的实例来看，地产业目前的轻资产运营主要有两种模式。在第一种模式为直投，地产商将项目分割成几小块，并与外部投资者合作，这包括投资基金、保险公司等机构投资者。而地产商则转型为运营商，负责项目的设计、建造、管理运营等。第二种模式为众筹，中国目前市场上有不少过剩的资金，如何收集并利用这些资金，就是众筹在干的事情。这里谈到的众筹，对象为企业的债务，而并非股权，因此是符合中国目前现有的法律。

以万达为例，其计划在五年内将万达广场的数量增加至400-500家，总价值高达几千亿元，而这么大笔的资金仅靠传统银行贷款是无法做到的。因此推动了开发商转型为运营商，

项目资金来源于外部机构的模式。因此，最近，王健林在深交所的演讲上宣布了与光大安识、嘉实基金、四川信托和快钱的投资框架协议，四家机构将联合投资 240 亿人民币，用于 20 多家万达广场的建设。今后万达将不再进行项目投资，而是转身变为管理运营商，在不久的将来，“地产”二字将从万达的名字中去掉。同时，万达成立了自己的电子商务公司，筹划理财产品。6 月份，万达利用收购的快钱公司，成功发行了“稳赚一号”的 P2P 理财产品，筹集的资金将用在 2016 年开业的 5 座万达商业广场上，这意味着讨论多年的地产众筹已正式出现了。与此同时，有实力的地产开发商纷纷成立自己的电子商务或互联网金融公司，通过发行金融产品向公众募集资金，用于未来项目的开发。这意味着讨论多年的地产众筹已正式落地，开发商拥有了更丰富的融资渠道来减轻自身对开发的资金投入。

在中国，以万达为例，当开发商选择轻资产运营时，项目资金的来源主要为数个机构投资者或者是众筹所得。在欧美，众筹的种类还有很多种，其中包括较有争议的股权众筹。中国目前市面上所有的是债务众筹，也叫做 P2P 金融，整个过程是通过互联网所完成的。投资者买入第三方金融机构所发行的理财产品，类似于变相借钱给某个公司。投资者赚取利息，第三方平台从中抽取点数作为回报。

仔细看来，万达的“稳赚一号”有点类似一支商业地产抵押贷款证券（CMBS），并且与近年来非常流行的影子银行融资方式差异不大。它的亮点在于通过“众筹”的方式，即通过互联网向广大群众募集资金，一下扩大了受众面与知名度。据显示，“稳赚一号”投资期限为 4-7 年，3 个月后投资者就可以在快钱平台上进行交易，4 年后可能以 REITs 的形式上市，或是在到期后由机构收购股权或资产，最后一种方式则是由万达按 1.5 倍进行回购。因此，这支众筹产品未来的发展走势还有待观察。

可以肯定的是，随着相关法律法规的逐渐完善，未来众筹的模式还将越来越多。

大数据将颠覆传统定位模式

在项目定位方面，互联网的力量也不容小觑。在住宅方面，具体到某个区域的客户喜欢多大的面积、怎样的户型、小区的配套及底层商业，都可以在项目开始建设之前通过大数据获知。在商业方面，餐饮的占比、品牌的喜好、消费者的年龄结构与收入，也同样可以通过大数据提前了解。通过大数据，地产商可以提前获取潜在客户信息，按照客户的喜好，进行项目策划。在过去，数据收集往往要依赖问卷调查，而收到的结果往往有限，且容易出现较大的偏差。另外，未来新住宅产品的设计将会依附于电商后台提供的数据完成，将线上的客户信息转移至线下，并用到具体的操作与生产中。2014 年，深圳豪宅销售冠军中海九号公馆，在前期项目定位的时候，就建立了目标用户群的数据库，对配套商业、户型结构、车位数量、物业服务等配套做了全方位的研究，最后推出的产品深受欢迎，实现 60 亿元的成交金额。

同样，在商业地产的定位、策划与招商上，大数据也有相当的作用。餐饮的最佳占比、消费者年龄结构和品牌喜好也可以通过大数据提前知晓。通过大数据的运用，开发商和运营

商可以对潜在客户与目标市场进行精准预测，并根据消费者信息对商业进行具体的规划。大数据在项目定位上的运用，意味着地产服务商传统的定位手段可能在未来不再适用，服务商互联网化是未来的一大趋势。如何在技术上达到这一点，现有人员的调整及新型人才的挖掘，以及如何获取数据，则是目前地产服务商所要思考的问题。

项目营销：借力互联网精准投放

如今，地产商在进行项目营销时，他们越来越多地选择结合 O2O 的互联网营销模式。通过线上的宣传，潜在客户可以更好地被捕捉，并被转移至线下。与包括电视、报纸、地铁与户外广告等传统营销方式不同，线上营销往往更精准也更便宜。现在互联网营销的手段也在不断增加，O2O 和众筹也成为开发商在营销中不断试水的领域。

在项目营销方面，开发商开始融合越来越多的互联网因素，节省资金和营销成本则是投资者在众筹中获得的最大优惠。万科第一个众筹项目——苏州万科城，将其中一套房子拿出来拍卖并作为众筹的目标，投资人每人最低只需要投资 1000 元，便可享受高达 40% 的回报率。“众筹”的营销方式，在让渡较少利润的前提下，品牌效应及项目知名度明显提高，同时也间接测试了市场价格空间，便于后期调整价格。众筹平台可以帮助客户建立信任，价值远高于市场调查，愿意参与众筹项目的人，往往是对项目本身感兴趣的。同时作为一种融资手段，其速度快且成本低。万科这次试水众筹，虽然融资金额不高，但更多是项目宣传功效以及测试民众对众筹这个新概念的反映与态度。同样，远洋地产与京东联合推出的众筹项目也正是这个意义。在去年 11 月和今年 6 月，远洋拿出了自己全国十几个城市的房源，通过京东的互联网金融服务，让购房者来抢首付分期零利息的房源、装修白条等，同时提供了上百套大幅度的折扣房源。通过 O2O，开发商最大程度解决用户在购房、装修等资金链条方面的痛点问题，同时为自己做足了宣传。线上宣传、线下买房，是开发商近几年来不断尝试创新的营销手段。目前，地产营销对传统媒介还有一定程度的依赖，报纸、地铁及公交等人流集聚地仍是地产商投放广告的重点，微博和微信公共账号在营销中也起到了一定程度的辅助功效，然而在将来，传统媒介很有可能完全被互联网取代。据中国互联网信息中心的数据显示，截至 2014 年 12 月，中国人均每日上网的时间达到 3.7 个小时，包括微信在内的即时通讯使用率高达 91.2%，如何在这段时间内，将广告精准投放至潜在客户的移动终端上，是对地产服务商现有能力的一个挑战。这需要较强的创新思维与实践能力，同时对技术与数据信息也有着相当高的要求。

项目运营：O2O+大数据改造运营模式

在项目运营阶段，随着互联网与现实生活的界限变得越来越模糊，O2O 的模式开始被广泛运用在项目管理上。首先来看住宅，“虚拟社区”是当下最热门的话题，通过开发项目或者开发商自用的 APP，业主和租户可以在线上提交需求申请，线下享受一系列物业管理服务。这包括通过社交网络、论坛等，将住户联系到一起，管理日常行政及提供维修服务，以及提供包括家政、干洗及照顾老人小孩等增值服务，并收集住户日常服务信息，以便更深入地了

解住户的需求。此外，以花样年彩生活为例，开发商还可以与电商和金融机构合作，向业主或住户提供电子卡，可作为门禁卡、停车卡、预定日常生活服务甚至是线上线下购物的预付卡。

在商业地产上，O2O 的意义不在于再建一个淘宝或是天猫，而是利用在线平台，收集人流量、交易数据等大数据，分析客户喜好和需求，做到广告的精准投放和商业布局的调整。在此背景下，万达已在全国多家万达广场引入大数据，目前至少做了七个方面的数据收集，如租赁流程、品牌建档、城市信息、POS 交易记录、客流监控、顾客 WiFi 跟踪、大会员体系。在确定好数据收集点后，就可按照顾客年龄层、消费额、购物喜好等对商场内的店铺分类，为优质商铺提供优惠的同时，砍掉吸引力差的商户，随时调整商铺布局。而目前市面上还比较少见的室内定位技术，则更是将 O2O 与大数据的作用发挥到极致。室内定位是指在室内环境中实现位置定位，主要采用无线通讯等多种技术集成，形成一套室内位置定位体系，从而实现人员、物体等在室内空间中的位置监控。借助室内定位技术，基于无线定位和电子地图，商家可以精确收集到每一个消费者逛街的数据，比如在每个店里停留的时间、喜欢逛哪些店、消费了哪些商品等，把这些数据与线下会员、POS 等数据打通，就可以真正实现大数据分析，能让商家挖掘出数字背后的故事和未来的趋势，比如用户的偏好，并结合偏好为他们提供感兴趣的信息。

退出机制下的轻资产运营：资产证券化

轻资产不仅仅体现在项目的前期投资，对于商业地产而言，项目运营后期的退出模式，也是互联网思维的运用。传统商业地产在项目结束后，往往由开发商自持，只租不售，统一业权管理有利于商业的总体定位与经营，但这种重资产的模式，已经开始受到开发商的摒弃。商业地产开发和持有运营需要沉淀大量资金，商业项目通常又要经历 3-5 年的养商期。在养商期内，商业项目的租金收益普遍不高，盈利微薄，项目资产较大，造成净资产收益率偏低，利润率增幅甚至有收窄的可能。在未来商业地产若想快速健康发展，“轻资产”是一条绝佳路径。例如在去年 8 月，万科与凯雷投资集团签署了商业地产战略合作平台意向书，通过此平台万科将转让原本自身持有的 9 个成熟商业物业，而凯雷则计划未来以资产证券化的方式退出，或转手给偏好长期持有成熟商业物业的投资机构。

随着今年 6 月份首个以商业物业租金收益权为主要标的公募 REITs（房地产信托投资基金）正式获批，标志着国家对资产证券化的限制有进一步放宽的信号。在未来将有更多的地产商可以通过金融工具，减少对物业自持的份额，把更多资源投入到的资产管理和增值服务的运营上，实现从开发商到综合配套服务商的轻资产化过渡。

总结：地产发展的未来在哪里

总而言之，在当前的大环境下，市场参与者对市场未来走向还没有特别明确的认识，大部分人都处于一个尝试与摸索的阶段，因此地产商的“互联网+”的发展，将在相当一段时

间内处于不断探索勇于尝新的状态。在总结互联网对地产行业的影响时，我们有如下几点结论。

资源整合

万达、万科、京东等分别是地产界和互联网行业的领军人物，强强联合是未来不可逆的大趋势之一，也正是这些行业领导者，才有足够的资本、技术与驱动力进行业务创新。纵观历史，绝大多数的技术革命都是由一些行业巨头带领完成的，他们是行业的颠覆者与创新者。而广大的中小型企业，由于资金的不足与能力的限制，往往会成为革新的参与者与跟随者，他们中可能会出现不少资源整合的现象，甚至是被市场所淘汰。随着参与者的数量减少，质量也会同步上升，这将是未来市场的一大趋势。

市场玩家

在谈论轻资产的时候，大家往往会有疑问，如果人人都走向轻资产，那么“重资产”的角色将由谁来承担。目前看来，“轻资产”几个字频频出现在商业地产开发商的身上，由于商业地产占用的资本非常大，成为开发商肩上的重担。至于那些综合性企业，由于地产开发不是唯一业务，因此他们对“轻资产”的需求较开发商来说相对没那么迫切，因此，他们还将持续一段时间的“重资产”运营。与此同时，在轻资产化的过程中，以万达为例，前期开发的资金来自于几个甚至是众多投资者，未来如果众筹彻底合法化，一个商业项目的所有者可以达到成百上千个。一个机构或者企业可以同时投资几十个项目，它们虽然在玩“重资产”，但重资产的对象却不是单一的项目，风险也被分散了。同时，个人也会是“重资产”的参与者，每一个人都能以理财产品的方式拥有数个商业地产的业权。未来，“重资产”的玩家不是某几个或是某个类别的投资者，人人都可以“重资产”。

盘活资本

以往地产商融资大量依赖于商业银行，而“轻资产”和众筹的出现是一个盘活社会闲置资本的过程。过去是开发商融不到资，而投资者又找不到投资渠道，互联网+的出现就是打通障碍，使社会闲置资金得到充分的利用，将资本回报最大化。

大众参与

对于普通民众而言，“互联网+”令整个地产行业变得更加定制化、个性化、人性化，从而提高了民众的参与度。在“互联网+”时代，消费者会更加期待产品和服务能够紧密贴合他们的个人需求。因此，众筹的出现，也许能令住户参与到地产开发的融资、定位和设计过程中去。另外，未来新住宅产品的设计将会依附于电商后台提供的数据来完成，这些数据对用户居住环境、家用电器及设施方面的需求进行跟踪记录，从而最大可能满足用户的需求，实现人性化居家。未来，商业地产也不再是少数开发商或企业专有的，大众也不用对着一座座高端购物中心望而兴叹。众筹或房地产信托基金使得人人都可以参与商业地产资本收益，人人都可以是商业地产的“所有者”。

综上所述,我们可以看到,互联网正在通过不同阶段对整个房地产业链产生影响和改变。传统的地产经营模式已经不再适应这个日新月异的市场。与此同时,房地产开发商开始改变集投资商、建设商、运营商为一体的模式,行业已经分得越来越细了,而且在不同的环节上实现了外包。地产商可以和金融机构合作,可以与电商合作,不同跨界都可以产生出惊人的效果。当下我们讨论轻资产和线上线下对房地产的影响,今后,还会有越来越多的新名词一个接一个地闯入房地产市场,改变整个行业的游戏规则。

(来源:观点地点网)

国企改革

地产央企改革样本：招商“地产+金融”一体化图景

老牌央企招商地产或将于今年内实现“惊人一跃”，成为一个产业资源集聚的、“产、融、城”一体化协作的千亿级平台。

资产重组是至关重要的一步。招商地产8月4日的公告为此次招商系地产的重大重组揭开了面纱：招商局蛇口工业区控股股份有限公司(下称“蛇口工业区”)拟换股吸收合并招商地产再上市。

据初步估算，蛇口工业区在深圳前海、蛇口、太子湾核心资产的总建筑面积近2000万平方米。这些土地由于有自贸区诸多“特技”加持，含金量高。

招商系地产以31年新城开发建设经验为基础，以招商局集团金融、产业实力为资源，以社区综合开发和绿色人居实践为能力，目前已经形成了“产、融、城”一体低碳新城的独特模式。

招商局集团董事长李建红表示，新的地产上市平台招商局蛇口将在现有的产业园区和地产业务基础上，努力在自贸区配套设施建设、邮轮母港、平台建设、贸易投资便利化、跨境电子商务、金融改革与“互联网+”等领域进行突破创新。

招商地产的重组仅仅是招商局集团改革的一部分。在国企改革的重要背景下，重组后的招商系地产将引入战略投资者，进行混合所有制经济改革。一个真正以产融结合为核心竞争力的房企转型模板或将出现，成为地产央企改革的重要范本。

“去地产化”

“招商局蛇口承载的不仅仅是传统地产开发业务，而是要成为产融结合的大平台。”李建红说。这意味着，整合后的招商局蛇口将逐步“去地产化”。

资料显示，蛇口工业区旗下的重点项目中，蛇口网谷5年内总建筑面积超过50万平方米；太子湾片区综合开发项目总建筑面积预计超过170万平方米；海上世界城市综合体项目，包括现有5万平方米综合商业以及规划中的70万平方米海上世界新建项目。一旦重组完成，将为招商地产注入可观的产业资源。目前，招商地产在产业园区方面的具体项目已经做到8个，总建筑面积约324万平方米。

在招商局体系中，蛇口工业区是一家有36年园区开发、建设和运营经验的功能性企业，重在工业地产开发及招商运营，而招商地产更聚焦于跨区域开发住宅。两家换股合并后，将出现一家兼有专业园区开发运营能力和跨区域、市场化发展能力的综合性企业。

据悉，招商局集团产融结合的立足点是扩大金融业对实体经济、对实业发展的支持。在与产业发展相结合的过程中，探索出一条资产管理、产融互动的企业发展道路。反过来，实业的发展同样能够推动招商局自身的财富管理业务。

变化自去年开始已经发生，招商地产先后和招商局资本、招商银行、清华启迪、中外运等展开合作，实现大招商旗下资源的盘活和有效利用。

去年 11 月，招商地产与招商银行达成全面战略合作，探索地产金融深度互动。根据协议，双方将在授信及融资服务、国际结算和其它金融服务、品牌共建及客户共同开发、产业园区及社区金融服务、资本市场专业化服务、金融不动产开发、咨询与培训服务等方面展开深入合作。

除了传统的业务合作，产业园区及社区金融服务的合作也将是未来双方合作的重点之一。以蛇口转型升级为例，招商局正在推动一项重要举措，即大数据品牌的建立，打通招商系的客户资源、业务渠道的平台共享。

具体来说，网谷大力推进的是招商旗下金融业务与产业园区内企业的对接，实现房产一体化的综合配套和类物业的一体化集成服务，把招商银行的微小企业贷款，招商证券的中小企业 IPO 上市服务以及招商资本下面的 PE、VC 做的科技创投基金、风险投资基金组合到一起，为园区内企业提供一揽子金融服务。

克而瑞房地产信息集团执行总裁丁祖昱认为，未来中国房地产一定是通过不断的整合重组兼并企业来实现规模的扩大。

这一点上，招商地产具有天然的优势。招商地产相关负责人表示，在金融资源平台上，公司一直是开放的，包括招商局系统内的招商银行、招商局资本，同时跟平安集团等其他金融机构也在合作。

产业协同为资源拓展提供了强大路径。“招商地产一方面能够充分利用招商资本这一融资平台强化资金优势，另一方面能够与招商资本上下联动，把握 REITs、产业园区、养老地产等领域的新机遇。”中信建投地产分析师苏雪晶说。

蛇口样本

蛇口是国内片区综合开发运营的开山之作和蓝本，在这里，招商地产主导了蛇口工业区的三次转型升级，也奠定了其在房地产行业中所特有的片区开发和城市运营模式。

2014 年以来，中国的社会经济发展进入到了新常态，城市升级则成为房地产行业发展的新常态。在招商地产看来，城市升级意味着绿色升级、价值升级、活力升级、品质升级和温情升级，而招商地产则立志于要成为城市升级的专家。

招商地产在蛇口总计开发项目 100 多个，项目涉及别墅、写字楼、工业厂房、商业配套、大型综合性商品住宅及城区公用设施。依托招商局产融结合的背景优势，结合自身丰富的科技园开发运营经验，已成功实践多个旧工业区改造项目。

代表作是蛇口南海意库和蛇口网谷。如今，蛇口成为网络信息、科技服务、文化创意产业的聚集地。其中，截至 2014 年底，南海意库吸引了 180 家文化创意类企业进驻，实现了 65 亿元的年产值；网谷一、二期项目已吸引了 200 多家企业入驻，每平方米年产值已由最初的 1500 元左右攀升至约 3 万元。

2011 年，顺着招商局集团 600 亿元再造蛇口的思路，招商地产打造海上世界绿色低碳城市示范区。

社区绿色综合开发，简单来说，就是在蛇口能实现走路上班、走路上学、走路购物、走路休闲。对于蛇口的绿色未来，招商地产的定位是走“国际化低碳生活模式”，使其成为全国领先的低碳经济发展区和生活区。

2005 年，招商地产打造了中国第一个 LEED 认证项目——泰格公寓。2008 年，打造了国家建设部和发改委评选的国家级生态节能典范项目——南海意库。值得一提的是，经旧厂房成功改造、投入使用至今满 6 年的南海意库三号楼已获得了住建部颁发的全国绿色建筑创新奖一等奖，以及国家绿色建筑运营三星级认证，为国内绿色建筑的最高星级奖项。

2012 年，国家住房城乡建设部科技中心与招商地产签署绿色建筑合作协议，蛇口“海上世界”被列入《低能耗绿色建筑综合示范区技术导则》编制的示范项目。

今天的蛇口，绿化率高达 47%，是国内绿色星级建筑密度最高的区域。招商地产经过多年的绿色实践，完成了一个超凡的绿色里程碑作品。

2014 年，招商地产还将负责绿色技术的部门升级为绿色研发与应用中心，并在行业内首设首席绿色低碳官职位，积极倡导绿色人居的理念及推动其应用实践。

模式复制

“产、融、城”一体化及绿色低碳城市示范区的实践，打造了招商地产产城融合的强大掌控能力。

与其他房企激进拿地、全国范围大规模兴建住宅项目的单一产业模式不同，招商地产多年来已经探索出一个独特的产业协同发展模式。“这将是招商地产特有的商业模式，并且这种能力很难被同行替代。”苏雪晶说。

实际上，独特的开发模式也使招商地产具备了更高的抗风险能力，被业界认为属于调控市中具有竞争优势的“无短板”公司。

目前，招商地产的片区开发模式以蛇口为蓝本，正逐步在全国范围内铺开。通过单体项目，招商地产意识到尊重自然才是通往低碳环保目标的决定因素。招商地产决定在异地再造一个蛇口式的低碳综合社区，开发广州金山谷国际社区。

广州金山谷国际社区总占地面积约 83 万平方米，总建筑面积约 100 万平方米，体量之大考验招商地产的综合能力。公司绿色技术部门花了大量时间做研究，包括如何维护现有生态环境，以及应引入哪些产品。“多做这么多的步骤不会让房子多卖多少钱，但对招商地产如何打造绿色社区提供了极其宝贵的经验。”绿色研发与应用中心运营总监叶国栋说。

招商地产坚持选择恰到好处设计，最大限度利用气候的有利因素，降低人工调节的损耗。过渡季节，别墅区利用内庭院自然采光，整个小区建筑的综合节能率达到65%。

2009年7月，由联合国人居署主办的联合国HBA“人居最佳范例奖”在印度新德里颁奖，招商地产及其广州金山谷项目荣获“2009联合国人居企业最佳范例奖”。

此外，招商局集团希望将蛇口的城市综合开发建设的经验带到青岛，计划在青岛高新区一块近3平方公里的土地上打造一个“产、融、城”结合的产业综合体，同时也是网谷系列化产品的第二站。目前青岛蓝湾网谷的招商工作已开始启动。未来，蛇口模式还有可能被复制到西安、武汉等其他城市。

（来源：凤凰财经）

首开新任董事长潘利群：房企转型 最需要冷静

2015年是首开集团合并重组十周年。这家低调的国企，面对互联网+、棚户区改造、京津冀协同发展等趋势，将会有怎样的动作。近日，在《中国建设报》主办的“2015中国地产设计创新大会”上，首开集团新任掌门人——首开集团董事长潘利群接受多家媒体采访，就相关问题详细解释。

分拆商业地产，“慢耕”海外

问：最近房企都在谈创新，您怎么看待？未来首开会有哪些创新的举措？

答：首开最近在与渤海银行就众筹方面展开合作，但不是一次众筹就结束了。不论是“+互联网”，还是“互联网+”，首开希望能就房地产业与金融、互联网业展开持续衔接、合作。

现在首开的尝试，实际上反映出首开作为老牌国企的调整和转变。其实更核心的问题是产品加服务，没有优质产品和优质服务，企业是无法立足的。

问：现在有很多企业都在向商业地产、产业、文旅、养老转型，首开有没有这种计划？

答：现在房企都在谈变革、转型、跨界，这确实是时代的一种发展趋势，但最重要的是冷静。我不赞成转型这种说法。对于像首开这样的综合性房企来说，多年来已经经营出丰富的产品线。只是现在根据市场变化，各个公司的产品结构产生了不同方向的侧重。对于首开来说，更多的是根据市场需要调整结构，并没有明确的转型目标。

问：会有哪些具体调整动作吗？

答：将商业地产分拆进入资本市场，这是首开在十三五阶段的目标。

问：首开在澳洲开发的项目在当地受到好评，首开对于耕耘海外市场如何考虑？

答：国内外在文化、结算方式、财务方式、税收方式等各个层面都有一定的差异，一定要经过长期的积累，才敢于单独操盘一个大的项目，才能获得更好的收益。因此，首开在境

外的做法比较谨慎，会花较长时间耕耘海外市场。在区域选择上，基本上选择发达国家的发达地区，抗风险能力最强的地区，比如美国的曼哈顿。

对二线以下城市拿地极慎重

问：首开在不同区域的战略布局和策略如何权衡？

答：这确实是当前遇到的问题。在北京地区，未来首开的产品可能分几大类：首先就是棚户区改造，棚户区改造投资巨大，收益周期长的特点和首开的国企性质相契合。未来我们也希望在其他城市开展类似于棚户区改造的项目。其次是首开在市场上获得的相对高端的商品房项目。最后就是保障性用房或者政策性用房的项目。上海、深圳、广州等一线城市均是如此。

二三线城市目前的问题是去库存，相对来说北方区域压力更大。在一些重点去化区域，我们在尝试引进教育资源和教育产业等，增加项目的附加值，加速去化。考虑到市场分化和去化，首开在二线以下城市拿地也极为慎重。

问：您对房地产市场未来形势有怎样的判断？

答：从去年年底以来，利好房地产行业的政策相继出台，国家还大力推进“一带一路”和棚户区改造、北京城市功能疏解等。这些对房地产行业都是利好，并能催生新的市场。从市场的角度来说，一线城市土地市场火热，反映出房企对未来市场的乐观态度。但另外一方面，区域和产品不平衡的情况依旧存在，三四线城市的去化、过剩仍然是重大问题。

京津冀一体化

京津冀“一小时交通圈”快速推进

除了高速轨道交通，高速公路也是“一小时交通圈”的重要组成部分。

2014 年底，河北与北京对接的国道 111 一级路和与天津对接的国道 233 升级改造项目相继建成通车，河北完成省际“对接路”100 公里。

“2017 年，三地有望打通国家高速公路的所有‘断头路’，建设全长约 940 公里的‘首都地区环线高速公路’。”周正宇说，京台高速建成后，《国家高速公路网规划》中 7 条首都放射线将全部实现。

在“一小时交通圈”的基础上，京津冀还将构建“三小时高铁交通圈”和“机场一体化网络”。

北京乘客赵廷龙发现，从北京飞西安，提前几个月买低价票也要约 600 元，而经转天津，票价只需要大概 400 元。

这是国内多家航空公司针对京津冀协同空运推出的“空铁组合产品”。乘客从北京南站乘坐 20 分钟一趟的京津城际列车，再无缝对接天津地铁 2 号线、直达天津机场候机楼，全程不到一个半小时。

“我们要加大对京津冀三地机场一体化运行的政策扶持。”中国民航局局长李家祥表示，力争到 2020 年初步形成定位明确、协同运营、互利共赢、与京津冀城市群发展相适应的多机场系统。

5 月 20 日，京津冀三地签署《河北机场管理集团有限公司委托首都机场集团公司管理协议书》，三地主要机场实现了统一管理、一体化运营。同时，北京新机场也正在紧锣密鼓建设之中。

“京津冀区域路网格局由‘单中心、放射状’向‘多中心、网格状、全覆盖’转变。”周正宇说，京津冀交通一体化，将会改变“首都吃不了、天津吃不饱、河北吃不着”的局面，老百姓的出行将更加方便快捷。

（来源：新华社）

解读京津冀三地产业转移升级

京津冀辖区面积 21.6 万平方公里，1 亿多人口，三地产业协同发展的任务有多重？

一组数字颇能说明：北京每平方公里每年的产出是 1.73 万元，天津每平方公里每年的产出是 1.2 万元，而河北每平方公里每年的产出仅为 1500 元。因此，推动产业升级转移是推动京津冀协同发展的重要内容、关键支撑。

见到王兵的时候，他正头戴安全帽在热火朝天的工地上指挥。“我们公司响应号召，整体搬迁到天津宝坻，正在建设北方最大的钨钼基地。”王兵是天龙钨钼（天津）有限公司副总经理，他介绍说，“原来厂子在北京通州，占地仅 80 亩，现在迁到宝坻，面积一下扩大到 240 亩”。王兵告诉记者，企业搬到宝坻后，员工户口问题、子女入学问题、住房问题都走“绿色通道”，很快得以解决。企业生产也突破了瓶颈，原来一直想添置一台深 10 米的冷等静压机，但是由于空间有限，计划一直搁置。现在，新设备已经在宝坻的新厂房中运行了。

走出北京，土地、劳动力成本低了，企业经营成本下来了，发展天地更加宽阔。“这里环境好，空气好，创业成本低。”入驻中关村海淀园秦皇岛分园的秦皇岛千方信息科技有限公司总经理贺经鹏说，公司之所以在秦皇岛开分公司，一个重要原因是看中河北这块大市场。秦皇岛市向入驻的企业开放秦皇岛市政府采购市场，将入园企业的新产品、新技术优先纳入政府采购目录。

北京坚定不移地推动首都人口和功能疏解。产业疏解对象是一般性产业，特别是高耗能产业，目前进入全面推进实施阶段，方法是控增量与疏存量，相互促进。北京市发改委主任卢彦表示，疏解转移要按照京津冀三地的产业定位实施。既有通过政府间合作实现的集中疏解，还有区域内市场主体根据发展实际，自主选择疏解地。

据悉，目前，首钢在河北省注册企业 50 家，资产规模 1684 亿元；京粮集团在河北布局 50 多个粮源收购基地，在天津滨海新区建设大型油脂加工产业园区……北京多家龙头企业加紧布局京津冀。截至 7 月，北京向河北转移的工业项目超过 80 个，总投资超过 1200 亿元，达产后能形成 2500 亿元的产能。

如何承接各显特色

汇聚疏解地的推力，承接地的拉力，相关产业的引力，形成强有力的疏解合力

如何确保非首都功能“转得出”“稳得住”“能发展”？北京提出，污染企业就地消灭，绝不外迁；有带动力的企业外迁过程中，促进转型升级；企业不是一转了之，要三地联动，共同营造良好产业环境。天津提出，树立大局意识、机遇意识、协同意识，切实做到“一盘棋”，有大作为，主动服务。天津滨海新区开发开放，综合配套改革渐成优势，也把创新发展的视野投向河北。既为承接北京功能转移打造好软硬件平台，也要把不符合天津定位的产业疏解到河北。

京津冀规划同图、目标同向、措施一体、利益相连。压钢、压煤、压水泥、压玻璃，河北壮士断腕，渴盼在承接京津产业转移中接骨重生，主动融入，全面对接，加速河北发展。本报采访组一路走访，深刻感受到各地注重体现自身优势特色，在对接顶层设计、强化区域

统筹中，强化功能定位、目标任务、落实举措。各地主动作为，做好承接，积极参与区域功能重构和重大生产力布局调整，以求共创共享。

——在河北沧州，带着与京津进入同城时代的自豪和喜悦，一个新型工业化基地正快速成长。沧州重点承接京津石油化工、汽车整车及零部件冶金装备及新材料等产业转移。

——在唐山曹妃甸，“面朝大海有深槽，腹地广阔有支撑”，这里正在用奔跑的姿态，展示着京津冀协同发展的前景：建设北京（曹妃甸）现代产业发展实验 5.5 平方公里的先行启动区，对转移到曹妃甸的改装车、新能源汽车、化工、生物医药、航空、智能装备 6 大产业板块，专人负责盯办、跑办对接。

——在廊坊固安，卫星导航产业园已成规模，肽谷生物医药产业园风生水起。固安连续 6 年财政收入增长 40% 以上。

——在天津宝坻，绿色平原一片生机。宝坻在主动承接北京产业转移中，着力集聚高端要素，着力打造宝津开发区和中关村科技新城。目前与北京外迁意向企业商谈储备项目 201 个，今年已经落地的有 8 个，计划投资 30 亿元。

燕赵大地，自古一家，地域一体，文化同脉。如今，正在以留印有痕、攻坚克难的非凡勇气，上下联动，形成合力。各有关部门，功能承接地之间相互配合，加强对接，各负其责，心往一处想，劲往一处使。通过政府引导，汇聚疏解地的推力，承接地的拉力，相关产业的引力，形成强有力的疏解合力，正在充分调动疏解对象外迁的积极性和主动性。

承接方法 各展所长

找准承接重点，贯通上下游产业；充分利用优势，培育外迁科技型中小企业；建设园区，实现集群集约发展

在调研中，记者发现产业升级转移来自基层的经验主要有三：

一是瞄准“巨型航母”。即找准承接重点，引入重大项目，吸引关联配套项目，贯通上下游产业，增强资源要素的吸聚能力，尽快形成产业集群。

在北汽集团（黄骅）汽车产业基地，一辆辆崭新的轻卡陆续“走下”装配线，北汽（黄骅）基地年产量将达 40 万辆整车，这是沧州发展汽车装备制造业的龙头。回忆当初争取北汽项目的情形，黄骅市常务副市长贾兆德说：“黄骅拥有 400 多家汽车零部件生产企业和 4 家行业知名的专用车改装企业，周边还有一批强大的模具生产企业。这样的产业基础，加上毗邻北京、距离港口更近、丰富的土地资源和熟练产业工人的优势，一下子让北汽对黄骅“一见钟情”。”

北汽的投产，不仅带动了沧州近千家汽车零部件及整车改装企业的转型升级，而且吸引了更多大项目落户。北汽集团表示，北京汽车制造有限公司的整车生产、零部件配套、物流基地、出口基地等将全部转移至黄骅。

首钢是另一个“航母”带动产业升级的故事。通过搬迁建设，首钢京唐公司共安置首钢北京地区停产职工 8000 人，招收河北高校毕业生 4000 人；长期为北京钢铁业服务的设备维

检、备件制作等一批企业转移到曹妃甸，带动相关生产性服务业 1.2 万人就业；同时与河北相关企业合资建设了曹妃甸 30 万吨矿石码头、煤焦油深加工、浓盐水供应等项目，带动了交通运输、现代服务业建设，有力地促进了区域经济社会发展。

二是瞄准“千帆万舟”。充分利用京津科技和人才优势，培育外迁科技型中小企业，对当地发展起到强大拉动作用。比如廊坊提出“京津研发，廊坊孵化”的定位，把廊坊打造成为科技之城、创新之城。

三是做强承接平台。建设园区，找准定位，培育特色，实现集群集约发展，高效利用土地资源，为承接产业腾出空间。天津武清区委书记王小宁告诉记者，武清重点打造欧盟产业园、京津高村科技创新园、创业总部、天津自贸区武清园、京津高校武清科技创新园五大载体平台，强化项目对接转移。

保定市按照“无中生有、有中生新”的思路，共梳理出 18 个重点承接平台。

在京津冀大地上，北京新机场临空经济区、京冀曹妃甸现代产业实验区、亦庄廊坊产业园和津冀涉县天铁循环经济示范区建设快步推进。在服务业方面，强化北京金融管理、天津金融创新运营、河北金融后台服务功能的工作正砥砺前行。一批枢纽型物流产业集聚区正在建设。

据悉，未来，“一核、双城、三轴、四区、多节点”的空间架构里，将矗立起“4+N”功能承接平台：以曹妃甸、新机场临空区、张家口承德生态功能区、滨海新区等 4 个战略合作功能区为主体，以天津滨海—中关村科技园、宁河精进合作示范区、武清京津产业新城、宝坻京津中关村科技新城和沧州、正定、北戴河等一批特色园区以及白洋淀科技城为支撑，京津冀区域内产业升级转移，将呈现万马奔腾之势，成为立足区域、服务全国、辐射全球的产业优势集聚区。

创新协同 动力支撑

京津冀协同发展，产业升级转移离不开协同创新的动力支撑，顶层设计的蓝图在基层创新落地

京津冀不是一块一块拼接出来的区域，而是一起长大变强的生命共同体。产业升级转移，离不开协同创新提供的动力支撑。天津滨海，河北秦皇岛、保定……在采访中，我们看到京津冀风行复制中关村，打造创新发展战略高地。而中关村也积极打造产学研结合的京津冀科技创新园区链，合作模式多样，不拘一格。

保定中关村创新中心，是全国首家由中关村在京外设立的创新中心，仅两个月，已有 25 家企业入驻。保定将投资 5.2 亿元、建筑面积 2.6 万平方米的“双子座”办公楼，交由中关村发展集团成立专门公司负责运营，无偿使用 10 年，以吸引中关村企业落户。

据悉，在宝坻，京津中关村科技新城的开发模式不一样。负责人李景明告诉记者，这里是由宝坻和中关村发展集团等三方共同成立一个 21 亿元的发展基金，共同投资建设，鼓励和支持科技创新、转化等科技服务企业在两地发展。在秦皇岛，中关村海淀园在此建立首家

分园。在此挂职的海淀园交流干部华占豪告诉记者，秦皇岛分园享受中关村自主创新同质化政策。目前海淀园与秦皇岛开发区探索建立利益共享机制，对入驻分园企业形成的地方财政收入，合作双方按4:4:2的比例分享，其中用20%共同设立产业发展基金，确保在区域一体化发展进程中，形成紧密可持续的利益共同体。

而京津冀协同发展，产业升级转移深入推进。顶层设计的蓝图，在基层创新落地。在调研中，基层的同志也向记者表示，要处理好两大关系：

——“有形之手”与“无形之手”的关系。河北急迫，市县乡镇进京密集招商；天津积极，多渠道沟通，瞄准目标下手；北京谨慎，只在发改委设了一个口。三地考量，体现对各自如何发力的不同思考。要尊重市场力量，“有形之手”不缺位、改革不越位，才能避免“双手互搏”。

——处理好眼前小账与发展大账的关系。产业转移，不能只算眼前小账，要立足于算好发展的大账，未来的总账。三地协同发展必须探索跨区域的利益共享机制。这是采访中听到的一个强烈呼声。随着协同发展的推进，京津冀三地之间，企业会形成更多的总分结构、母子结构、上下游结构，由此带来了三地横向间的税收分享、排放指标转移等一系列问题。破除“分灶吃饭”的“各打算盘”，创新财政税收体制，将是一个不可估量的动力源。目前，三地已经启动这方面的改革。北京市政府和首钢每年计划各筹资5亿元，5年共筹措200亿元，在唐山曹妃甸建设总面积100平方公里的现代产业发展实验区；河北、北京正在共同推进建设北京新机场临港经济区；河北、天津各投资10亿元，组建了渤海港口集团。据悉，未来，建立科学合理的跨省市投资、产业转移对接、园区共建、科技成果落地等项目的收益分配体制；研究协同发展产业转移对接企业税收收入分享办法等一系列产业协同的机制体制创新，将风起云涌。

（来源：中国经济网）

行业动态

5年内房地产行业的并购将大增 楼市或大洗牌

早些年，看到油价和铁矿石价格不停地往上蹿，心里莫名地有些发慌。其实，铁矿石跟我们的生活没啥关系，但它每年都要涨个30%甚至50%，就替我们的钢铁企业着急，仿佛命脉被人家给把住了。

油价虽然跟很多人关系密切，譬如开车的朋友，但只要不是开SUV，油价涨到10块也不会对生活质量构成致命威胁。但当油价爬到100美元上方，120、130、140，有国际机构甚至预测会到250美元，那时也是蛮恐慌的，毕竟很多行业也离不开油。

谁曾想，这几年，铁矿石和石油都哗啦啦往下掉，到现在都没有投行敢说已经到底。原因当然是世界经济复苏不明朗，尤其是新兴经济体。其实这些经济体的经济没有那么糟，但资产价格和大宗商品价格都有个特点，似乎涨起来没有顶，跌起来没有底。

教科书说，市场经济自有其规律，繁荣-衰退-萧条-复苏之类。听沃顿商学院的老师讲课时提到，现在美国经济已经处于复苏期，但一般民众不会这么认为，他会说，我的收入没怎么上涨，找个工作还挺难，经济怎么就复苏了？跟经济学家用数据说话不一样。

当然，政府总忍不住要用有形之手，来调节市场的波动。最主要的，是对抗危机。譬如，我们当年的4万亿政策，为了减缓国际金融危机对我国经济的影响。2012年又有“小四万亿”之说，则是为了防止经济下滑过快，失速。

事后诸葛总是容易的，但就当时来说，见效最快的当然是投资驱动。GDP增速保住了，甚至还为世界经济的稳定作出了贡献，但代价也不菲，突出的问题就是现在讨论较多的产能过剩。石子扔到湖里会起涟漪，投资放出去就形成产能。一方面是我们的投融资体制还很传统，一方面当时也没那么从容的时间让你来论证，把钱花出去再说。

从专家讨论的情况看，产能过剩，并非某一个行业。其中重化和制造业应该是产能较为集中的行业。但很少有人想到，进入2014年以后，房地产也成为产能相对过剩的行业。这与2013年以前的黄金十年形成强烈反差。

之所以说是相对过剩，是指区域性的、结构性的。譬如，深圳就不存在商品房过剩的问题，所以它的房价就上涨最快。而一些三四线城市，明显就是过剩。鄂尔多斯、营口这些耳熟能详的城市就不必说了，一位朋友2014年初跟我提起，中部某县级市所在的政府驻所，在建商品房项目有三四十个，即使再过10年也卖不完。

近年来有一个热词叫“三期叠加”，即增长速度换挡期、结构调整阵痛期、前期刺激政策消化期，在这种背景下的产能消化，就需要较长的时间。它同样适用于房地产市场。经济增速放缓，房地产很难一枝独秀。像上述某县级市，建那么多商品房，真把自己当小深圳了。

退一万步说，即使今年 GDP 增幅能保持 2013 年的水平，房地产也不可能回到 2013 年。狂奔了 10 年，怎么也得整理一段时期了。而哪怕今年商品房销售面积只增长 6.5%，全年的成交量也将创下历史新高。而这样的增幅，勉强称得上是稳定增长。

房地产从过去动辄 20% 以上的增长，到今天回落到个位数的增幅，房地产企业就面临两种转变：一是地产商尤其是老板的心态。从狂奔、快跑到慢走，企业的组织架构、战略和文化，都要调整。有些地产商实际上早在 2012 年、2013 年就慢下来了，很适应目前的稳定状态，但有些房企却仍制定了不切实际的快速增长计划。说实话，我很为这样的企业担忧。

二是盈利。整个行业的发展都慢下来了，利润率和净利润率下滑是再正常不过的。事实上，全社会的投资回报率、资本报酬率都在往下走。房企得学会适应这个趋势。我倒是佩服那些主营业务净利润率逆势增长的企业。

房地产以个位数为代表的“稳定增长”预计将持续相当一段时期。过去 10 年，每次宏观调控都有舆论说楼市将发生大洗牌的时代，只有在行业处于平台整理的阶段才会真正到来。也因此，5 年内，房地产行业的并购将大幅增长。

但请小心，所有的资金链危机，都不是突然发生的。并购者必须百倍地小心，排除那些隐藏在财务报表之外的地雷。所有的老板都不会甘心将自己创立的企业拱手相让，反悔、设障，是航道上可以想见的礁石。

（来源：21 世纪经济报道）

SOHO 中国高管动荡 CFO 再离职，潘石屹陷内忧外困

刚刚陷入上半年业绩大幅滑落窘境的 SOHO 中国董事长潘石屹，如今又遇上高管离职难题。

近期，SOHO 中国有限公司宣布，林战先生因寻求其他商机而辞任公司执行董事及首席财务官(CFO)的职务，自 2015 年 9 月 11 日起生效。

SOHO 中国称，董事会现正物色适当人选接任首席财务官的职责。在觅得适当人选之前，首席财务官的职务将由公司执行董事兼总裁阎岩女士兼任。此前，SOHO 中国刚刚发布 2015 年度中期业绩，上半年实现公司权益股东应占核心纯利约 7200 万元，同比下降约 94%。

财务风险重压

按照林战的履历，他的业务能力与财务经验完全能胜任 SOHO 中国 CFO 的职位。

在 2014 年加盟 SOHO 中国有限公司之前，林战曾担任莱蒙国际集团有限公司的首席财务官兼执行董事，以及绿城中国控股有限公司的首席财务官。而在此之前，他还曾在一家国际审计师事务所及多家国际投资银行工作。

“林战具有超过二十年的审计、股票研究、投资及财务管理工作经验。2014 年潘石屹邀请林战加盟 SOHO 中国时，主要是看中林战在投资方面的独到眼光及资源。”北京一位与潘石屹有过多次合作的开发商告诉记者。

对于上半年营业收入与核心纯利出现的双降，SOHO 中国公告称，期内营业额大幅下降的主要原因是集团业务由“开发—销售”转型为“开发—持有”，从而导致物业销售收入下降所致。

但“转型”的理由显然不够。早在 3 年前，SOHO 中国就宣布进行转型。但 3 年来，SOHO 中国的净利润逐年下降。

“潘石屹请林战加盟 SOHO 中国的目的，实际就是希望其能改善 SOHO 中国的财务数据，理顺企业转型后的投资关系。”上述开发商表示。

显然，对于林战来说，这并不容易。

就在 SOHO 中国公布 2015 年半年报之后，标准普尔宣布，将 SOHO 中国有限公司的长期企业信用评级由“BB+”下调至“BB”，展望负面。

标准普尔信用分析师廖美珊表示，由于 SOHO 中国向“建设并持有”业务模式的过渡进程慢于此前的预期，因此该公司财务杠杆将在 2015-2016 年维持在高位。

“在品牌房企任职到执行总裁、CFO 这一级别的高管，离职大多是公司与个人双方原因，尤其是 SOHO 中国今年业绩下滑幅度那么大，一方面作为林战个人在今年下半年的压力会更大，而在公司层面估计也有更换 CFO 人选的想法。”上述开发商对记者分析。

潘石屹如何攘外安内？

不过，林战并不是潘石屹麾下离任的第一个 CFO，他只是从 SOHO 中国出走的众多高管中的一员。

上市以来，SOHO 中国首席财务官更换频繁。在林战之前，阎岩、王少剑、唐正茂三人都曾担任过首席财务官。其中，林战的前任唐正茂 2014 年辞职离去，任职 4 年，是 SOHO 中国几任首席财务官中任期最长的一位。

“作为一个上市公司的首席财务官，他不但掌握公司的财务数据，负责财务管理，还需要跳出财务视野把握公司的投资方向和长远发展战略，因此这一职位的稳定对公司而言非常重要。”独立经济学家陈剑波指出。

而在潘石屹的战队中，除了 CFO 变动频繁，公司的高管团队此前也经历多番震动。

2009 年，SOHO 中国的销售团队曾出现大规模人事变动，其中主管销售的运营总裁苏鑫、公司秘书魏伟峰、销售副总监张祖邦、主管工程的高级副总裁李虹、执行董事兼财务总监王少剑与高级副总裁许洋在这一年相继离职。

到 2013 年，SOHO 中国推广部总监王春蕾，负责销售、租务工作的副总裁王胜江以及首席法务官赖楚珊亦先后离职。

“对于正谋求战略扩张的企业来说，更需要一个相对稳定的管理团队，SOHO 中国的高管团队频繁离职，这说明公司在内部管理体系上存在一些问题。”陈剑波表示。

实际上，这两次人事震荡实际都处在潘石屹提出 SOHO 中国转型的时间点。2009 年潘石屹提出要改变 SOHO 中国原有的散售模式，变为整售或持有。而到 2012 年，潘石屹再次提出转型，SOHO 中国的业务模式全面转入“开发-持有”模式。

“近两年，商业物业的持有模式整体都受到了较大冲击，一方面行业中写字楼、商办物业项目都趋于饱和，另一方面，在互联网的带动下，原有的持有租赁模式也已开始寻求改变。”全联房地产商会写字楼分会副会长兼秘书长刘凯在“第九届全国写字楼联合代理推介会”上表示。

目前，SOHO 中国现有 6 个正在市场进行租赁的项目，总可租面积约 52.21 万平方米，期内出租率达到约 73%，其中绝大部分在最近一年内进入市场。北京光华路 SOHOII 项目以及上海凌空 SOHO 项目均于 2014 年 11 月竣工，期内出租率分别达到 48%和 41%。

“从北京来看，商办物业、写字楼已趋于饱和，在这类物业相对集中的区域，部分项目已经出现了招商难、销售难的问题。单从北京几个区域来看，目前南城几个区域反而比原有的传统商区更有竞争力。”中航地产相关人士在京南北京航空城项目推介会上表示。

（来源：华夏时报）

华为或进军地产开发领域 已拥有百万土地储备

9 月 8 日，科技巨头华为通过旗下绿苑实业公司在东莞拿下了一幅近 10 万平方米的土地，耗资 6.57 亿元。

“华为永远不进入信息服务业，永远不进入主行业以外的行业”是写入《华为基本法》的内容。按照创始人任正非的投资逻辑——专注通信设备主业，不做多元化跨界投资，华为在国内房地产市场上一一直鲜有动作。不过，由于业务拓展、厂区建设等原因，十余年间，华为客观上间接持有了数百万平方米的土地储备。

华为最近所获东莞土地，位于东莞松山湖南部滨湖区环湖路北侧，为纯住宅用地，占地面积 91828.5 平方米，计容楼面地价 2865 元/平方米，溢价率 57%。

经济观察报查阅工商资料发现，绿苑实业公司是一家 2015 年 6 月 8 日成立的新公司，注册资本金为 3 亿元，属于华为投资控股有限公司，法定代表人为任树录，是任正非的弟弟，曾任华为副总裁。绿苑实业的经营范围包括“实业投资、房地产开发、物业租赁”等。

业内猜测，绿苑实业注册资本金达 3 亿元，华为或借此进入地产开发领域，以进一步管理和处置手上的土地资源。

华为方面并未向本报证实上述说法。

东莞房地产业内人士告知,该公司的成立可能是为了处理与华为松山湖总部相关的一些物业服务事项,并不是普遍意义上的地产类业务。但随着东莞终端总部基地的建设,华为的地产图谱也逐步由深圳向北转移。

东莞样本

近几年,由于在东莞建设终端总部基地,华为在东莞土地市场上十分活跃,一度引起华为是否要撤离深圳、迁都东莞的猜测。不仅因为东莞和深圳毗邻,更重要的是,松山湖总部基地的定位更贴合华为发展的需求。

2009年,东莞市政府就提出将在项目建设、生产运营、交通和后勤等方面全力支持华为公司在东莞发展。

2012年,东莞市政府在松山湖核心区南部环湖路以北,划分出1900亩环湖生态建设用地指标,用于深圳华为技术有限公司终端总部的建设,松山湖为此腾出了约606亩的生态保护用地。

东莞也一直致力于将松山湖区域打造为高端电子信息产业、生物医药产业和现代服务业三大产业聚集区,完全契合了华为的属性。

2012年,华为透露要在松山湖投入百亿元,打造一个终端总部项目,主要发展与手机等所有终端关联的研发、销售和增值业务。此后东莞市规划局网站也公布了华为终端总部的设计方案,项目用地整体共统筹安排1900亩土地,分4个地块分期进行建设,首期先建设1000亩。

此后于2012年9月和2013年1月,华为分别斩获了2宗地块,均为华为终端总部项目用地,两地块总面积约60.34公顷,即约1000亩,也就是说,华为松山湖终端总部用地的首期1000亩土地,已全部被华为收入囊中。

这两幅土地的总价为8.06亿元,按土地面积计算,拿地成本分别为354元/平方米和515.8元/平方米。

2012年,华为供应链部门大部分已经迁到东莞。“传闻公司已经制订了具体规则,会按照业务分属渐进式搬迁,终端研发等部门可能也会陆续搬离深圳,但华为的一级部门就不一定会搬走,特别是跟深圳政府合作关系多的部门。”华为内部员工说。

今年9月,华为再次在东莞松山湖拿地。

据了解,松山湖原则上不再供应商品房用地,本次地块以“限房价、竞地价”的方式出让,项目建成后限定最高销售价格不高于8500元/平方米(带装修)。

而松山湖目前作为东莞较为热门的购房区域,房价保持着上涨的态势,8成以上楼盘均价在10000-15000元/平方米之间。

业内因此猜测,项目建成后将卖给华为内部员工。

东莞市国土局相关负责人表示,这一地块是用以建设人才房,作为松山湖园区产业配套,建成后的销售对象由松山湖管委会统筹安排,并非像现在所传的针对华为员工内部售卖。

松山湖管委会解释，这是松山湖全面推进人才公寓建设的举措之一，重点实施人才安居工程，目前已经有松涛公寓、松锦园、绿荷居新兴园、兰馨园、青竹园和科苑公寓等项目为园区的企业人才提供住房。

据悉，华为松山湖地块开发建设期为3年，项目在2016年10月7日前开工，在2019年10月7日前竣工。

百万土储

“华为对土地的获取和使用叫基建工程，我们的可建设用地都是工业或研发用地，不能用于商品房开发买卖。”华为新闻发言人 Joy Tan 说。

虽然一如既往地坚持不搞地产开发的策略，但因其发展需要，华为仍不可避免地频繁与土地市场发生关系。

华为披露的材料显示，截至2013年底，华为共实际支出31.33亿元，用于土地使用权的购买，并建设了11个城市的主要基地，以及其他零星的土地资产，这11个城市包括：深圳、上海、杭州、廊坊、南京、东莞、北京、成都、西安、武汉和苏州。

截至今年3月底，华为累计获得的土地面积约为714.2万平方米，规模相当于一个全国性的中小型开发商。其中，东莞基地成为华为全球最大的基地(土地面积200.1万平方米)，甚至超过了华为在深圳的基地面积(土地面积160.2万平方米)。

成全企划董事长全忠认为，华为作为科技产业巨头，落户当地后能提升区域税收、就业等红利，受到当地政府欢迎，地价上较为便宜。

“深圳福田CBD的土地招标也有限定条件，盖成办公大楼后，必须把公司总部(或者区域总部)迁移到中标地块，办公楼20年内不能出售转让等等。平安、移动都拿过这种土地。地方政府为了发展的需要，往往在招商引资中都给予了各种优惠政策。”全忠说。

公开资料显示，1995年至2008年间，华为共在大本营深圳获得了总面积160.2万平方米的总部用地，为此一共支付了6.01亿元的土地款，按土地面积计算，单价仅为375元/平方米。其中最贵的一幅地块在2008年获得，共计11.2万平方米，均价也只有919.6元/平方米。

2002年，华为在上海一次性获得了面积为27.5万平方米的土地，总价1.29亿元，均价为469.1元/平方米。

在北京，华为花费了最高的购地费用，分三次获得了45.1万平方米的地皮，最后一次2012年仅仅拿到了1万平方米，总地价为8.76亿元，均价为1942元/平方米。

位于北京上地的华为大厦，是华为为数不多的收购项目，该楼建筑面积3万平方米。

2012年，华为投资200亿元与深圳政府合建了位于坂田核心区的华为科技城。该项目为旧城改造性质，最初的定位是以高新技术产业为主导功能的城市复合型片区，预计规划面积为5平方公里，后在2010年改为22平方公里。

华为科技城的“地主”包括万科、保利、华润、佳兆业、香港新鸿基等开发商，华为并未参与实质开发，华为科技城中属于华为的仅有坂田总部基地，占地 1.3 平方公里。

（来源：经济观察报）

金融街广州老大离职了 没有郑周刚的地王们该怎么办？

从选择将羊城作为外地扩张的样本之日起，金融街就对广州给予了超高的期望。随后在不到两年时间内频频落子，更是将期望值提上了一个台阶。至此，外来者金融街的身影也逐渐出现在广州市场。

但 9 月 18 日晚，金融街控股股份有限公司发布的一则广州区域关键人物郑周刚的离职公告，让金融街广州征途打上了问号。

公告显示，金融街广州置业有限公司董事长、金融街控股股份有限公司副总经理郑周刚因个人原因申请辞去公司副总经理职务，辞职后不在该公司担任其他任何职务。

离职缘由及影响

在抛出靠三个重要项目将一炮而红的愿景后，领头人郑周刚却离职了，原因何在？广州房地产知名专家韩世同认为，压力过大或是其中原因之一。

其介绍，广州市场向来不容易被外来企业摸透，包括龙湖、金融街等企业进入广州时，都经历过犹豫期。最终，金融街进来了，但却是以高昂的土地成本介入的。

韩世同表示，广州市场相比其他一线城市，房价一直较为稳定，本身就没有多少利润可言。若土地成本再比较高的话，对企业而言，那就相当于啃骨头，获利空间不大。

“拿地价过高，会导致项目的最终售价超出区域均价，容易让项目失去销售优势”，韩世同补充称。

事实上，金融街为进入广州有过多次拿地王的记录。包括 2014 年 2 月，金融街在广州的拿地首秀就诞生了荔湾区地王，总成交价 29.94 亿元，配建安置房 83100 平方米，折合楼面地价为 22031 元/平方米。

随后，2014 年 7 月金融街 8 亿又拿下番禺市桥街盛泰路东郊工业区地块，1.14 万元每平成为番禺单价地王。彼时有分析曾指出，地块建成后每平米售价需过 2 万开发商才能实现盈利。

基于压力或其他原因离开，于个人而言会有新的选择，但那些正“整装待发”的项目们何处何从，临阵换帅会否对项目推进造成影响？

“显然会有影响，会对项目的推进打折扣”这是韩世同的看法。韩世同认为，重新任命新的总经理一方面在广州市场情况、项目熟悉度上不一定能胜过郑周刚；另一方面，新任命的总经理会否有足够的向心力让现在的团队认同，也非常重要。

总而言之，金融街总部怎么考量这次人事变阵，未来职位如何安排都值得关注。广州另一房产业专家黄韬也认为，人事变动对金融街本身来说就是一次较大的考验。

郑周刚与广州金融街

纵观这两年金融街广州的发展，业内评价为中规中矩亦有突破。而这评价背后也与郑周刚的大胆落子不无关系。

郑周刚典型的 75 后，曾任金融街董事会办公室主任，北京金融街投资(集团)有限公司房地产事业部经理，公司总经济师。随后受命转战广州，任金融街广州置业有限公司执行董事。

在奔走于广州的这两年里，金融街控股副总经理、金融街广州置业有限公司董事长的郑周刚对金融街广州战略而言是个举足轻重的人，因为其肩上但负将金融街在广州抱负，变成现实的使命。

该使命始于 2014 年 2 月，彼时金融街首次落子广州，以 29.94 亿元、配建拆迁安置房 83100 平方米的总代价竞得荔湾区芳村大道南以西鹤洞路以南 AF040405 地块。

成功拿地后金融街随即宣布，该地块是公司首次在广州市市场成功获取土地，也是其推进一线城市布局的重要一步。

随后，金融街分别于 2014 年 7 月和 9 月接连拿下广州番禺、萝岗及广钢新城二期 3 宗地块，在广州土地市场总投资逾 76 亿元。

在业务版图逐渐步入正轨后，今年金融街也开始收获。用郑周刚早前接受观点地产新媒体采访时的话语称，“2015 年是金融街广州的入市年，三个项目集中在第三季度亮相。”

其中，今年 8 月亮相的金融街·融穗澜湾是金融街 2015 年广州首个入市的洋房项目。该项目于 8 月 29 日首次开盘，主推 142 套 82-93 平方米三房产品，据报道首推房源当日售罄。

随后，9 月 12 日，广州金融街融穗澜湾加推 2 栋新品，产品涵盖 67-113 平方米的两房至四房。

另外，位于广钢新城的金融街·融穗华府也预计 10 月左右开盘。此外，金融街位于萝岗区的金融街融穗御府也计划于近期亮相。

(来源：观点地产网)

视野延伸

房地产“超级繁荣”时期已结束，中国经济可能陷入大麻烦

如何看待当前的经济困局？

我们可以回顾一下今天的局面是如何造成的。

这一轮经济周期实际上从 2003 年开始的，大的环境与美国经济周期以及世界经济周期有关。2002 年底，我从中国人民银行总行调到国务院发展中心工作。在 2002 年之前，中国人民银行党组每年的工作目标，就是为放 1 万亿贷款而奋斗。彼时朱镕基总理正好严抓不良贷款，各级行长都非常谨慎，严控贷款。但到了 2003 年，上半年贷款一下子达到 1 万亿，全年贷款规模增长 23%。此后，中国经济一路高歌猛进，涨到 2007 年的 14.2%。2008 年发生百年一遇的大危机，波及了全球经济。2009 年中国经济进一步往下走，这个期间，我们出台了 4 万亿政策。4 万亿是财政的钱，更多的是央行提供了大量的配套资金。

我在 2011 年 7 月向领导同志汇报时曾说，中国两位数增速的时代应结束了，中国增速下来是合理的，硬托上去是不合理的，是有风险的。从今天看，大家已经慢慢接受增速下来这一事实。今年中国政府提出 GDP 增速要保 7.5%。从各种数据分析，今年明年和后年的经济增速还会逐年下降。

首先看出口。

尽管美国经济在慢慢复苏，但要恢复到 2008 年之前的那种状况，很难。欧元区的问题比较严重。这几年出口对 GDP 的拉动率要恢复到危机前几年的的可能性已经很小了。

其次看消费。

政府多年来的战略取向是要扩大内需，特别是扩大消费。但从历史数据看，我们居民消费率占 GDP 的比例，由 2000 年的 46.4%，一路下滑到 2010 年的 33.8%，2012 年的 34%，2013 年的 34%~35%。

我们的战略目标和任务很正确、很明确，就是想尽办法扩大消费，改变增长方式。实事求是地说，国家这几年在扩大消费上是下了大力气的。农村实施了新农合，看病可以报销，农民养老也开始慢慢在解决。最为震撼的是，中国农民祖祖辈辈都知道种地要交税的，前几年农业税也废除了。废除农业税很大部分是为了消费。但尽管如此，严峻的统计数据告诉我们，提高消费率很难。因此，在中国目前情况下，GDP 增长在消费和出口上找出路很难。从出口角度看，外国没有钱进口；从消费角度看，需要深入改革，需要一个漫长的过程。

因此，只能依靠投资。

投资分三块，房地产投资、制造业投资和基础设施投资。

制造业投资，全国各行各业基本上都产能过剩，产能利用率只有 70% 左右。

比较生动的例子，生产一吨钢，低的时候只能赚一毛几；产一吨煤，买不了一瓶高级矿泉水。温总理的时候，我亲耳听他讲过两次，他说，不要说一般的制造业，连战略性新兴行业中的风能都“疯了”。因为各个省都想搞战略性产业，政府干预、政府计划，最后又是重复投资。类似无锡尚德这类企业的故事很多。所以从制造业说，我们不能指望投资有很大的提高。

那么，就看基础设施建设。

在中国，基础设施建设主要靠地方政府投资。中国资金富足，但是由于金融改革没有到位，大量基础设施的资金不是来自于社会，而主要来自地方政府各种形式的举债。有的专家说，中国在基础设施建设方面有很大的空间，还可以依靠大量投资拉动 GDP。我个人认为，这只是指出了一种可能性。中部、西部、西南部地区和珠三角、长三角、环渤海相比，投资空间确实很大。但是关键是钱在哪里？现在地方债务风险高的问题已经很突出了。有人说，堵后门，开前门，发地方债。根据我对中国各级政府的了解，即使发债，也不是每个政府都能发债。如果严格按评级发债，我闭着眼拍脑袋推测，也只有上海、北京、广州、深圳等一些债务情况较好的政府还可以发债，绝对不是全国各级地方政府都能发债的。而且，即使搞发债，也不可能像前几年那样大量举债。因此，政府发债的问题不是融资形式问题，而是规模还能否持续放大的问题。

现在地方政府债务问题已变成全社会关注的问题。有些债权人已经到政府门口静坐，要求还债，问题很严重。因此从这个角度说，基础设施建设不可能维持原来那种很高的增长速度了。当然，今年二季度，经济增长速度下来了，现在采取了一些措施，比如为了解决铁路债的问题和棚户区改造资金的问题，让国开行发债，邮政储蓄银行买债，绕了一圈来解决这些资金问题，这是可能的，我认为作为临时措施也是对的，但是不能放开了规模干，也不是长久之计。

综上所述，从拉动 GDP 增长的角度看，我们出口的贡献不能给予太高的希望，消费率的提高是一个漫长的过程，平均每年提高一个百分点就是很好的事了。投资中制造业产能过剩，基础设施建设很难继续维持高增长。因此要想保住 GDP 增长 7.5%左右的目标，房地产投资是关键的一环。

房地产市场“超级繁荣”的时期已经结束

我曾在今年六月份的一篇内部报告中说，“当前经济走势关键看房市，房市下跌已成必然定势”。这里说的房市是指房价和交易量。

可以说，由 1998 年住房改革开始，到 2008~2009 年，由信贷积极扩张所助推的房地产“超级繁荣”已经结束了。我们银行给企业大量贷款的抵押物都是房地产。我们好多实体经济，好多工商企业，向银行贷款是用厂房用土地做抵押的，这部分钱占整个银行贷款的 40%，这是相当高的比例。刚才讲的是主要银行，在非主要银行，在影子银行中间，这个比例就更高了。

如果住房销量下降，房价下降，系统性风险会不会爆发？这个就很难说了，很难保证不爆发。如果爆发，它是一种什么样的爆发方式？我以下用第几波概念来描述，实际上在时间概念上，不一定是先有第一波然后是第二波，并行也有可能。

第一波，房市价量齐跌，价格在跌但程度不高，量也在跌，卖不出去了。这种状况现在已经开始了。

房地产抵押贷款的资产质量最早出问题，房地产企业的问题最早出现。抵押物的市值马上下跌，开发贷款的质量问题紧随其后。这个时候，面对抵押物价格的下跌和开发贷款可能还不出来的房地产企业，银行行长的第一反应是马上收紧贷款，收旧贷款，不给新贷款。这样做直接效应是部分房地产企业马上资不抵债，破产。间接效应是 GDP 下跌，这是第一波。

第二波，收紧房企银根的连锁反应是，涉及上下游 40 个行业的投资会进一步深度下行。

和房地产业相关的水泥、钢铁、玻璃等 40 个行业现在已经产能过剩，如果房地产投资再进一步下降，产能过剩问题更大。因此导致这批相关的非房地产行业产出减少，或者减少投资，或者倒闭破产，进一步影响全局性的投资和 GDP，这是第二波。

第三波，地方 GDP 马上下滑，地方政府破产。

去年一年，地方政府和房地产相关的八项税收加上土地出让金的收入，一共有***万亿。狭义的土地财政对房地产的依赖度达到 53%。有些地方更高，100%多的都有。在这种情况下，如果房市价量齐跌，首先会出现什么情况？房地产企业拿地的积极性会减弱。今年 5 月份，武汉、沈阳、长沙、佛山已经纷纷出现地方政府拍地拍不出去，因为房地产企业房子卖不出去，价格都跌了，老板不愿意拿地了。报纸上各种信息披露，有些城市已经出现土地拍卖流标，二次流标。今年 10 个典型城市，5 月份的土地收入已经同比下降了 25%。最新的 7、8 月份的数据没有放进去。我们假设今年下降 5%到 10%，地方政府由于资金压力，没有钱了，怎么办？收缩基础设施建设，棚户区改造资金配套不够，保障房建设以及民生的其他投入都发生困难。直接影响是，地方 GDP 马上下滑。

现在全国每年大量的基础设施建设，80%都是银行的钱，或者金融系统的钱。地方政府是用 20%的土地收入来撬动了这 80%的基础设施资金。地方政府普遍以土地抵押向银行融资，如果地价进一步下跌，对地方政府无疑是雪上加霜，GDP 的增速前景更加暗淡。这个时候，地方政府如果急了，唯一的出路是加快拍卖土地。但越加快拍卖土地，地价跌得越快，这是必然结果。地价跌得越快，会从房地产企业、地方债等各种渠道，激化银行资产质量的恶化。这样的话，使整个社会债务慢慢陷入倒塌的恶性循环，银行就不敢贷了。

第四波，群体性事件集中爆发。

随着银行对房企的信贷紧缩，理财市场上的违约事件频频出现，由此群体性事件和社会不稳定因素在短期内会集中爆发。现在整个社会都在讨论刚性兑付不兑付的问题。对此，我是坚决主张不能刚性兑付，否则老这么下去，中国的金融市场秩序怎么建立？但是不刚性兑付，老百姓怎么办？我的观点是要坚决打破刚性兑付，目前可暂时有些变通措施。现在整

个中国面临着全社会道德风险。什么叫全社会道德风险？地方政府主政者不在乎，借钱干，还不了，过两年退休下届政府还，因此政府谁也不怕借钱。政府不怕借钱，银行也不怕，通过银行在柜台上向老百姓销售地方举债的各种金融产品。地方政府不怕，银行怕吗？中国的国情都了解，地方政府债务最后是中央要背的，因此银行也有积极性，银行也有道德风险。老百姓觉得政府不怕，国有银行不怕，我们怕什么？你只要敢卖，我就敢买。例如 12% 的债券利率，银行拿 2% 的“通道费”，信托也拿 2%，到了老百姓手上还剩 8% 点，比银行存款还高 4.5%，为什么不买？这就是整个社会的道德风险。面对这个情况，所以我坚决主张，买可以，最后还不了应依法办事，它不是固定收益，是预期收益率，合同早就告诉你了。最后到底怎么办？这就看执政者的水平问题了。

金融天生具有内在的不稳定性和顺周期的特点。

中国当前经济运行传导机制的主要特征是什么？是“土地财政”，以土地为杠杆，撬动金融。通过撬动金融，推动经济增长。在土地财政、金融杠杆、经济增长三者紧密相联的扭曲局面没有彻底改变之前，在房市泡沫想戳破又不敢戳破而刚刚开始有点戳破之初，房市的价量齐跌，土地收入的减少，会引起银行资产质量的恶化，银行从自保角度出发，会紧缩信贷，由此必然会发生整个社会债务陷入自我紧缩的循环之中。一旦发生以上情况，我预计，今年的 GDP 即使在微刺激的政策下能够渡过 7.5% 左右的难关，但是未来两年内，仍然有可能下滑到 6% 以下，中国经济将陷入严重的萧条和中等收入陷阱。如果中央政府没有事先的政策干预，这是完全有可能发生的大概率事件。我的意思是，现在如果没有其他准备，不是提前开始一点一点布局干预，2015 年，2016 年跌到 6% 完全可能。中央政府应该要从最坏的打算入手，做好各种准备。

非常时期，需要采取非常政策

今年中国经济每个月的表现都在挑战人们的想象力，谁也说不清，谁也不敢打保票了。面对现在这个情况，一旦出现意想不到的事，怎么防止经济出问题？

第一，要坚决稳住整个金融系统的放贷意愿和能力，让金融系统树立信心。为此，中央银行近期内应采取措施，发出明确的毫不含糊的稳健货币政策的信号，确保整个金融体系有稳定的流动性支持。中央行政政策的信号一定要很明确，而不是如前一阵子，让市场去猜中央银行采取回购的意图。市场看不懂，金融机构看不懂，这种状况很危险。就要告诉大家，你们不要慌，金融机构不要慌。为什么金融体系要稳住？因为金融体系一旦出事，和某个大企业出事不是一个概念，金融体系的风险传导快，影响大。从金融监管角度说，银行对每个企业的贷款，不准超过它资本金的 10%。输掉了这笔贷款，资本金也就输掉了 10%，整个金融系统是不会出事的。对企业是如此，但银行不是这么回事。去年 6 月份，在上海的银行拆借市场上，隔夜拆借利率达到 30%，比高利贷还高利贷，天下奇观。银行之间有贷有存，到了晚上，一看头寸，到底贷大还是存大？差一点点，不够，到拆借市场借钱，要弥补平衡。在形势比较平稳的情况下市场利率波动不大。去年大家都在传，可能央行想采取动作，要按

市场规律办事，该不贷的就是不贷。大家一听这个信息，市场紧张了。这时候如果某个银行资金紧了，而市场利率已经达到 25%，又拆不着，晚上平不了资金，为了清算，再高的利率也必须去拆，一下子发生借一天钱 30% 的高利率。后来整个市场轰动了，央行马上不敢了。这说明央行想按市场规律办事，方向是对的，但不是一下子就能办到的。

第二，一旦市场上出现抵押物大幅度贬值的情况，可以宣布采取紧急会计原则，或者说，央行马上动手，直接到市场上去购买将贬值的资产。你卖我就买，把价格稳住。紧急会计原则，就是不准随便按照抵押物的原值来要求追加抵押物，越逼企业，企业越陷入危机。维持原来抵押物价，原来评估多少钱就是多少钱。听说美国在危机时，在会计原则上也采取了紧急措施。我们能不能采取？当然能。一旦出事，就要防止市场恐慌。

第三，当房价出现断崖式爆跌时，国务院应该马上明确，允许各级地方政府用棚户区改造资金去买房。现在的棚户区改造资金总的使用方向是对的。房价如果大跌，不如拿这笔钱买房。买了房以后，改造一下再借给或者卖给弱势群体，当作棚户区改造用。在这方面政府应该灵活些。报纸上登过，有的城市已经这么做了。这个方向是对的。

第四，当银行不良资产增幅加快，按照银行审慎监管原则，就不准贷款了，因为资本金不足，这时候应该采取紧急措施，提高银行自主核销不良贷款的最高限额。工农中建交，有不良贷款，就用资本金利润冲掉。现在能冲多少国家是有规定的。能不能在出现紧急状况时，提高这个比例，让他们自主核销。资本充足率健全就可以稳健地贷款；如果资本金不足的，赶紧增资，或者说，由政策性银行金融机构来进行重组。

那么，亟需资金的民营企业、中小企业或者小微企业往往得不到银行贷款，导致民间高利贷，理财、利率提高。要解决这个问题，怎么办？

第一，必须让该破产的企业破产一些，不能让这些企业占用资金。

我们现在有些企业，包括有些地方，都在制造庞氏骗局。我们都知道，借钱是要还本的，现在有些地方和企业，借钱只是用于还银行利息，根本不是用来搞新的投资和建设。因为这些地方政府和企业如果不还银行利息，说明已是不良贷款了，银行马上要催收旧贷款。它还不了，就从第三方或通过理财借钱，把银行的贷款利息先还掉。所以，那些该破产的企业就要让它破产，让它出局，只有这样这部分资金配置才合理。简单地讲，市场必须出清，哪怕是慢慢出清。对于产能过剩，严重资不抵债的工商企业，包括地方政府的融资平台，要坚决实施有节奏、有控制的市场出清，要么破产，要么重组，防止这些僵尸企业继续占用社会有限资源的现象再延续下去，降低整个社会的成本。我听说，李克强总理也很着急，现在社会融资成本高，为此采取各式各样的措施想把融资成本压下来。但是，社会融资成本高不仅仅是银行的问题，而是整个体制的问题，该破产的企业破不掉，混在一起搞钱，民营企业的资金成本自然就高，这是体制改革不到位、利率市场化、汇率市场化的整个市场经济制度改革不到位的问题。这既涉及国企改革的问题，也涉及中央和地方的财税关系问题，光指望银行改，没有用。

第二，加快实施地方政府存量债务中不良资产的剥离政策。

通过债务重组、债转股、资产置换和出售地方国有资产的方式，向市场明确披露地方政府债务存量的分类处置原则，以换取市场和投资者对它的信心，来恢复地方政府在市场上继续融资的能力。我们原来不知道地方债务到底是多少。这届政府组建后对此又作了全面审计，公布出来的地方债务是18万亿多。为什么现在地方政府借钱不容易？有些人为什么不敢借给地方政府？因为不知道地方政府的资产负债表情况。银行也不敢，帮助地方政府理财、卖产品是可以的，但是自己是不贷了。这种情况下，怎么解决这个问题？我认为，应该向市场公布这些存量资产中的不良资产有多少。对于这部分不良资产，有的重组，有的核销，有的用其他资产来置换等等。这样的话，投资者和市场就明白了，这个地方政府的债务是干净的，清楚的，就敢借给它了。所以我建议，要防止经济僵死，有些企业该破产就破产，要动地方政府的存量债务，清清楚楚，严格要求。

第三，一些结构性的改革措施，比如股权基金问题、所有制改造问题、股市问题，还有民间借贷人条例问题，都要加快改革。

我个人认为，在结构性政策里面，除了特大城市如上海、北京等以外，国务院应该下令，各省政府在年内必须启动户籍制度改革。户籍制度改革的实质是财政问题。什么叫城镇化？城镇化的实质是财政拿钱和深化改革，不是搞房地产，不是搞简单的城市规划。城镇化是工业化的必然产物，不是我们刻意想出来的。户籍制度的改革，一个农民工变成城市居民，孩子从生下来到上幼儿园、小学、中学，都要给予同等待遇，包括大学都要给予同等待遇。退休以后，要像城市居民一样有养老保险，看病一样报销。这意味着财政要拿钱，如果一个人要拿8万~10万，两亿农民要拿多少？因此，城镇化意味着财政要拿钱，要改革现有制度。从这个角度认识，应该要求各省政府必须在年内启动户籍制度改革，首先解决农民工的城市居民身份，然后提前按照中央政治局通过的关于财税改革的方案实施，不能观望。提前围绕户籍改革引发的中央转移支出问题，抓紧改革，重点解决户籍改革中地方财政的收支缺口问题。其他的改革动不了，可以先把农民变成城市居民，地方政府缺钱了，中央财政先动，先补贴。这样的话，可以增加消费。同时，户籍改了，居民身份改了，市场就着急了，因为一下子学校不够，幼儿园不够，医院不够，这样，可倒逼加快学校和医院的投资，加快基础设施建设，加快农民工住房的民间投资，加快商品房的出售，这样可以部分对冲掉我们制造业和基础设施整个投资水平的下降问题，把这块投资提前搞起来，有利于宏观上取得平衡。

第四，房地产政策要确定大政方针。总结这十年左右的房地产政策，就是政策碎片化，一会出这个政策，一会出那个政策。政府如果建立房地产市场的长效制度，房价慢慢就会稳住。

我一直认为，房地产市场不整顿，中国早晚出大事，近两年我又补充说，整狠了，马上就出事。现在确实是烫手山芋。房地产市场长效机制的方向是什么，就是以消费品为主导。一定要让市场明确，买房是为了住，买房不是为了像股票那样为了卖股票。不鼓励房地产作

为资产市场交易，中国在房地产市场上，绝对不能学英国、学美国，应该学德国，学新加坡，以消费品为主导。

最后一点，采取以上一系列政策，最后可能都要涉及财税问题。

因此，非常时期必须采取大胆积极的财政政策。说穿了，当前经济的困境，单靠央行政策来解决，危险很大。财政政策必须积极。中国经济仍在相对高速增长，积累的财富也相当可观，解决当前的经济问题是必须要付出点代价，当前也是有能力付的时候。各项改革深入到后面，都涉及到钱的问题。怎么办？我个人分析，不认真正视国退民进是不行的，这是中国经济内在发展逻辑的必然。

（来源：每日经济新闻网）

第五次“负利率”时代：楼市最后的狂欢？

导读

但与前四次“负利率”不同的是，当前的楼市并非整体向好，而仅限于一线城市及部分二线城市，绝大多数的三四线依然深陷高库存泥沼，楼价在低迷中徘徊。

2015年的中国经济，实体低迷，GDP增速下降，股市高位跌落，而楼市依然畅旺。

8月份，70个大中城市新建商品住宅价格同比从上月下降0.4%转为上涨1.7%，为自2014年9月份以来首次转正；这也是最近16个月来，首次出现半数城市房价上涨。

这背后，是房地产调控6年来最大的宽松政策出台，以及不断的降准降息带来的“负利率”时代再次来临，房地产保值增值功能凸显。

但与前四次“负利率”不同的是，当前的楼市并非整体向好，而仅限于一线城市及部分二线城市，绝大多数的三四线依然深陷高库存泥沼，楼价在低迷中徘徊。

长期来看，由于房价已处高位，以及人口因素的变化，中国所有城市的房地产资产价格，未来上涨都将放缓。

“负利率”与房价共振

秋天已至，但中国房地产市场热度不减，利好不断。

自去年9.30、今年3.30新政之后，8月31日，住建部、财政部、央行又联合发文，自9月1日起，公积金贷款二套房首付降至两成，至此，已实施近5年的限购政策，在绝大部分城市已经取消，楼市“限贷”也已大幅放松。

8月28日，住建部、商务部等六部委也出台新规松绑“限外”，一定程度上取消了外资投资房地产和购房的限制。值得注意的是，这是过去十年来，政府对境外人士在国内购房限制的首次松动。

对此，中原地产首席分析师张大伟认为，当下的政策，已经完全摒弃了对楼市持续多年的“调控”和“抑制”的态度，而是以“稳定”、“支持”、“促进”取代。

宏观层面，今年以来，央行三次降息降准，目前1年期存款利率已降至1.75%，而国家统计局公布的最新数据显示，因鲜菜、猪肉价格大幅上涨，8月CPI同比上涨2.0%，居民存款实际负利率出现，我国再次进入负利率时代，中国房地产市场面临2009年以来最宽松的环境。

“负利率”，是指一年期存款利率低于全国居民消费价格指数（CPI）增速。华泰证券（601688, 股吧）的研究报告显示，自上世纪90年代以来，我国经历过4次负利率时期，分别是1992年10月~1995年11月、2003年11月~2005年3月、2006年12月~2008年10月、2010年2月~2012年3月。

另据国家统计局数据，在上述4次负利率期间，房地产都表现为价格大幅上涨，每次的涨幅在12.8%-60%之间。

这次负利率，房价还会大涨吗？新城控股高级副总裁欧阳捷认为，目前A股正面临剧烈调整，房地产作为居民保值性最强的大类资产，有望成为负利率时代抵御通胀的最佳标的。

严跃进认为，楼市环境宽松势头不减，一旦普通购房者和专业投资者意识到房产的保值及增值功能，就会积极入市，进而促使市场交易量快速上升。

从全国来看，6月中旬以来，在股市下跌的同时，房价整体微涨。8月份，70个大中城市新建商品住宅价格同比从上月下降0.4%转为上涨1.7%。

楼市冰火两重天

今年以来楼市的表现特征之一，就是城市之间的分化严重。

8月份，根据中国指数研究院数据，前十大城市中，只有一半房价上涨。其中，上海房价同比上涨9.9%，均价为35405元/平方米，北京房价同比上涨3.25%，均价为33784元/平方米，而深圳房价已同比上涨26.38%，均价达38000元/平方米！

与此同时，广州、杭州8月份房价同比均跌逾5%，均价分别为17000、16000元/平方米；重庆房价同比跌幅更达8%，均价仅为7000元/平方米。

房地产与金融资深评论人黄立冲指出，与以往普涨的市场格局不同，当前楼市虽然回暖，但城市分化依然严重，经济基础较好的一二线城市房价上涨速度较为明显，三四线城市由于供求关系失衡，受益程度相对较低。

张大伟指出，从8月份数据看，房价涨幅依然持续，而且逐渐从一线城市开始蔓延到二线城市。从南京等城市看，房价涨幅在加速，过去调整最深的部分城市也开始恢复，比如杭州、宁波等城市开始上涨；此外，7月份同比上涨只有北京、上海、深圳，到8月份，同比上涨已经有9个城市。

但是，整体的三四线城市因为库存绝对值过高，即使政策和信贷多重刺激，出现全面回暖的可能性也不大。

数据显示，深圳、上海、合肥、贵阳等城市处于库存压力最低的水平。土地需供比深圳为1.00，合肥1.02，上海0.99，贵阳1.38，四个城市库存消化周期指标全部在10个月以

内，人均累计新房销售面积都低于或稍高于平均水平，表明这四个城市的新房销售还有不错的增长空间。

相对而言，泸州、扬州、唐山等三四线城市处于较弱的位置，供应压力大而需求潜力低。这些城市未来的住房需求增长空间将低于其他城市。

虽然一二线城市相对“不愁卖”，但张大伟认为，虽然一线持续回暖，但后续要面临价涨量跌的新课题；此外，城市中过多的豪宅项目，也会“拖累”一二线楼市房企的去化速度。

从全国市场来看，整体的库存压力仍在加大。据国家统计局数据显示，截至7月末，商品房待售面积66259万平方米，同比增长18%。

另据WIND统计数据显示，截至9月7日，已公布半年报的138家房企的总存货金额高达2.47亿，相较去年同期22024.96亿的存货总量，同比涨幅高达12%。这还是剔除了前期借壳上市的绿地的数据，如叠加绿地的存量，总库存或将高达2.8万亿。

谈及今年楼市走势，中国房地产协会副会长任志强表示，目前还有6亿多平方米的库存，消化库存目前还在第一位，所以房价不会飞涨。“开发商的房子不敢随便涨价，因为还有大量库存，只有少量的开发商剩尾盘的时候猛涨价”，任志强说。

一线城市暴涨终结？

从最新的市场情况来看，深圳、北京、上海这些一线城市，今年以来迅猛的涨价或难以持续。

根据深圳中原研究中心的监测，国土委数据显示上周（9.08-9.14）一手住宅成交1001套，成交面积仅为10万平米，环比基本持平，确认了从九月第一周开始成交量再次下行的趋势。新房成交均价近3.33万/平方米，环比下降了12%。

深圳中原研究中心认为，深圳楼市情绪仍承受着市场热度下降的负面影响，即使是在金九银十，楼价也将面临一定的竞争考验。

在北京，据伟业我爱我家市场研究院的数据统计，9月上旬新建纯商品住宅成交2421套，比上月同期下跌37.6%。伟业我爱我家集团副总裁胡景晖认为，北京楼市隐忧凸显，目前代表市场主流需求的改善型购房人群，既买不起豪宅，也享受不到公积金贷款优惠，未来成交或仍将下滑，而这将影响房价表现。

长期来看，中原集团研究中心认为，人口流入及其结构将对城市房价有关键性的影响。这是因为，过去对市场扰动最大的因素——“投资需求”大幅减少，尚有投资价值的一线城市仍处限购之中，而绝大多数不限购城市由于供大于求而不存在投资价值，因此跨地域的购房需求消失，当地常住人口构成需求主体。

这意味着，当楼市需求回归到“居住”本质时，则人口越多、年龄结构越年轻的城市，有更多的实际需求，也更有条件支撑当地的房地产市场繁荣。

根据2010年人口普查数据，不论是哪一类城市，15岁以下人口占比均显著减少，而1-4岁年龄段占比更是急剧降低。按时间推算，这正是计划生育后第一批独生子女（80后）的

孩子。人口年龄结构老化将直接影响未来住房是市场需求，不论一二三线城市都将面临这个问题，那些仍然可以吸引外来人口流入的发达城市受影响相对较小，而人口流出的城市将会雪上加霜。

硬币的另一面是，从 2000 年到 2010 年，全国人均住房面积增长了 72%，分地区来看，最低的省份（直辖市）的人均住房面积增幅也达到 40%。未来居民继续改善居住条件的需求已经不那么迫切。

即使在北京，由于公共资源和城市配套设施等与人口增长间的矛盾日益显现，北京人口流入已呈放缓态势。其中，人口增速已从 2011 年的 2.9% 降至 2014 年的 1.7%，达“十二五”以来的最低水平。

克而瑞研究人士认为，北京人口流入的放缓将抑制房价上涨空间。随着北京人口流入进一步放缓，其房价继续上涨的空间也非常狭小。

（来源：21 世纪经济报道）