

2015 年第 21 期

总期第 53 期

芒种  
又又芒  
五五种  
日日之  
反反日  
舌舌始  
无无鸣  
声声生

芒种

# 每周观察

内部参考

## 【本期摘要】

I、一个时代有一个时代的风姿，一个时代有一个时代的传奇。上世纪 70 年代以来，互联网将人类由电气时代带入信息时代，不但改变了人类社会的生产、生活和交往方式，也促使世界经济、政治、文化和社会发展发生深刻变革。时至今日，作为创新 2.0 下互联网与传统行业融合发展的新模式、新业态，“互联网+”正站在一个新的时代到来的前沿。

II、在中国举国上下大搞“互联网+”，全国、全社会进一步深度数字软化的时候，美国悄悄地进入了“新硬件时代”。新硬件时代，是以美国强大的软件技术、互联网和大数据技术为基础，由极客和创客为主要参与群体，以硬件为表现形式的一种新产业形态。

主办 广安研究院

集团办公室

投资发展中心

2014.06.08

# 目录

<b>政策导读</b> .....	1
住建部公积金信披爽约背后：正谋划一局更大的棋 .....	1
住建部副部长：今年产业化建筑面积将达 5000 万 m <sup>2</sup> .....	2
京广沪深等 14 城今年将划定城市发展边界 .....	4
北京不动产登记职责整合方案通过 有望 10 月启动 .....	5
北京等市试点共有产权房 与政府合伙买房可行吗 .....	6
北京：自住房仅首次转让需上交 30% 收益 .....	8
<b>产业聚焦</b> .....	10
工商部门或将允许住宅登记为经营场所 .....	10
楼市政策迎宽松：除北上广深和三亚已全取消限购 .....	10
北京二套房四成首付实施概率低 五成仍是主流 .....	11
亚太城市房地产研究院院长：楼市仍有 20 年黄金期 .....	12
楼市明日危机：报告称购房主力人群今年达峰值 .....	13
<b>前沿视点：互联网+</b> .....	16
陈志翔：互联网+房地产 顺应时代也迫于现实 .....	16
<b>国企改革</b> .....	18
为下一步深化国企改革提供制度保障 .....	18
国家加快设政策“红线”堵国资流失 .....	19
<b>京津冀一体化</b> .....	20
京津冀产业转移指导目录将发 津冀承接八大产业 .....	20
京津冀交通一体化规划完成 6 年将投 1.5 万亿 .....	22
“软区划”与京津冀一体化 .....	23
<b>行业动态</b> .....	27
万科集团成立物流地产公司 未来将打包上市 .....	27
万达联手快钱推商业地产众筹 .....	28
中信地产 5 月签约销售 16.7 亿元 同比增 50% .....	28
决裂佳兆业后首份成绩单 融创前 5 月销售 242.8 亿 .....	29
<b>名企研究</b> .....	31
名企研究---绿地集团（三） .....	31
21 年增长 1.5 万倍的秘诀 .....	34
<b>视野延伸</b> .....	37
硅谷归来：中国在“互联网夹”，美国已进入“新硬件时代” .....	37

## 政策导读

### 住建部公积金信披爽约背后：正谋划一局更大的棋

一不留神，住建部站在了舆论的风口浪尖上，皆因全国住房公积金信息披露的“爽约”。其实，在细究其“爽约”的原因之后，事关全国住房公积金的一局更大的棋就已浮现：近看，住房公积金管理条例年内就将修订完成；远看，以住房公积金制度为基础，设立政策性住宅金融机构的设想已处于研究论证阶段。由此观之，“爽约”似情有可原。下面，笔者试着理清全国住房公积金信息披露的历史沿革。这有助于读者更进一步的了解住房公积金的发展脉络。

“研究提出深化住房制度改革实施方案，修订住房公积金管理条例。”这是国务院5月8日批转的发展改革委《关于2015年深化经济体制改革重点工作意见》第三十五条的一部分。

为什么要修订这个管理条例呢？现行《住房公积金管理条例》系经过修改后在2002年3月经国务院发布实施的。修改后的管理条例包括总则、机构、缴存、提取使用、监督、罚则、附则七项内容。

由于制定、修改这个条例的时代限制，其中并没有对住房公积金管理情况进行相关信息披露的内容。于是，随着时代的发展，住房公积金的信息披露工作逐渐被重视起来。

2007年，当时的建设部印发了《关于进一步规范住房公积金管理信息公开工作的意见》（建金管〔2007〕222号），推动各地公开住房公积金信息、促进住房公积金制度发展。这个意见在住房公积金信息披露方面发挥了积极作用，但在实际操作中存在公开不及时、内容不完整等问题。

十八届三中全会《关于全面深化改革若干重大问题的决定》第45条提出，健全符合国情的住房保障和供应体系，建立公开规范的住房公积金制度，改进住房公积金提取、使用、监管机制。

由此，住房公积金信息披露制度建设进入正轨。

今年2月份，一份由住房城乡建设部、财政部、人民银行共同签发的《关于健全住房公积金信息披露制度的通知》出现在网络上。该通知就健全住房公积金信息披露制度做出了八条规定。其中第三条规定，住房公积金信息披露采用年度报告和临时报告两种形式；第四条规定，要统一披露方式；第六条对披露时限做出了规定，公积金中心的年度报告应于每年3月底前披露，省（区）住房公积金汇总信息应于每年4月底前披露，全国住房公积金汇总信息应于每年5月底前披露。临时报告应在重大事项调整变化之日起5个工作日内披露。

这份通知签署的日期是 2015 年 2 月 6 日。通知附件包括《住房公积金信息披露指引》和《住房公积金信息披露指标体系》。但笔者并未在这三部委官方网站中查到这份通知，反倒是在深圳市住房公积金管理中心发布的该市住房公积金 2014 年年度报告中发现了这份通知的身影。该报告开篇即提到，根据国务院《住房公积金管理条例》、《深圳市住房公积金管理暂行办法》和《住房城乡建设部财政部人民银行关于健全住房公积金信息披露制度的通知》（建金[2015]26 号）的规定……

其他大部分城市的住房公积金 2014 年年度报告也提到了这份通知。由此可见，这个通知应该是直接下发到各对口部门。各地也遵照通知的要求对当地住房公积金以年报的形式进行了发布，其中有些城市是首次发布。今年 3 月 20 日，住房城乡建设部部长陈政高在全国加强住房公积金管理电视电话会议上简要披露了全国住房公积金现状：截至 2015 年 1 月底，全国住房公积金缴存职工达到 1.1 亿人。2900 万缴存职工累计提取住房公积金 3.9 万亿元，其中住房消费类提取 2.9 万亿元。发放住房公积金个人住房贷款 2200 万笔，总额 4.3 万亿元。

各界普遍觉得这组全国住房公积金数据不“解渴”，也不符合信息披露要求。于是，在上述通知设定的 5 月份的时限过后，各界开始质疑全国住房公积金信息披露的爽约。

需要注意的是，上述通知强调，住房城乡建设部、财政部和人民银行负责披露全国住房公积金信息；住房公积金管理委员会应及时审议公积金中心提交的住房公积金年度报告。

这是不是全国住房公积金信息披露爽约的原因呢？

其实，抛开“爽约”的噱头，就可以看到正如文章开篇提到的那样，全国住房公积金正在谋划一局更大的棋。据了解，按照今年深化经济体制改革的重点工作安排，住房公积金管理条例将于年内完成，信息披露和保值增值将是重要看点。而后者有望列入条例则离不开《证券日报》等媒体的持续推动。

至于十八届三中全会提出的“研究建立城市基础设施、住宅政策性金融机构”则属于远景目标。也仅在今年，相关部委官员撰文阐述了成立国家住房银行的设想。

明了这些之后，也就没必要再纠结全国住房公积金信息披露的“爽约”了。最迟至明年，一份详尽的全国住房公积金年报就会呈现在大家面前。

（来源：证券日报）

## 住建部副部长：今年产业化建筑面积将达 5000 万 m<sup>2</sup>

建筑业是我国一个重要的产业，过去贡献很大，但现在的生产方式太传统了，太落后了，需要转变，产业化就是极好的一次机会

住房和城乡建设部副部长王宁 1 日表示, 为推动建筑产业化发展, 住建部门正在研究制定建筑产业化发展纲要, 将确定未来一段时间住宅产业化发展目标、方向、路径、要求。

当日, 受住建部委托, 由中国建筑标准设计研究院主办的建筑产业现代化国家建筑标准设计首次宣贯培训会在北京召开, 来自全国各省区市建设主管部门负责人以及相关设计、施工、开发和生产企业代表 200 多人参加了会议。

何谓“建筑产业化”? 王宁在会上指出, 建筑产业化应当是在形成技术标准体系的基础上, 协同推进建筑全产业链的整合与发展, 即包括材料、设备、设计、施工、安装等从上游至下游全产业链的产业化和标准化发展。

“很多人把产业化等同于主体结构工业化, 或是只着眼于施工过程的产业化。”王宁强调, 建筑工业化应当充分考虑协同推进建筑全产业链的整合与发展。

王宁表示, 建筑产业现代化是建筑业实现可持续性发展, 实现转型升级的一个重要的途径。

“建筑业是我国一个重要的产业, 过去贡献很大, 但现在的生产方式太传统了, 太落后了, 需要转变, 产业化就是极好的一次机会。国外的建筑业不是我们现在的这种状况, 无论从技术、管理、设备、融资等方面都比我们搞得好。我们需要产业现代化来提升建筑业的水平, 需要转型。”王宁说。

据其介绍, 到 2014 年的时候, 我国用产业化的方式建造的工程建筑面积达 1800 多万平方米。“当然, 这个数也不小, 可对全国的建筑面积来讲那是九牛一毛。我们计划到 2015 年年底, 全国通过产业化建设的方式完成的建筑工程量力争到 5000 万平方米。”王宁说。

在住建部的推动下, 各地方政府相继出台了鼓励建筑产业化发展的政策, 建筑产业现代化实践在全国各地纷纷展开, 发展态势良好, 但也存在一些突出问题:

一是各地研发形成了多种结构体系, 缺乏通用性, 不利于产业化发展, 部分地区开发的自有体系还存在重大安全隐患; 二是行业普遍存在先按整体现浇设计, 再进行构件拆分的作法, 造成工作流程繁杂, 构件种类多, 标准化程度低; 三是没有形成全国通用的构配件标准体系, 构配件通用性差、工业化程度低, 生产质量参差不齐; 四是现有的标准规范缺乏配套技术文件支撑, 不能有效落地, 设计、施工、构件加工等各环节都有技术盲点, 造成安全隐患。这些问题已成为瓶颈, 严重制约了建筑产业现代化的健康快速发展。

为此, 住建部于 2014 年启动建筑产业现代化系列国家建筑标准设计图集的研究和编制工作。2015 年 2 月, 住建部下发通知, 第一批 9 项建筑产业现代化国家建筑标准设计发布实施。(来源: 中国新闻网)

## 京广沪深等 14 城今年将划定城市发展边界

国土资源部土地勘测规划院院长助理张晓玲 6 月 3 日上午接受南都记者采访时透露,包括北京、上海、广州等在内的 14 个城市的开发边界划定工作将于今年完成,开发边界将作为城市发展的刚性约定,不得超越界限盲目扩张。以后,全国 600 多个城市也会划定开发边界。

### 14 城先行“动刀”

以后特大城市的发展,基本会框死。网络图片 2014 年 7 月住建部和国土部共同确定了全国 14 个城市开展划定城市开发边界试点工作。首批试点城市包括,北京、沈阳、上海、南京、苏州、杭州、厦门、郑州、武汉、广州、深圳、成都、西安以及贵阳。

张晓玲今日上午在国新办发布会后接受南都记者采访时透露,这 14 个城市的开发边界将于今年划定。

“划界方面,本着先易后难的原则”,国土系统一位官员透露。

根据国土部规划司司长董祚继透露,目前 14 个城市开发边界的划定工作已经取得初步成效,下一步争取把全国 600 多个城市最终都能够把开发边界划定下来。由此意味着,更多城市将设定开发边界。

对于 600 城市的划界期限,张晓玲表示“难以预测,因为不太容易”,她预计至少需要 2-3 年。

### 成长型城市划定动态边界

成长型的城市划定动态边界。网络边界“城市开发边界”指根据地形地貌、自然生态、环境容量和基本农田等因素划定的、可进行城市开发和禁止进行城市开发建设区域的空间界限,即允许城市建设用地扩展的最大边界。

如何划界?张晓玲透露,主要是基于现行城市土地利用规划以及城市发展总体规划,同时纳入未来一段时间内的城市建设规模、土地利用安排和扩张规模等因素,比如外来人口的迁入等。“不完全是此前的城市规划”,她介绍,划界关键是要考虑到未来一段时间内城市发展可能出现的情况。

对于成长中的城市,将划定动态边界,比如到 2020 年的界限、2030 年的界限。“因为人不可能预制那么准确,就只能在现有的可预见的范围内,划定一定的界限。”她表示。

正因如此,城市的划界工作也主要由国土和住建规划两个部门负责。

### 以后特大城市发展基本会框死

之所以要划定开发边界,关键就是要限制城市发展规模,避免无序扩张。此前,全国多地出现“摊大饼”式发展。数据显示,2000 年-2010 年间,全国城镇建成区面积的扩张幅度就达到 64.45%,远高于同期城镇人口 45.9%的增长幅度。

“目前粗放利用现象普遍，尤其新城新区建设和大广场建设。”张晓玲在国新办发布会上公开表示，在新一轮生态文明建设中，土地管理方面的任务非常重。未来将优化国土开发空间格局，强化土地资源集约利用。未来，城市将合理确定城镇开发强度。

国土部规划司司长董祚继此前曾公开解释过划定城市开发边界的意义：一是促进城市转型发展，提高城镇化质量；二是有利于节约用地和保护耕地；三是通过划定城市开发边界，尽可能地把自然本底守住。

“以后特大城市的发展，基本会框死，不会任其盲目扩张。”张晓玲表示，边界就是刚性约定，城市发展不得超过边界。

曾参与多个城市规划的住建部城乡规划督察员、安徽省人大环资委副主任谢志平介绍，现在强调城市划界，就是强调了城市总体规划，总体规划的强制性和权威性。

（来源：南方都市报）

## 北京不动产登记职责整合方案通过 有望 10 月启动

2 日下午，北京市召开不动产登记工作联席扩大会议，通报经市委常委会审议通过的《北京市不动产登记职责整合方案》，并对区县政府进行工作部署。

目前，北京市不动产登记职责整合方案已经确定，将建立不动产统一登记管理体制。

根据《方案》，北京市国土局将作为不动产登记机构，统一负责全市的不动产登记工作。届时，由市、区县相关部门承担的土地、房屋、林地、农村土地承包经营权等不动产登记职责就将整合，统一交给市及区县国土局承担。此外，按要求，北京市农村土地承包经营权纳入不动产统一登记予以五年过渡期。

按照计划，北京市国土局将新设不动产登记处，市、区两级也将整合土地登记中心、房屋登记中心，设置不动产登记事务中心，力争 10 月 1 日起正式开始提供不动产统一登记服务。

今年 4 月 19 日，国土资源部、中央编办公布《关于地方不动产登记职责整合的指导意见》，两部门要求各地确保年内完成各级不动产登记职责和机构整合，人员业务划转，工作流程再造，技术管理衔接。

（来源：观点地产网）

## 北京等市试点共有产权房 与政府合伙买房可行吗

目前，北京、上海、深圳、成都、淮安、黄石 6 个城市被确定为共有产权住房试点。作为政策性住房的一种新形式，住房城乡建设部总经济师冯俊昨天表示，共有产权住房有两个作用，一是解决“夹心层”住房困难；二是遏制购置型保障房的牟利空间。与政府合伙买房，可行吗？

### 政策亮点

#### 解决“夹心层”住房困难

#### 遏制保障房的牟利空间

共有产权住房即居民个人与政府在土地出让初期，便明确供应对象、供应价格和户型等条件，政府以让渡部分土地出让金等方式，按比例与购房个人共同拥有住房产权；配售时，保障对象与地方政府签订合同，约定双方的产权份额以及保障房将来上市交易的条件和所得价款的分配份额。

住房城乡建设部总经济师冯俊昨天在国新办新闻发布会上表示，共有产权住房起到两个作用，一个是通过共有产权的方式，可以使得一部分群众通过自己支付一部分钱解决住房问题；另一个是规范现在的经济适用房和限价商品房制度，通过这样的机制，遏制在购置型保障房里的牟利空间，使得买下来这个房子主要是解决住房问题，而非投机牟利。

### 探索难点

#### 如何确定双方产权份额

#### 约定上市交易分配份额

在高房价的现实冲击下，共有产权住房上市交易，如何避免重蹈经济适用房、限价房出现的“套利”现象，就显得尤为重要。

从以往经济适用房的困境来看，申购成功往往成为个人事实上的“恒产”，加上配售和退出缺乏合理机制，由此问题丛生。而共有产权住房是一种有限产权住房，政府和购买者将共同分享土地和房屋的增值收益，也共同承担土地和房屋贬值带来的风险。从制度设计上看，“有限产权”与完全产权的住房相比，本身就使投资获利的空间大为减少。

有业内人士分析，如果共有产权住房购买者在回购政府产权的时候，只要市场评估价降低几个百分点，即可获得巨大的经济利益。

因此，要避免重蹈覆辙，共有产权住房必须建立起公开透明的运作机制，从申请、分配、售后监管和退出等各个环节，设立“防火墙”。从试点城市的实践看，如何确定政府与个人的产权份额，以及如何约定将来上市交易的分配份额，压缩投机牟利空间，正是探索的难点与重点。

### 政策解读

#### 谁能申请？ 主要面对中低收入者



从上海来看，自 2010 年以来已连续 4 次降低申请共有产权住房的准入门槛，目前 3 人及以上家庭人均月可支配收入线已放宽到 5000 元。截至今年一季度，累计签约购房家庭约有 6.7 万户，基本做到当年申请、当年选房。

江苏淮安早在 2007 年即推行共有产权经济适用住房，住房限定套型面积（家庭人口 3 人控制在 60 平方米左右，最高不得超过 90 平方米）。目前，淮安已经申购的共有产权房将近 900 套，政府向符合条件的家庭发放供应券，两年内有效。

北京去年推出自住型商品住房，最终明确为“共有产权性质的自住房”，价格低于周边市场 30%、面积以 90 平方米以下为主。

从试点看，共有产权住房供给主要面对中低收入者，但购房者也需要理性。上海市房管局提醒，市民在申请共有产权房时，应当充分估量家庭的经济承受能力、贷款申请资格、原住房置换等实际条件，量力而行。暂时无力购买的，可选择廉租住房或公共租赁住房等。

### **产权如何分？ 个人出资 50%以上**

根据试点情况，分摊比例是共有产权住房的焦点所在，也是未来调整的空间所在。近年来，试点地区不断优化共有产权比例调节机制，个人出资比例可在 60%至 100%之间由购房者根据家庭支付能力自由选择，目标是让困难家庭支付部分经济适用房的购房款就能先行改善居住条件，再逐步取得全部产权。

从江苏淮安来看，通过政府产权分摊减轻购房人出资负担，根据住房需求家庭的困难程度决定分摊比例，从 5：5、6：4 到 7：3，困难家庭出资额最低不少于 50%。

淮安市住建局副局长刘爱梅说，共有产权的做法是把产权先定下来，因为没有牟利空间，避免了“开宝马住经适用房”和“经适用房抽签六连号”等问题。不同的困难程度，可以有不同的产权比例。

### **退出怎样办？ 各地且行且创新**

产权明晰无疑是退出机制建立起来的基础，只有购买时明确产权才能在退出时按比例与政府分成。目前，共有产权住房仍需进一步探索，且需要不断创新。

针对退出问题，江苏淮安探索实行更灵活的操作办法，即 5 年内以原价购买，5 年至 8 年加同期贷款利息，8 年后则按市场评估价购买或按比例分成转让收益，因家庭困难不能购回的，可以像原来的经适用房一样继续使用。

在湖北黄石，住户如要购买超面积产权则需要按照市场价购买，住户不愿意购买，可永远共同持有产权。

记者了解到，目前深圳的共有产权住房试点方案正在研究中，将在 6 月底前出台方案。

### **楼市影响**

**一定程度上**

**能够平抑房价**

业内人士分析认为，随着共有产权房供应量的逐渐增加，其在改善楼市结构、“对冲”高房价等方面的效应将逐渐凸显，并将有助于推动房地产调控模式的有效“切换”。

北京市今年将供应 5 万套共有产权性质的自住型商品房，可大大改变住房供给结构。同时，“自住型商品房有利于缓解北京目前的住房矛盾，能够起到一定平抑房价、稳定预期的作用。”一位房企负责人说。

德佑地产市场分析师赵葆根认为，共有产权房缓解了一部分中低收入家庭的经济压力，保障了其拥有房产的权利，一定程度上有助于抑制房价上涨。另外，作为住房保障和供应体系的一部分，共有产权住房体现了社会公平性。

国务院发展研究中心研究员任兴洲认为，共有产权住房的本质是政府住房公共政策在商品住房领域的体现。共有产权住房一方面为居民提供了相对较低价位的普通商品房，使其“买得起，住得上”；另一方面，改善和优化了热点城市商品住房供给结构；共有产权住房还缓解了一线和热点二线城市房价上涨的压力，在一定程度上能够平抑房价，疏解高房价的困扰。

人们期待着，随着试点的推进，制度的不断完善，让共有产权住房真正惠及住房困难群众。

（来源：北京晚报）

## 北京：自住房仅首次转让需上交 30%收益

进入 6 月，北京市又一批自住型商品房项目开始摇号，截至目前，本市共推出了 58 个自住型商品房项目。记者上午从本市住房建设管理部门了解到，自住房五年后上市需上交收益的 30%，而收益是按照区域的房屋指导价计算的，避免“阴阳合同”。此外，这笔费用仅在首次转让时缴纳，未来再次转手不受此限制。

### 7 个项目最快本月摇号

截止目前，北京共推出 58 宗自住型商品房，分布在朝阳、顺义、大兴等 12 个区县。有 7 个项目预计在 6 月至 7 月份期间进行摇号。其中价格最低项目是位于大兴区黄村镇的恒大翡翠华庭，可提供房源约 413 套，销售均价为 17000 元/平方米；价格最高项目则是位于朝阳区来广营乡的恒大名都，可提供房源约 797 套，销售均价为 28000 元/平方米。

### 自住房将推出精装修

此外，记者从市住房保障办公室了解到，本市将在住房保障体系中全面推行精装修交房的政策，这意味着未来包括自住房在内的房源都将以精装修模式交房。

本市正在酝酿相关政策，定向安置房、自住房等房源将采用“菜单式”装修，详细提供分档次的价格方案。届时开发商会根据不同档次、不同户型，做出不同的样板间供购房人选择，并明确告知购房人精装房所采用的品牌，市住房城乡建设委将对这些环节进行监督。

在这个环节中，市住房城乡建设委对菜单的要求将会是“可升可降”和“有得选”。这位负责人解释说，在基本配置之外，如果市民想要对个别主材升级或者降级，开发商提供的服务需要更深化，而非简单的“套餐”。价格也将依据最终市民选择的“菜单”内容确定。

在这一政策推广后，主管部门将设立保障房精装修的施工企业名录，有资质、信誉好的企业才能进入名录，承接保障房精装修工程。

#### **转让时 30%差价按区域指导价计算**

对于一些自住房热点问题，市住房建设管理部门也对本报记者进行了解答。对于自住型商品房的定位，是有政策支持的商品房，其属于满足既买不起商品房、又没有资格购买产权保障房的“夹心层”购房需要的产品，产权性质仍是商品房。

同时，按照政策，自住型商品房5年后转让的，按照届时同地段商品住房价格和该自住型商品住房购买时价格差价的30%交纳土地收益等价款。但此后，如果再发生二次或多次交易，则不需要再缴纳。

差价的30%如何计算？据介绍，将按照房屋在土地出让时的定价和五年后交易时该区域商品房价格的差价计算，例如花100万购买了一套自住房，五年后该套房按区域商品房价格为150万，那么就按照50万差价的30%交纳收益，即15万。而区域商品房价格是由房屋所在区县建委确定的。

据了解，这一价格是为了避免房屋交易中的“阴阳合同”，目前每季度都在进行调整，已经无限接近实际商品房价格。

（来源：法制晚报）

## 产业聚焦

### 工商部门或将允许住宅登记为经营场所

国家工商总局副局长刘玉亭介绍，从去年3月商事制度改革开始至今年5月底，全国新登记注册市场主体1691.1万户，其中，新注册企业485.4万户。工商部门目前正在探索进一步放宽住所登记条件，推进大众创业。刘玉亭介绍，按照改革方案，放宽住所（经营场所）登记手续的权限放给了各省、区、市人民政府。目前，各地在探索“一址多照”和“一照多址”。

另据介绍，工商总局还准备研究将住宅登记为经营场所进一步放宽。现在不少地方允许将住宅注册登记为经营场所，但需要提供利害关系业主同意的证明。而有些地方规定，在特定行业，如电子商务、无实体店铺的网络交易服务、创意、设计等，可以不需要提供利害关系业主同意的证明。

他表示，工商总局下一步将配合有关部门，对从事电子商务、设计策划和软件开发等不存在安全生产隐患、污染环境、影响居民正常生活秩序和身体健康、生命财产安全等领域经营活动的，开展广泛深入调研，并在此基础上研究进一步放宽住所登记条件，分行业、分业态释放住所资源的实现途径。

（来源：新华社）

### 楼市政策迎宽松：除北上广深和三亚已全取消限购

继甘肃、四川后，安徽成取消限购的又一省份。《证券日报》记者获悉，安徽省日前发布文件支持楼市，停止住房限购政策，商品房销售备案价格由开发企业自行确定。如今随着限购的放开，刚需和改善型客户有加速入市趋势。

在刚刚过去的5月份，不少城市楼盘成交量迅速放大，整体房价也微幅上扬。最新数据显示，5月份全国100个城市新建住宅平均价格为10569元/平方米，环比由跌转涨，涨幅为0.45%。

监测的5月份北京、上海、广州、深圳等30个典型城市新建商品住宅成交面积为1913万平方米，环比增长15.5%，同比增长34.9%。5月份，30个城市中，有27个城市的成交量出现环比增长态势。

随着政策宽松的预期加强，如今无论是购房者还是投资者，都希望知道在各地库存逐渐消化和地价越来越贵的情况下，是否会有新一轮房价“大涨”。严跃进表示，楼市成交量上升，反映居民购房意愿在增强。在各类利好政策刺激下，预计6月份市场成交量依然会比较可观，尤其大城市的反弹力度会更大。

自去年各大城市陆续取消住房限购政策之后，关于北、上、广、深何时取消限购的话题一直不绝于耳。据《证券日报》记者了解，近日，市场上又传出6月17日深圳将取消住房限购政策的消息。对此，深圳有关部门表示，上述消息为谣传，将继续执行现有限购政策。

截至目前，除北上广深4个一线城市和三亚外，各地已全部取消限购措施，楼市迎来政策宽松时期。

近期货币政策利好持续加码，地方层面也紧跟中央步伐积极出台相应的“促需求”和“稳消费”政策，与此同时，各大房企也都趁势加大了推盘力度，这些都为楼市回暖增添了动力，最终促使住宅整体成交量的平稳释放。不过，虽然楼市整体回暖趋势明朗，但部分城市库存压力较大，供求关系仍较紧张。

（来源：财经网）

## 北京二套房四成首付实施概率低 五成仍是主流

今年火热的不光是股市，房地产市场也一片向好。昨日，记者走访北京各银行时发现，兴业银行已经将二套房贷款首付比例下调至四成，不过，在北京市场上，目前五成首付比例仍是主流。

“兴业银行的确已经将二套房首付比例调整为四成。”兴业银行北京分行相关负责人昨天对记者证实说。

今年3月30日，央行发布房贷新政，将二套房首付比例降低至四成，被业界称为“3·30”房贷新政。但在北京地区，尽管各银行的二套房贷首付比例略有下调，但并未真正落地该政策。

记者了解到，兴业银行目前是北京地区唯一一家将该政策落地的银行，目前仍然以二套房五成首付居多。伟嘉安捷的报告显示，工行、建行、农行、交行、招行、中信、华夏等12家均在其列。

“其实，现在真正用到二套房贷款的购房者很少。”伟嘉安捷分析师吴昊向记者表示，目前购房者80%以上都选择使用首套房贷款，“即便是购置二套房，一般购房者也会将首套房贷款还清后，再来银行贷款买房，这样便可以享受首套房贷款政策了。”

实际上，在“3·30”新政中，央行除了降低二套房贷款比例，还放宽了首套房贷款的限制，即如果购房者将首套房的贷款全部还清，那么即便是购买二套房，也可以享受首套房的贷款政策。

相比较于二套房，首套房贷款不仅首付比例可以最低到三成，且利率方面也有所优惠。据了解，目前北京市场二套房贷款利率最低是基准利率上浮 1.1 倍，而首套房的贷款利率则普遍为基准利率的 8.8 折。

“四成首付对于银行而言风险很大，利润也较薄。”吴昊预计，二套房首付比例大面积下降至四成的概率并不高。

（来源：北京晨报）

## 亚太城市房地产研究院院长：楼市仍有 20 年黄金期

“未来十年房地产是支柱产业，中国还需要住房，楼市还有 20 年的黄金期。”6 日，在中国房地产业协会、中国新闻社浙江分社、杭州文化广播电视集团、中华社会救助基金会联合主办，66 频道杭州房产电视承办的“创世纪——中国房产西湖峰会”上，亚太城市房地产研究院院长谢逸枫如是说。在他看来，互联网+、海外地产等创新火种的点燃，或将成为中国房地产市场发展的新引擎。

### 房价或持续上涨

谢逸枫表示，目前中国房地产市场已逐渐走出低谷。“房地产市场好比天气，忽冷忽热，而目前的房地产市场已经逐渐进入到炎热夏季，例如杭州、温州房价连跌十五个月和二十一个月后反弹，各地库存去化周期也明显缩短。”

他结合数据指出，全国房价 1-4 月份同比增长 1.4%，各地房价的上升与人口、供求以及吸引力等有直接关系，而当前库存量高只是某些城市，中国房地产市场总体库存量尚处在合理区间。在房价方面谢逸枫指出，目前各地房价分化严重。“一线城市非常火热，深圳北京 5 月份已突破 3 万，一线城市已经反弹 10%，二线城市反弹超 2%，而许多三线城市却仍处于负增长。”

谢逸枫预计，本次中国房地产调整期将于 2015 年年内完成。他认为：“5 月中国 GDP 增速为 7%，房地产已没有理由下滑了。一般经济增长率为 5-8% 时，房地产市场是稳定发展的局面，现在没有理由相信房价会降下去。长期来看，未来十年房地产是支柱产业，房价还要上涨而且会持续上涨。由于中国城镇化率提升将拉动住房需求，中国房地产行业仍将有 20 年的黄金期。”

### 发展新引擎仍需摸索

对于房企未来的发展，谢逸枫认为，房地产企业在转型的同时，应抓住当下“互联网+”、“海外地产”的发展机遇，探索适合自己的模式。

“目前没有任何一家房企真正意义上的转型成功，但诸如万科小股操盘轻资产模式、绿地多元化组合创新模式，都是一些很好的尝试。”谢逸枫认为，房企的转型没有任何固定模式，不论结合互联网思维、还是结合金融创新，所有的探索都只是在尝试阶段，成功可能要等十年二十年，但不论互联网+还是海外地产，一旦形成行之有效的模式便有望成为中国房地产市场发展的新引擎。

谢逸枫表示，国家应提前出台相关的规划来引导市场，给房企指出一条未来之路。而在海外市场开拓方面，中国房企也将迎来自己的机遇期。

对于互联网+，中国房地产协会经管会秘书长王惠敏也表示：“不是简单说利用互联网就转型了，关键是要看准企业和产品，在特定环境中适合加什么，加的越准确，效率越高，关键要加到特定地域中，才是转型关键。”

同时王惠敏认为，目前中国中小房地产企业出海的例子并不少，中小企业完全可以考虑。而在海外淘金的过程中，要特别注意遵守别国法规，同时分析好投资什么国家、什么项目十分重要。

（来源：中新网）

## 楼市明日危机：报告称购房主力人群今年达峰值

随着推动房地产繁荣的人口红利逐步消失，中国楼市未来几年或难以摆脱“大拐点”的命运。

最新的人口结构研究显示，90后人口总数比80后缩减了23%，00后又比90后缩减16%。25岁至49岁的购房主力人口将在今年达到峰值，并从2018年开始急速下降。

“这意味着房地产市场将开始经历需求结构的改变，在未来的三到五年，楼市购买力也许就会出现严重的结构性短缺。”国务院发展研究中心一位负责人告诉媒体记者。

一方面是新增人口在减少，一方面是多地仍在加大商品房的供应。业内人士认为，上述两大因素导致的需求失衡将成为楼市面临的重大威胁。

### 主力购房人群见顶？

“总有一天，中国不再有那么多的年轻人；总有一天，中国不再需要那么多的房子。”对于近几年各地人口结构的变化，北京科技大学教授、经济学家赵晓曾感慨道。

实际数据验证了赵晓的判断。研究报告显示，目前主力购房人群为25岁-49岁，1990年的出生人口已经进入主力购房人群中。但根据全国第六次人口普查数据，目前80后人口的总数是2.28亿，90后是1.74亿，90后人口总数比80后少23%。

同时，统计数据显示，2010年我国购房适龄人口约为5.47亿人，2015年达到5.68亿人口峰值，但从2018年开始加速下滑，到2020年、2025年分别下降到约为5.43亿人、5亿人。

“人口因素对房地产市场的支撑力度正在减弱，从现在来看，楼市中的需求结构已经发生改变，刚需人口开始减少。”中国城市经济学会副会长牛凤瑞分析，近两年，人口结构的各项指标都出现了拐点，中国劳动力人口、城镇人口及婚龄人口的变化共同促成房地产在长周期上出现向下拐点。

以婚龄人口为例，第六次人口普查的数据显示，我国20-39岁年龄的人数在2015年后出现明显下行趋势，预计全国新结婚夫妇对数将从2013年的1350万对，逐年下滑至2020年的800万对，年均增速为-7%。而结婚置业则是商品房刚性需求的主要构成之一。

“据中原地产研究分析，在人口增速接近的情况下，年轻人比例越高，则购房需求越稳定，而且更具可持续性。”中原地产研究总监刘渊指出。

以厦门与深圳为例，今年深圳房价暴涨，而厦门则在去年全国房价涨幅榜中位列第一。第六次全国人口普查数据显示，深圳50岁以上的中老年人占比很低。厦门的人口年龄结构与深圳非常接近，人口年轻化程度明显优于其它城市。

不过，深圳与厦门只是个案，从第六次人口普查数据看，几乎所有城市都出现20岁以下年轻人占比急剧减少的现象。

此外，过去20年，中国有4亿人口从农村走到城市，从小城市走到了大城市。

“这一波城市化浪潮造成了中国有史以来最大的人口迁移和最大的经济版图改变，同时也带来了房价的无序快速上涨。”阳光100董事长易小迪说，但这样的人口红利已经消失不见。

从城镇人口看，2012年我国城镇购房适龄人口为3.28亿人，2016年约为3.35亿峰值，之后加速下滑，到2020年、2030年分别下降到约3.14亿、2.5亿。

“中国城镇化高速增长期已经过去，目前农村人口向城镇的转移总量已较为有限。同时，多数农村人口进城后的工资收入处于相对较低的水平，寄希望于城镇化拉动房地产购买力不切实际。”东兴证券分析师郑闵钢指出。

### **十年后谁会买房**

如果十年后一对夫妻拥有6套房子，那么谁还会买房？

业内人士分析，在中国人口老龄化加剧后，祖辈和父辈的房产将由第三代继承。而在计划生育制度下，大多数家庭构成为“421”结构。即使按照祖辈父辈家庭都仅有一套房产来计算，第三代年轻夫妇结婚时拥有的房产也将有6套，这使得市场上的住房供应远远大于需求。

对此，天则经济研究所所长茅于軾[微博]甚至给出“年轻人可以先租房”的建议。他曾断言，10年后中国的房子会大量地剩余，商品房供过于求，想卖都卖不掉。



民生宏观研究院执行院长管清友[微博]指出，人口结构拐点导致房地产需求高峰已过，仅靠货币宽松政策无法逆转。

业内人士指出，从海外经验来看，当人口结构、城镇化等影响房地产的长周期因素出现拐点后，房地产周期也将产生深刻变化。以日本楼市为例，后者的劳动年龄人口在 1992 年达到峰值，仅仅一年后房地产泡沫就开始破裂。

在这样的人口变化中，中国楼市未来的需求总量仍存疑问。目前开发商以及决策层，都在试图了解中国未来的住房需求潜力。

“从我们自己做的市场调研来看，目前刚需产品已出现了供大于求的局面，尤其是保障性住房范畴的不断扩大，比如北京的自住房，这导致中低端的购买人群更倾向于购买保障房，因此我们自身的产品线已经开始向改善型调整。”北京一大型全国性房企负责人指出。

郑闵钢分析，由于此前楼市中大量投资、投机性需求的存在，造成房地产行业的非理性繁荣。但高房价使得现有的刚需人群购买力大幅减弱。

“随着购房者年龄的增长，其所购房价也随之同步上升，户型面积也逐渐增大。35 岁以后则以改善型购房为主。”刘渊说，总体来看，40 岁以上年龄段购房占比远低于 35 岁以下年龄段。

十年之后，1985 年之前出生的人群都已进入 40 岁年龄段，按照刘渊的分析，这一部分人的购房率也将大幅减少，这则意味着，改善型产品也将失去购买力。

除此之外，目前在很多三四线城市人口呈现净流出趋势。数据显示，在 2010-2012 年期间，全国房地产平均价格上涨约 10% 的背景下，人口增速为负的 15 个三线城市中的蚌埠、开封、十堰、韶关、茂名、南通这 6 个城市房价逆势下跌。

“现在来看一线城市相对安全，但长远来看也未必，从我们监测到的数据来看，目前北京、上海的人才外流现象也比较明显。”上述全国性房企负责人表示。

## 前沿视点：互联网+

### 陈志翔：互联网+房地产 顺应时代也迫于现实

一个时代有一个时代的风姿，一个时代有一个时代的传奇。上世纪 70 年代以来，互联网将人类由电气时代带入信息时代，不但改变了人类社会的生产、生活和交往方式，也促使世界经济、政治、文化和社会发展发生深刻变革。时至今日，作为创新 2.0 下互联网与传统行业融合发展的新模式、新业态，“互联网+”正站在一个新的时代到来的前沿。而恰在此时，我国房地产行业步入深度调整期，成交疲软、利润摊薄，卖方市场渐行渐远，行业洗牌加剧，房企转型势在必行，“互联网+房地产”备受关注和追捧。

人们对事物的认识往往会经历一个由少到多、由浅入深的过程。2000 年之前，互联网带给我们的认知还多停留在工具层面，后来随着经济、社会的发展以及 IT 技术的普及，互联网的影响范围越来越广泛和深入，人们对其认识也由最初的工具逐步深化至渠道、基础设施乃至互联网经济体等。

“两会”期间，国务院总理李克强首次提出“互联网+”的概念，并指出“站在‘互联网+’的风口上顺势而为，会使中国经济飞起来”。一时间，“互联网+”风潮席卷中华大地，成为经济新常态下备受关注的兴奋点。

显而易见，“互联网+”并不是一个空洞的口号，而是对创新 2.0 下互联网发展新模式、新业态的高度概括，集中体现为用互联网思维来革新和改造传统产业，促其由过去的以企业为中心转变为以客户为中心，最终让客户获取最大的收益和享受最好的服务。

“互联网+”对传统产业革新和改造的重点在于“在线化”、“数据化”，其坚持把互联网本身固有的开放、平等、包容、体验、普惠等精神融入到传统行业的相关业务中，并助其实现自我更新。

近年来，“互联网+”日益成为难以逆转的趋势，互联网与传统行业结合而产生的各种新模式、新业态层出不穷，如京东、余额宝、快的打车、世纪佳缘和阳光舌尖等。作为中国最传统的行业之一，房地产一直没有主动触网的危机感，但进入 2014 年以后，事情似乎悄然发生了变化。

2014 年以来，房地产行业步入深度调整期，此次调整不同于以往或由于国家严格调控、或由于国际金融危机等外因导致市场发生剧烈波动，而是由行业的供求关系发生变化引起，标志着卖方主导楼市的时代结束，房地产买方市场时代到来，成交疲软、库存高企、价格低开、利润摊薄等正成为楼市运行新常态。

数据显示，2014年，全国商品房销售面积12.1亿平方米，同比下降7.6%，销售额7.6万亿元，同比下降6.3%；2015年一季度，10家代表性品牌房企销售面积1602万平方米，同比下降16.9%；销售额为1610亿元，同比下跌18.7%，品牌房企季度销售业绩同比下滑在近三年来尚属首次。

价格方面，2014年百城价格指数自5月起连续8个月下跌，全年累计下跌2.69%；十大城市累计下跌0.61%；在库存方面，截至2014年12月，厦门、杭州、海口等城市出清周期在15个月以下，而呼和浩特、大连、天津、北海、青岛等城市出清周期较长，超过20个月，短期库存去化压力较大；在利润方面，截至4月16日，沪深两市上市房企共计有42家发布了2015年一季度业绩预告，对今年首季做出业绩预警的公司多达27家，也就是说，超过六成的上市房企，对今年一季报不乐观。在预警名单中，首亏企业多达10家，万科一季度实现营业收入88.9亿元和净利润6.5亿元，同比分别下降6.4%和57.5%。

随着调整期的到来，房地产全面高速增长时代已一去不复返，行业面临重新洗牌，房企分化成为必然趋势。若想不被淘汰出局，房企迫切需要根据时代背景和自身发展困境进行变革。在此条件下，“互联网+房地产”成为诸多房企的新生存之道。

纵观房企与互联网的合作，除了传统的电商外，截止目前形成的比较典型的模式有房产众筹、社区APP以及自营O2O等。

在房产众筹方面，可通过万科操作窥知一二。2014年9月，万科曾以苏州万科城联手搜房发起全国首单房产众筹——拿出6折房源进行众筹资金招募及房屋竞拍，众筹投资人只需投资1000元，即可待拍卖结束后就溢价部分按照认筹金比例进行分红。据了解，原定四天完成众筹的万科城项目，因参与人数火爆超出想像，当天9个小时就顺利完成54万众筹资金。万科由此获得了客户储备、广告效应、洞察客户需求以及调整定价策略等多种收益。

社区APP是以增值服务实现换市场和拓展，其一方面可搭建传统开发商与客户或潜在客户的沟通桥梁，促使开发商深入了解客户需求，客户顺畅表达需求，从而助力房企实现精准开发和精准营销，另一方面在给业主提供更完备的服务的同时，也为房企提供了一个扩大自身经营范围、获得做物业服务以外利润的途径。万科的“住哪儿”、中海的“悦居中海以及金融街的“Life金融街”都是有声有色的社区APP案例。

自营O2O模式的代表作是潘石屹推出的SOHO3Q。该平台充分利用互联网的高效便捷，解决小微企业的写字楼办公需求，使其在线上选房、租赁、签约以及支付租金从而实现短租办公。与此类似的模式还有万通自由筑屋以及当代置业推出的“无忧我房”等。

此外，以全民经纪人体现的微信营销和发挥定向推广功能的大数据应用也构成了目前“互联网+房地产”的具体模式。但通过上述分析不难发现，上述模式多集中在营销环节，而营销只是房地产产业链上的一环而已，“互联网+房地产”绝不应该仅限于此，一定要走向深入，逐步覆盖前端的融资、拿地、设计、开发、建材采购等领域以及中后端的生产建设、商业运营、社区服务等领域，努力打造打造“互联网+房地产”全产业链的闭环。

（来源：观点地产网）

# 国企改革

## 为下一步深化国企改革提供制度保障

5日召开的中央全面深化改革领导小组第十三次会议审议通过《关于加强和改进企业国有资产监督防止国有资产流失的意见》，提出防止国有资产流失，加快形成全面覆盖、分工明确、协同配合、制约有力的国有资产监督体系。

同日通过的《关于在深化国有企业改革中坚持党的领导加强党的建设的若干意见》提出，坚持党的领导，要把加强党的领导和完善公司治理统一起来，明确国有企业党组织在公司法人治理结构中的法定地位。

“坚持党的领导，加快形成国资监督体系，为下一步深化国企国资改革提供体系性制度保障。”中国企业研究院首席研究员李锦在接受记者采访时说，两个文件审议通过，将有利于保障国企国资改革顺利推进。

会议指出，防止国有资产流失，要坚持问题导向，立足机制制度创新，强化国有企业内部监督、出资人监督和审计、纪检巡视监督以及社会监督。

李锦表示，会议提到的“坚持问题导向”颇具现实针对性。在已开展的数轮针对中央企业的巡视中，中央巡视组发现为数不少的“权钱交易”“利益输送”“链条性腐败”，造成大量国有资产流失。更值得警惕的是，在一些企业中，部分纪检监察机构监督责任严重缺失，既存在监督不力和形同虚设问题，又存在个别人掩盖腐败和自身腐败问题。

在中国人民大学法学院教授刘俊海看来，腐败已对国企国资改革顺利推进形成严重威胁，在加大反腐力度同时，加快形成有效制约的国有资产监督体系，为改革顺利推进提供制度性保障已是刻不容缓。如若不然，不仅改革可能遭遇各种破坏，无法顺利推进，而且可能令本来已取得的改革成果付诸东流。

值得注意的是，根据会议释放的信息，此番《关于加强和改进企业国有资产监督防止国有资产流失的意见》并非仅仅重申防止国资流失，而是提出要加快形成新的国有资产监督体系，会议并用十六字描述这一体系：“全面覆盖”“分工明确”“协同配合”“制约有力”。

在李锦看来，“全面覆盖”意味着监督将不留死角，在全面覆盖同时也将突出重点，而国有企业权力集中、资金密集、资源富集、资产聚集等重点部门、重点岗位和重点决策环节将是监督重点。

“‘分工明确’‘协同配合’则意味着，新的体系将清晰界定出资人、审计、纪检巡视、国企内部监督力量等各类监督主体的监督职责，增强监督工作合力。”李锦说，“制约有力”则是对新的国资监督体系提出明确目标和要求。

专家表示,《关于加强和改进企业国有资产监督防止国有资产流失的意见》《关于在深化国有企业改革中坚持党的领导加强党的建设的若干意见》两份文件获审议通过,为下一步深化国企国资改革做出保障性安排,也意味着备受关注的国企改革总体方案“渐行渐近”。

## 国家加快设政策“红线”堵国资流失

国资委 25 日下发《2015 年指导监督地方国资工作计划》,提出研究起草关于加强和改进企业国有资产监督防止国有资产流失的意见,指导地方国资委进一步强化出资人监督工作。

多位专家预计,防止国有资产流失政策文件将先于国企改革顶层设计方案出台,并对改革中可能出现的“灰色地带”加强监管,保证国企改革顺利进行。

一位权威人士对记者透露,为防止在改革中造成国资流失,建立和完善国有产权保护体系无疑是重要内容,包括在混合所有制改革中,国有产权流转程序规范和定价合理,市场化评估和透明操作等,防止出现国资贱卖、暗箱操作等现象。

根据计划,2015 年,国资委将指导地方国资委研究制订混合所有制企业实施员工持股试点的管理办法,规范开展员工持股试点工作;研究起草关于国有企业建立职业经理人制度的指导意见,加强对地方国资委建立职业经理人制度的指导。对此,有专家提醒,要防止股权激励成为少数人化公为私的工具。

以混合所有制为主导的国企改革正在全国范围内加快推进,但国资流失案件也频频敲响警钟。中国船舶工业集团公司党组日前通报巡视整改情况,关于“在资产收购、企业重组改制中造成国有资产流失”方面,通报称,中船集团经过初步调查,党组纪检组决定对有关责任人员进行立案调查,对违纪违规行为追究责任。

审计署原副审计长董大胜在接受记者采访时表示,从以前的审计情况来看,国资流失的高发期,恰恰是在国有资产重组、上市等期间,特别是企业进行并购、采购等重大项目和决策时,其背后容易暗藏腐败。随着国有企业改革的深入,必然会大量涉及国有资产重组、退出和调整等,而产权流动机制不健全、不透明和监管存在漏洞等问题,让正在推进的国企改革出现越来越多的“灰色地带”。

一方面,混合所有制改革中,会涉及很多产权流转,由于缺乏有效的对国有资产整体性的评估和透明公开化的流程规范,国有资产容易被低估,造成隐性的国有资产流失。另一方面,国有资本投资公司或者运营公司的组建是以投资融资和项目建设为主,如何保证资本可以获得股权公平合理的占比,并实现国有资产保值增值,防止国有资本收益减少甚至亏损,也需要关注。

# 京津冀一体化

## 京津冀产业转移指导目录将发 津冀承接八大产业

作为京津冀协同发展三大突破口之一的产业转移，正在提速。

21世纪经济报道近日获悉，由工信部等制定的京津冀产业转移指导目录目前已经定型，或于近期发布。

指导目录大致有八类重点产业，需要河北、天津来承接，分别是**信息技术、装备制造、商贸物流、教育培训、健康养老、金融后台、文化创意、体育休闲**。

“还有一些新的高端合作项目，例如滨海中关村(000931)科技园、北京新机场临空经济区、曹妃甸循环经济示范区、京津未来科技城合作示范区等。”知情人士表示，从一般产业到高端产业合作，以园区作为点来支撑，到京津、京冀产业带合作，由点到面，形成全方位的产业转移和产业合作。

### 津冀承接八大重点产业

去年6月7日至8日，时任工信部总工程师朱宏任就引导产业合理有序转移等工作，赴河北省进行了专题调研。调研期间，朱宏任召开了京津冀产业协同发展和产业转移工作专题座谈会，决议制定京津冀地区产业转移指导目录，搭建产业对接平台，引导产业合理布局 and 有序转移。

这次座谈会释放出有关部委将制定京津冀产业转移指导目录的信号。据了解，当时的座谈会初步确定了京津冀产业转移的四大思路，一是梳理本地区产业发展的要素保障情况、产业发展的重点领域和方向、承接产业转移的重点领域和方向、拟转移的重点领域和方向以及每个领域转出的标准和原则；二是加快构建完善区域综合交通网络，将区位、港口、先进制造业等优势有效叠加；三是形成梯度规律，从高梯度转移到低梯度。北京的高端产业，如高新加工制造产业，应先往河北的石家庄、唐山地区转移，再逐渐转移至周边的秦皇岛、沧州、邯郸、邢台、衡水、保定等地，而研发环节则始终留在北京；四是把握产业转移机遇，把吸引人才作为工作着眼点。

“现在京津冀产业转移指导目录目前已经定型。”前述知情人士表示，其或将于近期发布，确定了**信息技术、装备制造、商贸物流、教育培训、健康养老、金融后台、文化创意、体育休闲**等八大类重点转移产业。

为何会重点点名这八大类产业？河北工业大学京津冀发展研究中心李峰博士认为，一方面是立足于源头疏解北京非首都功能考虑，另一方面也是与三地产业发展基础和优势相结合。

“产业转移和三地功能定位，发展目标有关，疏解北京非首都功能，就要考虑哪些产业在北京但不符合北京作为首都的定位，比如说商贸物流、健康养老、教育培训等产业就属此类。”他对 21 世纪经济报道记者表示，同时，“这也是发挥三地产业比较优势的过程，考虑哪些产业津冀能够承接以及其未来发展方向、交通保障等因素，从而确保产业转移能够落地生根”。

事实上，诸如信息技术、装备制造、商贸物流等产业，在天津、河北已经形成一定规模的产业集群。

以河北为例，河北现已有三大高端装备制造业基地、三大新能源汽车基地、四大电子信息产业基地、六大新材料基地、九大新能源基地和九大生物工程基地来对接北京天津的产业转移，为全面的京津冀产业布局做好准备。阿里巴巴、当当网、凡客、亚马逊、京东、唯品会等电商也已先行转移到天津武清。

“这次北京是转出方，感觉好像是北京在“甩包袱”，但其实是三地合作，初衷是希望把产业做大做强，因为北京空间资源有限。”李峰认为，上述产业转移到北京之外后，有利于重新凝练产业链，尤其是其与当地产业基础强强结合，实际上是区域资源整合的过程。

### 产业转移新思路

而谈论产业转移，一个不可回避的问题便是，如何确保转移产业能够落地并发展？

“通过园区和基地来作为承接产业转移的载体。”前述知情人士介绍，因为园区已形成一定的产业集群，并且配套设施较完善。

在去年“226”座谈后，河北筛选了多个平台进行重点打造，对接京津冀。据他介绍，“在去年上半年，河北重新规范和整合开发区布局，形成 196 个省级开发区平台，用于承接北京的产业转移，力度很大。”

实际上，通过园区对接的方式，在指导目录未出之前就已经开始进行，去年北京经信委和河北工信厅光通过负面清单的形式，已经组织北京的 27 个园区与河北的 57 个园区分批进行了 4 次产业对接。

“他们还不光拿着产业来的，还拿着地图来的。”李峰表示，产业转移作为京津冀协同发展的三个突破口之一，和三地总体规划契合，也与三地本身规划相衔接。

比如，作为产业转移的承接方，河北的计划是，以横向功能区加纵向产业清单的模式承接产业转移。在功能区划分上，作为京津水源地的冀西北张（家口）承（德）地区侧重于对接绿色产业、高新技术产业；秦（皇岛）唐（山）沧（州）沿海地区特别是曹妃甸和渤海新区，侧重于承接重化工业、装备制造业；廊（坊）保（定）地区侧重于承接新能源、装备制造以及电子信息产业，冀中南地区侧重于承接战略性新兴产业、高端产业制造环节和一般制造业的整体转移。

对此，长期关注京津冀产业转移进展的李峰表示，这实际已具体到操作层面上，同时也是整个京津冀协同发展过程中产业转移整体思路的一个层面，相较以前，整体产业转移的思路更明确和清晰。

一方面，产业协同与区域规划的整体思路相近，要破除“一亩三分地”理念，也就是说各地必须立足于当前明确自身的定位，发挥产业比较优势，而不是盲目追求一致。比如北京突出自身的知识、技术，天津突出自身的产业创新、研发，河北突出自身的战略支撑、高新技术。

同时，产业转移思路和之前有所不同，不仅仅是单纯的产业转移，而是把产业转移和人口的迁徙、城镇化建设、生态保护这四方面协同在一起。

此外，“产业转移更重要的是市场力量，往产业链更高端走。”李峰认为，这需要让企业能够看到未来的发展前景，政府力量很重要，市场力量同样不能忽略。

他认为，在三地产业转移过程中，涉及财政分权的问题，是下一步改革的难点和重点。“京津冀发展希望成为全国改革的示范区，破除行政区划成为协同发展的全国示范样本，这个过程中财政体制是一定要动的。”

（来源：21 世纪经济报道）

## 京津冀交通一体化规划完成 6 年将投 1.5 万亿

据直接参与京津冀协同发展规划编写的专家透露，京津冀交通一体化规划已制定完成，只待公布。

经济观察报消息称，上述参与规划编制的专家透露，目前京津冀三地的总投资规模要大于规划，规划中的项目重点是断头路和轨道交通。据多位专家测算，从今年至 2020 年的六年间，京津冀三地交通方面的投资预计在 1.5 万亿元左右。

而在这超万亿投资中，引入社会资本也是京津冀三地正在尝试的路径。可以预见的是，随着京津冀交通一体化推进，河北受益最明显，北京功能疏解、产业转移将更便捷进入环京津地区。相距京津较远的石家庄，或受其直接辐射较小，但更便利的交通区位，让它也有了更多想象空间。

申万宏源认为，京津冀一体化将带来巨量投资，并产生大量的投资机会，据财政部测算，京津冀一体化未来 6 年需要投入 42 万亿元。其中，交通一体化将带来许多重大投资项目，给基建、交运、港口、建材等相关产业链带来机会。

（来源：证券时报网）



## “软区划”与京津冀一体化

京津冀三地在历史上属于同一行政区划，这为京津冀一体化奠定了基础。为了更好地推进京津冀一体化进程，河北省除了需要在行政区划内部做文章，也需要在京津行政区划更多地进行磨合，构建跨越行政区划的城市体系。在此期间，河北省已经开始在行政区划内部做出较大调整，例如率先将一些发展基础较好的县级中心地升格为省管县，保定的定州和石家庄的辛集就是率先升级为省管县的两个县级市，随后还会有更多的县级中心地调整为省管县，这包括迁安（唐山）、宁晋（邢台）、涿州（保定）、怀来（张家口）、平泉（承德）、任丘（沧州）、景县（衡水）、魏县（邯郸）等。最近保定的行政区划也做出了较大调整，调整后的市区面积扩展为2531平方公里，进入大城市的行列。从长期看需要在“京津石三角形”的基础上继续构建“三组团”即定州组团、安新组团、涿州组团和构建“双中心”即“石家庄+保定”“双中心”城市组团。在行政区划间进行磨合方面，需要突破现有行政区划束缚，通过构建“软区划”方式，实现京津冀三地之间的高水平合作。

### 京津冀的“软区划”设计

与“软区划”相对应，既有的行政区划为“硬区划”。“软区划”可以在不改变现有行政区划的条件下，使得京津冀三地之间在最大程度上得到融合发展，改变此前“一亩三分地”的局面。

与京津相邻的河北省区域包括廊坊、承德、张家口、保定、沧州和唐山等，其中承德、张家口以及保定部分地区属于“环京津贫困带”范围，在行政区划上存在“包围与被包围”问题。通过“软区划”设计，能够将这些区域尽量分解到“软区划”内，模糊区域界线，强势的区域经济对弱势的区域经济形成辐射作用，将大都市的影响力直接扩展到行政边界以外，消除区域经济发展中存在的地方本位主义影响，在“硬区划”以外尽快发展出更多的“子中心城市”。

“软区划”并不只是针对省级行政区划之间而言的，省级行政区划内部也要实行“软区划”，尤其是冀东和冀中南地区。冀东地区的秦皇岛距离京津较远，需要以唐山为中心进行“软区划”设计，在冀东地区通过整合唐山和秦皇岛构建“大唐山”，形成京津东侧的“东子”。同时在冀中地区要加大保定的独立性，形成京津南侧的“南子”，“东子”、“南子”与京津大都市高效互动形成以京津为“双核”的“双核+双子”结构。保定以南的石家庄、衡水、沧州、邢台、邯郸等距离京津较远，需要以石家庄为中心整合在一起，尽快形成“倒靴型”城市体系。省域行政区划内的“软区划”使得各个子区划之间由竞争大于合作变为合作大于竞争，提升京津冀的整体城市化水平。

“双核”即京津两个大都市，“软区划”要以“双核”为中心构建城市体系。京津以外的河北省区域在“分步走”发展过程中，首先将张家口、承德、保定、唐山、沧州等发展成为京津周边第一层次的“子中心城市”。通过软区划以北京拉动张家口和承德发展的同时，

要以北京为核心构建保定和唐山两个“子核”，同时也要以天津为中心发展唐山和沧州两个“子核”，同时通过任丘和河间将保定和沧州整合在一起。在环京津地区形成“双核+五星”的城市体系。在充分发展第一层次“子中心城市”的基础上，将“双核”的城市影响力逐渐扩展到石家庄、衡水、邢台、邯郸、秦皇岛等城市，这是京津冀一体化进程中“双核”影响到的第二层次。在第二层次中，京津东侧构建以唐山为子中心、整合唐山和秦皇岛的“唐山+秦皇岛”软区划。在京津南侧构建以石家庄为子中心、整合石家庄、沧州、衡水、邢台、邯郸的“一核+四星”软区划。在京津冀地区形成多层的“双核+多子”的城市体系结构。

### 在京南形成“三组团”和构建“双中心”

1. 形成“三组团”：定州组团、安新组团、涿州组团。在“双核+多子”的城市体系建构中，不仅要重视“京津石三角形”、“京津保三角形”的建设，而且要重视三角形内部小城市团的建设。这些小城市在“双核+多子”的区域发展中将会发挥较大的作用。依托发展基础较好的小城市构建城市子团，就能够将大城市与小城市紧密联系在一起。

定州子团、安新子团和涿州子团是首先应该受到重视的三个城市子团。三个子团将保定紧紧包裹了起来，定州子团位于石家庄与保定中间，在保石两个城市间扮演着中介角色，定州升格为省辖市后，在保石之间的地位更加突出。涿州位于保定与北京之间，这是北京南面河北省区划内的第一个小城市，与廊坊、霸州构成了“涿廊霸三角形”，对“京津保三角形”起着支撑作用。三个子城市团对于构建“大保定”，进而在京津冀区域内强化保定的城市影响力有重要影响。

涿州子团、安新子团和定州子团分别向北、向东和向南扩展着保定的影响。优越的区位条件，使得保定率先进入“多中心”发展阶段，小城市子团能够让保定与北京、天津和石家庄三个大城市尽早连接在一起，通过借力发展承接大城市分解出的职能，也为将保定尽快发展成为京津周边的子城市奠定基础。

在京津冀一体化进程中，京津周边隶属河北省的诸多小城市都需要争取承接从京津疏解出来的职能的机会，但只有充分营造条件才能够抓住机会。依托发展基础较好的小城市构建城市子团就是在为争取发展机会做准备。在这样的发展思路下，保定就能够从“一城三星”扩展为“一城多星”，并进一步扩展为“一核多团”，让“大保定”的影响力进一步扩大。

2. 打造“双中心”：“石家庄+保定”进行充分整合。在“京津石三角形”区域内，最终要形成两条主干发展线：其一是“石家庄—正定—新乐—望都—保定—徐水—定兴—高碑店—涿州”线，其二是“石家庄—藁城—晋州—安国—博野—蠡县—高阳—任丘—天津”线。两条线最终形成“京津石三角形”。

该三角形区域内目前最重要的是要强化以石家庄为中心整合鹿泉、正定、藁城、栾城形成“一核四星”的“大石家庄”发展局面，将四个小城市打造成为“大石家庄”的外围的四个子中心，其中正定和藁城向东北方向发展逐渐与“大保定”格局下的“定州子团”、“安国子片区”等整合在一起，进而与保定整合在一起。“保定+石家庄”“双中心”城市团能

够使冀中南地区与京津两个大都市高效互动，解决“分步走”的京津冀一体化方式下，冀中南地区与京津大都市由于空间距离较远而受大城市影响较弱的问题。

“双中心”使冀中腹地的城市影响力得到强化，与京津大都市在京津冀区域内形成“双核+双中心”的城市格局，“双核”对近京津的河北省区域产生较大的影响，“双中心”则对远京津的河北省区域产生影响，冀南的邢台、邯郸受到“双中心”的影响也能够尽快融入到京津冀一体化进程中。“双中心”能有效解决保定、石家庄在与京津协同发展过程中各自为政的问题，每个城市的影响力都会通过借力发展得到强化，而且“双中心”能够与太原、济南协同发展，以“双中心”为核心在京津南侧形成东西向的城市走廊，在京津冀既有基础上形成“广域京津冀”协同发展的格局。

“软区划”思路下京津冀三地多种整合方案设计

1. “五核心”设计。思路一：北京、天津、保定、唐山、石家庄成为京津冀地区的五个核心，即在原先京津“双核”的前提下，在河北省行政区划内强调保定、唐山和石家庄的作用。北京协管张家口全部以及京津之间的廊坊部分，天津协管承德全部以及天津以西的廊坊部分。唐山协管秦皇岛，赋予保定较多的自主权，发展成为京津南侧的子中心城市，与南侧的石家庄逐渐构建京津南侧的“双中心”城市体系。

在这种设计思路下，石家庄主要负责整合衡水、沧州、邢台和邯郸，石家庄的区域经济中心的作用会更强，从根本上消除了京津冀行政区划的镶嵌构造。

思路二：该种“软区划”与前一种思路的差别在于将沧州划归天津协管。这样不但能够使软区划下的天津哑铃型区域结构在南北方向上更加对称，而且可以使天津能够对河北省中南部地区产生直接影响。在“天津软区划”的面积得以扩展的同时，“石家庄软区划”的面积得以缩小，石家庄可以集中力量对衡水、邢台和邯郸施加影响，使得河北省最南端的城市化水平得到整体提升。石家庄在“一城四星”的小格局基础上形成“一核三星”的大格局，在与保定和沧州互动的同时，进一步与晋东、鲁西的部分区域整合，强化石家庄的影响力。

思路三：这种“软区划”与上述稍微有所差别。“北京软区划”仍然以北京为中心协管张家口保持不变外，而唐山成为软区划下的新中心，整合承德、秦皇岛。“唐山软区划”与“北京软区划”的面积相当。

这样的设计就解决了哑铃型的天津软区划两头大中间小的问题：天津协管天津以西的部分廊坊以及沧州；保定与石家庄整合在一起，在石家庄设立软区划的中心；将衡水、邢台和邯郸整合在一起，在邯郸设立软区划中心。这种软区划虽然比“天津软区划”更加合理，并且对保定和石家庄进行了充分整合，从而更能强化京津双中心城市体系，但邯郸由于位于河北省最南端，加大了与京津互动的难度。但邯郸作为软区划的中心后，就可以较好地避免邯郸、邢台在京津冀一体化进程中被边缘化的问题，并且可以强化建设京津与河北省南端互动的基础条件。

2. “两核心”设计。“两核心”即京津“双核”。该种设计方案将京津冀整个区域分别以京津为核心划分为两个部分。北京协管承德、张家口、保定、石家庄以及京津之间的廊坊部分，天津协管唐山、秦皇岛、天津以西的廊坊部分、沧州、衡水、邢台、邯郸。该设计方案既克服了前文述及的京津冀行政区划存在的镶嵌问题，同时京津的软区划可以在南北方向上打通，京津两个软区划的分界线沿“东北—西南”方向分布，接触区域广泛。“北京软区划”以北京为中心，逐渐构建起“承德—北京—保定—石家庄”城市链，与张家口形成“一点+一链”的构架，“天津软区划”以天津为中心，形成“秦皇岛—唐山—天津（廊坊）+沧州+衡水+邢台+邯郸”城市链，随着两条链上城市影响力逐渐增强，两条链逐渐并在一起形成“东北—西南”方向的城市带，“双核”通过城市带上的“多核”成为京津冀区域的中枢。

3. “三核心”设计。“三核心”即北京、天津和石家庄三个核心。“两核心”设计方案虽然优势很明显，但缺陷是两个直辖市协管的区域较大，虽然克服得了行政区划镶嵌的问题，但由于“软区划”线条过长，在发展中也不能避免首尾不能相顾的问题。为此可以对“两核心”设计进行改进，实行“三核心”方案。这种方案下设计北京、天津和石家庄三个核心城市。北京协管承德、张家口以及京津之间的廊坊部分，天津协管秦皇岛、唐山、天津以西的廊坊、保定，石家庄主要整合沧州、衡水、邢台和邯郸，于是在京津冀区域内形成了“彡”状的“软区划”格局。“北京软区划”由长条形变成了块状，保定归为“天津软区划”。石家庄整合衡水、沧州、邢台、邯郸，在冀南地区形成“倒靴型”城市体系。“彡”状“软区划”在一定程度上解决了“两核心”思路下长条形软区划首尾不能相顾的问题。京津与石家庄作为软区划的三个核心在京津冀区域内构成鼎足发展格局，每个软区划的面积相当，核心城市间能够高效互动，镶嵌型行政区划问题也得以解决。

（来源：中国经济报告）

## 行业动态

### 万科集团成立物流地产公司 未来将打包上市

据有关媒体报道称，万科已撤销物流地产事业部，成立万科物流地产发展有限公司(以下简称万科物流公司)，美国黑石集团也是股东之一。

万科内部员工称：“撤销事业部改为公司是因为集团更重视物流地产了，该公司今年外招了很多员工，并在短时间内拿下大量土地。”

报道还透露，万科物流公司的第一负责人为周喆，2014年1月加入万科，曾任战略投资营销与运营管理部助理总经理。

事实上，早在去年10月万科前高级副总裁肖莉便向媒体透露：“目前，国内的仓储建设远远跟不上网购行业的发展，万科认为物流地产发展空间巨大。未来，我们将引入黑石、kkv、凯雷等战略投资伙伴。”

而在万科6月4日公布的5月份销售简报上，也首度披露了集团对于物流地产的规划：“下一阶段，我们将在住宅和传统商办地产之外，积极拓展消费地产、产业地产，而产业地产的业务重点方向之一将是物流地产。”

万科于报告中介绍道，目前万科已获得物流地产项目2个。其中，贵阳龙里物流项目位于贵州省龙里县快递物流园，项目占地面积约13.3万平方米，建筑面积约10.1万平方米。万科预计将拥有该项目50%权益，须支付地价款约0.15亿元；

此外，武汉阳逻物流项目位于武汉市新洲区阳逻街，项目占地面积约14.9万平方米，建筑面积约7.6万平方米。万科拥有该项目100%权益，须支付地价款约0.6亿元。

另有内部员工透露：“截止到6月，万科实际拿下的物流地产总用地面积已经达到一百万方左右。”

此外，报道还称，万科要把暂居行业领先地位的普洛斯当作学习目标。普洛斯中国区总裁杨传德去年7月在接受媒体专访时也透露，万科请了普洛斯的专家到其总部去给员工上课。

不过，在物流地产的资金成本方面，万科并没有透露过多。有业内人士分析认为，万科在海外拥有丰富的融资渠道，海外融资成本较低，有助于万科实现物流地产项目的快速复制和扩张。万科快速抢占市场后，未来再通过打包上市的形式寻求退出。

## 万达联手快钱推商业地产众筹

中国证券报记者从万达集团了解到，由万达集团、快钱公司联手打造的万达互联网金融业务将于6月8日宣告落地，双方拟共同推出中国首个商业地产众筹项目“稳赚1号”。

该项目突破传统商业地产的融资模式，运用创新的互联网金融方式，使资金直接注入到万达广场的建设之中，支持集团实现在商业地产领域的持续快速扩张，加速集团向轻资产的服务型企业转型。

据了解，“稳赚1号”将通过快钱平台 jr.99bill.com 及“快钱钱包APP”限额发售，募集期为2015年6月12日至6月15日。项目成立三个月起投资者即可选择流通变现。作为万达互联网金融的首发产品，“稳赚1号”以万达广场为基础，募集资金将直接投向各地万达广场建设，投资人则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%以上。同时，依托快钱公司领先的互联网金融业务平台，该项目还具备较强的互联网属性，起始投资金额仅为1000元，拉低传统商业地产的投资门槛，使广大普通投资者也能轻松拥有优质物业，与商业地产龙头企业共同分享丰厚的投资回报。

中国互联网金融行业协会会长宏皓认为，万达广场众筹项目实现资金与实体产业的直接对接，开创全新的商业地产融资模式，是实现商业地产轻量化的快速扩张之路。该项目也是迄今为止全国范围首个具备实质意义的金融创新项目，这种创新的互联网金融模式与国家“互联网+”战略一脉相承，是产融结合的有益尝试，是“互联网+”拉动实体经济的典型范例。

根据万达集团规划，公司未来会将互联网金融创新全面应用于商业地产领域，通过准金融投资行为，运用金融的杠杆，走轻资产路线，加速集团向轻资产的服务型企业转型。万达集团将灵活运用社会资金，用更快的速度来完成开业1000个万达广场的宏伟目标，并逐步建立起万达内部的轻资产融资管道，完善互联网金融战略布局。

（来源：中国证券报）

## 中信地产5月签约销售16.7亿元 同比增50%

5日，中信地产通过官网公布其5月销售数据，2015年5月中信地产当月签约金额16.7亿元，环比增长65.7%，同比增长50%。

据观点地产新媒体了解，近年来，中信地产较为低调，此次也是其为数不多的对外公布销售业绩。在拿地扩张到项目方面，也较少通过招拍挂流程去拿地。

不过，日前深华发宣布，为加快推动公司位于深圳光明新区公明街道华发片区城市更新项目实施进程，公司及武汉中恒集团基于对深圳市前海中证城市发展管理有限公司在房地产领域能力的认可，拟与前海中证及其设立的项目公司就目标项目进行合作。

值得一提的是，公告也指出，前海中证正是中信集团属下企业，管理人员操盘项目主要有中信红树湾、中信领航、中信湾上六座、中信千舟湾、中信半岛云邸、中信龙潭岭等。

而这也透露了，中信集团旗下中信地产间接获得了深圳光明新区旧改项目的开发权。

据悉，中信地产目前在深圳除上述项目以外还有中信龙盛广场、中信领航、中信湾上六座。目前均已售罄，短期并无新增项目补给。

## 决裂佳兆业后首份成绩单 融创前 5 月销售 242.8 亿

在结束与佳兆业 111 天的长征并购路后，融创中国于 6 月 5 日下午公布了其前五个月销售数据。

单 5 月，融创中国实现新增预订销售金额 62.5 亿元，合同销售金额 52.4 亿元，合同销售面积约 26.4 万平方米，合同销售均价约 19,840 元/平方米。

截至 5 月底，融创中国实现合约销售金额 242.8 亿元(其中，合同销售金额为 206.9 亿元，预订销售金额为 35.9 亿元)，合约销售面积约 107.6 万平方米，合约销售均价约 22,560 元/平方米。

在此前 3 月举办的 2014 年度业绩会上，融创中国披露公司 2015 年销售目标为 660 亿元，照此计算，公司前 5 月约完成全年目标的 36.8%。

据观点地产新媒体查阅，融创中国于今年一季度共实现合约销售金额 144.7 亿元，约占全年目标的 21.9%，而二季度前两个月的销售额(98.1 亿)则已占全年的 14.9%。

对比来看，融创中国于二季度的销售情况较一季度有明显提升。对此，融创中国相关负责人对观点地产新媒体表示，主要原因是公司在北京、天津、上海、重庆、苏州及杭州的多个项目二季度销售额及销售面积有大幅增长。

“其中，天津泰达城五月卖了 5000 多平米(前四月未有售出数据)，重庆玫瑰园从 3 月起售，上海盛世滨江 5 月的销售额约为 4 月的 6 倍，而苏州的桃花源及杭州的河滨之城卖得也非常不错。”

而在此前，问及一季度销售金额较少一事，融创相关人士曾对观点地产新媒体解释称：“集团包括大部分房企开盘节点都是二三季度，一季度推货量本身就比较少，销售金额较少是比较正常的现象。”

而随着市场回暖，融创的销售也开始慢慢步入快车道。但与此同时，评级机构标准普尔则于 5 月 26 日发布报告，将融创中国的信贷评级，由原来的“BB-”下调至“B+”，同时下调融创的高级无抵押票据及融创的长远大中华区评级。

标普认为，下调评级是由于融创过去半年至一年的现金流及杠杆情况，自去年恶化之后仍维持疲弱，加上集团去年的合约销售、收入及 EBITDA 利润率均令人失望，而“今年虽有所改善，但未能对财务上有帮助”。

除下调评级外，标普同时亦下调融创今明两年的合约销售及收入预测。同时指出，融创积极的扩张及并购持续，对集团有一定利好，但会增加集团的财务风险，“若收购(佳兆业)成功将会增加现金流及杠杆的压力”。

“经商榷，集团方面对此不予置评。”问及标普下调对融创的业绩预期，上述人士如是回答观点地产新媒体。

值得一提的是，在标普作出上述负面评级后的两天，5 月 28 日早间，“白武士”孙宏斌正式宣告终止收购佳兆业，经过 111 天的跌宕起伏，终于结案陈词。

融创中国公告指出：“卖方、要约方、保证人和本公司已于 2015 年 5 月 26 日订立《终止协议》，即时终止《股份买卖协议》。”

同时，由于股份购买一事不继续进行，股份要约、期权要约、可转债要约亦因此不会如联合公告原本所披露的进行。“有关佳兆业要约期于本公告发出之日，即 2015 年 5 月 28 日，结束。”

然而，随着这场收购交易结束的，并不包括融创此前收购佳兆业的上海四项目，这也是二者目前仅有的关联之处。

据了解，2015 年 2 月 1 日，融创中国发布向佳兆业集团收购目标公司的股权及债权的公告。根据公告，融创中国旗下天津腾耀作为买方，以 23.74 亿元的价格收购佳兆业集团旗下上海新湾收购四家目标公司股权及债权各自订立收购协议。

但于 6 月 1 日，有关融创收购上海四幅地块的相关事项，佳兆业二次宣布延迟寄发通函事宜。

佳兆业于公告中称，通函原本预期于 2015 年 5 月 31 日或之前寄发予股东。但由于需要更多时间编制本集团的若干财务资料及项目公司的估值报告，以供载入该通函，公司预期寄发该通函的日期将延迟至 2015 年 8 月 31 日或之前。



# 名企研究

## 名企研究---绿地集团（三）

“下雨就要打伞。”松下幸之助的这句话备受绿地集团董事长张玉良所推崇。而用其自己的话解释，那就是“环境变了，策略也马上要变”，这也正是他所称的绿地的战略——所谓天下武功，无坚不摧，唯快不破。

不难看出，张玉良是一个强调应变与速度的人。而这一理念也一直贯穿于他所掌控 22 年之久的绿地集团。

从上世纪 90 年代的动迁房、再到旧城改造，接着是在全国做商品房、大型综合社区和城市综合体；2011 年开始布局全球房地产，同时到地产之外进入煤炭、汽车、金融等领域；一直到近两年，产业地产、上市融资，海外拓展，发力金融等，可以说绿地从不放弃任何一个快速做大的机会。

截止 2013 年底，绿地集团全年实现业务经营收入超过 3300 亿元，利税总额超 280 亿元，年末总资产近 3400 亿元。而备受业内关注的房地产业务更是实现预销售金额 1625 亿元，一举从 09 年的排名第五提升到行业第二，据头名万科相差仅仅不到百亿。

今年初，绿地提出了房地产销售额 2400 亿元的目标，被业内认为将有机会超过万科，成为我国乃至全球最大的房地产企业。而按张玉良的想法，超越万科不是最终目的，“两至三年冲击世界百强”才是其真正的雄心。

### 上天入地 城市运营

所谓上天，指的是绿地在各地的超高层建筑。

近年来，绿地集团在全国范围内陆续打造一批超高层地标性建筑，并统一冠名为“绿地中心”。在中国，300 米以上的超高层有近一半是绿地投资管理的，全球第三、第四以及第七超高建筑均在绿地麾下。之前虽然说绿地在住宅开发领域还屈居第二，但在超高层领域，绿地绝对可以和国内房企一较高下。

“让城市有腔调”的绿地，正是通过多年来在超高层城市综合体开发领域的不断探索与积累，从众多房企当中杀出重围，渐渐占据行业领先地位，为其开启了一个新时代。而这种思路下，绿地今年又出奇招，除了“上天”，还要“入地”。

7 月 22 日，绿地地铁投资发展公司在上海揭牌成立。根据绿地集团与申通地铁、上海建工等沪上企业签署的战略合作协议，将由绿地牵头组成联合体在全国多地开展地铁投资开发业务，计划在年内确立首批投资项目。

按照设计，绿地地铁投资将采用“轨道工程+区域功能”整体开发模式，通过BT(建设-转让)投资等方式，牵头战略合作伙伴组成联合体，在全国多地开展轨道工程投资建设业务，同时积极参与地铁沿线区域的城市综合开发。工程竣工后，其有关权力按不同情况由政府部门以多种方式进行赎回。

地铁只是其次，与绿地热衷各地建设超高层地标的心思一样，土地才是绿地舞剑之真意。

而这个项目被业内认为或有事绿地新一轮扩张的开始。长期研究物业资产管理的第一太平戴维斯中国区总经理刘德杨认为：“绿地做地铁上盖的模式，想象空间极大。能够拿到相关土地的开发权，本身就是一项非常核心的竞争力。”

可以说，“求快”使得绿地每一次对市场方向的判断与调整先快一步，而且以高达数千亿的资产体量，绿地的转身节奏令人称奇。

数年前，绿地便提出站在“城市运营商”的角度，对上海花桥东区进行整盘规划、建设和管理。之后绿地在全国各地参与到新城建设、超高层综合体开发、空港物流园区建设中。用一位资深地产界人士的话说，那就是“想政府所想，为市场所需”绿地每一次都是迅速抓住地方政府扩展城市的市场空白，分享了城镇化与城市化的红利。

### **国内强化金融 海外拓展迅猛**

今年7月，面对依旧严峻与扑朔迷离的房地产市场，张玉良表示“中长期来看，房地产行业仍有空间，下一个十年对中国房地产企业来讲仍然会是一个比较有利的发展时期，企业应当珍惜机遇。”而房企应该聚焦“坚持转型”与“走出去”两大抓手。

而对于绿地，其实这种“国内转型、海外深耕”的战略布局其实也已走在了同行前面。其中绿地“国内转型”很重要的一点就是其金融业务正迎来飞速发展。

早在2011年4月，就成立了全资子公司绿地金控集团，当时注册资本金10亿元。近年来，绿地集团更是将金融产业作为重要的次支柱产业加以培育和发展，先后投资入股锦州银行、上海农村商业银行和东方证券等金融企业，在上海发起设立了中国规模最大的小额贷款公司，并积极在重庆、宁波、青岛、呼和浩特等城市成立小额贷款公司。

截至目前，绿地集团金融产业实力规模迅速扩张，经营业绩较去年同期实现大幅增长。重庆、宁波两地小贷公司全面运营，贵州金交所内部试运营，加速筹备青岛、南昌等地小贷公司开业；获国家发改委批准发行20亿元企业债券并已流通；与交银信托、中信信托合作，设立20亿元的信托基金；与中国信达在资产管理、联合投资、资本运作、产业上市；在香港成功发行10亿美元高级票据，用于投资境外项目；融合等方面开展全方位战略合作，计划三年内合作规模达到500亿元。

与此同时，对于海外市场，绿地一直以来雄心勃勃，但是之前其实并不顺利，不过，从2013年开始，绿地的“走出去”战略获得空前的成就。有媒体甚至表示，在中国企业掀起的全球“第六次并购浪潮”中，绿地集团成为中国房地产企业全球化当仁不让的先锋者。

从 03 年最早参与俄罗斯的海明珠项目开始，绿地就想着把业务朝海外拓展。2011 年，绿地正式计划开拓海外市场，并将海外投资瞄准委内瑞拉、朝鲜等发展中国家。不过，当地落后的基础设施、人才匮乏、政局动荡，让绿地海外初战未捷。

之后绿地调整方向，把目光投向发达国家市场。2013 年，张玉良从亚洲到欧洲，从大洋洲到北美，在全球布局了 4 个洲、9 国、13 城，海外投资总额达到 100 亿美元，年内实现销售收入 30 亿元。特别是在 2014 年，明显感觉绿地更是加快了“海外业务”的布局。

9 月 20 日，作为布局世界、征服亚澳欧美四大洲 10 国 100 城，中国最大的一站式海外置业平台——绿地集团海外销售中心盛大揭幕，这与之前的“全球 13 城”目标相比，全球化的野心显得更加咄咄逼人。

得益于“走出去”的战略的坚定，绿地海外业务正在加快形成效益产出。绿地的消息显示，今年 5 月，绿地汉拿山小镇启动首批产品交付，这是近年来中国房企第一个交房的海外住宅；4 月，澳大利亚悉尼绿地中心项目二期开盘当日即成交 100 套，总金额大约 8 亿元人民币，该盘去年底一期开盘即售罄，曾刷新了悉尼市中心豪宅单日成交纪录；美国洛杉矶绿地中心项目近期正式启动认购，已销售近 150 套。位于美国、加拿大、英国、马来西亚等地的其他项目均将于年内实现销售。

### **“借壳”上市 朝房企全球化迈进**

除了在销售业绩上，绿地向万科发起冲击外，在资本市场，绿地今年也在加速。

2013 年下半年，绿地收购盛高置地完成香港资本市场布局。2014 年上半年，A 股市场最大规模的借壳计划诞生，绿地 100% 股权拟注入金丰投资，预估值达 655 亿元，公司总市值将直逼房企龙头万科。

8 月 21 日，该上市重组计划也迎来实质进展，中国证监会依法对金丰投资提交的《上海金丰投资股份有限公司发行股份购买资产核准》行政许可申请材料进行了审查，认为该申请材料齐全，符合法定形式，决定对该行政许可申请予以受理。

有分析认为，绿地集团多元化的产业链条在目前房地产行业进入下半场的大环境下优势凸显，估值水平有望超过万科绿地集团将成为 A 股地产公司中的又一艘巨型航母。

更有人称，张玉良努力了 22 年，终于让绿地摘掉了“红帽子”。在融资方面更为便利的绿地离“老大”的位置更近了一步。

然而事实上，不管外界怎么看待“万绿之争”，张玉良倒是対这个问题看得很淡。他不止一次地表示，超越万科不是目的。他认为在不断变化的时代背景下，顺应大势，与时俱进，推动企业持续“再成长”，才是中国大企业面临的共同课题。而这也是绿地“再成长”道路上的又一次思考。

今年 9 月，在重庆举行的“2014 中国 500 强企业高峰论坛”上，张玉良作了题为《新形势、新思维、新动力》的演讲，他说面对全球经济大变局和中国经济新常态，大企业必须把握新形势，具备新思维，寻找新动力。

他表示，面对“高增长红利缩减、企业转型升级艰难、商业模式急剧变革”的三重挑战，房企要求变，战略也要调整。当然万变不离其宗，绿地要成长，还是要跟着经济发展走、跟着人口流向走、跟着改革导向走，跟着全球化的趋势走。

发展才是硬道理，而归根结底，绿地 22 年不断发展壮大，或许正如张玉良自己所讲的那样，只为一件事情：在国际化的坐标系中找到自己的位置。

**转型升级永无止境，只有进行时没有完成时。**

正如张玉良所说，如果一个企业家不追求发展，那就不是好的企业家。绿地的再成长思考其实就是两个“永不”，即“永不满足、永不止步”！

## 21 年增长 1.5 万倍的秘诀

在中国地产界，有一艘隐形的航母级企业，“不差钱”的它并不像万科那样很早就实现了 A 股上市，它的掌舵者也不像华远任志强那样为人熟知，但是论实力和世界排名，它或许已经超过了同行的万科、恒大们。

这就是上海绿地集团（下称绿地）。在 2013 年的世界 500 强排行榜榜单上，绿地以 317 亿美元的营业收入排名第 359 位，而在 2012 年的榜单上，绿地则刚刚爬上榜单，排名第 483 位。仅仅从榜单排名的变动来看，绿地的发展速度极其惊人。

事实上，自成立以来，绿地一直保持着火箭般的发展速度。21 年前，绿地集团董事长、总裁张玉良创立绿地之时，其资产只有 2000 万元，而 21 年后，绿地的资产规模已经高达 3000 亿元，营业收入高达 3000 亿元。

21 年前，张玉良是上海市的一名公务员，他的工作就是帮机关建房、分房，当时他的能力已崭露头角，如果一路从政的话，他应该会有很多机会。但在 1992 年改革的春风响彻神州之际，他毅然辞官下海，拿着政府划拨的 2000 万元，带领着十几个年轻人，成立了地产开发公司。

张玉良告诉《中国经济周刊》，“1992 年，我从机关下海，当时 2000 万人民币的投资，由于各种原因，真正到位的是 1400 万。经过 21 年的发展，我们的企业已经成为中国地产行业的龙头企业，今年的经营收入预计会超过 3200 亿元，资产规模超过了 3000 多亿，21 年来企业壮大了 1 万多倍。现在绿地已经成了一个房地产综合开发能力非常突出、同时又有能源和金融同步发展的企业。我们预计明年经营收入会超过 4000 亿元，后年会超过 5000 亿元。现在我们在世界 500 强当中的排名是第 359 位，按照这样的进度，今年年底，我估计会在 200 多位，后年在 100 多位。”

由于绿地的国资背景，尤其张玉良处理政商之道的熟稔，有人把张玉良与清朝的胡雪岩对比，称他是当代的“红顶商人”。如今，这位“红顶商人”不执着于国内市场，而是大步迈向海外。

张玉良告诉《中国经济周刊》，“今年以来，我们国际化有了很大的进步，特别在美国投入 50 亿美元购买了位于纽约的一个综合性比较强的综合项目，这个项目包括酒店、商业、住宅等，成为中国企业在美国房地产历史上最大的一笔，当然也是近十年来，美国房地产招商规模最大的一项，它的建筑面积达到了 60 万平方米。预计今年，我们整个海外销售收入可以达到 30 亿人民币，明年我预计会超过 100 亿以上，后年会 200 亿以上的收入，这样一个国际化的步伐，在地产行业里头算是做得比较快的。”

对于“走出去”的战略，张玉良思考得很透彻：“第一，房地产业的国际化，跟其他行业是一样的，都最终面临全球性的竞争；第二，像绿地这样的大企业，我们的专业能力、建筑水平、开发管理、品牌影响力，都已经具备了走向世界的能力；第三，我们比一般海外企业具有更大的竞争优势。另外，全球的经济慢慢复苏，此时资产、资源的价格都比较合理，国际化成本更低。”

绿地的发展速度让人称奇，当记者问及其背后的“秘诀”时，他却说出了最为简单朴素的道理，“绿地做企业有一个基本的想法，就是做政府导向、市场需要的事情。因为在我们的国家，乃至世界各国，政府都是主流价值的导向。主流价值的导向，准确来讲，我们应该看作是社会进步的方向，顺着潮流来做，自然容易做成事情。这种取向与‘红顶商人’有异曲同工之妙。当然，反过来讲，我们也必须要用市场行为去做。”

对话绿地集团董事长、总裁张玉良：

未来十年，房地产龙头企业仍大有可为

《中国经济周刊》：十八届三中全会后，房地产行业发展前景如何？最近北京出台自住型商品住房的政策，适合在全国推广吗？

张玉良：这首先要看中国的经济，虽然有人唱衰中国，但我不这样认为，我认为中国经济正处在一个从高速到中速的发展阶段，而且我们处在一个新型城镇化、人口跟产业转型的阶段，对于中国未来，无论是经济结构调整的需要，还是新型城镇化的需要，都需要城镇化。十八届三中全会提出了深化改革的方向和具体思路，这将形成经济的持续利好。房地产开发企业仍是城市建设开发的主体成员之一，是城镇化的重要力量。在城镇化过程中，企业应发挥参与、建议的作用。我认为，未来 10 年，房地产企业，尤其是龙头企业仍大有作为。

自住型商品住房的政策，首先，北京市委市政府推动的政策，是对民生的一个高度的重视，它跟房地产市场是属于两个体系，它是从保障社会基本功能的角度去思考的，我认为应该受到欢迎。第二，我觉得可以推广，但要分情况分区域，在有些城市是没法借鉴的，如在沈阳，房价就五六千元钱一平方米，有必要做每平方米四千元房子吗？第三，自住型商品

住房更多的是做保障，市场的情况还是要看市场里的供需关系，从市场情况来看，总体上对房价没有特别大的影响。

《中国经济周刊》：当年您作为上海的一个公务员，毅然脱去官服，到商海中闯荡。但是今天大学生一毕业，拼了命往您辞官的地方扎，国考今年又创新高。对于这些年轻人您有何看法？

张玉良：我在各种场合都发自内心地说过，如果所有的大学生都跑机关，这是非常糟糕的事情，而且现在考公务员的比例那么高，我认为我们的大学生，现在对机关、对公务员的了解不够，其实现在机关也很难做，大家都有很多的感受，现在机关真正要做事也很难做成，年轻人去做，那更难做。21年前的下海给了我深切体会，想做事，就到企业去，到基层去，在机关，简短锻炼两三年是可以的。所以当今的大学生，我觉得还是要到有活力的地区、有活力的行业。

当然我也不主张大学生毕业全去创业，创业有那么容易吗？没那么容易，我觉得应该前期熟悉这个市场、熟悉这个社会，熟悉一段时间以后，再来创业。

（来源：中国经济周刊）

## 视野延伸

### 硅谷归来：中国在“互联网夹”，美国已进入“新硬件时代”



2015年4月，我院副院长谷来丰随全球CEO三期游学美国，期间在硅谷参访给他带来了不小的震撼，本文是他有感于一边是举国上下大搞“互联网+”，另一边，美国则悄悄地进入了我们所未闻、见所未见的“新硬件时代”，他认为我们的企业乃至整个社会，应该在所谓的“互联网+”狂热中冷静一下，放眼2-3年后的未来，那里有一个“新硬件时代”在悄悄来临。这个时代更适合制造业实业家的口味。中国的新制造业正处在黎明前的黑暗之中，但是在天际间，已经有一丝曙光，谁先播种，谁先收割。

在中国举国上下大搞“互联网夹”，全国、全社会进一步深度数字软化的时候，美国悄悄地进入了“新硬件时代”。

新硬件时代，是以美国强大的软件技术、互联网和大数据技术为基础，由极客和创客为主要参与群体，以硬件为表现形式的一种新产业形态。



这里说的新硬件，不是主板、显示器、键盘这些计算机硬件，而是指一切物理上存在的，在过去的生产和生活中闻所未闻，见所未见的人造事物。

如果说乔布斯在 2007 年展示的 iPad 和 iPhone 还是人们可以理解的事物（还是电脑和手机），那么今天的多轴无人飞行器、无人驾驶汽车、3D 打印机、可穿戴设备、智能机器驮驴，机器人厨师是人们在这些东西出来之前无法想象的事物。

美国几年前产生了一大批纯互联网和软件企业，如谷歌、亚马逊、AUTODESK、FACEBOOK，如今这些公司还在聚焦“互联网+”吗？当然没有了。在“新硬件时代”到来之时，这些科技巨头都在布局围绕硬件的产业。谷歌过去是一家纯互联网公司，如果不打开它的网站，开始谷歌搜索或谷歌地图，你体会不到它的存在。但是现在不一样了，大街上，一些很酷的人带着谷歌眼镜，招摇过市，一些更酷的人开着谷歌无人驾驶汽车在美国四个州拉风（更确切的说“乘坐无人驾驶汽车”），军队里那些懒散的士兵，把沉重的背包放在谷歌智能机器驮驴（BOSTON DYNAMICS 制造，被谷歌收购）上，自己悠闲地散步；亚马逊先造出了电子阅读器 KINDLE，现在正在完善多轴无人飞行器为它送快递；AUTODESK 利用 3D 打印机打出来的假肢让残疾人变成了炫酷人群；FACEBOOK 用虚拟设备让年轻人体验“真实世界”。更不用说亿隆马斯克，卖了 PAYPAL 后造纯电动车“特斯拉”，现在又在玩可回收火箭和制造“超级电池”；而苹果用智能手机在引领了“新硬件时代”后，又推出了智能手表。

是这些科技巨头引领着“新硬件时代”吗？不是，绝对不是。引领着“新硬件时代”是那些极客和创客（GEEK & MAKER），大公司充其量不过是“买手”和“推手”。它们看到一个好东西，眼馋手痒，花小钱把创客团队和“硬蛋”买下来，慢慢孵化，一旦养大了，动辄



就会撬动百亿级的市场。那么这些极客和创客（GEEK & MAKER）在哪？1/3 在大学里，1/3 在自家车库里，还有 1/3 在孵化器里。

美国的科技孵化器与我们中国地方政府搞的所谓孵化器有巨大差别，中国地方政府搞的孵化器，往往是划一个园区，建一些办公楼，分给创业者几间办公室，不收房租，但是要交物业费，设立一个公司注册柜台和一些所谓的咨询柜台，说白了，就是“房东”。我和交大海外学院的全球 CEO 班在今年四月到美国硅谷游学，亲眼见到了硅谷的孵化器是什么样子。我们参观了一个叫 LIME LAB 的孵化器，那里更像一家大学实习工厂，里边有各种机床和工作台，还有 3D 打印等各种先进设备。极客和创客们在各自的工作台上开发自己的东西，需要的原材料都从孵化器里要，设计的产品从原型到最后包装完毕的样品，都在这个工厂里完成。我们看到了很多稀奇古怪的东西，如炒菜机器人、纽扣大小的测量排卵期的侧脸器，十个螺旋桨的飞行器，等等。很多东西都很丑、很笨、很没有商业价值。但是由于创客们为这些产品快速迭代，可能明天看到的就是很酷、很灵、很有商业价值的东西。孵化器给每个创业者一定的资金支持，如 5 万美元，花光了，如果产品好，还可以再要钱。像这样的孵化器，硅谷里到处都是。那么孵化器赚什么钱？孵化器其实就是提供产品实现条件的 VC 风投！由于投资早期，每个项目上花不了多少钱，但是一旦 1/10 的硬蛋被孵化出来，产生 B 轮的投资价值，成本全收回来了。

我知道中国的北京和深圳也有这样的孵化器，但是很不完善也不成气候，当然 VC 和 PE 也不会关注。VC 和 PE 在干什么？当然在狂热地追寻互联网“夹”。总理都提倡了，那还不快“夹”？

客观上讲，互联网+确实是中国非常需要的，我们的社会服务和公共服务业不够发达，用互联网的工具改造一下很有必要。但是这“互联网夹”的抛物线一定有达到峰顶的时候，也许是 2 年，也许是 3 年，现在热得越高，未来冷得越快。那些后来者，会不会像 A 股 6000 点的狂热股民一样，兴奋地冲进互联网的世界，也到处夹一下，然后等着接受大潮突然退去，海滩上到处都是被互联网夹住的裸奔男女的悲催结局？慢一步，“互联网夹”就可能变成“互联网鼠夹”。

互联网的世界里，有一个规律：“数一数二，不三不四”。由于互联网的“超级马太效应”，一个细分市场，只有第一名和第二名有存在的价值，第三名以后的土地上，将寸草不生，商业营养严重缺乏。这一点，尤其令我们担心。举例，我相信在互联网服务业至少有 100000 个 APP（手机应用程序），大家都在争抢市场份额。假如服务业有 500 个细分市场，每个细分市场留下 2 名幸存者，幸存者的数量刚好 1000 名。这就意味着要有 99000 个 APP 被淘汰出局，一点痕迹都不留。

中国的互联网热无疑是由 BAT（百度、阿里、腾讯）带动的，“互联网+”的概念也是马化腾 2012 年提出的。如果在 2012 年企业家投资“互联网+”，这个企业家一定赚得盆满钵满，但是 2015 年投资“互联网+”？！我祝你好运。因为我知道 BAT 的关注焦点已经不全

是“互联网+”了。阿里收购了很多硬件型的公司，据说准备搞汽车，一种全新的、无人驾驶的、智能的电动车。今后我们 1/3 的办公活动会在汽车上完成。百度在搞中国大脑、百度眼、神灯、翻译机。腾讯在构建物联网基础架构，同时上马与微信支付配套的新 POS 机。他们已经像股市中的机构投资者一样，悄悄出货。

中国是制造业大国，我们有那么多制造业的企业家们，是否在“互联网夹”的狂热中冷静一下？放眼 2-3 年后的未来，那里有一个“新硬件时代”在悄悄来临。这个时代更适合制造业实业家的口味和习惯，更渴望传统制造业的供应链和经验。制造业企业家何必现在转弯，进入纯互联网的岔道？把目光放远一点，继续向前开，可能坦途无限。中国的新制造业正处在黎明前的黑暗之中，但是在天际间，已经有一丝曙光，谁先播种，谁先收割。

5 月 7 日，总理到中关村创业大街考察，受到了中关村的创客们的极大欢迎。人人创业，万众创新已经成为一种大势。中国的互联网事业需要创客，中国的新硬件事业更需要创客。

（来源：上海交大海外教育学院）