

内部参考

2015 年第 34 期

总期第 66 期

每周观察

【本期摘要】

I、住建部、财政部、央行 8 月 31 日发通知，对拥有 1 套住房并已结清相应购房贷款的居民家庭，为改善居住条件再次申请住房公积金委托贷款购买住房的，最低首付款比例由 30%降低至 20%。

II、重点小学分校品牌效应会带来很大溢价。分校学区均价比周边一般学区的溢价要高，北京四个区的分校学区均价均比重点学区要低，且周边的一般学区均价也比重点小学周边均价低。

主办 广安研究院
集团办公室
投资发展中心

2015.09.07

目录

政策导读.....	1
住建部官员：3600 万套保障房目标完成已成定局.....	1
棚改带动投资超 10 万亿 推 PPP 模式引社会资本.....	1
公积金贷款购买二套房最低首付由 30%降低至 20%.....	3
北京市住建委：新建住宅外窗防漏至少保修 5 年.....	4
产业聚焦.....	5
北京人口调控：常规进京指标将逐年压缩.....	5
新法实施 商业地产何去何从？.....	7
前方高能预警 人民币贬值影响房地产的 5 大信号.....	7
北京学区房背后的秘密 重点学区建筑质量如何？.....	9
住建部：北京新建居住区 18%停车位留给电动车.....	15
不动产登记迈出实质性一步：实现信息互通共享.....	16
楼市回暖新动力接连出现 房价走势趋于平稳.....	18
新地王楼面单价破 6 万 紫御长安前景走俏.....	19
前沿视点：互联网+.....	20
互联网金融颠覆房地产，房筹网等三路大军一战高下.....	20
国企改革.....	22
四部委联合发布鼓励上市公司兼并重组通知	22
京津冀一体化.....	25
京津冀一体化将引发置业大迁徙.....	25
京津冀规划四层次轨道交通网络.....	26
行业动态.....	31
房企拿地面积下滑 一线城市成必争之地.....	31
保利多地楼盘被曝质量问题 快建快销背后藏隐患.....	32
万达苏宁签紧密合作协议 苏宁云店将入驻万达广场.....	35
房企谋划分拆上市 背后打什么“如意算盘”.....	36
视野延伸.....	39
全球买房地图悄然展开 豪宅成“全新的全球货币”.....	39
北京豪宅化推手：地王央企造.....	39

政策导读

住建部官员：3600 万套保障房目标完成已成定局

9月2日，住房城乡建设部住房保障司副巡视员刘霞在谈及更大规模推进棚户区改造解决群众住房困难时表示，“十二五”期间开工建设3600万套的目标任务已成定局，对此有信心。

刘霞称，《政府工作报告》已明确，今年保障性安居工程新安排740万套，其中棚户区改造580万套。“十二五”规划纲要确定了开工建设3600万套各类保障房和棚户区改造住房的目标任务，2011-2014年已开工3230万套，其中棚改1590万套、保障房1640万套，加上今年的740万套，1-5月份已开工344万套，将达到3970万套。

刘霞指出，党中央、国务院明确强调，在大规模推进棚改和公租房保障中，必须切实防止弄虚作假、滥竽充数、欺上瞒下的情况。

因而，这些年住建部会同有关部门，通过完善制度、加强督查，确保各项统计数据符合实际；建立进度统计机制，完善信息公开制度，健全包括专项巡查在内的监督检查制度，通过全过程信息公开和加强社会监督的办法，防止弄虚作假情况。从这几年专项审计、专项督查的情况看，各项进度数据是经得住考验的。

另6月30日，国务院下发《国务院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》（以下简称《意见》）。

《意见》要求加大改造建设力度，计划在2015-2017年三年内改造包括城市危房、城中村在内的各类棚户区住房1800万套（其中2015年580万套），农村危房1060万户（其中2015年432万户）。

（来源：观点地产网）

棚改带动投资超10万亿 推PPP模式引社会资本

“从目前地方反映情况看，棚改面临的突出困难有两个，一个是资金缺口大，一个是棚改配套基础设施建设滞后。”9月2日，住建部住房保障司副司长刘霞在中国政府网访谈时如是表述。

一方面，目前待改造的棚户区多数为位置偏远、市场化运作难的“硬骨头”，新预算法实施后，棚改融资机制亟待创新，也一定程度上加剧了“融资难”。

另一方面，近几年，棚改在建工程较大，配套基建的任务也很重，缺口较大，从而存在后续居民无法及时入住的情况。

对于棚改的资金来源，刘霞称，主要是三个方面，中央的补助资金、地方政府投入的财政资金和市场融资。

2015 年的全国棚户区改造任务 580 万套，根据住建部的统计，上半年，棚户区改造已经开工了 389 万套，占比 67%。

“从财政投入、信贷支持等方面的条件看，这个目标任务也是可以实现的。”刘霞称。

下一步，刘霞称，住建部将创新融资体制机制，推广特许经营等各种政府与社会资本合作 PPP 模式，促进棚户区改造及配套基础设施加快建设。

带动超 10 万亿投资

根据住建部的数据，2008 年至 2012 年的 5 年间，全国各类棚户区改造共开工 1260 万户，过去的 2013 至 2014 年改造各类棚户区 820 万套，已经属于改造力度较大的时期。由此不难看出 3 年 1800 万套的棚改任务之重。

“3 年改造 1800 万套任务，考虑了多方面因素，一是与改造约 1 亿人居住的城镇棚户区和城中村的目标衔接，二是考虑了地方的实际需要。”刘霞详解大规模开启棚户区改造的内在逻辑。

据介绍，住建部曾对棚户区改造有一个摸底调查，地方待改造的棚户区还有 2000 多万套，其中还不包括部分城中村和危房、建制镇的棚户区。

除了考虑 1 亿人的安居和地方的实际需求，刘霞也解释棚改任务大幅增加的另一个逻辑，适度增加棚改规模，能够发挥拉动内需、促进投资、去除存量商品住房、稳定房地产市场的积极作用。

“考虑到棚户区改造与房地产业密切相关，而房地产业链长且波及面广，房地产业对金融保险业、建筑业、机械工业、电器机械、电子及通信设备制造业等 40 多个产业有着显著带动效应。”上海财经大学不动产研究所执行所长陈杰介绍，按照业内提出的房地产业对 40 多个产业的总带动效应为 1.416 计算，则可带动相关 3 万亿投资额，总共会带动 5 万亿的投资。

“如果再考虑通过财政支出、企业债券等其他融资渠道对棚户区改造的投资资金，以及要高一个数量级的棚户区基础设施投资资金，则棚户区改造带动投资额预计远超过 10 万亿元。”陈杰称，这无疑将成为我国未来经济稳定增长的重要驱动力量之一。

根据国家信息中心经济预测部的预测，2015-2017 年，仅改善棚户区居民住房方面的投资就可以带动房地产开发投资增加约 2 个百分点左右，进而拉动全社会固定资产投资 0.4 个百分点左右，提高 GDP 增长率 0.2 个百分点左右。

力推 PPP 模式参与棚改

刘霞称棚户区改造进展比较顺利，完成 2015 年年度任务问题不大。

不过，从目前地方反映情况看，刘霞称，棚改依然存在资金缺口大、基础设施建设滞后等突出困难。

对于棚改的资金来源，刘霞称，主要是三个方面，中央的补助资金、地方政府投入的财政资金和市场融资，下一步，住建部将创新融资体制机制，推广 PPP 模式促进棚户区改造和配套基础设施加快建设。

陈杰认为，大胆推进棚改融资机制的创新无疑是必由之路。

“随着新预算法对地方政府财政支出行为与借债的严格限制，原来依靠土地财政和地方政府投融资平台负债的棚改方式越来越难走通，因此，PPP 模式在棚改中的运用已经是大势所趋。政府将来对棚改的财政支出也要通过走政府购买服务的方式融入到 PPP 中。”刘杰认为。

针对目前我国棚改实施主体投资动力减弱等问题，刘杰建议，如在政府的主导下，通过财政、税收、贷款、土地政策、信用担保等方面政策支持，以及对棚改、房地产开发、配套基础设施、公共事业与管道收费等项目进行打包，通过做大利润池和拉长特许权周期来吸引社会资本参与，同时需要通过推进资产证券化 ABS 来让社会资本有机会退出，免除后顾之忧。

清华大学房地产研究所所长刘洪玉表示，鼓励社会资本参与棚户区改造，是一种新的创新模式，意味着住房保障领域正从过去较多由政府直接供给，向未来更多社会力量广泛参与的方向转变。

（来源：21 世纪经济报道）

公积金贷款购买二套房最低首付由 30%降低至 20%

住建部、财政部、央行 8 月 31 日发通知，对拥有 1 套住房并已结清相应购房贷款的家庭，为改善居住条件再次申请住房公积金委托贷款购买住房的，最低首付款比例由 30%降低至 20%。北京、上海、广州、深圳可在国家统一政策基础上，结合本地实际，自主决定申请住房公积金委托贷款购买第二套住房的最低首付款比例。本通知自 2015 年 9 月 1 日起执行。

住房城乡建设部财政部中国人民银行关于调整住房公积金个人住房贷款购房最低首付款比例的通知

建金[2015]128 号

各省、自治区、直辖市住房城乡建设厅(建委)、财政厅(局)，新疆生产建设兵团建设局、财务局，中国人民银行各分行、营业管理部、各省会(首府)城市中心支行、副省级城市中心支行，直辖市、新疆生产建设兵团住房公积金管理委员会、住房公积金管理中心：

为进一步完善住房公积金个人住房贷款政策，支持缴存职工合理住房需求，对拥有 1 套住房并已结清相应购房贷款的家庭，为改善居住条件再次申请住房公积金委托贷款购买住房的，最低首付款比例由 30%降低至 20%。北京、上海、广州、深圳可在国家统一政策基础上，结合本地实际，自主决定申请住房公积金委托贷款购买第二套住房的最低首付款比

例。

此通知自 2015 年 9 月 1 日起执行。

（来源：住建部网站）

北京市住建委：新建住宅外窗防漏至少保修 5 年

买房没两年，一下雨窗户却漏水，今后遇到这样的状况，可以直接找开发商要求其维修或更换。

日前，北京市住建委下发通知，专门就新建居住建筑的外窗质量要求加强管理：新建住宅的外窗最低保修期限为 2 年，外窗防渗漏的最低保修期限则为 5 年。

窗户质量开发商负总责

在这份通知中，要求建设单位（商品住房就是开发商）对外窗工程质量负总责，不得降低外窗工程质量，必须确保外窗的使用功能和使用安全。

当前，北京商品房配建保障房（包括自住房）的项目越来越多，保障房卖得便宜，一些开发商为了节省成本，会给商品房配好的贵的材料，保障房则配便宜一些的材料。

通知里要求，同一开发商建设的同一居住楼盘内，保障房和普通商品房在外窗的型材材质和气密性、水密性、抗风压性、传热系数、外窗遮阳系数、隔声性能的设计标准上，必须保持一致。也就是说，商品房配什么样的窗户，保障房也要完全一样。

外窗工程最低保修期 2 年

同时，开发商还要在施工工地公示外窗传热系数、综合遮阳系数、节能性能标识，并对公示内容的真实性承担责任。

而且在房屋买卖合同也就是购房合同中，还要明确外窗的气密性、水密性、抗风压性、传热系数、外窗遮阳系数、隔声性能等。也就是说，购房者在买房前，就能了解到将来房子的窗户的各项性能指标。

此次北京市还专门针对外窗设定了保修年限。据了解，此前在《建设工程质量管理条例》中，只是规定了屋面防水工程、有防水要求的卫生间、房间和外墙面的防渗漏，保修期限为 5 年，并没有专门针对外窗的保修期限。

此次北京除了规定外窗工程最低保修期限为 2 年外，还特别规定了外窗防渗漏的最低保修期限为 5 年。市住建委相关负责人说，如果是保修期内出现的外窗渗漏等质量问题，建设单位也就是开发商要负责，须积极组织施工总承包单位进行维修或更换。

（来源：新京报）

产业聚焦

北京人口调控：常规进京指标将逐年压缩

一纸北京户口，令北京一所 985 高校研究生的李薇（化名）开始有些后悔当初的决定。

“原本也没想过说北京户口有多么重要，但前年来北京实习时，周围同学一问首先就是‘单位能不能给北京户口’，这让我开始重新审视自己的就业方向。”一心只想在北京工作的她，进而选择考研再搏一次，“毕业后单位好不好是其次，能解决户口最重要”。

而李薇所向往的“进京指标”正在逐年压缩。

“进京人才指标，总趋势是缩减。常规引进的数量要逐年压缩。通过公务员考试、大学生村官等专项计划引进到北京的人才也会逐年减少。”北京市人社局副局长张祖德在 9 月 1 日的“做好新常态下首都就业工作”访谈上表示。

张祖德同时表示，人才引进和人口疏解并不矛盾，遇有特殊人才需求，可启动专项引进计划。

中国社会科学院人口与劳动经济研究所助理研究员程杰接受 21 世纪经济报道采访表示，北京要调控人口，“最终不是靠北京，而是需要北京以外的地区经济、就业机会等资源均衡发展。光靠北京通过行政手段挤压，估计很难起到效果，因为人口自然有涌向资源更丰富地方去的冲动。”

人才“点菜权”在用人单位

2015 年，北京地区应届毕业生总数为 23.3 万，较上年增长 3000 左右，其中研究生 8.1 万，较去年增加 2000。但在这 23.3 万毕业生中，北京生源约 1 万人。

而根据此前张祖德表示，今年大学毕业生、非北京毕业生留京压缩在一万人以下了，除了专项以外，常规引进，今年初步打算控制在九千人以内。

在改革开放后，随着北京经济的飞速发展以及户籍制度的放宽，北京城市历次规划确定的 1000 万、1250 万、1800 万等人口红线屡屡被突破。

“北京实际人口增长超过预期目标，主要还是规划低估了社会经济发展和人口增长的速度，因为人口毕竟是自由流动的，尤其是北京拥有强烈的就业机会吸引力。”在程杰看来，之所以从大学生入手调控人口，“因为压缩户籍人口是可以直接起到作用的，也是现有可调控的手段，而不像非户籍流动人口那样很难操作。”

进京指标的压缩，释放出北京户口获取渠道收紧的信号。除大学生留京数量的减少以外，通过其他途径获取北京户口的几率也相应减少。

根据往年的数字，通过公务员考试、大学生村官招录、科研助理等渠道进京的人才总量不大，在 2000 人左右，占有引进人才的 10%左右。张祖德表示，“明年这个数字将会更少。”

但在人口疏解的同时，北京产业的调整也需要优质的人力资源供给。张祖德表示，优质人才是一个动态发展的概念，需要什么样的人，“点菜权”在用人单位。“比如说去年前年 IT 人才紧俏，现在产业调整了可能就不急需了。目前我们正在加强社区卫生和基础教育工作，全科医生、基础教育的教师就更多需要了。”

“北京控制人口，但不限制人才。对于高端优质人才，我们的大门是敞开的。”张祖德说。

“以业控人”提高在京人口“含金量”

除了通过常规引进数量控制户籍人口的增长以外，针对非户籍人口的调控也是北京这座特大城市所要面临的问题。北京近年来常住人口的快速增长，主要是外来人口的增长。

针对此，张祖德表示，由于北京市调整城市功能、产业结构定位以及疏解非首都核心功能等战略的实施，北京市将严格控制人口总量，除了常规引进人才进京的数量将逐年减少。同时，也将实施“以业控人”。

实际上，在 2011 年，包括今年年初、以及 7 月北京审议通过《中共北京市委 北京市人民政府关于贯彻落实〈京津冀协同发展规划纲要〉的意见》（以下简称《意见》）时，都多次重申要通过“以业控人”、“以房管人”等手段。

“就业机会是市场导向的，并不是行政命令所能控制的”，在程杰看来，这种行政化人口调控思路，“实际效果还待观察，从以往来看，用住房、就业的手段效果都有限”。

“疏解人口不能单从数量上来看，不能只做减法。对于优质人力资源可以做加法，控制人口但不限制人才引进。”张祖德表示，对于一个特定时期，本市可能重点发展某一行业，而相关人才又特别紧缺时，“完全可以启动专项人才引进，并不会受常规引进的限制”。

根据《意见》要求，2020 年人口要控制在 2300 万以内，中心城区力争疏解 15%人口。这意味着，在未来五年，北京市每年将只能增加 30 万人口，中心城六区要削减 190 万人口。

根据北京市政府测算，到 2020 年 2300 万的人口红线，实际是按照水资源承载能力算出来的。

“现在北京人口承载极限到底有多大，还有待商榷，这是一个动态趋势。和北京一样的特大城市东京人口就比北京多，所以这关键要看资源环境的合理利用程度。”程杰说。

而随着北京疏解企业的增加，北京的就业形势也将出现变化。“近五六年来全市失业率一直控制在 2%以下，今年实际在 1.46%。”张祖德介绍，“明年后年，随着疏解企业数量的增加，这个数肯定是要上升的，估计今后会突破 2%，但我们一定会控制在 3%以内。”

（来源：21 世纪经济报道）

新法实施 商业地产何去何从？

广告作为营销宣传中的一个重要方式，一直以来都是各行业竞争的焦点，为什么央视新闻联播前后插播的广告如此之贵，是因为其强大的人气基础。而在房地产行业，广告更是随处可见，公交站台、广场 LED 显示屏、路边牌等到处都充斥着广告页面。

而在以往的广告法当中，尤其是房地产行业的广告并没有什么明确的限制规定，而在实行的新广告法当中，却明显规定了某些词句不能出现在广告中！按照规定，房地产广告不得含有升值或者投资回报的承诺，不得违反国家有关价格管理的规定等。

新修订的《广告法》于 9 月 1 日起正式落地施行，对此前宽泛的规定“房地产广告必须真实、合法、科学、准确，不得欺骗、误导消费者”等笼统表述正式说再见。修订版广告法新增了具象条款，同时为监督执行到位，给出了严厉的处罚措施，房地产广告迎来最严厉的监管时代，也意味着此前走过整个房地产黄金十年的地产广告走入了后时代，房地产广告正式从违规上升到违法的监管体系。

新广告法规定，房地产广告房源信息应当真实，面积应表明为建筑面积或套内面积，并不得含有升值或投资回报的承诺；以项目到达某一具体参照物的所需时间表示项目位置；不得违反国家有关价格管理的规定；对规划或者建设中的交通、商业、文化教育设施以及其他市政条件作误导宣传等内容。未拿预售证不得进行广告发布，房地产广告不得含有风水、占卜等封建迷信内容，与此同时房地产广告中不得含有能够为入住者办理户口、就业、升学等事项的承诺。

也就是说如今盛行的巨大的升值潜力、距离某某地方几分钟车程、买房就是给你孩子创造一个优质的教育环境等词已经不能用于今后的房地产广告中！以往学区房的楼盘项目基本都是打着为孩子怎么怎么样的考虑，买到就能为孩子提供一个良好的学习环境等等。这也是学区房唯一的卖点，然而，当新广告法出台之后，这些已经不能适用于学区房作为宣传的方式了，今后的学区房当以何种方式来进行营销宣传呢？

对于新广告法规定的一些限制之后，开发商到底如何应对呢？至少现在还是个未知数，新广告法实施之后或许能从开发商的一些举措中可以看出一些端倪来，要想在激烈的市场竞争中赢得一席之地，绝非仅仅靠炒作概念就能做到。

（来源：华龙网）

前方高能预警 人民币贬值影响房地产的 5 大信号

近日李克强专门就近期国际经济金融形势新变化对我国经济的影响和对策召开国务院专题会，并发表了重要讲话。其中，有五个重要信号不得不关注。

中国经济运行遇到新压力；继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策；迸发微观活力支撑宏观经济大局稳定；继续推进金融体制改革，维护金融市场稳定运行；人民币汇率没有持续贬值的基础。安家新媒体认为，虽然李克强总理没有针对房地产说一句话，但是根据对经济趋势的定调，基本可以判断出国家在对房地产的态度会有哪些倾向性。

1、房地产对稳定经济作用尚存。李克强承认，近期国际市场动荡，给世界经济复苏增加了新的不确定因素，中国经济也受到不小的影响。新的压力在哪里？李克强没有明确表示，但可以根据李克强讲话大致判断出房地产市场的一个走向。

在今年经济下行压力仍未缓解的情况下，房地产市场正在被赋予越来越重的稳增长期待。上半年，房地产市场政策环境在去年逐步宽松的基础上进一步加码。而最近多部委联合取消“限外令”，也证明了房地产在稳定中国经济方面高层的期待。公积金二套房的首付比例进一步下调，也说明了国家在鼓励刚改人群置业方面的倾向性。

2、下半年或还有降息政策出台。自今年4·30政治局会议强调注重经济下行压力以来，中央对陆续出台降准降息、减税降费和稳定市场等一系列定向调控举措，然而效果不太显著。李克强在8月28日讲话中表示，要继续牢牢抓紧发展这个第一要务，充分发挥中央和地方两个积极性，继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策。

此前的放松限购、降低房贷利率、放松公积金贷款规则等政策也已显现出积极信号，而且还会出台更多的积极政策。华夏银行(600015,股吧)发展研究部战略室负责人杨驰表示，预计今年根据经济形势变化和流动性情况，还会有至少1次降息和1~2次降准政策出台。对房地产来说，安家新媒体认为，国家将去行政化，但在财政政策上向房地产倾斜，首先以稳定房地产为基础。

3、房地产的国民经济支柱地位或不保。上半年金融市场对宏观经济运行贡献较大，然而却出现了中央不想看到的局面。李克强此次明确表示，实体经济才是支撑宏观经济的基础，未来中央将把更多关注点放在实体经济中。过去这些年地方政府过分依赖土地财政，给中国房地产也造成了很大的隐患。如果还是整天鼓吹房地产的支柱地位，而忽略房地产自身的问题，房地产别说其地位会动摇，整个行业都有可能崩塌。所以说，房地产在推动国民经济增长方面作用依然不容小觑，但其支柱地位或难保。

今后房地产普遍看涨的时代一去不复返，黄金十年也已经结束。目前最大的任务是尽量减少对土地财政过分依赖，多种产业发展，决不能忽略实体产业。种种迹象表明，中国的房地产业可能真要变天了，过去那种躺着就能来钱的好日子恐怕不会再有了。看来，房地产业找准其在国民经济发展中的合适地位、回归其本来面目，应是大势所趋。这既有利于经济结构调整的大局，也有利于其自身健康运行。

4、房地产税或加快落地实施。金融市场未来走向是大家最关注的事，总理给出了明确答案，将继续推进金融体制改革，保持金融市场流动性。虽然也明确表示了维护金融市场稳

定运行的重要性，但重要程度却排在改革之后。市场化是金融体制改革方向，意在让市场更好地发挥配置资源的基础性作用。由此安家新媒体可推断出，房地产税等政策将会适时落地。

房产税、物业税等税收政策取代限购等临时性行政政策能适度增加房产持有成本，稳定地方财政税收，而又不会过多干预市场，是促进房地产市场可持续健康发展的必然选择。

5、人民币贬值或导致房价下跌。在这次会议上李克强再次明确表示，人民币汇率没有持续贬值的基础，可以保持在合理均衡水平上基本稳定。如果人民币贬值，那么，受冲击较大的应该非房地产市场莫属。许多投资者担心，人民币贬值将导致整个市场预期逆转，促使投资者逐渐放弃房产这样价格过高的资产。尤其是那些早些时候从海外涌入国内的资金，会因人民币贬值而流出中国，或不敢再轻易进入中国市场，多种作用助推中国住房资产价格下跌。

在中国经济下行，人民币近期贬值的背景下，通过放松外商投资企业在房地产开发和投资以及购买自住商品房方面的限制，用意是不言自明的。所以，房价大跌可能性不大，只是在特殊背景下，通过放松外资在开发和购买商品房的限制的“限外令”，能否进一步推动房地产市场预期向好还需要进一步探讨和观察。

（来源：新华网）

北京学区房背后的秘密 重点学区建筑质量如何？

中国城市学区划分的问题，一向引发诸多讨论。此前热播电视剧《虎妈猫爸》中，茜茜一家卖掉自家的大房子，去买小的学区房，却发现，自家不满足新规定中居住年限的要求，只好为了孩子能上重点小学而推迟一年上学。这种遭遇在现实中也有典型意义。

对此，大多数媒体和相关行政部门给出了“教育资源分配均衡”的终极药方。但对每位家长来说，学校分三六九等，已是既定事实，在为孩子谋划几年乃至十几年的前途时，不可避免地需要择校——“就近入学”遏制不了择校行为，家长的择校能力在现实中总有渠道发挥。

以北京为例，即使市场再怎么跌宕起伏，学区房也依然坚挺，并一直处于稳健涨势之中。

在这场看似不得不加入的教育资源争夺战中，想必很多人都会问：

—学区是什么，怎么找？

—买什么样的学区房更值？

—不买学区房还能获得好的教育吗？

本文基于相关政策新闻和大数据分析对此解读。

Part1 学区是什么，怎么找？

如果把学区房市场比作争夺教育资源的战场，学区制就是重要的战场规则。据百度百科，学区一般指国民教育或义务教育阶段学校招收学龄儿童的居住范围，与“就近入学”的原则密不可分。但中国城市对学区并无统一定义或标准。

以北京市的学区为例，它与其它行政单元不怎么重合，其划分依据并无普适标准。按已有边界参考或单纯就近距离，都不能保证一处住房一定属于某所学校的学区，所以家长在判断学区房所属学区时只能眼睛擦亮再擦亮。

大家更关心的，是直接入学权利挂钩、划分更为精确的“对口学区”。一个义务教育小学服务哪些小区，一般受到历史、区位、人口和合作关系等多种复杂因素影响。在北京，对许多有一定历史的好学校来说，复杂的权属和利益关系使其划片十分严格，也使政策附加的资源价值直接转化为学区房房价。

学校招生范围划片，与空间上的利益关系牵涉紧密。尽管还做不到公众参与，不过，当下至少可以在大数据的支持下做到信息公开。一些非官方组织以及先进区县已经为家长提供了有用的学区查询应用。

PART 2 买什么样的学区房更值？

找到了学区，那么哪一处学区房更值？个体效用上的值与不值，最终在于主观判断。这里，我们主要通过大数据，剖析学区房在空间上的供需市场，给出一些整体上的客观建议。

同时，学区房房价的空间分布和差异，也能揭示教育资源配置不均衡的程度，为相关决策做参考。

此次，我们从 Geohey、链家网、搜房网收集了包括幼儿园、小学、初中在内的共计 500 个学校的信息，2000 多个对口小区的数据以及 7000 多个小区数据。数据收集截止时间为 2015 年 8 月 15 日。

这里需要说明的是：

- 1、 本文分析的是招生范围明确规定的公立小学学区，且以下学区均指小学学区房。
- 2、 学区房以小区为单位，根据对应学校，分为重点学区和一般学区（实际上也有非学区房，如酒店式公寓、商业办公转住宅及其它产权不合法的住宅等，由于种种原因不带学校配套，因而学区并非全覆盖），此外还考察了重点小学分校的学区。
- 3、 重点学校包括市重点、区重点（教委在 2011 年就禁止用重点与非重点小学来对学校进行评级，但日积月累下来的师资力量和口碑，使民间仍然认为有“重点”与“非重点”之分，本文使用的“重点”系民间认为的“重点”）。

学区房怎么分布？

对大多数人来说，传统意义上公立或私立的重点学校是首选。然后是一般普通学校，如果有条件可选择国际学校。近年来兴起的重点学校分校，也逐渐引来家长热捧。

我们可以先看传统的“重点”学校分布如何。

一、好学校都分布在哪？

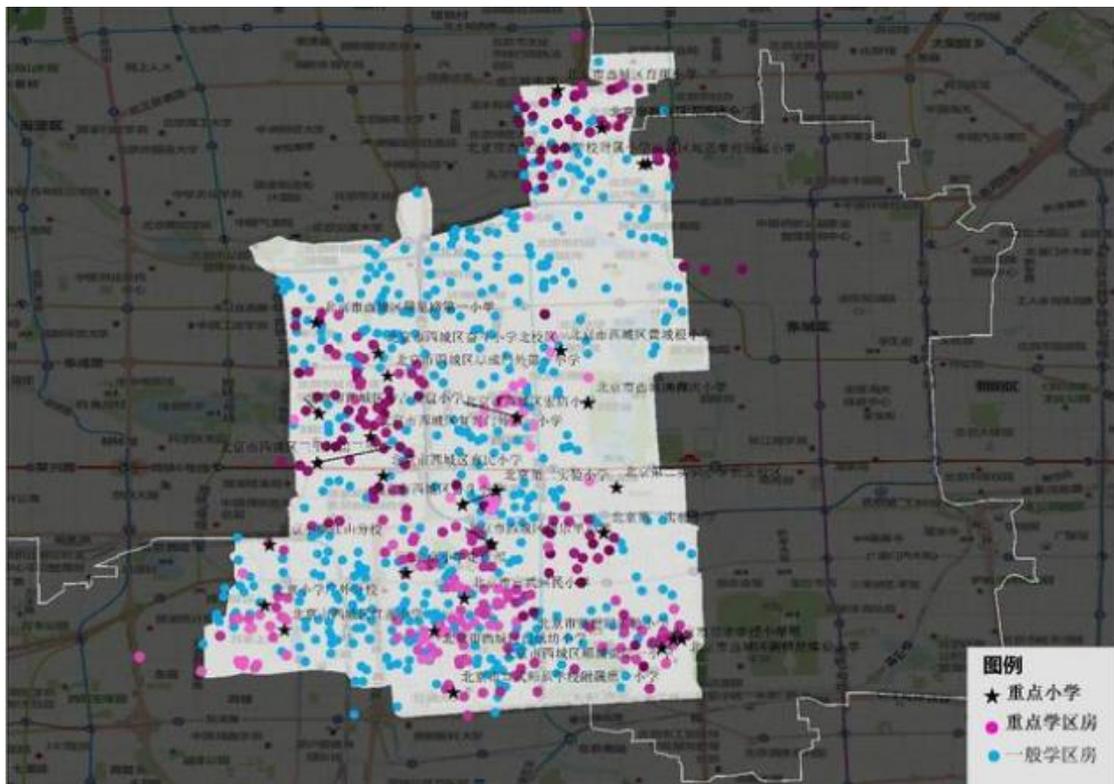
重点学校：重点小学主要集中在主城四区，西城和海淀两区占据了过半的重点学校。

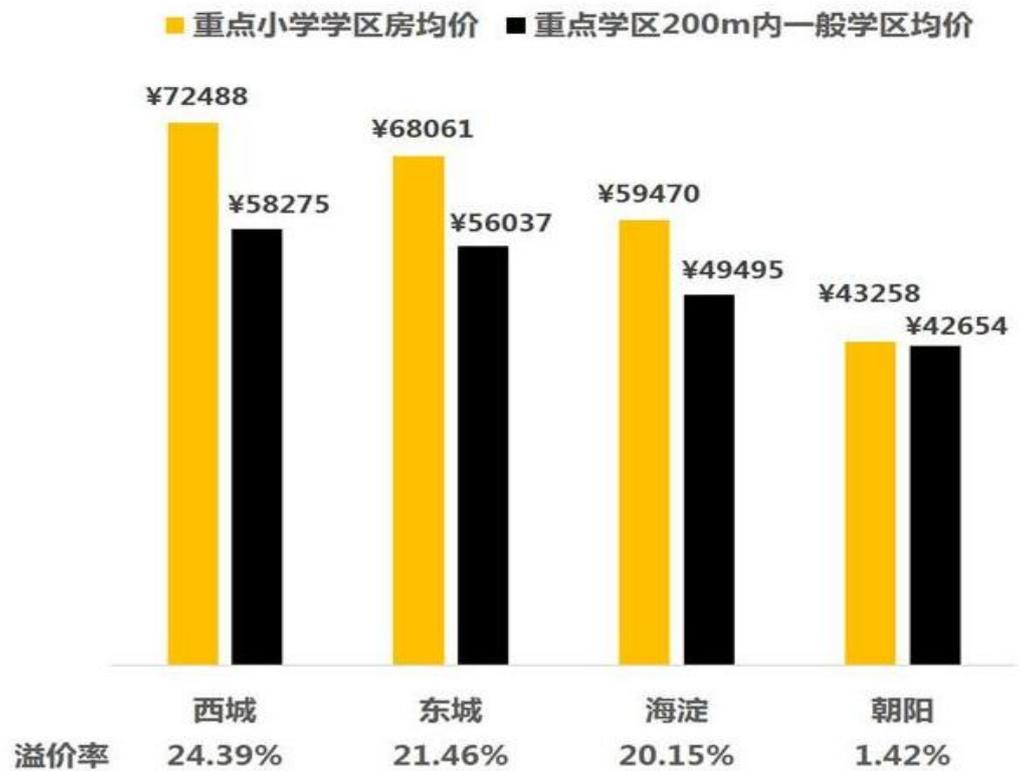
整体机会分布就是这样，可以读重点学校的小区只有 10%多一点。西城和海淀集聚了过半的学区房。不出意外地，重点学区房主要分布在西城和海淀。西城的重点学区房以均价 60560 元/平米的天价占据首位，其次是东城区的 58964 元/平米。接下来是海淀区（50498 元/平米）、朝阳区（40652 元/平米）、丰台（33838 元/平米）、石景山（32181 元/平米）。

二、重点学区比一般学区贵多少？

只有重点学区房的价格还不够，我们还得知道它相比一般学区房贵多少、质量怎样，才能衡量出最具性价比的学区房。我们来详细看看中心城四区（西城、东城、朝阳、海淀）各区的重点学区与一般学区的分布，并进行比较。

下面四幅图是分别是西城、东城、海淀、朝阳的重点学区、与其他一般学区的分布。其中，重点学区“越紫越贵”。





也就是说：

- 1、西城重点学区房均价最高
 - 2、除了朝阳区，其他三个区溢价均在 20%以上
 - 3、与周边对比，西城溢价最高，而朝阳最低，朝阳的中学质量看起来实在不给力。
- 三、重点学区建筑质量如何？

如果你在西城买重点学区房，很大可能是只好选择又破又烂还贵的学区。毕竟购买老学区房的人大多为的是获得入学资格，很多人自己甚至不去住。

为什么不把破旧的重点学区房拆了，建好房子呢。只有一个原因，就是拆、不、起。

此外，西城学校密度大，一校多址的情况多。近年来，均衡教育资源的力度较大，在西城，重点与一般学校的差距对买房决策来说可能不那么重要了。

四、重点学区有没有性价比比较高的呢？

那么，当选好了学校，究竟如何选择性价比高的学区房？每个重点小学对应的学区价格有高有低。而学区价格并不是越“重点”越贵，仔细找找，也能找到性价比比较高的学校。

例如，西城的市重点学校，包括实验一小、育民小学、育才学校小学部的学区价格，就比一些区重点小学（自忠小学、西师附小等）的学区便宜。我们拿人大附小和实验一小为例。

人大附小对口小区均价最低 49756.26 元/平米最高 85257.41 元/平米，而实验一小对口小区均价最低 48937 元/平米，最高 180012 元/平米。当然，买学区房并非只看价格，还要根据各个学校风格的不同、家长有无特殊偏好、家庭通勤距离等因素综合考虑。

所以，如果预算无限，那么请前去西城看看，那里有你想上的学校，也有你想住的好房子。

五、那重点小学的分校呢？

很多家长会关心那些重点学校的分校们。近年来，随着城市扩张与教育资源均衡的调节，不少名校都逐渐兼并了一般的小学，并更名为**分校，师资实行轮岗制，意在让更多小朋友能享受优质资源。这无疑为想上重点学校的家长提供了另一种选择。那么，与传统的重点学区房相比，分校的学区房究竟是否更实惠？

北京的名校分校主要分布在西城、朝阳、大兴、昌平、通州等区。在西城，以实验二小、北京小学等为主要学校，对周边小学进行了合并、改名，从而平衡教育资源。朝阳区则以重点学校开分校的形式，完善新建小区的配套。其他区县大多也采取这种形式，一方面可以吸引人流，另一方面达到均衡教育资源的目。

一般来说，重点小学分校获得与本校相同的教育质量和认可度，需要一定时间，但其品牌效应也会带来很大溢价。我们发现，分校学区均价比周边一般学区的溢价要高，四个区的分校学区均价均比重点学区要低，且周边的一般学区均价也比重点小学周边均价低。是不是有点晕？价格排列是这样的：

四个区：重点均价>分校均价

除开西城，其他各区：重点周边>分校周边

值得一提的是，西城区和朝阳区的重点均价只比分校均价高出不超过 10%。可能因为西城的分校大多是以合并形式，相比单纯开分校，教学制度上或有所不同，而在原有小学基础之上提高教学质量，比新开一所学校要容易。这些导致西城区分校受到大量追捧。而朝阳则多以集团校的形式在各新开小区周边修建分校，以达到配套要求和均衡教育资源的目。

所以，如果预算有限，那么可以考虑稍远的分校学区，也可能是重点学校；

如果预算有限，但觉得通勤太远，想住城里，那么也可以考虑城里的普通分校。虽然分校现在还是以普通小学为主，但经过几年发展，就成了重点学校也不一定。

六、所谓的牛小对渣中

2014 年 3 月教改之后，各小学对口中学有较大调整。有一般的小学对上了重点中学：彩和坊小学直升八一中学，车道沟小学直升理工附中，黄城根小学对口中加入了四中等；也有重点小学对上了一般的中学。相信这样一些调整会影响到每个家庭的学校选择。

PART 3 不买学区房，还能获得好的教育吗？

上面分析了北京市学区房的概况。在目前的资源分布和政策环境下，动辄五六万一平的学区房，普通工薪家庭很难承受得起。所以很多家长也想知道，不买学区房一样能获得好的教育吗？答案是肯定的。

一买了学区房，不代表就能顺利入学

虽然生活在大数据时代的信息便利之中，但我们仍能看到信息转化为科学决策这一过程中的重重阻隔。目前，学区划分的变动尚无法做到公开透明，而各区县也都不断出台抑制投机的手段，比如一套住房六年仅能入学一名儿童等。在这样的政策环境中，核实能否通过买房获得入学资格的责任，就全部在于购买者自己。

一不买学区不代表与优质教育绝缘

政府方面：

不买学区房也不代表与优质教育绝缘。我们也要看到，政府为了教育资源均衡做出了原则限度下的极大努力，比如对口直升、名校办分校、牛小配渣中等。这些举措将很大程度影响家长买房时的微观决策机制和投机的可能性。但作为均衡教育资源的长久之计，恐怕也还需要系统性的体制改革，引入多种办学机制，松动教育资源与区位的固定联系。我们会长期通过数据挖掘，关注这些资源调整举措对学区房市场的影响。

开发商与分校：

作为新建小区配套的名校办分校，大多也有开发商推波助澜的作用。但显然，家长对其真正质量还是有识别度的。一些依托原有优质资源、能受到本校近距离辐射带动的分校认可度高，而新建分校虽然在全局上能疏解资源，其培育和成长还需要相当时间，姑且看作是一个有待兑现的涨价噱头。

家庭：

家长们需要冷静下来。孩子成材需要多方面培养，并非进了牛校就一定行。即使花了很大代价买到心仪学区房，由此获得牛校的入学机会，也不能确保得到一个好的结果。澎湃新闻近期的调查显示，九成高考状元在基础教育阶段上的并非是重点学校，大多是普通学校，在起跑阶段培养的是更好的时间管理能力。不知道诸位是否相信人生有后劲之说。

复旦大学经济学院教师陈沁就曾在《东方早报·上海经济评论》撰文，引用一系列相关经济学研究指出：“‘选择好学校’带来的学业成绩上升，也许并不是因为好的学校有更好的教育，而是因为让父母进行‘择校’这一行为背后的一些因素，同样能让孩子的学习成绩上升。”

他指出，即便是出于孩子未来的社会资本而择校，也不应头脑简单。“你需要真正确定你的孩子获得了更好的老师的教育，而不只是进入了一所‘学业表现不错’的学校，因为后者可能只是因为其生源较好。盲目进入这些学校，对孩子反而会有负面的影响。”

而在现实中，我们基于分析，仍能明显体会到学区房价与入学资格直接挂钩的紧密程度。学区是一个住房产品的重要标签，带来很大的投机效应。购买学区房的家长过于看重入学，相应地，很少对社区本身投入自身的物质和社会资源。只要具备入学资格就是房产保值的法宝，无论小区环境有多破旧。

这也似乎说明，中国家长将希望过度寄托于学校教育——从熬夜排队等待小学入学登记的现象中，就可见一斑。而更为重要的家庭和社区教育功能，还未得到充分重视。如果有更

多非学校的教育资源——包括家长们自身的努力，能渗透到社区之中，使需求端在社会文化上得到根本转变，也会在很大程度上平抑畸高的学区房房价。

P. S. 作为一群研究大数据的城市规划师，本文似乎有点不务正业。但我们认为，首先，学区房作为一项空间政策，是城市规划与管理的重要手段，可以很大程度改变人们对城市空间尤其是择居行为的偏好，是城市研究中不能忽略的；其次，城市大数据不仅能帮助我们进行重大的城市战略决策，也与每个人、每个机构的日常生活和决策密切相关。同时了解城市发展规律和大数据技术的城市规划行业，未来能做的事情会越来越多。

（来源：凤凰房产）

住建部：北京新建居住区 18%停车位留给电动车

住建部表示，城市停车供给总量应在停车需求预测的基础上确定，规划人口规模大于 50 万人的城市，机动车停车位供给总量宜控制在机动车保有量的 1.1 到 1.3 倍之间。

近年来，由于土地字眼日趋紧张，机动车数量快速增长，我国城市停车供需失衡，停车秩序混乱等问题日益突出，为缓解城市停车难和交通拥堵，住建部正从规划，建设和管理三个环节入手，研究制定科学发展城市停车设施的政策措施。

住建部相关负责人 6 日在通气会上表示，目前部分城市编制了停车设施规划，但规划的科学性规范性有待进一步加强，内容，深度不统一，为指导各地加快落实和规范推进城市停车设施规划编制工作，从规划源头上合理配置停车设施资源，有效引导交通需求，逐步缓解城市停车矛盾，住建部起草并印发了《城市停车设施规划导则》（下称《导则》）。

针对目前城市停车设施供需失衡的问题，《导则》要求在城市停车设施规划编制中，按照适度满足基本车位，从紧控制出行车位的原则，研究制定建筑物配建停车位标准，同时在具备建设条件，存在供需缺口的地区规划建设城市公共停车场，形成以配建停车设施为主，公共停车为辅，路内停车为补充的停车供应体系。

此外，《导则》还要求各城市定期开展停车普查，为城市停车设施规划提供基础，停车普查结果应纳入统一的城市停车泊位信息数据库进行存档管理，并定期更新。

住建部相关负责人表示，城市停车供给总量应在停车需求预测的基础上确定，规划人口规模大于 50 万人的城市，机动车停车位供给总量宜控制在机动车保有量的 1.1 到 1.3 倍之间。

此外，《导则》还涉及到了电动汽车的停车和充电需求。《导则》规定，停车场应按照国家有关标准和要求配建电动汽车充电设施，配建比例应结合电动汽车发展需求，停车场规模以及用地条件综合确定。

在《导则》附录三中提及，北京市新建改建居住类建设应将 18%的配建机动车停车位作为电动车停车位。

此前，在有关停车位与充电的问题上，北京市规划委已经发布通知称，北京市已经开始编制《北京市电动汽车充电基础设施规划》，预计今年年底前将正式发布。规程明确，今后新建的住宅、办公楼、商场、医院、酒店、旅游区等建筑都要为充电停车区(位)预留充电桩接口，使电桩与建筑融合，规范充电接口的选址、位置、技术要求和相关参数，使充电桩“标准化”，同时，还要求居住区应将 18%的配建停车位作为电动车停车位。

住建部相关负责人表示，除了上述《导则》，在城市停车设施建设和管理环节，住建部正在研究制定《城市停车设施建设指南》和《关于加强城市停车管理的通知》。《建设指南》将侧重于工程建设和技术，并梳理用地落实，资金筹措，专项治理等政策措施。《管理通知》重点强调城市停车规划，建设和经营的全过程管理，突出市场化机制的作用。

“目前，两份文件都在征求意见过程中，将抓紧完善，尽快出台。”住建部相关负责人表示。

对于社会资金进入停车场建设经营问题，上述负责人表示，除了属于公共资源的停车场外，社会资金建设运营的停车场在收费标准问题上可“自住定价”。

(来源：第一财经网站)

不动产登记迈出实质性一步：实现信息互通共享

8月31日，国土部网站消息称，国土部和住建部近日联合发出指导意见，要求各地做好不动产统一登记与房屋交易管理的衔接（下称“指导意见”）。

“指导意见”称将建立房屋登记档案和房屋交易档案查询互用制度。房屋登记簿等房屋登记资料由不动产登记机构管理。房产交易资料由房屋交易管理部门管理。

根据指导意见，房产管理部门要实时将依法办理的房屋转让、抵押等相关交易信息提供给不动产登记机构，不动产登记机构应依据相关交易信息进行登记。在完成房屋登记后，不动产登记机构也要实时将各类登记信息提供给房产管理部门。

按照上述指导意见，房地产管理部门的登记职能部分接入不动产登记，但房地产交易、市场监管等职能仍然保留，且房屋交易、抵押等需经过住建部门审核，审完以后再办登记。

“商品房是不动产登记的大头也是最为关键的一环，住建部门的房屋数据和不动产登记的衔接的落地将大大推进不动产登记的落实，此外房地登记统一，可以有效的落实以地控房，有效防范一房多卖、已抵押房屋违规出售等行为的发生，确保交易安全。”国土部不动产登记中心副主任佟绍伟如是告诉 21 世纪经济报道记者。

实现信息互通共享

原国家地籍管理司司长向洪宜告诉 21 世纪经济报道记者，不动产登记最大的亮点就是从分散步入统一，其间的难点之一就是破除部门利益。

8月26日下午，国家林业局将国务院确定的重点国有林区林权登记资料和土地基础数据资料移交给了国土资源部。国土部副部长王广华介绍，国土部将与国家林业局一起共同研究制定国务院确定的重点国有林区不动产登记的具体办法。

“和林权登记资料相比，房屋数据更为关键，在不动产登记领域，商品房是信息交易更替最频繁的部分，此前的登记由住建部门完成，现在统一到国土部肯定涉及到部门职能的调整。”易居（中国）控股有限公司执行总裁丁祖昱介绍。

清华大学法学院教授程啸也表示，登记是房地产交易、监管的重要一环，也贯穿整个购房过程。“如果登记职能划入国土系统，住建系统在房屋交易管理方面的职能也会一定程度上面临调整。”

根据国土部网站8月31日公开的资料，房产管理部门要实时将依法办理的房屋转让、抵押等相关交易信息提供给不动产登记机构，不动产登记机构应依据相关交易信息进行登记。在完成房屋登记后，不动产登记机构也要实时将各类登记信息提供给房产管理部门。

指导意见也称，要实现信息互通共享，消除“信息孤岛”。各地要将房屋登记的申请、受理、审核、登簿、发证等房屋登记职责统一到不动产登记机构，不得随意拆分房屋登记职责。

“这也能够理解。”丁祖昱介绍，房地产的交易涉及估价、税收等环节，专业程度高，房屋交易、抵押等需经过住建部门审核，审完以后再去办登记，可以确保登记信息的准确性，且在住建系统的房屋登记的基础上推进不动产登记，进程更快。

不动产登记整合加快

作为不动产登记的前提，不同部门间的数据移交和资料整合已在实质推进，另一方面，不动产登记职能整合作为不动产登记推进的保证也全面落地。

国土资源部不动产登记局副局长冷宏志介绍，截至目前，国家和省级层面的不动产登记机构都已经整合到国土资源部门。

截止到8月初，全国300多个地市，已经有105家完成不动产登记统一职责和机构，占比接近1/3。

“市、县两级的不动产登记机构整合工作进度滞后。”冷宏志说，2800多个县市区旗中，532个市县完成不动产登记统一职责和机构，占比近20%。

根据国务院的要求，今年年底之前必须完成市县的不动产登记机构的整合。如此不难看出各地不动产整合的压力。

王广华称，今年10月份开始，国土部将开展专项督查，督查结果将直接上报国务院，尤其将加强对进度慢的地方进行督导，确保年底前完成任务。

虽然距离年底完成市县不动产登记整合仍存压力，但职能整合的进程大幅提升，4个月前，即截止到2015年3月底的数据，27个省份完成省级职责机构整合，截至3月底，全国

300 多个地市州盟、2800 多个县市区旗中，只有 50 个地市、101 个县完成了不动产登记职责整合，占比分别不到 16%和 4%。

“由于市县需要在省级的统一部署下完成工作，这个过程需要一定时间，比如有的地方就在等待省里统一发文件部署。”冷宏志介绍。

（来源：21 世纪经济报道）

楼市回暖新动力接连出现 房价走势趋于平稳

受益于一系列利好政策，楼市持续呈现回暖态势。

据中国指数研究院最新发布的 2015 年 8 月“百城价格指数”报告显示，8 月全国 100 个城市(新建)住宅平均价格为 10787 元/平方米，环比上涨 0.95%，涨幅较上月扩大 0.41 个百分点；同比来看，在经历连续十个月同比下跌后，百城房价于本月止跌，上涨 0.15%。综合来看，百城住宅均价则为 16 个月以来首次出现同比环比双双上涨。北京、上海等十大城市新建住宅均价为 19962 元/平方米，环比上涨 1.95%，涨幅较上月扩大 0.80 个百分点；同比上涨 3.83%，涨幅较上月扩大 2.53 个百分点。其中，上海房价环比涨幅居首，均价上涨 3.77%，深圳同比上涨 26.38%仍居首位。

从北京市场来看，据链家网研究院统计，8 月份新建商品住宅(含保障房、自住房)网签量为 9291 套，比 7 月下降 30.3%。扣除保障房、自住房后，纯商品住宅成交 6001 套，比上月下降 19.3%，比 2014 年同期上涨 44.1%。8 月份北京纯商品住宅(扣除保障房、自住房)成交均价为 29687 元/平方米，环比上涨 7.6%。8 月，北京二手住宅网签量为 19088 套，环比下降 11.1%，同比上涨 127.1%。成交均价 35760 元/平方米，环比上涨 1.4%，同比上涨 8.7%。1-8 月二手房总成交量 125370 套，比去年同期上涨 106.8%。今年以来北京二手住宅的交易规模已经接近限购前一年(2010 年)同期的 12.7 万套。

从供应量来看，8 月北京共有 18 个期房项目获得预售许可，供应总量为 5429 套，比 7 月全月下降 25.4%。扣除自住房后，纯商品住宅供应 5222 套，较上月上涨 102.8%，较去年下降 18.4%。2015 年 1-8 月份纯商品住宅供应量为 43572 套，较去年同期大幅下滑 41.3%。另据亚豪统计，9 月北京将有 34 个项目入市，入市个数将创下今年月度新高，其中，纯新盘有 20 个。

链家网研究院李巧玲认为，预计随着“金九银十”的到来，以及近期的降息降准以及公积金新政对市场情绪的影响，市场或将迎来年内的供需高峰，房价也将呈现出“稳中有升”的态势。

易居研究院研究员朱光认为，随着近期一系列政策的推出，楼市回暖将再添新动力，特别是供需结构相对紧张的一线和部分二线城市，预计年内房地产市场还将继续升温，房价上涨也会加快；而大部分二线城市和部分三线城市将加速去库存的进程，房价也将稳中有升；

大多数三四线城市则因为库存去化周期较长，因此仍将以坚持去库存为主要目标，房价走势也将趋于平稳。总体看，各地楼市在利好政策的刺激下，走势分化将愈发明显。

（来源：地产中国网）

新地王楼面单价破 6 万 紫御长安前景走俏

时隔一个半月，继大兴抢地热潮之后，北京土地市场烽烟再起。丰台区南苑乡石榴庄村地块引发新一轮抢地大战，并最终以高达 6 万的楼面价单价晋级今年的单价地王。稀缺地块受到的火热追捧，令地处西五环内的紫御长安市场前景更为广阔，开启全新的 solomo 时代。

尚在待字闺中之际，石榴庄村地块便被“疯抢”、“地王”、“准豪宅”等词围绕，引发业界强烈关注。这在讲究“出身”的土地市场，显然与其位于南三环、南四环之间的地段密不可分，是北京少有的四环内涉住宅性质用地。

同样以臻稀性著称的紫御长安，地处西五环内、长安街沿线，地段价值无以复加。城市核心的地理位置与长安街的符号意义，使紫御长安成为北京屈指可数的优质产品，受到置业者的热情追捧。

此外，紫御长安的稀缺性还体现在区域楼市新品的断顿，受限于土地供应，石景山区域近两年来少有新盘问世。同样，石榴庄地块所处的三四环之间，也已无新房项目在售楼。

在交通通达性上，二者也同为稀缺的地铁项目。新晋“单价地王”毗邻地铁 10 号线宋家庄站，步行只需五分钟就可达到。而紫御长安距离地铁 1 号线八角游乐园站仅为 300 米，凸显出 solomo 产品的便捷交通。

不可再生的稀缺地段资源之外，紫御长安在人文环境与配套资源等方面却远远超越地处南城的“单价地王”。紫御长安位于西贵之地，上风水区，自古即是皇家园林聚集之处，生态环境优渥，文化底蕴浓重。并且紫御长安还地处银河商务区核心，未来将成为与 CBD 和金融街比肩的“长安街第三商务区”，堪称十足的黄金商圈。

刚刚出炉的石榴庄村地王在经过 64 轮竞价后，以 50.25 亿元成交，可售住宅部分楼面价高达 6 万元/平方米，预计未来售价将达到 10 万元/平方米以上。基于此，紫御长安价值前景更趋明朗，广阔的升值空间令购房者向往不已。

凭借臻稀地段与醇熟配套，紫御长安将成为北京楼市的新兴热点，开启全新的 solomo 时代。加上在与新晋单价地王的对标中，紫御长安彰显出巨大的增值潜力，市场前景走俏。

（来源：新浪房产）

前沿视点：互联网+

互联网金融颠覆房地产，房筹网等三路大军一战高下

近期的股市，跌宕起伏，犹如电影一般的悲欢离合，给国人上了一堂资本市场的入门课，反应到市场，在风波过后是迎来了更加理性的投资，尤其是房地产市场，尤其一二线市场，全面复苏。一方面由于资产的保值增值比看不见的股票更加靠谱；另外一方面，房地产在当今国内经济中的地位不可动摇。

对于房地产行业本身，巨大的资金流是其投资安全的最大保证，反映到房地产开发的微观角度，一直都离不开资产到资本的不断转化，比如：开发的土地抵押、在建工程抵押、房地产预售制度、个人住房抵押贷款等，都或多或少体现了资本的影子。可以说，资本本身就是房地产的特点之一，所以当下房地产具备商品和资本的双重属性，但是一直有着自己的护城河，从98年中国结束福利分房制度之后，变化并不算太大，直到互联网进入之后。

房地产互联网金融帮助产业裂变

当下，平安好房、房筹网等三路大军开始集结，打算一战高下。

1、专业互联网队

以易居旗下的房金所为首，伴随着搜房天下贷、365地产家居网的安家贷等等。这类平台通常有着比较资深的互联网运营经验，并且已经在资本市场获得较大收益，互联网金融将会是更加有力的新业务拓展领域。

2、传统行业队

以开发商为首，比如万科、保利等传统企业，不甘寂寞，拉上银行，开发自己的房地产金融产品，肥水不流外人田。这类模式，往往以传统企业转型的目标为主，但是更主要目的是辅助自身公司的营销，利用互联网金融帮助开发商进行项目售卖。当然也有另类，当代MOMA则低调的打造了无忧我房，并且获得了资本市场的关注，以平台化的玩法完全脱离本身原有业务，值得关注。

3、跨界玩耍队

平安好房打着不懂地产的旗号，开展了与地产公司的大规模合作，最近南方则出现了一个利用租房收益、投资标的物快速变现的房筹网模式，而易居布局的钜派投资刚刚在纽交所敲完钟，与房金所不同的是团队完全是金融投资与开发商的全明星阵容。

从产品上来看，也有所不同，传统的垂直网站以及类似安家贷、天下贷、无忧我房的模式，专注于单个项目，乃至单个房产标的来进行的小规模房地产互联网金融产品，比如首付贷、房地产项目众筹等，以及延伸行业的装修贷、车位贷等。

而钜派投资则注重于大规模开发资金的募集，帮助开发商解决资金问题，解决从拿地到销售的全流程的资金解决方案，易居则利用乐居和钜派投资，构建了一个比较完整的房地产互联网金融链条。

而位于南方的房筹网则是不走寻常路，专注于对整体打包的资产收购，比如整体收购一个项目，一定阶段的持有，投资的用户获得的是未来的增值收益和租金收益，更加直接。房筹网的模式，更加偏重于投资者的切身利益回报：通过高折扣获取标的物，用快速周转的方式控制市场风险，获取高额收益。这是与传统营销类众筹不太一样的地方，对于风险较低的一些不良资产，也是目标投资领域，它的目标是年内实现北上广深的实际落地和扩张。

这种方式准确的描述应该是互联网化的 Reits（房地产信托投资基金），更加注重普通投资人的投资收益和风险控制，在国外已经有非常多的这类投资平台，如人人网领投的 Fundrise。这种模式在中国比较新颖，这样的方式风险与收益并存。显而易见的是：房筹网目前众筹模式的收益要远高于一般的房地产互联网金融项目。而与其他模式差异化的玩法，也给渐渐显现红海的房地产互联网金融领域，带来另外一个细分领域的市场发展可能。

由此可见，互联网金融的介入，让传统的房地产+互联网+资讯广告的垂直网站模式，不断裂变，房地产更加回归到开头所提的金融本质，各家平台均显示出了自己的专长。

传统的房地产行业，从营销角度，经历了多次市场风雨历练之后，更加成熟也更加理性，行业从业者纷纷认可一点：行业的黄金时代已经逐渐远去，不管是郁亮的“下半场理论”，还是大家认为“白银时代”的开始，好日子一去不复返了。在这种情况下，除了深度挖掘房地产商品产品属性本身，在项目产品、物业服务上深耕之外，房地产的全流程服务也不仅仅是销售问题，是一个服务问题。

从售前，到售后，互联网金融的介入，给了一个行业深度的解决方式，对于开发商甲方，有大规模资金解决方式和最终的销售金融解决方式，这样的回归，是必然。以投资产品的面貌出现，房产的互联网金融给予普通大众一个更加稳健的投资出路，除了股市和危险的 P2P。

至于难以解决的房价问题，至少我们在利用房地产金融做理财投资的思路里面，也能看到，资金的沉淀有投资回报，相对于众筹产品，也已经能直接带给买房人优惠，虽然不会像传说中的那么高，但实实在在是给了买房人优惠，因为开发商的融资成本降低，有了相应的降价空间和资金压力下的降价可能。

以房产为桥梁，蚂蚁雄兵，房地产互联网金融平台的运作能影响的行业还有银行。银行未来的职责更多的是监管资金，而原本难以拿到的银行贷款似乎在互联网金融的影响下变成了鸡肋。

综上所述，互联网金融带给行业的裂变是多元化的，是影响到了房地产产业的每个环节，从一级市场、二级市场乃至三级市场，都有它的身影。我们更能看到的，房地产行业依旧是支柱产业，房产互联网金融的未来更加不可限量。

（来源：中国新闻网）

国企改革

四部委联合发布鼓励上市公司兼并重组通知

近日,为进一步提高上市公司质量,建立健全投资者回报机制,提升上市公司投资价值,促进结构调整和资本市场稳定健康发展,推动国有企业改革,增强国有经济活力,证监会、财政部、国资委、银监会等四部委联合发文,通过多种方式进一步深化改革、简政放权,大力推进上市公司并购重组,积极鼓励上市公司现金分红,支持上市公司回购股份,提升资本市场效率和活力。

一、简政放权,大力推进上市公司兼并重组

近年来,上市公司兼并重组活动日趋活跃,大量优质资产通过并购重组进入上市公司,提升了上市公司整体质量。2014年上市公司并购重组交易金额达14500亿元,其央企控股上市公司交易金额占比33.3%,国有控股上市公司整体交易金额占比48.2%、在重大重组交易中金额占比48.1%。今年并购重组活动更加频繁,1-7月上市公司并购重组交易金额12685亿元,为去年全年的87.5%,其央企控股上市公司交易金额占比为19.7%,国有控股上市公司整体交易金额占比37.7%、在重大重组交易中金额占比高达62.1%,表明国有控股上市公司大额交易整合在加速。

为进一步发挥市场资源配置功能,提高市场效率,在并购重组监管中将进一步简政放权,扩大并购重组取消行政审批的范围,简化审批程序,通过批量安排上重组委会议,提高审核效率。在现有较为多元的定价区间选择和发行调价机制安排的基础上,进一步优化市场化定价机制、提供灵活定价空间。鼓励支付工具和融资方式创新,在现金支付、股份支付、资产置换等方式外,推出定向可转债作为并购支付工具。鼓励国有控股上市公司依托资本市场加强资源整合,调整优化产业布局结构,提高发展质量和效益;有条件的国有股东及其控股上市公司要通过注资等方式,提高可持续发展能力;支持符合条件的国有控股上市公司通过内部业务整合,提升企业整体价值。推动银行以并购贷款、综合授信等方式支持并购重组,并通过多种方式为跨国并购提供金融支持。

二、积极鼓励上市公司现金分红

上市公司现金分红是优化投资者回报机制建设的重要内容。近年来上市公司整体现金分红水平不断提升,2013年,上市公司现金分红家数占比为72.4%,现金分红比例为34.5%;2014年,上市公司现金分红家数占比为73.2%,现金分红比例为33.51%。国有控股上市公司、上市商业银行是现金分红的重要力量,以2014年为例,国有控股上市公司分红占现金分红总金额的76.9%,16家上市商业银行分红占总金额的比重达48.4%。

为进一步优化现金分红制度，提高分红水平，要求上市公司具备现金分红条件的，应当采用现金方式进行利润分配。考虑到不同上市公司所处的行业、发展阶段和盈利水平存在较大差别，鼓励上市公司结合上述因素，增加现金分红在利润分配中的占比。鼓励具备分红条件的公司实施中期分红，增加分红频率，使投资者获得更及时的回报。同时，要完善鼓励长期持有上市公司股票的税收政策，降低上市公司现金分红成本，提高长期投资收益回报。

三、大力支持上市公司回购股份

公司选择适当时机进行回购，不仅有利于调整资本结构，也是回报投资者的重要方式。今年7月以来，沪深两市公告的回购中，国有控股上市公司回购金额占比达72.8%。

为进一步便利公司适时回购，当股票价格低于每股净资产，或者市盈率、市净率任一指标低于同行业上市公司平均水平达到预设幅度时，鼓励上市公司主动回购股份；公司可以预先设定好触发回购的指标阈值，同时可以选择多种工具融资为回购筹集资金，如发行优先股、债券等，以进一步优化公司的资本构成。当国有控股上市公司出现上述情形时，鼓励控股股东、实际控制人增持，为上市公司回购提供资金支持。

改革与监管兼顾，在推进各项市场化改革的同时，要加强监管，采取有效措施依法打击和防范并购重组过程中的内幕交易、利益输送等违法违规行为；加大对上市公司现金分红信息披露的监管力度，加强联合执法检查；敦促上市公司在回购股份时，依法履行内部决策程序和信息披露义务。

证监会 财政部 国资委 银监会

关于鼓励上市公司兼并重组、现金分红及回购股份的通知

证监发[2015]61号

为进一步提高上市公司质量，建立健全投资者回报机制，提升上市公司投资价值，促进结构调整和资本市场稳定健康发展，现就有关事项通知如下：

一、大力推进上市公司兼并重组

1. 大力推进兼并重组市场化改革。全面梳理上市公司兼并重组涉及的审批事项，进一步简政放权，扩大取消审批的范围。优化兼并重组市场化定价机制，增强并购交易的灵活性。

2. 进一步简化行政审批程序，优化审核流程。完善上市公司兼并重组分类审核制度，对市场化、规范化程度高的并购交易实施快速审核，提高并购效率。

3. 鼓励上市公司兼并重组支付工具和融资方式创新。推出上市公司定向可转债。鼓励证券公司、资产管理公司、股权投资基金以及产业投资基金等参与上市公司兼并重组，并按规定向企业提供多种形式的融资支持，探索融资新模式。

4. 鼓励国有控股上市公司依托资本市场加强资源整合，调整优化产业布局结构，提高发展质量和效益。有条件的国有股东及其控股上市公司要通过注资等方式，提高可持续发展能力。支持符合条件的国有控股上市公司通过内部业务整合，提升企业整体价值。

5. 加大金融支持力度。推动商业银行积极稳妥开展并购贷款业务，扩大贷款规模，合理确定贷款期限。鼓励商业银行对兼并重组后的上市公司实行综合授信。通过并购贷款、境内外银团贷款等方式支持上市公司实行跨国并购。

6. 各有关部门要加强对上市公司兼并重组的监管，进一步完善信息披露制度，采取有效措施依法打击和防范兼并重组过程中的内幕交易、利益输送等违法违规行为。

二、积极鼓励上市公司现金分红

7. 上市公司应建立健全现金分红制度，保持现金分红政策的一致性、合理性和稳定性，并在章程中明确现金分红相对于股票股利在利润分配方式中的优先顺序。具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配。

8. 鼓励上市公司结合本公司所处行业特点、发展阶段和盈利水平，增加现金分红在利润分配中的占比，具备分红条件的，鼓励实施中期分红。

9. 完善鼓励长期持有上市公司股票的税收政策，降低上市公司现金分红成本，提高长期投资收益回报。

10. 加大对上市公司现金分红信息披露的监管力度，加强联合执法检查。

三、大力支持上市公司回购股份

11. 上市公司股票价格低于每股净资产，或者市盈率或市净率低于同行业上市公司平均水平达到预设幅度的，可以主动回购本公司股份。支持上市公司通过发行优先股、债券等多种方式，为回购本公司股份筹集资金。

12. 国有控股上市公司出现上述情形时，鼓励其控股股东、实际控制人结合自身状况，积极增持上市公司股份，推动上市公司回购本公司股份，有能力的，可以在资金方面提供必要支持。

13. 上市公司回购股份应当遵守《公司法》等法律法规，并依法履行内部决策程序和信息披露义务。上市公司的董事、监事和高级管理人员在回购股份活动中，应当诚实守信、勤勉尽责。

四、在上市公司实施兼并重组、现金分红及回购股份活动中，各相关部门应当按照便利企业的原则，给予积极指导、支持，并依法合规做好监督工作。

五、本通知自发布之日起施行。

（来源：央广网）

京津冀一体化

京津冀一体化将引发置业大迁徙

2015 北京秋季房展暨海外置业投资嘉年华将于 9 月 17 日-9 月 20 日在北京展览馆盛大开幕！热销楼盘、城市组团、旅游度假地产、海外优质项目、养老及商业地产，海量精品项目满足您的多重置业需求！咨询热线 010-65021801，诚邀您的参与。

京津冀一体化是落实国家战略的需要，是提升国家竞争力、统筹区域发展的需要，也是北京建设世界城市、天津加快发展、河北实现跨域式发展的需要。有利于实现京津压力疏解和河北经济发展的共赢局面。

随着经济的飞速发展，北京、天津这类大型都市的资源和环境的承载能力日趋饱和。而环抱京津的河北省拥有疏解压力的便利条件。河北是经济大省、资源大省和人口大省，在自然资源、传统能源、人力资源成本、级差地租、消费市场等各方面均具优势，而且随着京津人才、技术、信息等高级要素的溢出，河北省的经济发展水平将迅速提升。压力的疏解和经济的发展在一体化的进程中均将得以实现。

北京减负必将产业迁移

一直以来北京承载着太多功能，集中了太多资源，这使得北京城市发展畸形，人口膨胀，交通拥挤，社会治安隐患增加。习近平在调研中明确指出，北京应“调整疏解非首都核心功能，优化三次产业结构，优化产业特别是工业项目选择，突出高端化、服务化、集聚化、融合化、低碳化”。如何让北京“减负”，津冀如何承接北京转出的经济功能和产业？

未来北京可能做的是，将部分经济功能、文教资源、制造业等向天津和河北转移，如批发市场转移到北京周边地区，减少北京人口流量，也改善社会治安。制造业总部向天津和河北分别转移，提高两地产业集聚能力。除此之外，聚集北京的一些非关国家经济命脉的央企总部，也被认为可以适度迁出北京，尤其是期望能承接北京功能转移的天津余家堡。

产业转移引导置业流向

产业的迁移将为天津、河北等地带来大批企业进驻、产业升级、经济腾飞，加之交通配套的全面打通，天津及河北地区的城镇化发展将迎来前所未有的高潮。而高新技术人才及其他各行业的人才将更多选择将家“安”到工作单位附近。

北京房展调查显示，有近四成的购房者有意在北京周边区域置业安家。在“环首都经济圈”所涵盖的 13 个城市中，燕郊、廊坊、香河、固安、涿州等是目前发展较快的区域，石家庄、张家口、秦皇岛、承德、武清、滨海新区等地将成为新一轮置业目的地。政策利好和品牌房企的入驻将大大加快北京周边的城市化进程，越来越多的北漂一族即将把目光锁定在这些区域。

“环首都经济圈”周边楼市和以往相比价格已经不低，但与北京地区房价相比依旧优势明显。随着北京周边交通网络的不断完善，周边新城进京时间的缩短，一定的升值空间和较宽松的限购政策，对购房人的吸引越来越大。

（来源：新浪房产）

京津冀规划多层次轨道交通网络

城际铁路和市郊铁路往往涉及两三个省市，比普通的 PPP 项目更为复杂，需要在吸引社会资本之前，在政府之间达成明确协议。

京津冀交通入轨

对于每天往返于主城区和远郊区的上班族，以及经常在京津冀三地往返的人士而言，即将公布的京津冀交通一体化规划(下称交通一体化规划)，将会影响他们的工作和生活。

京津冀试图改变以北京为中心、放射状的交通网络，取而代之的是一个多中心网格状的路网格局，其核心思路是以轨道交通的方式实现城市之间以及城市内部的互联互通，建设“轨道上的京津冀”。

在此规划下，四个层次的轨道交通网络逐渐明晰，分别为干线铁路、城际铁路、市郊铁路和城市轨道交通。下一步，京津冀三地政府将会在这四个轨道体系的布局和衔接上做文章。

在京津冀交通一体化的共同诉求之下，河北方面希望给区域内的交通网络增加密度，天津方面希望建设快速、便捷、低价的京津同城化高速铁路网络，北京方面希望疏解城市内部的交通压力。

备受关注的京津冀交通一体化发展蓝图绘就，即将步入贯彻、实施阶段。但是接下来，将面临着如何筹措建设资金、三地政府如何沟通协调、体制机制难题如何破解等一系列待解的问题。

京津冀交通网架

京津冀交通一体化是京津冀协同发展中率先突破的三个领域之一。目前，京津冀协同发展规划纲要已经下发至三地省市级政府，与此同时，交通、生态、产业三个专项规划也已上报，预计不日将会印发。

三地交通一体化发展的核心内容是“轨道上的京津冀”，在交通一体化规划下，又有多个细分的专题规划，其中包括由北京市政府牵头负责的市域(郊)铁路网规划和国家发改委牵头负责的城际铁路网规划。

据悉，规划明确将改变目前以北京为中心、放射状的交通网络格局，代之以更为现代化的多中心、网格状交通架构，这将更加有利于城市之间的交通联系，同时可以缓解首都北京的交通压力。

2015年7月13日，北京市交通委公布京津冀协同发展交通一体化北京推进方案，北京市交通委主任周正宇介绍，京津冀轨道交通体系由四层网络构成：干线铁路、城际铁路、市郊铁路和城市轨道交通。解决京津冀区域的交通，必须依靠上述四个轨道体系的合理衔接。

干线铁路技术等级较高，设计时速300公里以上，站间距30公里左右，主要承担对外运输职能。目前京津冀区域内干线铁路的覆盖水平较高。除了河北的承德、张家口、衡水三市之外，区域内所有地级以上均有客专过境。上述三市在(北)京沈(阳)、(北)京张(家口)、石(家庄)济(南)三条客专建成通车后，将能实现客运专线全覆盖，覆盖水平之高，是国内其他城市群无法企及的。

国家发改委综合运输研究所城市交通研究室主任程世东认为，城际铁路要实现区域内城市之间连通，并且带动沿线区县和中小城镇的发展，其技术等级相对干线铁路而言，要低一些，设计时速在160公里-260公里之间，站间距10公里-15公里之间。

从区域内城市之间经济联系角度观察，程世东认为建设城际铁路的迫切性没那么强。在他看来，城市群核心的城市之间要有比较紧密的产业联系，如果没有，只能称之为城市密集带。京津冀区域内城市之间产业联系并不紧密，城市之间竞争大于合作，因而，支撑它的轨道交通就没有那么迫切。

同时，干线铁路也承担了部分城市之间交通运输的职责，这也在一定程度上降低了对城际铁路的需求。“当然，从引导推动城市群发展角度来说，可以适度超前，但是不应该过度超前。”程世东说。

据新华社报道，京津冀之间今后将由27条城际铁路线路连通，总规模达到3796公里。其中4条线路建设日程已经明确，京唐城际、京滨城际将于2015年内开工，2016年底前开工廊涿城际、首都机场到北京新机场城际铁路联络线。

市郊铁路建设将是另一个建设的重点。市郊铁路将主要解决30公里到70公里出行需求，对于北京市而言，建设市郊铁路十分迫切。而且从国外经验看来，东京、伦敦、巴黎都市圈都发展了满足通勤需求的市郊铁路。

此前，北京市采取的是将地铁延伸的办法，缓解郊区、卫星城与主城区之间的交通压力。不过在业内人士看来，这种做法并不合理，地铁运行速度慢(时速30公里-35公里)，站间距短(1公里多)，从远郊区到主城区耗时过长，不符合通勤客流对时间的要求。

程世东认为，城际铁路客流以商务出行为主，市郊铁路满足都市圈内的通勤需求。通勤乘客对票价和时间敏感，当然线路的技术标准会更低一些，设计时速为80公里-120公里，站间距为3公里-5公里。

市郊铁路建设计划已经被北京市政府提上日程

2015年7月13日，北京市交通委主任周正宇透露，未来1000公里的地铁网络加上1000公里的市郊铁路将构成北京轨道交通网络的主体部分。

第一条样板线初步确定为平谷线。按照初步方案设计来估算，平谷区的居民搭乘该线，仅需半小时就能抵达北京市城区。

南开大学城市与区域经济研究所李兰冰副教授认为，包括日本大都市圈在内的世界级城市群，轨道交通极为发达，基本上能够实现公交化运营，因此她建议由三地政府共同出资，建设京津冀城市群的市域(郊)铁路网，使得京津冀城市群有着更合理的空间布局。

李兰冰同时认为应该建成快速、便捷、低价的同城化高速铁路网络。采取增加发车班次、延长首末班车时间、降低两地城际铁路票价、设立通勤月票等措施，方便两地居民通勤。优化城市交通和高铁网络之间的衔接，缩短乘客换乘的距离和时间。

在程世东看来，京津冀交通网络从单中心架构转为网格状格局，也为了疏解北京的部分交通功能，缓解目前北京过境交通压力。

东北到华东、华南的客流是北京最大的过境客流，山西、内蒙古等地的煤炭运输是北京最大的过境货流。因而未来或许会进行布局上的调整，例如可以修通京沈客专到京保线的联络线，使得东北的客流可以直接分流京沪线、京广线，无需再到北京过境。

在货运分流上，山西等地煤炭经公路运输过境北京，这时常造成进出京的京藏线拥堵不堪。为解决煤炭出海问题，目前正在修建大外环高速公路，途经河北省的张家口、涿州、廊坊、承德，以及北京市的大兴区、通州区和平谷区等地。同时，运输山西煤炭的大秦线已经饱和，张家口到曹妃甸港的煤运通道正在修建，届时将会引导部分煤炭公路运输转为铁路运输，缓解煤炭运输过境北京的压力。

7月16日，交通运输部例行新闻发布会上公布，交通部编制了《京津冀协同发展规划纲要交通一体化实施方案》、《京津冀交通一体化2015-2017重点任务台账》、《京津冀交通一体化2015年重点工作》，这些文件经过京津冀交通一体化联合小组会议审议，即将印发。

交通部综合规划司副司长张大为介绍，交通部正在推进京津冀交通重点项目的建设。比如加快京秦高速、京台高速、首都地区环线高速等区域性通道建设，同时加大对环京津贫困地区农村公路建设的支持力度，加快推进津冀沿海港口工程的建设，还有城际轨道交通项目的前期工作也在推进，力争今年开工建设。

同时，区域运输一体化也在深入推进。交通部正在开展京津冀城乡客运一体化试点，还有交通“一卡通”互联互通，以及提高区域高速公路的ETC联网收费车道的覆盖率等建设项目。今后，京津冀三地有望实现区域内的交通管理以及政策统一，适应三地共同的发展目标。

筹资难题

一位资深研究人员介绍说，京津冀交通一体化规划是中长期规划，很多规划的线路并非很快上马，因而近期建设任务不会特别繁重。尽管如此，如何解决筹资难题，三地政府如何协调建设筹资事宜，仍然是一个十分关键的问题，它在决定着三地交通一体化落地效果。

为打造“轨道上的京津冀”，由京津冀三地政府和中国铁路总公司共同出资 100 亿元，注册成立了京津冀城际铁路投资有限公司，该公司作为京津冀城际铁路项目的业主，承担规划、投融资、建设、运营管理职责。

北京铁路局、北京市基础设施投资公司、天津铁路建设投资控股(集团)有限公司、河北建投交通投资有限责任公司四家股东的持股比例为 1:3:3:3。由于京津冀三家股比一致，公司并无实际控股方，这体现了平等、合作、协同的理念，但也预示着未来可能会有协调难题。据报道，该公司董事长由三地轮流委派。

该公司计划在京津冀修建 27 条城际铁路，其中，最近两年内计划开工的四条线路分别为京唐城际、京滨城际、廊涿城际、首都机场到北京新机场城际铁路联络线，投资总额约为 1000 亿元。

京津冀城际铁路投资有限公司董事长郝伟亚 2015 年 7 月 2 日介绍，上述四条城际铁路政府投资 100 亿元，剩余的约 900 亿元需要多渠道融资。

《财经》记者获悉，在京唐城际铁路等项目上，有望采取时下热门的 PPP(政府和社会资本合作)模式，社会资本以产业基金形式进入项目公司。目前，京津冀一体化轨道交通基金正在酝酿成立。

在京津冀城际铁路 PPP 产业基金交易结构中，信托等社会资金通过发起设立集合(查询信托产品)成为优先级 LP(有限合伙人)，铁路建设公司成为中间级 LP(有限合伙人)，两者均享受固定的基金收益回报。而作为政府出资的京津冀城际投资有限公司出资一部分，并成立基金管理公司，作为 GP(普通合伙人)劣后，可以分配超额基金收益。

而在具体线路上，产业基金、财务投资人、运营方的铁路局、线路施工方、京津冀城际投资有限公司又有不同的出资比例，金融机构也提供债权融资。这将很好地实现吸引社会资金参与京津冀轨道交通建设中。

一位资深研究人员介绍说，吸引社会资本参与是不错的选择，但是信托、保险等财务投资者追求的是盈利，因而要求铁路线路有稳定的收益回报。在实际操作中，可以采取政府补贴，或者铁路项目捆绑土地开发等方式实现盈利。但这种方式的可行性亦有待检验。

目前铁路线路普遍采用“铁路+土地综合开发”模式，即统筹铁路建设与沿线土地开发，通过城际铁路建设带动沿线城镇经济发展，实现土地升值，再利用土地升值收益反哺城际铁路建设运营。

由于城际铁路和市郊铁路往往涉及两三个省市，因而它比普通的 PPP 项目更为复杂，需要在吸引社会资本之前，在政府之间达成明确的协议。

以北京市规划的平谷线为例，大部分建设均在北京境内，一部分线路在河北燕郊。从使用者来说，该线路将使人口密集的燕郊居民受益，因而在线路建设的投资主体、出资比例分配以及运营以后亏损如何补贴等问题上，需要两地政府充分沟通，在线路建设之初便要予以明确。

南开大学城市与区域经济研究所李兰冰副教授告诉《财经》记者，如何让京津冀放弃自己的“一亩三分地”意识十分重要，因此要实现京津冀交通一体化需要在体制、机制上创新。从而真正能够实现三地的合作协同发展。

过去在高速公路建设上，由于缺乏有效沟通，同时基于各自利益的考虑，出现了“断头路”，“最后一公里”不通的状况。在京津冀协同发展的背景下，能否解决地区利益、部门利益造成的梗阻，在很大程度上事关交通一体化的成败。

（来源：财经综合报道）

行业动态

房企拿地面积下滑 一线城市成必争之地

由于上半年土地供应大幅减少，房企拿地面积也出现大幅下滑。大部分房企把目光聚焦在一线城市，这也直接导致一线城市土地价格的上涨。部分一线城市近期挂牌土地在增多，比如北京9月将有6宗住宅地块入市交易。但是受到三四线城市库存影响，房企布局重点还是在一线和部分二线城市，重点城市“狼多肉少”的格局难以改变。

拿地面积下滑

从房企公布的2015年半年报来看，上半年土地市场整体供需回落。根据申万宏源数据，申万宏源监测的14家房企在2013和2014年平均花费在土地购置上的费用占到当年合约销售金额的44%和27%，今年上半年这一数据降低至18%。

根据国家统计局公布的数据，1-6月，房地产开发企业土地购置面积9800万平方米，同比下降33.8%，降幅比1-5月份扩大2.8个百分点；土地成交价款2866亿元，下降28.9%，降幅扩大3.1个百分点。

需要注意的是，虽然土地购置面积整体在下降，但是商品房量价回暖最显著的一二线城市土地市场却成为各大房企的首选投资标的，竞争格外激烈。中国证券报记者从龙湖地产了解到，2015年上半年，龙湖地产购入7幅土地，均位于一二线城市，总建筑面积79万平方米，其中有5幅位于北京、上海。在6月30日之后，龙湖地产又购得4幅地块，包括北京大兴地块、重庆大竹林地块、杭州丁桥地块及南京小龙湾地块。下半年，龙湖地产表示还将继续关注一线及领先二线的目标城市。此外，远洋地产也明确表示，将主营业务限定在一线和部分二线城市。

德佑链家市场研究部总监陆骑麟认为，今年，土地出让方供应计划的大幅减少是导致开发商购地减少的一个原因，另外，今年上半年大多数开发企业把目光转向一线城市，而一线城市的土地具有总价高的特点，一旦拿地要消耗大量资本，在上半年开发企业资金到位不理想的情况下，大部分开发企业没有充足的资金流去大量拿地，这也是导致今年上半年开发企业购置面积一直严重下滑的主要因素。

一线城市成必争之地

根据某机构数据信息中心最新监测数据，2015年8月，全国300个城市共推出土地2610宗，环比减少5%，同比减少3%；推出土地面积8975万平方米，环比减少1%，同比减少17%。其中，住宅类用地（含住宅用地及包含住宅用地的综合性用地）731宗，环比增加8%，同比减少5%；推出土地面积2824万平方米，环比增加7%，同比减少15%。2015年8月，全国300个城市共成交土地1531宗，环比减少30%，同比减少36%；成交面积5389万平方米，环比

减少 29%，同比减少 40%。其中，住宅类用地(含住宅用地及包含住宅用地的综合性用地)396 宗，环比减少 14%，同比减少 28%；成交面积 1752 万平方米，环比减少 16%，同比减少 26%。

土地供应稀缺，导致一线土地市场的争抢持续出现，推动土地价格不断上涨。以北京为例，北京住宅地块近两年供应更加稀缺，今年前 7 个月仅有 21 宗宅地实现成交，创近 3 年来同期新低。土地储备对房企来讲是未来持续稳定经营的基本保障，特别是一线城市的土地对房企来讲保障作用更强。

经历了 7 月的供应断档期，北京土地市场在 8 月末迎来多宗经营性用地挂牌。根据北京市国土资源局最新土地出让公告显示，9 月北京将有 6 宗住宅地块入市交易，出让起始价合计达到 180 亿元。这也意味着，届时北京土地市场将迎来供应小高峰。

亚豪机构市场总监郭毅认为，由于上半年多项利好政策叠加效应，今年北京楼市急速回温，库存去化速度加快，众多开发商将重心聚焦于北京为代表的一线城市。郭毅认为，然而北京今年土地供应有限，土地市场竞争异常激烈。受到二线以及三四线城市逐渐饱和的影响，房企整体利润不断下滑，而一线城市均现回暖，因此大量房企回归一线城市。

(来源：中国证券报-中证网)

保利多地楼盘被曝质量问题 快建快销背后藏隐患

交房不久房屋便出现墙壁开裂、漏水，电梯突然下坠等问题，以产品品质著称的品牌房企保利地产陷信誉危机。

截至目前，保利武汉市场累计储地待开发量近 400 万方，约是企业 4 年的去化规模(以 2014 年销售量计算)，为企业持续大规模的开发模式提供了充足的土地资源。

在 8 月中旬举办的 2015 博鳌房地产论坛上，保利地产副总经理兼中华华南董事长余英在接受本报长江商报记者专访时称，“在当前的拿地模式下，如何在短期内尽快地实现销售，才是企业竞争的关键。”余英认为，过去那种滚动式开发已经不适合现在三五十亿拿一块地，半年付清的情况，在现在高地价的情况下，快周转才是大房企发展的法宝。

然而，“快周转”背后却是频频出现的房屋质量问题。近年来，保利在武汉、北京、上海、南京、昆明等地陆续曝光质量问题。

对此，中投顾问房地产行业研究员韩长吉表示，保利奉为制胜法宝的“快周转”战略，是一种快速开工，快速销售，以标准化、规模化取胜的战略，该战略致使楼盘质量问题频频发生，不仅损害了消费者的利益，更会砸掉企业的金字招牌。

保利深陷“质量门”

保利蓝海郡是湖北保利投资有限公司于 2011 年进驻南湖新城板块开发的项目，占地面积 9.2 万平方米，总建筑面积 32 万平方米，共有 12 栋带电梯的高层住宅，高度在 29 至 33 层不等。

在武汉保利蓝海郡论坛上，各种问题被业主曝出。电梯突然下坠或哐哐作响，真实上演电梯惊魂；业主车辆被盗、车胎被戳、玻璃被砸，却因在监控盲区，找不到破坏人；物业违规收费、监管失职；车库只售不租，高额停车费和服务费，使得汽车停在露天和路面，人车混杂，业主安全堪忧。

此前，亦有多名业主向长江商报记者投诉，他们购买的保利蓝海郡小区普遍存在屋顶漏水现象。小区还屡次发生电梯下坠事故，亲历电梯事故的业主迄今仍胆战心惊。

长江商报记者实地探访发现，蓝海郡的质量问题并非保利楼盘深陷“质量门”的孤例，仅武汉地区，保利时代楼梯间内墙起皮，保利花园多栋楼出现开裂、漏水等，保利的楼盘质量问题频现。此外，近年来保利遍布全国的多个楼盘也均出现过诸如此类的质量问题。

2014年4月《中国经营报》称，南京保利中央公园在开放样板间后，被100多名业主维权。不少业主反映，合同中3500元/平方米的装修标准与在样板间看到的实际情况严重不符。比如，项目使用的釉面砖，远低于普通精装所用的地砖价格；马桶虽是知名品牌，却是已经淘汰多年的系列；不过，诟病最多的还是海尔油烟机和燃气灶。

同时，据中国之声《新闻晚高峰》报道，北京市2013年执行“限价”政策，不管是期房还是现房，都严格遵循价格管控的要求，预售证审批不得高于前一期以及周边项目价格。于是，不少开发商推出了“捆绑精装修”的销售方式，通过精装修价格来拉升总利润，保利地产正是其中一个。

2013年8月，位于北京南城大兴区，被保利地产称为“首次置业第一盘”的春天里三期项目开盘。正式选房前，项目由毛坯改为精装，除购房款，业主需另交几十万元的装修款项。然而，业主们收房时却发现，灶具由日本樱花变成了北京樱花，洁具也是山寨的马可波罗，地板甲醛超标高达六倍。合同中约定的品牌变成了山寨货，房屋设计更是缺陷重重。

2012年1月，《时代周报》曝光了保利位于长沙的麓谷林语项目，交房不久房屋便出现墙壁开裂、漏水等问题。

另据《每日经济新闻》同年10月的报道显示，保利集团2008年开发的北京保利西山林语别墅也陷入质量危机。一业主称，2009年他买下西山林语的一套别墅，随后的三年时间里却被豪宅无电、漏水等多个质量问题搅得心力交瘁。对外宣称装修费高达250万元的顶级豪宅，第三方房屋检测机构检测后发现，别墅存在80处共性和个性质量问题。同时，西山林语小区11位业主反映，漏雨、漏水、电路故障是该小区房屋质量存在的共性问题。

快建快销背后藏隐患

“在当前的拿地模式下，如何在短期内尽快实现销售，才是企业竞争的关键。”在接受长江商报记者专访时，余英表示，保利对武汉市场一直很看重，未来武汉要形成100亿的销售规模，成为保利第二梯队（第一梯队为北上广深）的主力。“九省通衢，千湖之城，武汉的市场很大，这些年一直卖得很好，供地量大，房屋供应量和消耗量也很可观。”

截至目前，保利武汉市场累计储地待开发量近 400 万方，约是企业 4 年的去化规模(以 2014 年销售量计算)，为企业持续大规模的开发模式提供了充足的土地资源。而且，余英告诉本报记者，“在武汉地区，保利还会接着拿地，拿更多地。”颇有停不下来的意味。

保利手持的利器是“快周转”策略。一位业内人士表示，保利地产多年来坚持走普通住宅的开发路线，并加速“现金、土地、可售房源”的周期循环，提高资金运转效率，实现业绩的快速增长。

中投顾问房地产行业研究员韩长吉分析道，保利提倡的“快周转”是一种快速开工，快速销售，以标准化、规模化取胜的战略，产品的定位大多是满足刚性需求的中小户型住宅。在这种战略下，通过加快资金、土地以及产品的周转速度来实现业绩的快速增长。企业采取的这种策略导致楼盘质量问题频频发生，这不仅伤害了消费者的利益，更会砸掉企业的金字招牌。

“高地价不断侵蚀着房地产行业的利润。”克而瑞信息集团研究中心高级研究员杨科伟说，对于绝大多数品牌房企来说，从拿地开始，很多项目在 8 个月内入市，有些项目甚至只要 6 个月时间就可以上市。一位不愿具名的承建商中层领导向长江商报记者坦言，“因为赶工期，短时间内就把项目的分期工程全部建造完成，交付之后楼盘出现质量问题也在意料之中。”

同时，杨科伟称，从设计环节开始，品牌开发商就对各个环节的成本严加控制。有的项目公司甚至去找“马路”装修施工队，在项目层层分包之下，项目质量自然难以确保。

可是，高价拿地，快速卖楼，如何保持销售毛利率？

韩长吉称，保利凭借着雄厚资金实力来保持销售毛利率。保利的资金实力一方面得益于其“快周转”的运营模式，“快周转”使企业实现业绩飞速增长并维护了资金链的稳健；另一方面，保利积极地在贸易地产、养老地产以及旅游地产市场上排兵布阵，多元化的运营方式提高了企业的整体盈利水平。

此外，保利有着广泛的融资渠道，不仅有银行贷款、股权融资、债券融资，还和信托等机构建立合作关系。高周转避免企业出现资金链断裂，降低了企业的运营风险。

行业或面临大规模洗牌

“房屋质量问题给保利带来的信誉危机是不可忽视的因素。”一位不愿透露姓名的分析人士曾向媒体表示。韩长吉也提出，品牌房企质量问题频发以致信誉危机，主要原因是企业采取“快周转”的战略。

这种战略往往看重销售成绩而忽视产品质量，在楼盘的建造过程中追求速度，并且对各个生产环节的成本严加控制，有的房企为了最大限度地压缩人力、物力、财力，甚至去找当地的一些小型开发商代工生产。此外，监管不严、处罚过轻也成为产生质量问题背后的推手。

对此，中国消费者协会投诉部主任邱建国认为，一方面要考虑建筑设计过程是否周全。同时，“房屋质量的标准还有一些缺陷。”譬如，毛坯房在交房时有《住宅工程初装饰竣工

验收办法》等国家强制标准，然而，精装房则没有国家强制执行的验收办法。住建部相关负责人的回复是，“由于验收时，不同开发商用的材料、装修方式等难以制定统一标准，因此精装房验收标准出台的难度极大。”

一位不愿具名的房屋建筑公司资深工程管理经理表示，如果仅从建筑材料、施工标准来看，相较十几年前，已经进步很多。目前普遍出现的质量问题，更多是施工中产生的问题，导致这一现象的原因很多，建筑工人便是其中一个。“眼下大多数建筑工人流动于各个工地。由于流动频率太高，对他们来说，更在乎的是建筑施工的速度，因为他们的收入是根据施工量来定的，干得越多越快，赚得也就越多。”

不过，绿城集团总工程师孙国梁曾说，技术工人的问题并非难以解决。只要在施工过程加强管理，房屋的建筑质量是可以得到保证的。然而，和技术工人一样，建筑施工企业中那些有经验有能力的管理人员数量并不充足。

清华大学建筑系主任吴维佳表示，房屋应该有一个不断维护监管的过程。在欧洲，房屋10年要进行一次检查，确保质量达到交房时的要求。但在国内，建筑方很少有这方面的维护，这需要管理部门狠抓这件事。

对此，专家还建议：“买房前要仔细查看规划图、建筑设计图。交房时也应仔细验收，避免一些房屋质量问题。”

余英曾表示：“在降低成本这一块，我相信各个企业基本上都做到了极致，而为了降低成本，很多企业牺牲了产品的品质。”

“未来市场竞争将越来越激烈，市场会淘汰掉一批产品频频出现质量问题、失去消费者信任的企业，行业将面临大规模洗牌。”韩长吉对长江商报记者说，采取“快周转”模式的房企会继续把目光盯准中小户型住宅，在这一细分市场精心耕耘的同时，企业将实现转型，寻求多元化发展。企业将向“房企+X产业”模式转变，以产业为依托，地产为载体，业务向多元化的旅游、养老等产业转移。

未来市场竞争将越来越激烈，市场会淘汰掉一批产品频频出现质量问题、失去消费者信任的企业，行业将面临大规模洗牌。

（来源：长江商报）

万达苏宁签紧密合作协议 苏宁云店将入驻万达广场

9月6日，万达集团和苏宁云商正式签署了紧密合作协议，开启了中国最大不动产商和中国最大零售商的合作。

根据合作协议协议，苏宁易购云店等品牌将入住万达广场经营，首批合作项目40个；从2016年起，双方将根据万达广场开业情况每年确定成批合作项目，万达商业可根据苏宁云商需求定制规划设计。

据悉，为快速实现与苏宁云商的合作，万达商业已有计划地对万达百货进行了调整，协议签署后，苏宁易购云店将很快在万达广场落地。

“苏宁云商需要万达广场大量人气实现快速发展，万达商业也需要云商这样线上线下融合的新型商家提升万达广场品质。苏宁云商找到最佳运营场所，保证业绩增长，万达商业得到长期而且优秀的合作商家，租金实现增长。”万达集团董事长王健林称，万达和苏宁两大品牌的合作为强强联合、优势互补、互利共赢。

实际上，苏宁云商欲发展线下的苏宁生活广场，而万达集团则欲压缩百货占比，这为万达百货与苏宁云商的合作提供了基础。王健林称，万达广场正在全力推行互联网+战略，实现线上线下全面融合，与苏宁的合作，将加速万达广场实现“互联网+”。

对苏宁云商来说，随着消费升级的持续，单纯的线上消费很难满足消费者对品质、个性化等全方位的体验需求，线下丰富的体验将成为品质生活的标配。因此，苏宁通过线上线下深度融合，运用互联网平台向线下实体开放无限量的商品、服务，创新性地探索出苏宁易购云店的模式。而万达商业将为苏宁易购云店提供丰富的物业资源和庞大的客流量，苏宁易购云店将进驻已开业或即将开业的万达广场，与万达携手探索全新的商业零售定制模式。

苏宁云商集团董事长张近东表示，苏宁用六年时间构建了商品供应链、物流配送、售后服务等“零售 CPU”核心能力，将为更多的合作伙伴开放接口，打造线上线下融合的极致体验。万达和苏宁理念相同、优势互补，双方整合资源，创新协作，实现社会价值的最大化利用。

万达商业是全球最大的不动产企业，万达广场是中国最大的线下商业平台，到2020年开业500个万达广场，年客流量超过100亿人次。而苏宁云商拥有1600多家线下实体门店，线上苏宁易购位居国内电商平台前三，依托线上线下融合的供应链优势，倡导和践行O2O模式，已经形成全渠道、全品类布局，可以带来全新的互联网零售运营模式，为用户带来线上线下融合的购物体验。

“此后，苏宁云电的一系列商业形态将入住万达集团，在巩固一二级市场零售经营优势的同时，加速三四线市场线下开发的速度，毫无疑问这将开启两大行业围绕用户消费的习惯，业态的布局，运营模式等一系列的全新商业服务模式，推动购物中心的创新运作和运营，为用户带来更为便捷的极致的消费体验，进一步去集合线下的消费。”张近东称。

（来源：人民网）

房企谋划分拆上市 背后打什么“如意算盘”

伴随着“白银时代”的到来，房地产公司的盈利能力大不如前。重压之下，挖掘产业链上下游的发展潜力成为不少开发商的当务之急。原本只是作为“副产品”的物管、酒店业务，如今成为开发商“挖潜”的重点领域。近期，更有多家龙头房企拟将物管、酒店业务分拆上

市, 获得更加丰厚的投资收益。不过, 也有业内人士提醒, 部分领域分拆上市需要谨慎, 尤其是传统物业管理服务的盈利空间小, 与服务质量间存在无法解决的矛盾, 因此市场化运作与业主满意度或将背道而驰。

中海万科碧桂园意愿强烈

近期, 房企分拆上市消息频频, 先有中海收购旗下子公司——中海宏洋物业管理有限公司 100% 股权, 拟考虑在香港联交所上市, 后有世茂有意重启尘封多年的酒店分拆一事。事实上, 除了这两家房企之外, 万科、万达、禹洲等多家开发商也对分拆一事倍感兴趣, 竞相有了较为明确的分拆上市意愿。

恒大集团更是今年分拆上市的“先锋”。今年 7 月 1 日, 恒大地产控股的广州恒大淘宝足球俱乐部股份有限公司向新三板递交挂牌申请。而 7 月 2 日, 恒大宣布公司持有 100% 权益的附属公司恒大文化产业集团股份有限公司已向新三板申请挂牌。7 月 21 日, 恒大长白山矿泉水股份有限公司也宣布新三板挂牌申请已获受理。另外, 恒大粮油和恒大乳业也将在未来合适的时间分拆上市。

在近日碧桂园的业绩发布会上, 集团总裁莫斌表示, 未来能分拆上市板块都会分拆, 增加品牌影响力, 增加对集团母体的贡献。碧桂园首席财务官吴建斌透露, 碧桂园去年以来就研究教育板块上市的事情, 当前已成立了工作组在推进这项工作, 将会赶在明年上半年的窗口期在 A 股分拆上市。同时, 物业板块已经纳入上市计划之中, 而酒店板块正在引进合作伙伴筹划盘活, 但也不放弃上市的目标。

将给母公司带来丰厚投资收益

在资本市场, 通过分拆上市获取股权的二次溢价并不鲜见。对于体量庞大、业务丰富的大型房企而言, 将经营成熟的子业务板块分拆上市, 主要有两点好处: 一是选择分拆的子业务板块在母公司主体中往往存在市值被低估的现象, 将其分拆出来更有利于该业务后期的拓展; 二是随着房地产“白银时代”到来, 利润空间正面临逐步压缩的困境, 短期内改善盈利水平近乎是不可能的, 而通过此种方式可迅速为母公司带来丰厚的投资收益。

万科及其他房企如中海、保利、碧桂园等, 提出分拆物业管理板块上市, 主要目的是迎合资本市场对“整合”类概念的追捧, 希望能得到较高的估值。拆分成功后, 将通过新融资平台进行独立发展, 减轻资金压力。

业内人士表示, 分拆上市仅仅是第一步, 针对于物管业务, 尤其值得房企注意的是: 在后期的运营过程中, 需保证扩张速度与服务质量提升的协同性。“传统物业管理服务的盈利空间小, 与服务质量间存在无法解决的矛盾, 因此市场化运作与业主满意度或将背道而驰。”相关分析人士表示, 从理想化的角度来看, 唯一的解决方式是房企加快对社区 O2O 业务的探索, 培养出新的盈利模式, 通过这部分收益对传统物业管理业务进行补充。但同时, 业主是否能养成使用社区 O2O 服务的习惯, 取决于其对传统物业管理服务的满意程度, 在培育初期有亏损的可能, 选择分拆上市将有可能面临投资者的压力。

一波三折,分拆有助管理精细化专业化

酒店经营

相比于物管业务而言,酒店经营的分拆之路则显得“一波三折”,无论是碧桂园、还是世茂,对此只是一提再提,还未将其正式提上日程。这可能源于酒店经营本身的行业属性,作为一个夕阳产业,其一直以亏损著称,即使上市估计也很难带来较高的溢价效应。房企意欲分拆此类板块上市,更多的是从企业运营角度来考量,不同业务板块分拆成独立公司,管理的精细化程度和专业度都将得到进一步的提升。

业内人士提醒称,对于广大房企而言,选择分拆酒店业务上市,仍有几点有待注意:一是现有酒店经营业务的成熟度。较大的市场覆盖率和相对成熟的管理团队是保证其上市后稳定增长的前提,这也是投资者们所看重的。世茂敢于分拆酒店业务上市,也源于其已形成了较为成熟的酒店管理体系,不仅有自己的经营管理团队且截至2014年底,其已经经营了十二家酒店,累计客房数量超过4600间。

二是对于自身酒店发展前景的预判。以碧桂园为例,酒店的建立初衷主要是基于促进住宅销售的目的,加上其一直以运营“郊区大盘”著称,产品往往位于交通不便的偏僻地区,主流刚需客群实则很难满足酒店经营的需求。对于碧桂园而言,只有找到创新的盈利途径,上市之后才会有良好的股价表现。

三是分拆上市的时机。之所以世茂的分拆上市计划一拖再拖,某种程度上也源于其一直都等待合适的时机,如何在资本市场的周期性波动中找寻机会也是每个意图分拆上市的房企所需思考的问题。

(来源:新快报)

视野延伸

全球买房地图悄然展开 豪宅成“全新的全球货币”

一张亚洲投资者的全球“买房地图”已悄然展开。

据世邦魏理仕的最新报告显示，今年上半年亚洲房地产对外投资总额达 190 亿美元，中国保持其亚洲资本输出最多的领先地位，前 6 个月在全球房地产投入 66 亿美元，其次是新加坡的 44 亿美元。

报告指出，就目标国家而言，美国在上半年取代英国，成为亚洲投资者投资金额最高的国家，上半年获取的投资额为 61 亿美元，对英国的投资额则为 44 亿美元。

纽约房地产评估公司 Miller Samuel 主席乔纳森表示，在美国曼哈顿，预计有 15% 的交易来自海外买家。豪宅已经成为“全新的全球货币”，海外投资者正将资金投入硬资产，而美国房地产市场是全球的避风港。在英国《金融时报》旗下投资研究服务《中国投资参考》7 月调查的中国富人中，60% 以上的富人表示计划在未来两年内增持海外资产。

美国全国房地产经纪人协会 (NAR) 的数据显示，7 月美国房价平均同比上涨 5.6% 至 23.4 万美元，高于 2006 年 6 月泡沫破裂前的高峰。不过，在整体的美国房地产市场中，外国买家数量所占比例并不高。在过去的 12 个月外国买家购买了 20.9 万套房产，约占全美成屋销售的 4%，但海外买家购买的房产价值较高，占到总销售额的 8%。

摩根大通继续看好美国房价，该行近期公布的报告预计今年美国房价将上升 3.4%，明年则上升 2.6%。另有数据显示，中国购房者约占全美楼市需求总量的 2%。去年，中国买家超过加拿大，成为美国最大的海外房产买家。

除了美国、英国、加拿大、澳大利亚等传统热门国家，亚洲“炒房团”又将目标瞄向了日本，日元贬值以及东京 2020 年奥运会诱发了这些购房者的需求。据研究机构 Real Estate Economic Institute 的数据显示，部分得益于来自海外的新购房者，东京的公寓价格在过去两年内上涨了 11%，已经触及上世纪 90 年代以来的新高。“最近有太多来自中国的投资者。”东京房产经纪商 BestOne Co 的经理 Song Zhiyan 表示，“我只与那些能够付现金的人打交道。”

(来源：证券时报)

北京豪宅化推手：地王央企造

8 月 31 日，经过 64 轮激烈角逐，中铁建方兴联合体以 50.25 亿元的价格夺得丰台石榴庄地王，楼面价达到了 5.2 万。业内预计未来该项目售价将超 10 万元/平方米。

无独有偶，两天之后，石榴庄单价地王被孙河“双料地王”抢去了“风头”。

9月2日，北京市国土局土地拍卖大厅内迎来一场重头大戏。保利首开以64.83亿元夺下去年流拍的孙河地块，楼面价和总价双双刷新孙河区域纪录，成为孙河“双料地王”。

一时间，被誉为“最后一块别墅净土”的孙河，成为市场焦点。

“地价走高，京城楼市已明显被豪宅化。”地王频出的消息，在亚豪机构市场总监郭毅看来并不意外。“狼多肉少”的北京楼市，两个“十万以上级”豪宅诞生了。

石榴庄

十万元以上级豪宅诞生

“狼多肉少”的北京楼市，使得实力雄厚的央企成为焦点。

8月31日，中铁建方兴联合体成功以50.25亿元、配建18600平方米公租房的代价夺得丰台石榴庄地块。

资料显示，中铁建为2007年成立的特大型建筑央企，由国资委管理；而方兴地产则是中化集团的下属企业。

竞价阶段，现场一片厮杀。参与竞价的有中粮金地天恒联合体、金融街、首创、保利首开、中铁建方兴等央企在内的12家一线开发商。

石榴庄地块位于丰台区南苑乡石榴庄村，南三环与南四环之间，宋家庄路两侧。该地块将以三通一平标准交付，周边配套也相对完善，属于北京仅存不多的四环内住宅用地。

记者注意到，目前该区域的项目有首开保利熙悦诚郡、中冶德贤公馆、首开石榴派、鲁能丰和世界之花综合体等。

“该地块必遭疯抢。”在亚豪机构副总经理任启新看来，这个区域的豪宅化趋势已定性，具备一定的市场接受度，后期项目操作难度相对减少。

据中原地产首席分析师张大伟测算，该项目房价成本在8万元左右，未来售价将超10万元。

事实上，此次中铁建方兴联合体竞得该地块，对周边项目来说无疑是一个利好，甚至不排除涨价的可能。

孙河 双料地王解套旧地王

时隔两日，未能斩获石榴庄地块的保利首开憋足了劲儿，一举拿下孙河双料地王。

9月2日，北京市国土局土地拍卖大厅内又迎来一场重头戏，去年流拍的孙河地块重整亮相。竞拍吸引了龙湖平安联合体、中粮、招商九龙仓华侨城联合体、保利首开联合体、远洋、首创、方兴、阳光城、龙光等9大买方。

去年两度流拍的孙河地块今年反造哄抢，最终被保利首开以64.83亿元拿下。楼面价和总价双双刷新孙河区域纪录，成为孙河“双料地王”。

值得一提的是，这是今年首宗“异地建设保障房”地块。与大部分就地建设保障房的方式不同，“异地建设保障房”竞价配建的商品房面积将不会在本地块上建设，而是按每平方米 10000 元的价格支付保障房建设资金。

“不管怎样，又一个超价格 10 万元的豪宅诞生了。”亚豪机构市场总监郭毅肯定地说，随着万科观承的类独栋和联排别墅入市，豪宅扎堆儿的孙河与中央别墅区区域又将迎来新一轮鏖战。

孙河新地王的出现，最高兴的莫过于中粮瑞府了，这个当初孙河区域的收官地王直接解套了。此前，中粮以接近五万元的楼面价曾让业界十分担忧，一度陷入曲高和寡的窘境。

当然，不是所有业内人士都保持乐观。“孙河那么远，不明白为什么拍出这么高的价格。5.3 万元/平方米的楼面价，总成本应该接近 7 万元/平方米，只能做豪宅产品。”伟业我爱我家集团控股公司副总裁胡景晖表示了疑惑。

近几年，孙河板块地价变化巨大。一位不愿具名的某国企高层人士分析说，目前孙河区域的价格已经很高了，保利首开要想做出好的别墅产品，未来项目入市恐怕得超过 15 万元/平方米，难度非常之大。

地价远超房价成常态

“面粉贵了，面包能不贵吗？”在中国城市经济学会副会长牛凤瑞看来，地价是跟政府土地出让的数量密切相关的，市场需求多，推出的地块少，可能就形成高溢价。

拍地现场的一位国企负责人告诉记者：“面包和面粉谁贵的问题讨论很多年。很多地块拍出时，大家都觉得贵，过一两年回头看，依然觉得物有所值。”

“北京地价远超房价开始成为常态。”张大伟告诉中国房地产报记者，北京 2013 年开始出现了地价超过房价的现象，而从 2015 年 6 月大兴等南城高价地块开始，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。

张大伟认为：“地王频出证明房企对土地的渴求，预计 9 月份北京还将出现多宗地王。”

记者注意到，今年高端市场的整体扩容，主要原因在于政策面放松后对房地产市场形成的刺激效应所致。

记者注意到，5 月开始，政府对楼市松绑，信贷政策持续宽松，一线城市因为住宅供地减少造成地王频出，令高端住宅的升值预期更加强烈。

数据显示，今年前 8 个月，北京成交价突破 6 万元/平方米的高端公寓共成交 1170 套，是去年同期 413 套成交量的 2.8 倍，整个高端公寓市场成交总金额更是由去年的 54.24 亿元一举跃升至 231.08 亿元，市场容量大增 4.3 倍。

“地王将刺激所在区域市场出现金九银十。”在郭毅看来，本次孙河新地王的诞生，主要原因在于受到整体高端市场回暖的大环境影响。

（来源：中国房地产报）