

房企“一哥易主”释放了怎样的信号?

■ 郭文婧

2014 中国房地产销售排名显示,绿地集团销售金额 2408 亿元,万科销售金额 2151.3 亿元,绿地将稳坐“一哥”位置多年的万科拉下了马。从增长率来看,绿地国内销售额较上年增长了 43%,海外大幅增加 467%,而万科的销售金额增长率则只有 25.9%,这是否意味着在接下来较短的一个时期内,绿地将进一步与万科拉开差距呢?相比于以往“一哥”之争的激烈,这次房地产“一哥易主”则表现出了鲜明的“和平”特征:万科以总裁郁亮为代表的管理人在多个公开场合表示不在意排名,更关注销售回款指标;绿地集团董事长张玉良也多次表示不在乎名次,超越万科不是目的,目标是要完成从“中国绿地”向“世界绿地”的转变。这种“和平”易主又传递出了什么样的信息呢?

首先,“一哥易主”代表的是房地产行业的集中度进一步加强。回到 2014 中国房地产销售排名榜,除了“一哥易主”之外,行业集中度进一步加强主要体现在两个方面:其一是规模效应得到了充分彰显,80 家房地产企业跻身百亿军团,占了市场份额的 40%,其中 7 家房地产企业跻身“千亿俱乐部”,销售额均达到 1607 亿元,更是首次出现两家销售额超 2000 亿元的房企;其二是销售金额的增长率进一步凸显了强者恒强的定律,“千亿俱乐部”的增长率均值达到 23.8%,300-1000 亿房企的增长率均值为 14.6%,100-300 亿房企的增长率均值则只有 10.4%,不同规模房企未来的差距将进一步拉大。

其次,“一哥易主”代表的是市场力量。2014 年房地产行业不同于往年,虽然局部地区在取消楼市限购政策之余,还采取了包括首套房贷款利率优惠、公积金贷款、放松首套房认定等系列“救市”措施,但整体上是贯彻党的十八届三中全会精神,“让市场在资源配置中起决定性作用”,住建部的态度是“不打压、不刺激”,“尊重市场规律对房地产市场调整的作用”,以及“加强市场监管、作好应对方案”;一年一度的中央经济工作会议中,“房地产”三个字首次历史性地隐身;2014 年 12 月



19 日的全国住房城乡建设工作会议,也没有像往年一样明确提及“限购”、“调控”等关键词。即使未来会有新的政策出台,但房地产调控“去行政化”的方向已愈加明显。

第三,“一哥易主”背后是大势判断下的差异化定位逐渐明显。基于人口高峰正在过去,城镇人口人均居住面积已经超过 30 平方米接近发达国家水平,反腐和高昂的房产税利剑将遏制投资和投机需求,房企对于房地产市场的大势判断基本一致,那就是房地产市场的“黄金时代”已近过去,开启的是“白银时代”,在供给和需求基本平衡的情况下,房地产市场将进入健康有序的发展阶段。与此对应,“眉毛胡子一把抓”的粗放增长的时代也必将结束,大型房企纷纷调整其市场定位:绿地强调“智慧城市”、“海外投资策略”,“地铁+物业投资”等模式,万科则强调转型城市配套服务商和中小户型刚需定位,整合中建地产之后的“新中海”逐渐聚焦中高端项目,富力、世茂、招商等逐渐主攻改善型需求,一些房企则选择了“扎根本地”或者聚焦产业地产、商业地产、社区服务、养老地产等细分领域……

第四,“一哥易主”背后彰显了中国经济发展“新常态”下“快速周转”的新策略。中国

经济“新常态”,就是“不会为经济一时波动而采取短期的强刺激政策,而是更加注重中长期的健康发展,努力实现中国经济持续健康发展”。随之而来的政策刺激、宽松货币政策不再,凸显了过去高负债的高杠杆模式已难以为继,数例中小房企资金链断裂更是鲜活的教训。除了万科更关注销售回款指标,恒大地产强调的是“现金为王”,“新中海”强调“随行就市”,碧桂园加大营销力度和推行价格策略,偏重中高端的绿城、融创、世茂、富力、龙湖、招商、雅居乐、金地、远洋等也都采取“以价换量”的高周转策略应对淡市。

第五,“一哥易主”的同时是自我革命已经开始。绿地、恒大、万达都将方向调整为多元化,除了房地产外,纷纷在快消品、日用品、医疗健康、食品进口、农业、文化、体育等领域,甚至是金融、能源、酒店、汽车等方面进行布局。在管理思维方面,长期以来的房企职业经理人制度正在遭受挑战,而以“风险共担、利益共享”为核心的合伙人制度则开始受到关注和青睐。曾经的“一哥”万科的步伐最大,除了将以合伙人制成立新公司进军家装行业之外,在现有项目中已经开始探索实施包括跟投机制和员工持股为主要内容的事业

合伙人制度,除部分特殊项目外,原则上要求项目所在一线公司管理层和项目管理层人员必须跟随公司一起投资。跟随万科步伐,碧桂园、龙湖、绿地、复星等房企也纷纷提出了各自的合伙人计划。战略调整和管理思维之变,实际上意味着未来的竞争压力将更大,也进一步确认了“能拿到地就能赚到钱”的时代已经过去,管理模式和人才将成为未来的核心竞争力。

第六,“一哥易主”的同时是互联网思维刺激下的由经营“物”向经营“人”的转变。在市场逐步由供不应求向供求平衡发展的同时,也意味着消费者的选择主动权将进一步加大。而在提倡互联网思维,提倡从客户的角度思考,2014 年 8 月更是与淘宝网联合发布“消费额冲抵购房款”的活动。除了“众筹买房”外,房企的触网更主要是体现在“社区 O2O”上,但本质都是由经营“物”向经营“人”转变,甚至期待房地产本身“一锤子买卖”背后的产业链增值。

与房地产“一哥易主”相伴随的种种迹象表明,2014 年极可能成为中国房地产史上标志性的一年,行业自此走向成熟与转型。单一住宅卖方时代的终结,带来的将不只是寻找下一个蓝海的简单问题。对现在的优势企业来说,面对的是如何才能保持继续健康发展的课题;而对众多中小房企来说,则面对的是如何不被行业淘汰出局的问题。大幕已经开启,房地产行业崩溃只是危言耸听,但新竞争时代的房地产行业的洗牌或许不可避免,不仅数以万计的房地产企业将被淘汰,即使那些大型房企,如果管理不善、创新乏力,一夜倒掉也不是不可能的事情。过去,“一哥易主”可能只是几年艰难一次;未来一个时期,会否出现“城头变幻大王旗”的景象呢?我们拭目以待。

三举措扫清回家路上的障碍

漏洞修复;不给黄牛留市场;法律上隔绝黄牛党的生存空间

■ 向帅

春运开启,火车票牵动人心。尽管今年火车票购票时间大幅提前,铁路部门和公安机关重拳打击黄牛抢票倒票,但新华社记者调查发现,这些举措并未使黄牛党销声匿迹,他们从线下转战线上,接单生意依然红火,部分黄牛日收入超过千元。(2月11日《鹤城晚报》)

一提起黄牛党,必然想起铁路系统,在黄牛党挨骂的同时,有些人顺便也把铁路系统也埋怨了一番,这是临近年关众多深受购票之苦的大众心态,这是一种矛盾心理,而这一矛盾心理在黄牛被曝出使用百兆宽带抢票时达到了高峰。这其实反映了现如今庞大的用户需求与铁路运力的现实困境,人们把春运购票难的症结归罪于铁路系统的工作不力,这是缺乏事实依据的,而事实上黄牛的猖獗究竟是谁的原罪?

如今的黄牛依靠更新装备掌握了丰富的车票资源,熟悉铁路官网的各种运作和监控,更对民众的心理了如指掌,疯狂进行囤票和坐地发售,使得原本就面临重重运行压力的铁路系统更加举步维艰,而民众的回家的脚步也被挡在了“门外”。这对于春运的有效进行、民众的返乡之旅、以及压力空前的铁路系统而言都是十足的灾难,春运就像一个战场,黄牛党前进一步,旅客和铁路系统的失地便会增加一分,更大的灾难是人们对铁路系统的误解,把原罪归结于铁路而非黄牛本身。

把黄牛的肆虐归罪于铁路系统的心理其实是荒谬的,黄牛之所以会产生,有着非常久远的历史渊源和复杂多变的客观条件,黄牛的出没也不仅仅是扰乱正常的社会秩序那么简单,除了最为直观的经济利益的损失,深受黄牛党的肆虐之苦的除了公民还有铁路系统本身。黄牛越猖獗公民损失越大,铁路系统承受的压力也就越大,蒙受的误解也就越深刻。对铁路系统产生负面影响也会越严重,而铁路系统对黄牛的厌恶之于民众也是有过之而无不及,紊乱的市场秩序最大的受害者不是消费者,但是这些误解这些会弱化我们对铁路工作的认同,让人形成一种铁路部门“不作为”的印象,这种印象的形成本身就是对铁路系统工作的叩问。

作为春运工作的主角,铁路公司工作人员何尝不是受害者,甚至有的铁路工作人员为了坚守岗位 17 年未过一个团圆年,所有的这些不是歌功颂德,而是对铁路工作的敬佩和理解,而黄牛阻挡的不仅仅是旅客回家的叫,对铁路工作人员的回家的阻碍更是如此。黄牛的肆虐并不是技术上的失误,而是社会心理的作祟,作为铁路系统而言,其一直在力争完美的路上一路前行,除却每年日常的技术更新,今年更是空前的改革,升级 12306 系统、完善改进售票方式等无一不是惠民举措,但是这依然无法改变黄牛党横行的现状,可见关键环节不在铁路系统。

利益的驱使,黄牛之所以会如此肆无忌惮还是经济利益的诱导,倘若黄牛没有庞大的利益作为支撑,何以使得黄牛“满地跑”?市场巨大,没有买卖,就没有杀害,黄牛猖獗一定意义上还来自于有些人不遵守购票规则,“情愿”与之交易,间接养活了他们也创造了市场;法律空白,火车票实名制后,将车票转卖他人是否属于“倒卖”目前尚无法律明确,这也是黄牛难以杜绝的症结所在。

要解决这些问题,扭转人们对于铁路系统的认识,需要从以下方面入手:一、铁路系统内部对 12306 系统官网进行漏洞修复,对异常活跃的不明账号进行审核处理,从票源处斩断黄牛党的利益来源;二、公民应提高意识,自觉遵守购票规则,不给黄牛党留下市场;三、相关法律法规应得到完善,对于囤积票源的黄牛分子处以法律的严惩,从法律角度隔绝黄牛党的生存空间。

只有人人不买黄牛票,网站不发售票源给黄牛党,法律严惩黄牛分子,才能使得人们回家的脚步愈发通畅。

长和系世纪重组获通过 李嘉诚二代接班铺路完成

■ 区家彦

对于成立超过半个世纪的长江实业(00001, HK)与和记黄埔(00013, HK)而言,距离合并成新的超级旗舰仅一步之遥。

记者了解到,长和系于 2 月 25 日上午举行特别股东大会,针对本次“世纪重组”进行股东投票。尽管此前传闻有对冲基金透露拟阻挠长和系重组,但最终合并重组议案获得股东大会批准。

对于长和系主席李嘉诚而言,本次重组的落实,不仅进一步巩固了李氏家族华人首富的地位,更为其儿子李泽钜接班打好了基础。

世纪重组高票通过

根据长江实业于 25 日中午发布的最新公告显示,在本次由法院指令的长和系特别

股东大会上,赞成重组的票数百分比达 99.757749%,反对票占比仅为 0.242251%,重组议案最终获得通过。

此前公布的重组方案显示,长江实业与和记黄埔将进行合并、重组及再分拆,成为两家公司在香港上市。其中,针对非地产业务,和黄旗下的非地产业务将合并到长江实业,合体后的新公司“长和”成为长江实业的控股公司,将持有长实和黄的所有非房地产业务。另一公司长地持有两个集团的所有房地产业务。

香港粤海证券投资银行董事黄立冲向记者表示,此次合并重组,让长和系能更好地划分旗下业务,让架构更为清晰,两家新旗舰估值均有望获得提升,符合绝大多数股东的利益,这也是重组方案能如愿通过的重要原因。

由于新成立的长和与长地将于开曼群岛注册,这也再次引发公众对李嘉诚“撤资”的

质疑。对此,李嘉诚重申,在过去 10 年,逾 70% 在港上市公司都在海外注册,社会无需对此产生担忧。代表长和系的开曼群岛法律专家也指出,开曼群岛与香港注册企业法律与章程管理基本一致,香港的上市规则同样监管开曼群岛注册的香港上市公司,因此股东权益保障不会产生改变。

李泽钜积极介入管理

“长和系重组后将迈向更大的成功之路,很高兴获得大家的支持,但最遗憾的事情则是自己的工作时间有限,终有一日要退下,这也是世人都有遗憾。”在股东大会上,年近 87 岁的李嘉诚不由地动情说。

据了解,重组完成后,长和系资产架构将由此前的三层交叉持股架构缩减为两层,李氏家族信托将成为长和及长地的直接控股股东,

李泽钜将分别担任两公司主席,其长子李泽钜将担任副主席及联席董事会主席,李氏家族的老臣霍建宁将任长和联席董事总经理。

在黄立冲看来,李嘉诚年事已高,李泽钜近年来已经积极介入长和系业务管理。本次世纪重组的另一个作用,是为李泽钜厘清一个更为清晰、便于管理的股权架构,为李泽钜的全面接班铺好道路。“李泽钜从小在外国留学,是典型的西方思维,他为长和系走向国际化作出了很大的贡献。”黄立冲向记者表示,从今年以来长和系通过收购荷兰大型连锁药房 Dirx、英国手机运营商 O2 等动作来看,李泽钜的接班意味着,长和系的投资或将进一步向欧洲倾斜。

重组议案的通过也进一步巩固了李氏家族华人首富地位。自 1 月 9 日重组方案公布以来,长江实业与和记黄埔股价涨幅接近 20%,李氏家族身家也因此暴涨超 250 亿港元。

信托业走出去是大势所趋

■ 格上理财研究中心 王燕娣

近日,中信信托全资子公司中信聚信(北京)资本管理有限公司投资设立的云南聚信海菜股权投资管理有限责任公司正式获得中国人民银行及云南省金融办批准,从事人民币境外直接投资、人民币海外贷款业务。中信信托成为我国第一家可以从事人民币国际投资业务的信托公司。

中信信托的母公司中信集团,前身是中国国际信托有限公司,即我国改革开放后的第一家信托公司。成立初的意义就是对外开放的窗口,开辟了我国引进外资、先进技术和经验管理的先河。所以有着良好对外运作基因的中信信托此次开启人民币国际业务并不算差强人意,只不过原来是引进来,如今是走出去。

对于信托行业来说,中信信托此次走出去也不算是标新立异。当前,整个信托业都是面临转型、调整的阶段,而大部分信托公司初步转型都倾向于在当前市场上,在周边业务上寻求业务点,所以中信信托走出去的思维算是走在前面。人民币国际化是大势所趋,而国内投资者的海外投资需求也日渐增强,所以相信未来会有更多的信托公司走出去。不仅是信托公司,全球资产配置能力是未来我国资产管理发展的核心竞争力,整个资管行业都会进一步向全球资产配置靠拢。

中信信托此次获得跨境人民币投资业务资格,这是继 QFII(合格境外机构投资者)、QDII(合格境内机构投资者)、QDIE(合格境内投资者境外投资)后,信托公司获得的又另一跨境业务资格,标志着信托业在海外投资、全球资产配置方面又迈进了一步。但是这些

跨境业务具体做什么,都有哪些特点?格上理财财为投资者进行了梳理。

QFII

QFII 即合格境外机构投资者,在经过证监会的审核之后,境外机构投资者可以在外管局允许的额度内将外汇换成人民币进行境内投资。我国在 2002 年底开始正式引入 QFII 制度,出台了《合格境外机构投资者境内证券投资暂行管理办法》信托公司也被获准申请资格。QFII 的投资者主要为境外机构,QFII 的引入有助于我国引入外资和对外开放程度的加强。

QDII

QDII 即合格境内机构投资者,是指在人民币资本项下不可兑换、资本市场未开放条件下,在一国境内设立,经该国有关部门批准,有控制地,允许境内机构投资者投资境外资本市场的股票、债券等证券类投资业务的一项制度安排。QDII 业务不算是信托公司的新业务领域,早在 2007 年 4 月,银监会和外汇管理局就明确指出了信托公司可获得 QDII 业务资格。但前些年信托传统业务的快速发展,让 QDII 业务在信托领域并不受重视。不过随着信托业的转型,传统业务受到限制和收缩,目前已经有多家信托公司重拾 QDII 业务。根据外管局数据统计,截至 2015 年 1 月 31 日的数据,共有 11 家信托公司获批 QDII 业务。

信托 QDII 业务有助于信托公司业务多元化,在资产配置方面更加全面,也有助于国内投资者拓宽海外投资及全球资产配置渠

道。但信托 QDII 产品相较于银行、基金的 QDII 产品,具有私募性质,投资者主要为高净值客户和机构投资者,投资门槛较高,为 1000 万人民币(银行 5 万、基金 1000 元)。且投资范围一般被限定为境外证券投资,具有一定的局限性,获批的投资额度也较小,11 家获批信托公司投资额度仅为 70.5 亿美元,在所有合格境内机构投资者中占比不超过 10%。

QDIE

QDIE 即合格境内投资者境外投资,是 2015 年初刚在深圳前海进行试点的又一新型跨境业务,中诚信托子公司成为了首批获得试点的机构。QDIE 获批试点的机构可投资于境外的投资主体及产品外汇额度;境外投资主体可面向境内合格投资者募集资金,资金在获批的产品外汇额度内换汇出境。

在投资额度上,QDIE 对单个试点机构的投资额度不做特定限制,还可根据拟发行的产品情况向外管局申请投资额度;且对境外投资的地域、品种、比例等没有特定限制,投资范围相较于 QDII 也扩大到境外非上市公司股权、债权、对冲基金以及不动产、实物资产等,有效解决了 QDII 投资范围窄及额度低的问题。QDIE 的实行将进一步满足国内投资者对海外投资品种多样化的需求,也进一步完善了信托公司全球资产配置标的。

跨境人民币投资业务

跨境人民币业务,是指我国与境外各经济体之间以人民币开展的或用人民币结算的

各类跨境业务。近日,中诚信托也刚成为我国第一家可以从事人民币跨境业务的信托公司,获得了境外直接投资、人民币海外贷款业务资格。人民币境外直接投资,是指境内机构经境外直接投资主管部门核准,使用人民币资金通过设立、并购、参股等方式在境外设立或取得企业或项目全部或部分所有权、控制权或经营管理权等权益的行为。比起 QDII 和 QDIE,跨境人民币投资业务进一步拓宽了国内投资者的对外投资范围和融资渠道。

当前,人民币已成为我国国际收支中第二大跨境支付货币、全球第五大常用支付货币,人民币国际化是大势所趋。跨境人民币业务有利于加强我国对外经济和投资往来,促进我国金融业的开放和发展,促进人民币的跨境使用,加速人民币国际化进程。

国药准字 H46020636

快克

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生指导下
指导下购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产
海南快克药业总经销

