

## 8 行业调查 Industry Surveys

## 北京学区房价格 8 年翻 9 倍 16 平米叫价 450 万

■ 陈霄 报道

一间 16 平方米的平房,叫价竟达到了 450 万元。

俞莉盯着这一则北京实验二小学学区房的出售公告倒吸了一口冷气。

虽然被吓了一跳,俞莉却很清楚这样的天价在北京绝非有价无市。

近两年俞莉一直在关注学区房的消息,经常在人气非凡的学区房论坛灌水。

她知道,北京实验二小被称为“北京最牛小学”,每年都有许多家长挤破脑袋想把自己的孩子送到那里却往往不得其门。

当然这条出售公告的出现并没有帮助俞莉解决她苦恼已久的问题:到底要不要为了小孩将来的教育舍弃如今舒适熟悉的居住环境,而换到又小又破又差的学区房里去?

事实上,这也是许多稍有经济条件的北京家长的苦恼,不同的抉择背后,则是那个至今仍持续争议的择校话题。

## 好上加好

与其他北京小孩的家长一样,李尧是在女儿将近 3 岁时开始考虑买学区房的,因为按照北京许多名小学的政策,必须落户满 3 年才可以入学。

在此之前,李尧对女儿未来教育设计的路线是要么通过找关系入读好学校,要么就是今后送到国外去参加高考、念大学。买学区房,从小学开始拼起,这样的路径李尧说他在无意中碰上的,算是“赶上了”。

在决定要尝试这条途径之后,李尧开始奔忙。虽然北京的名校资源相对于需求量而言显得非常稀缺,但是分布于教育强区西城、东城和海淀的各种学校还是会刚刚入门的家长眼花缭乱。

在查阅了无数资料、综合排名以及实地考察之后,李尧最终选定了西城区,“因为西城无论是小学还是中学的资源都比较平均,总体比下来是性价比最高的,而其他两个区,无论小学还是中学,分级有点大,既有特别好的,也有特别差的”。

在 2012 年,拿定主意的李尧终于在月坛南街为女儿买下了学区房,在这附近,知名的小学至少有 3 所,即中古友谊小学、三里河三小以及复兴门外一小。“这 3 所学校也有排名先后,中古友谊自然是最好的。”

虽然同为学区房,但价格仍然会随着学校的名气而拉开距离。李尧记得,当时看房他就发现,最好的小学划片学区房的价格与最差的小学划片学区房的价格,每平方米相差两至三万元。

最终以每平方米四万多元的价格,李尧买了这处 39 平方米的老旧房子,“面积



比我现在居住的房子小了 2/3,总价却几乎是相等的”,他们一家人并没有搬到这所附加值极高的房子里去住,只是把户口迁了进去。

如今,不到两年,这所房子每平方米的价格已经涨到了六七万元,而李尧的女儿也很快到了入学的年龄。

这个已近不惑之年的东北汉子认为自己当时的决定是正确的:“既然有机会,当然想创造更好的条件给孩子。”

李尧当年家在辽宁农村,到县城读高中,再考上大学来到大城市,如今进入令人羡慕的电信行业工作,一步一步。他说,不排除努力可以改变一个人的生存状态和境遇,社会也鼓励个体的努力,但是现在不是以前了,过去我没有机会念北京的小学,如果有一个更好的平台,可能我会上更好的学校,那不是更好吗?

## 年代不同了

史达喜欢以过来人的身份跟别人分享他的经历,虽然这份更类似于“教训”的经历耗掉了他十年的劳动价格。

史达的这份悲催经历很适合用那段经典的电影台词做开头:当年,有一个学区房的机会摆在我面前,可是我没有珍惜,等到失去时,才追悔莫及。

10 年前,史达来到北京工作,2005 年时筹备买房,比较巧合,当时看的两处房子价格都是 36 万元,一处是在回龙观,130 平方米;一处是在中关村,60 平方米,是中关村一小的学区房。

“我觉得(中关村)那房子实在是太破了,而且那么小,相对于大一倍又新的回龙观来说,完全没有可比性。”史达现在回想起来还无奈地笑话自己,当时还单身,根本就想不到将来遥远的子女教育问题,“认识不到位”。

2012 年,在孩子两岁半时,史达卖掉了回龙观的房子,买了一套中关村的学区房。这个时候他才发现,原来 60 平方米 36 万元的中关村学区房,如今总价已变成 320 万元,而自己回龙观的房子才卖了 210 多万元。

8 年前总价相当的两套房子,8 年后的差价竟达到 100 万元。

“我 10 年没换工作单位,一直在现在的研究机构,用的是同一个工资账户,买房时统计了工资总数,于是我非常不幸地发现,我 10 年工资的总额与这个差价相当。”史达说。实际上史达对学区房的态度也基本代表了整个社会对学区房的变化趋势。他刚工作时,所谓的学区房还不那么热门,中关村的那些名校,通过缴纳赞助费等各种途径基本能够解决,后来他从身边的人那里发现,小孩要进入这样的学校越来越难,直到现在可供选择的似乎只有买学区房一途。

30 多岁的史达通常会劝别人说:“不要以个人的成长经历作为经验来指导子女教育实践,如今的环境,教育不均衡已是现实。”

“像我们这代人那个时候,教育基本是公平的,好学校差学校区别不大。而现在,差别很大很大。”史达这样的想法源于他身边人的真实经历。他曾经见过比自己年长同事的小孩,受到良好教育与未受到良好教育实有天壤之别。

史达认为,“这并不是他们父母的知识水平造成的,而真的是学校环境造成的”,他也曾见过某些极优秀的研究员的孩子,因为没送到好学校去,结果出了这样那样的事,总之很糟心。

“学校教育确实不均衡,差别太明显了,现在都只有一个孩子,我们作为家长肯定是尽自己最大能力给孩子提供最好的教育。时间在流逝,孩子在长大,机会不会为任何人停留。”史达说。

## 总要牺牲一方

俞莉一开始并没有打算要买学区房,因为在结婚前就已经安家朝阳,当时偶尔也会想到将来孩子的教育问题,总认为附近的那个不知名的小学区应该够用了,从幼儿园到高中似乎都能满足。而且当公务员的老公一直也说可以通过某个同事的关系,花上二三十万元的关系费,进到北京排名前十的小学,除了像实验二小这样

特别火的小学以外。因此购买学区房从来没有提上过日程。

“但是在我 30 岁儿子出生之后,我的想法就开始变了,尤其是他一天天长大,你会希望给他最好的。现在孩子两岁,还有 4 年才上学,谁知道到时候政策又会怎么变。这种决定孩子将来命运的事情靠自己总得比别人要靠谱。我们应该为他再努力一把。”俞莉和老公下定决心要换一套真正意义上的学区房,“就是能进更好学校的那种”。

在关注了学区房的相关信息很长一段时间,俞莉却感到越来越为难。

到底是选东城还是西城呢?西城的小学区资源都比较均衡,但是房子都比较破,而且价格畸高,能看中的基本上均价都在 8 万元左右,这将导致沉重的经济负担,今后生活质量肯定大大下降;东城离自己上班近,而且环境也比较熟悉,价格也相对便宜一些,能够负担得起,但资源不均衡,有好的小学,中学却是不尽如人意。

这使得俞莉很苦恼,到底是选好小学还是好中学呢?到底是要个舒适的生活环境且相对宽松的经济环境而牺牲孩子呢,还是拼命去争取最好的不管生活质量也不管居住条件而牺牲自己呢?

她纠结了很久,在广泛征求朋友意见后,发现能够理解她问题的家长们都或多或少存在着相似的困惑。

最终促使她下定决心的是周围朋友的一件事。这位朋友家庭收入并不高,有两个孩子,他想给孩子力所能及的教育环境,但他拿不出几百万元来购买一套真正意义上的学区房,在坚持不懈地查找、看房、比对的循环往复中,他终于找到了一户府学学区平房,面积只有 55 平方米,总价 100 万元,这在他的能力范围之内,于是他迅速地出手了。

花 100 万元买一个根本无法居住的房子这种做法,在俞莉的朋友圈中一度传为笑谈,很多朋友认定此人疯狂且不正常,但她却很理解:“尽力给孩子最好的吧,谁让你是他爹妈呢。”(应采访对象要求,文中人物均为化名)

## 四大行陷流动性困局

■ 张歆 报道

数据显示,工农中建四大行今年前两个月日均成交合计不足 6 亿元。

“目前对于银行来说,在包括市场风险、操作风险、信用风险等各类可以预期的风险中,最可怕的就是流动性风险”,一家上市银行负责华南某省金融市场业务的有关人士对记者表示。

2013 年,流动性似乎成了银行的软肋。当年 6 月底,所谓“钱荒”背后其实是流动性的困局,而当年年底,流动性的紧张,更是催生大量的高收益银行理财产品。事实上,流动性困局不仅在上市银行资金面上有所体现,据本报记者观察,上市银行大面积破净背后,股权流动性的匮乏同样是祸首。

数据显示,工农中建四大行今年前两个月日均成交额合计不足 6 亿元,而创业板股票华谊兄弟自己的日均成交额就可以达到 1542 亿元。

## 大象睡着了?

在监管部门的工作愿景里,打造蓝筹市场多次被提及,作为第一大权重板块,银行业的蓝筹身份毋庸置疑,然而理想很丰满,现实很骨感。截至 2 月底,16 家上市银行中仍有 13 家跌破净资产,四大行更是全部破净,中国银行的市净率甚至不足 08 倍。

四大行估值的萎靡并非近日才出现,只是在近几个月失去了汇金增持的呵护后更为显著。如果抛开原因不谈,仅从市场交易层面来看,四大行的股东显然极不活跃。

同花顺数据显示,今年前两个月,工农中建四大行日均成交额分别为 1.87 亿元、1.94 亿元、1.02 亿元、0.98 亿元,合计仅为 5.81 亿元。

在 2500 余家上市公司中,工农中建四大行的日均成交额排名分别位列第 312 位、第 295 位、第 690 位、第 714 位。所有上市公司中,日均成交额最高的是中小板的苏宁云商,日均成交 1542 亿元;其次是创业板的华谊兄弟,日均成交 15417 亿元;中国平安排名第三,日均成交 1231 亿元。

此外,单个股票日均成交额超过 581 亿元的公司除了上述 3 家外,还有 21 家。也就是说,这 24 家公司中任何一家的日均成交额都超过了四大行的合计成交额,这不由得让人感慨“大象睡着了”。

## 机构按兵不动

与四大行交易冷清形成鲜明对比的,是其背后数量众多的机构投资者。

东方财富网数据显示,截至去年中期,工商银行共有 94 家机构入驻,包括 88 只基金、6 只保险产品,合计持股占比为 183%;农业银行则有 117 家机构入驻,包括 114 只基金和 3 只保险产品,合计持股占比为 273%;中国银行吸引了 86 家机构,包括 82 只基金、2 家 QFII、1 只保险产品和 1 家信托公司,合计持股占比为 045%;建设银行 A 股共有 82 家机构入驻,包括 79 只基金和 2 只保险产品,合计持股占比为 1.3%。

虽然从表面上来看,机构投资者的持股比例占四大行的流通股比较低,但是如果忽略几乎只增持不减持的中央汇金的持股、财政部持股以及 H 股和限售股,工农中建四大行机构投资者持股的合计持股的占比则在 15%-40%之间,其话语权显然不容小觑。

“四大行是很多机构投资者的标配,尤其是对于以蓝筹为概念的股票型基金来说,银行股基本上是必须配置的”,市场人士指出。

但问题是,“机构虽然将四大行等银行股作为标配,但是并不力挺,由于参与的机构众多,反倒成了‘三个和尚没水吃’,一遇到风吹草动往往比谁跑得快”,上述市场人士表示,“A 股的机构投资者抱团取暖的思维模式根深蒂固,这对于蓝筹而言并不公平”。

## 散户持续减少

A 股市场与西方发达国家证券市场相比最为独特的一点就是所谓的“散户市”,散户的持股时间通常是远远小于机构投资者。

去年 11 月下旬,证监会官方微博在回应机构投资者与散户的持股时间、收益率问题时曾表示,以 2012 年为例,专业机构平均持股期限约为 143 个交易日,自然人平均持股期限约为 44 个交易日。持股市值越大的自然人,平均持股期限越长。

如果从农行完成 A 股 IPO 后的 2010 年三季度末起算,截至去年三季度末,四大行合计的股东人数已经由 388.46 万人降至 253.15 万人,减少的绝对值超过 135 万,降幅达到 34.83%,即使分季度来看,四大行的股东数合计也是环比不断下降的,这一趋势三年来几乎未曾扭转。

对于蓝筹上市公司而言,业绩增长和高分红无疑是留住股东的有力武器,而四大行在这两点上均表现良好。首先,四大行虽然业绩增速有所放缓,但始终保持了稳定增长;其次,四大行的分红比例远远高于其他多数行业,股息率也稳中有升。

曾有观点认为,“股东人数减少不会对四大行的股价形成压力,理论上来说,股东数量减少、户均持仓集中度提高,说明机构投资者在一定程度上加大了持仓力度”。

但是反映在股价和估值上,四大行确实还是遭到了市场的冷遇,从某种意义上来说,这也印证了机构持仓但是“不作为”。

## 经销商谋转型 “二手车置换”成杠杆

■ 翟亚男 报道

在北京的各家 4S 店里,跨车型、跨品牌、跨级别的置换业务越来越多。业内预计,如果 2014 年北京的新车销量还可以保持在 50 万辆左右,二手车置换比例将达到 75%至 80%。

## 重压之下

2010 年年底开始的限购政策和 2012 年的高库存,让车市在短短 3 年时间里经历了两次洗牌。但在这两次考验中存活下来的经销商,日子却并未因此好过。去年开始,北京市市退网潮甚至从自主品牌蔓延至合资品牌。

记者了解到,位于花乡的广本 4S 店去年已退网,东风标致的两家店在网络内“易主”,其中鹏翰 4S 店被庞大集团收入旗下,天之龙 4S 店的东家则换成了汇京集团。开店时间短、库存压力大、资金链断裂等,是这几家店被“吞噬”的主要原因。

尽管如此,2014 年车企跑马圈地的势头仍是有增无减。从已发布的消息看,上汽计划在全国 16 个城市大规模扩网,并逐步推动网络下沉;东风标致计划到 2015 年实现 500 家 4S 店,城市覆盖率达到 86%;长安福特将在未来两年内将经销商数量从目前的 540 家扩展到 680 家;DS 计划在 2014 年将 4S 店总量翻番……就连豪华品牌也不逊色,保时捷的经销商将从 61 家提升至 90 家,英菲尼迪则从 60 家扩展到 80 家。在车企大举跃进的同时,经销商的日子只能用“紧巴”两个字来形容。

扩网之下,新车销售利润越来越薄,

不少 4S 店都是“卖车赚吆喝”,甚至在赔钱卖车。即便是一些豪华品牌 4S 店,也常常是通过价格大跳水来冲量。销售经理徐鑫所在的亚之杰奥迪 4S 店是北京的一家老店,因为是集团化经营,抗风险和盈利能力远好于同业平均水平。据其介绍,2013 年店里平均每月的销量都在 150-180 辆左右,全年销量超过了 2000 辆。这个数字对不少店来说,已是“天文数字”。尽管如此,该店整车销售的利润仅占到总利润的 25%(75%是售后利润)。虽然新车利润如此之薄,但像奥迪这样的强势品牌,投资人仍趋之若鹜。据悉,目前北京奥迪 4S 店有 20 家,到年底要增加到 25 家。

“北京市场销售网点数量多、密度大,与市场需求增长失衡,北京车市的竞争会愈加残酷,弱势品牌和弱势经销商很难承受市场重压,或将出现多重洗牌整合的情况。加之今年摇号指标的大幅缩减,将会使北京市市进入新一轮的调整期。”北京车市副总经理颜景辉预计。

## 共谋出口

毫无疑问,这轮调整又将是“大鱼吃小鱼”,但现实是,小鱼被吃光后,大鱼又如何存活?

目前看,日益活跃的二手车置换业务让车企和经销商找到了出口。从 2002 年最先试水的上海通用,到去年首家进入认证二手车业务的自主品牌比亚迪,10 年间,品牌二手车业务已经成为主流车企的必争之地,也成为旗下经销商一大业务增

长点。

亚之杰奥迪 4S 店二手车顾问任禄向记者介绍,去年该店二手车置换已占到总销量的 60%以上,平均每月在 100 辆左右。也就是说,每月售出的新车中有 100 辆是通过车主以旧换新产生的。据了解,目前在奥迪 4S 店内,享受置换补贴的车型基本涵盖了所有国产车,厂家给出的补贴金额均在 1 万元,还不包括部分车型送保险等其他补贴;而去年享受补贴车型仅限于 A4、A6 和 Q5。同样大力鼓励二手车置换业务的还有东风标致、上海通用、北京现代等车企。东风标致已将 3008 的补贴金额由去年的 4000 元增加到了 8000 元,并可享受 6000 元金融贴息;北京现代多家 4S 店都在门店最醒目位置打出了“二手车置换”的大字条幅。

除了补贴力度的加大,车企也在通过旗下的销售渠道,帮助分解经销商二手车库存的压力。

“新车市场和二手车市场的增长率有紧密的因果关系,这个关系有一个时间差,大致在 5 年左右。像北京这样成熟的汽车市场在进入饱和状态后,置换将成为维持增长的主要支撑。”中国汽车流通协会副秘书长罗磊表示。有数据显示,目前北京新车 4S 店置换率已经超过 40%,一些高端品牌甚至已经达到 80%。

## 期待裂变

不过,虽然店内的二手车置换业务风生水起,但让任禄困惑的是,店里并未因此带来更多的收益。据了解,该店目前

整车销售的利润占总利润的 25%,二手车利润就包括其中。

“置换量与二手车利润类似一个跷跷板,如果你要想提高销量,势必就要损失一部分利润;如果我们二手车部门只注重利润,又会引起新车业务的一系列矛盾。”任禄表示,目前店里的策略是宁可二手车收购价高些,也要保住新车销量。

面临同样问题的,还有北京捷亚泰汽车贸易公司。这家经营了 5 家一汽-大众 4S 店的汽车集团,在 2012 年时二手车纯利润就有 800 万元,到 2013 年年底尽管所成交的二手车数量在不断上升,但利润却在不断下滑。“虽然上门来谈合作的二手车拍卖公司很多,但想在拍卖市场卖出高价并不容易,有时甚至还亏本。”任禄说。与新车“卖 10 辆赔 5 辆”的境况相比,二手车业务似乎也不容乐观。

然而,在业内人士眼里,这既是国内二手车置换市场刚刚起步的真实写照,也预示着未来存在巨大的增长空间。有资料显示,在国外成熟的汽车市场,二手车利润可达 24%,销量能达到新车销量的三倍左右,美国可达四倍;而国内二手车利润一般只有 8%左右,销量仅占新车销量的四分之一。

与北京各大 4S 店有着频繁业务往来的二手车专业拍卖公司——车易拍早就看到了这一点。车易拍认为,二手车整车销售的利润只是冰山一角,被掩盖在冰山下面的巨大利润包括带动新车销售产生的维修保养、保险、金融、装饰等,才是应该被经销商所重视的。