

张欣：房产税和反腐会拉低房价



今年 7 月，一则 SOHO 中国 CEO 张欣、董事长潘石屹捐资 1500 万美元设立“SOHO 中国助学金”，从而资助中国贫困留学生的新闻，在网上引起了一阵舆论风波。有人质疑说“能出国的学生就不能叫贫困生”，有人追问：为何不捐给国内大学，还有人质疑他们是在为儿子买名校门票，其中甚至夹杂着谩骂的声音。面对满屏幕的非议，张欣通过微博直言，“看到满屏谩骂，先是气愤，后来就笑了”。今天，在 SOHO 中国建造在北京最繁华地段的写字楼中，我们见到了张欣，采访中，她也首次通过视频的方式回应了“哈佛捐款门”事件。

留学生贫困标准不能用家庭收入衡量

凤凰财经：现在回头看的话，你觉得现在这个风浪平息了吗？

张欣：我看了一下好多人反对的都连我们做这个事情好像都没看清楚就开始反对了。比如说我们做 SOHO 中国助学金，我们的受益者完全是中国的贫困学生。好多人就说，你怎么给哈佛大学捐钱，他们已经那么有钱了而且中国的贫困学生怎么能去哈佛大学呢？中国有很多贫困学生在哈佛大学，这个是有存在的。

凤凰财经：其实在这个关于这个的争论当中，好象您说到贫困，很多人也在讨论说，这个贫困的定义到底是什么？

张欣：贫困的定义是大学定的，每个学校还不太一样，比如哈佛应该是每一家年收入低于 6.5 万美金的，你就 qualify 拿它的全额的助学金了。

凤凰财经：其实这个如果折算成人民币的话，年收入 30 多万人民币，其实在我们看来好象不属于贫困那个阶层。

张欣：我们国内觉得贫不贫困的标准是没有意义的，关键是你能不能付得起学费。我们在国内可能 30 多万一年不是贫困，你怎么送一个孩子去付 5 万块钱一年的学费呢。所以这个学生如果考到了哈佛大学，他就能拿助学金。

凤凰财经：有没有比他们更急迫地需要去救助的对象，比如说连基本的教育都无法完成的一些更贫困的孩子，你觉得存在这种轻重缓急之分吗？

张欣：我觉得每一个人做慈善，都选择一个最接近他自己心灵的项目。我们呢是一直把焦点放在教育，而且是对贫困学生的教育，这十年来我们都是在做甘肃、云南这些偏僻地区的教育。

后来呢，我就在美丽中国还做了一段时间的理事长，我们当时美丽中国就是把中国的这些比较一流的的学校毕业生，送到云南、广东去作为支教两年。这些年来我们做的，都是说通过一个教育来改变这些贫困学生的状态。

我自己在 80 年代的时候出国留学呢。当时我们都没有钱，中国人 80 年代谁也没有钱，所以一定是当时什么人捐赠了一笔钱，我现在都不知道那个钱来自于哪儿，如果我试想一下，我自己当时没有这样的机会的话，也不可能去英国上学，到剑桥大学毕业，然后到华尔街去工作，所以我就觉得教育给我带来了很大的改变。因为你想我当年就是一个工厂的女工。那么，可能现在的这个呢，只要他有这个志向，有这个决心，又有这样一个天赋的话，都应该有人支持他。

不要因为郭美美而对慈善悲观

凤凰财经：就是很多人也在讨论说，在中国尤其是在大陆做慈善，其实挺难的一件事。**张欣：**反正我在国内做慈善这十年来，我觉得还没有遇到过太大的困难，可能我也比较幸运什么。

因为前一段时间也有太多的对慈善的各种各样的负面的报道，红十字会，郭美美，所以使得大家好象突然间觉得慈善好像都是有问题。其实你想想中国更大的时候，像地震什么，那多少人出来捐赠。你记得四川地震，当天天天在电视里看着，多少人在 suffer 的时候大部分人还是希望去帮助的

凤凰财经：你觉得慈善分国界吗？**张欣：**所以为什么在商业地产普遍不好的情况下，SOHO 还有新的项目可以开业？**张欣：**市场的情况好不好就看租金是不是上涨，租金如果在上涨，就证明需求还是非常的旺盛。而且北京现在的办公是基本上是没有地在卖。前几个星期金融街有一块地拿

出来卖，又是一个非常非常高的价，比底价高出了非常非常的多。所以整体来说，办公楼在北京还是比较紧俏。

可能弱一点的呢，是零售，零售因为整体的，可能网上的零售抢走了很多线下的零售，所以零售我们看 shopping mall 这些受到的冲击比较大。

凤凰财经：所以商业本身也在分化，就是说写字楼还是一枝独秀，在你看来，未来的市场趋势当中。

张欣：我现在看起码是北京、上海两个地方的写字楼是非常的好，而且周边或者全国其他地方的公司都要到这些地方来。你比如说现在我们就这望京 SOHO，出租的大量的就是 IT 公司。你可能金融不是那么好，但是 IT 就非常好。所以这个市场是从不同的行业在转变，但是整体的需求北京还是非常旺盛的。

凤凰财经：所以现在我们也看到，好象写字楼成了一个在整个地产当中某种程度上成了救命稻草，大家都往写字楼挤，会不会又造成这个领域新的产生泡沫的情况？

张欣：但是毕竟供应是非常有限的，整体来讲的话，还是我们看租金还是在往上走，北京，还是需求没有被完全的满足才能出现这个情况。

凤凰财经：所以这一块的租售比的数字还是很健康的吗？

张欣：对，北京出租的数字是非常健康的，而且空置率基本是零。

作为中国最大的甲级写字楼开发商，SOHO 中国坚持只在北京和上海城市中心开发高档商业地产，迄今为止，其竣工和正在开发的项目都只集中于北京和上海两座一线城市。这一战略选择是基于张欣对市场怎样的判断呢？

做房地产主要取决于对形势的判断

凤凰财经：为什么你们从那么早的时候开始就不打算再去进军二线城市了？

张欣：我们是从北京起家的，所以北京的每一块土地它的位置，它的价格，它的租金，它的售价，我们敏感度比较高。09 年金融危机的时候，我们就有一个机会进入了上海市场，进去之后我们发现也不错，所以我们就大举进入了上海市场。那办公为什么我们做得多呢？你知道我们公司最早的时候，是做 small office, home office，就是小办公，从这儿开始的 DNA 就一直转到这个大办公，所以办公就是我们是挺有，我一直我们对中国的在北京、上海，现在的这些办公需求是比较有敏感度的。

那么之所以没有去其他的二三线城市，我们当时就怀疑，就是说在价位更低的城市，这些城市对这些设计什么的需求有多高，所以我们就集中在消费力最高，文化层次最高的北京上海两个城市。

凤凰财经：这个一方面是因为基因造就的，另外一方面跟你们对形势的预判有关系吗？

张欣：我们其实做房地产这些年来，主要就是形势的判断。因为你想我就记得在 1995 年的时候，我们刚开始在这个行业里的时候，其实那个时候政策没有那么多，可是这些年来呢，已经房地产就是变成一个大资金

的行业，而且就是政策的波动也非常得大。这样就变成房地产商一个重要的功能就是能不能够解读政策，准确地预测形势，解读政策，准确。这变成了我们重要的一个技能了。所以实际上每一个企业自己的选择都是跟我们怎么解读这个政策和预测政策是直接有关系的。

2014 年 4 月博鳌亚洲论坛上，张欣曾对媒体表示“今年楼市会有一定调整，因此 SOHO 中国要准备好弹药，在市场环境更有利于投资时，希望能有更大的资金投入。”然而今年，SOHO 中国依旧不断有项目竣工、验收、开盘。张欣对整个地产行业的前景，如今的判断又是什么？

北京地价还在往上升

凤凰财经：您刚才说今年是您的丰收年，这也是基于这个形势的一个判断，能再解读一下吗？

张欣：今年的早期讲的市场会调整，实际上是基于我认为资产的回报率已经不是很高了。在这种情况下下的话，如果是经济有一些下滑的话，势必会影响到资产的价格，那么有一些开发商手上资金比较紧的，就要把项目卖出来，这样实际上是给其他有钱，手上有资金的开发商一个机会去收购。

但是现在的情况呢，是市场还没有调整，一线城市其实都没有太大的调整，价位不仅没下来，好象还在上升。所以看来的话，我觉得资产价格要向下调整，还没到，当然了这两天中央银行人民银行又开始银根放松了，银根一放松，那资产价格就下不来了。

凤凰财经：所以综合来讲的话，您觉得今年之内这个拐点会来临吗？

张欣：拐点你是说什么？**凤凰财经：**就是资产价格的走势。

张欣：没有，现在是下不来，你就说不是大规模的下滑，那现在还看不到。

今年受各种国际危机余波的影响，加之从去年年底开始收紧的信贷，外界评论中国的经济形势将进入新的周期，尤其是房地产市场情绪悲观，甚至一向在公众面前谈及房价将暴涨的“大炮”任志强，口气也温和了许多，认为 2014 年将是趋稳的一年。或是对此有所预见，去年，张欣在阐述完“中国住宅市场已发展到极限”的观点后，就牵头地产开发商财团，以 7 亿美元购得位于美国纽约的通用大厦 40% 股权，赴美开辟市场。

张欣：房地产税迟早要出台 影响房子购买

凤凰财经：其实中国经济已经不可能再继续饮鸩解渴了，包括大规模的刺激政策，很多业内人士因难说也不太可能出台了，所以这个放水还能够把这个房地产价格拖住吗？

张欣：其实现在房地产是有不少的下行的一些压力的，你比如说我们将要出台的房地产税，那么现在一直迟迟没有出台，可能也是跟现在经济放缓有一定的关系。但是房地产税是迟早要推的，所以你在买房的时候就会想一想，我还要不要买呢，如果我每个月还要交税，那我这个成本会不会太高呢？所以这会影响到一批的购买。

还有影响购买力的就是反腐，现在不是明年要每一套房都要登记了吗，是不是有一些反腐逼出来的一些房子就放到市场上来，

几个方面看来的话，房地产还是进入了一个比较缓慢期，就是高峰增长的时期肯定是过去了。

中国经济体量很大不会出现大幅下滑

凤凰财经：这个缓慢我们继续深入解读一下，您觉得是保持稳定还是会往下走。

张欣：我自己的感觉是不会出现这种大幅度的下滑的。首先量比较这么大了，另外呢就是说基本的增长还是存在的，你比如说出口，城镇化这些，还是一些大的经济方向。而且整体你像银行给房地产的贷款的量也不是那么大，昨天我还问一个央行的经济学家，他说现在的各银行给房地产的总贷款可能不超过 25%。所以这个整体的量也还是比较健康。而且银行给房地产贷款呢，它的 Down payment 首付也是比较高的，所以我觉得还不是说是紧张到那么的，还有很大的幅度，安全点相当多。

凤凰财经：但是说到房地产商本身的日子，现在是不是很多房地产商日子都很不好过。

张欣：房地产商也是两极分化，你比如像我们这样的公司的，就是贷款量非常的低，手上也拿着大把的现金，就等待着谁的项目要卖出来我们买，这也是一类。还有一类的呢，就是已经是贷款量也非常的高，然后销售也卖不动，我觉得未来的，如果是未来的十年，房地产进入一个缓慢增长长期的话，现在的这五万家开发商肯定有相当一批被减掉吃掉。

SOHO 中国负债率从没超过 10%

凤凰财经：这个是不是跟你们的资本运作是比较全球化的，包括你们也是在香港上市有一定的关系。

张欣：还不是，我们的融资渠道是多层次的，一个是国内的银行，我们可以有开发贷款或者抵押贷款、经营贷款很多种。同时呢，我们在海外，因为我们是香港上市公司，所以我們有很多可以做 syndicate loan，有好多个不同渠道。

凤凰财经：所以在现在很多开发商日子很不好过的时期，SOHO 还是很舒服的一个状态。

张欣：我们一直就保守，我们这个公司好象从来净负债率没有超过 10% 几，现在我觉得 13% 已经是很高的了，在我的印象中。所以我有时候看开发商的 Balance sheet，我一看贷款 gearing level 已经到了 90, 100，我就想我要是这个公司老板的话我得紧张坏了，这么高的贷款量。

在如今这样科技为潮流的时代，在互联网的浪潮袭来，改变或者颠覆着传统的各个行业，其中也包括地产行业。淘宝和万科首度跨界合作，用“网购费用抵房款”的方式，在 16 天的时间里面就打成了 16 亿的交易额，为业内所惊叹。刚刚赴美参观了的硅谷和苹果公司，张欣是如何思考房地产行业的互联网转型的呢？

凤凰财经：作为您本身来讲，您怎么看待电子商务跟房地产结合的这个趋势呢？

张欣：我想房地产它因为是一个大额购买，还不是那么简单，我不能想象到淘宝上怎么就一按一下就买了一个房子了，不看吗？因为房地产肯定还是要看房的，不可能看张照片就买房了。这么大宗的，几百几千万的，人一定是要，不光看一次，看两次看三次，而且家里爸爸妈妈孩子哥哥姐姐都要去看才定。当然我觉得整体来讲，各行各业都会电子化，这个是一个大趋势。那么这个电子化的方式是什么呢，比如我们公司前两年就做了一件事情，就是把我们的所有的设计的图纸都变成 3D 的，叫 BIM 这个系统。我们可以在电脑上先用 3D 把这个房子盖出来，在电脑上盖房子很快，有几个星期就盖完，比如我设计这么一个弯度，际上这里面还要有些什么调整，这个就是在二维的设计图纸里面不能体现出来的。那么这实际上是一种数字化，是通过数字化的设计来使得这个设计的质量更高更准确。销售这边的话，我们是每天都把我们要租的房子的价格即时的价放在网上，因此你要来租房的人，你不用担心到代理那里跟我们打折扣，谈折扣，你看到的价格就是最后的成交价，这就跟你到淘宝上买东西是一样的。

要当好母亲就不能有太多社交活动

张欣 14 岁移居香港之后留学英国，1992 年，从剑桥大学毕业，此后加盟华尔街，先后在高盛和旅行家集团任职，直到 1995 年返回北京与丈夫潘石屹共创了他们自己的房地产公司—SOHO 中国有限公司。在外界看来，张欣是典型的女强人，是中国最富有的女人之一。在生活中，张欣是两个孩子的母亲。因为要求儿子每天抄写汉字 2 小时，她曾被美国记者称作为中国式的“虎妈”。对于家庭和工作，张欣是如何平衡的呢？

凤凰财经：如何既做好领导又当好妈妈？**张欣：**一个最重要的就是工作之余就不能有太多的社交活动。就是比如说我是晚上七点钟就一定回家跟孩子们一起吃饭，跟他们坐在一起功课，周末一定是他们到哪儿踢球我就跟着一起去，他们的假期我一定跟他们在一起。所以我就只要把这两个把好看，你不要说每天晚上我还得出去吃饭，还得去应酬什么的话，那你就没法管孩子了。所以控制好了这个节奏的话，像我办公，到办公室，到七点之前把所有的工作都做完了，那回到家我就是当妈妈了。

凤凰财经：其实我觉得可能我在晚上七点之前我做不完所有的工作。

张欣：做不完也得做完，这个你就要求你自己的效率高一点。

凤凰财经：但有的时候你的效率不能无限提高对吧。

张欣：那你就要减低一些，你的工作量。凤凰财经：没有其他的社交活动，这在中国也挺难的吧，你总还是有一些为了工作要去社交。

张欣：也没有，当然也有我们行业的老大哥提醒我，说你这个太不合群了，我觉得这个合群我还得当妈妈，没有办法当合群。这个时间我确实是没有，而且我自己总觉得孩子们很快就长大了，一下就走了，等那时候你想找他的时候他都不在了。

(凤凰财经