

2 大趋势 Major Trends

中奥·邑墅楼盘复工 引发全国首例行政诉讼案

■ 特约记者 方令航 金华报道

日前,在浙江省金华市城北尖峰山下,杭金衢高速公路旁,停工多时的中奥·邑墅楼盘售楼部举行了一个简单的复工仪式,近百名业主自发来到工地,他们翘首期盼的中奥·邑墅楼盘终于复工了。由浙江中奥置业有限公司开发的中奥·邑墅楼盘用地 75 亩,一期建筑面积 2.3 万平方米,房源 148 套,这批物业多数以抵债形式备案,其中以债权人公司名义备案 93 套,以个人名义备案 50 套,遭法院查封 5 套。

开发商已经被刑拘

“付款买了房产却备不了案,现在终于有个解决方案了。”二期业主小吴告诉记者,这套期房的波折让全家人一年来头痛不已。中奥·邑墅一期工程开发时,向银行贷款 1.08 亿元;二期 5 万多平方米已经完成施工面积 3.5 万平方米,从去年 8 月份停工,其中 2 万平方米已经取得预售证,销售约 150 套。中奥·邑墅二期项目以在建工程抵押方式向浙商银行义乌分行贷款 2 亿元,而中奥公司仅支付给工程施工方洪发公司工程款 2700 万元,大量资金去向不明,引发各方怀疑。因为余有昌无法说清贷款去向,且造成项目资金链断裂,包括债权银行浙商银行义乌分行在内的债权方向公安机关报案,警方介入调查。今年 2 月 4 日,中奥·邑墅房产项目开发商、



浙江中奥置业有限公司董事长余有昌涉嫌严重经济犯罪被公安机关刑拘,涉嫌非法藏匿资金、金融诈骗、私刻公章。记者获悉的最新情况,余有昌的前妻也被公安部列入全国通缉对象,前不久她在台州某医院化名做手术,目前警方正在进一步缉拿当中。

确保项目完成交付

本报之前曾报道过中奥·邑墅项目,由于该项目牵扯到当地房产界多家企业,所以社

[上接 P1]

中国铁建 续写“人民铁军”新传奇 央企精英中的铁兵传人

据统计,从 1948 年解放军组建铁道纵队到 1982 年铁道兵并入铁道部的 30 多年间,铁道兵在战争条件下,共抢修铁路 3600 多公里;在和平建设时期,共新建铁路 12590 公里,占全国同期新建铁路总数的三分之一。然而,铁道兵建设新中国的历史却并没有因为撤销部队建制而终结。1982 年兵改工以后,铁道兵各师团改制为铁道部第十一到第二十各工程局。1990 年,以原铁道兵部队为主体,组建中国铁道建筑总公司在北京注册成立;2000 年与铁道部脱钩;2003 年,国务院国资委成立后,归属国务院国资委管理;2007 年,整体重组改制设立股份有限公司,中国铁建股份有限公司正式挂牌成立。2008 年,中国铁建 A 股、H 股上市。至此,铁道兵完成了由人民军队到央企精英的历史性转变。

兵改工后的 30 多年间,铁道兵以中国铁建的身份继续着新中国的建设,也续写着“人民铁军”新的传奇,这其间的中流砥柱一部分是曾经戎装在身的老一辈铁道兵,还有一部分是铁二代甚至铁三代的铁兵传人。现任中铁二十三局四公司执行董事、党委书记周宏,是原铁道兵 8 师 37 团副团长周顺海之子,也是根红苗正的铁二代传人。受父亲的影响,毕业后,放弃高考,投笔从戎,进入中国人民解放军第二炮兵部队,退伍后,进入中国铁建工作,经过 20 多年的摸爬滚打,如今,44 岁的周宏已经成长为中国铁建下属三级工程公司的带头人,带领近两千人的团队和年施工产值近 30 亿元的企业,续写着 21 世纪铁道兵新的传奇。

从世界屋脊上的青藏铁路到中国速度的代表作京沪高铁,从新丝绸之路上的兰新高铁到代表中国自主知识产权的磁悬浮轨道梁。中国铁建以辉煌的业绩继续着老一辈铁道兵的历史荣光。曾任青藏铁路五标、六标综合管理处副处长杜惠军在回忆当时青藏铁路建设的时候,十分动容。当时,其所在的标段海拔高度超过 4000 米,高原缺氧是每一名参建者都面临的严峻挑战,建设青藏铁路靠的不仅是技术装备、更重要的是人的坚强意志。许多参建者在青藏高原上都留下了严重的后遗症,有的甚至至今仍在服药治疗。正是因为继承了铁道兵钢铁般的意志和无限忠诚的不散军魂,中国铁建才能在 30 年间成长为央企精英,更无愧共和国长子的无上荣光。2014 年,中国铁建在《财富》杂志“世界 500 强企业”排名第 80 位,“全球 225 家最大承包商”排名第 1 位,“中国企业 500 强”排名第 6 位,品牌价值已达 56.43 亿元,是中国最大的工程承包商,也是中国最大的海外工程承包商。

曾经的新中国卫士,忠诚热血;如今的共和国长子,勇挑重担。今天,抗日战争胜利 70 周年的庆典举世瞩目,盛大的阅兵方阵中再难看到铁道兵的挺拔身影……新时期,这个消失的兵种,依然军魂浩荡;这群铁兵的传人依然护卫着祖国的繁荣富强。

物业这张牌

■ 特约撰稿 叶雷

随着房地产“白银时代”的到来,曾经“苦累脏”的物业行业,一跃成为地产界的“香饽饽”,自花样年分拆彩生活成功上市之后,诸如万科、碧桂园、中海等巨头纷纷宣布分拆物业管理板块上市的计划。概览动机,无非有三:一是着眼于房地产本身,好物业既是房子好卖的“良药”,也是房子增值“良药”;二是着眼于利润增长点,物业管理目前还是蓝海市场,欧美市场的经验是最终都会形成几家基本垄断的格局,不仅掘金物业本身大有搞头,而且讲好故事再上市,说不定本身就会创造奇迹;三是着眼于房企转型,物业在最后一里路的天然优势,只要挖掘出业主规模的潜在消费需求,蛋糕大得足够诱人。

吃着房子的“白馍”,做着物业的“美梦”,就怕最终只是“一场黄粱美梦”,因为理想很丰满,现实却往往很骨感。物业这张牌,房企究竟应该打向哪个“风口”?我们不妨从历史中慢慢寻找方向。

居民房屋自有率背后的大秘密

国际上考察居民居住条件最常用的指标,就是“房屋自有率”,即居住在自己拥有产权住房的家庭户数占整个社会住房家庭户数的比例。世界范围来看,房屋自有率与一个国家或地区的城市化进程密切相关,在城市化开始之前,房屋自有率是最高的,但城市化开始之后,几乎都是掉下 10%跟着城市率化走,但 65%基本上是平衡点,之后就是上下波动。

美国: 1690 年之前,城市化率只有 8.3%,房屋自有率却超过了 90%;到 1860 年,城市化率达到了 19.8%,房屋自有率却不到 15%;到 1920 年,城市化率达到了 51.2%,房屋自有率迅速提升到 45%;1960 年,城市化率达到了 63.1%,房屋自有率也随之超过 50%;到 2005 年,城市化率达到了 80.8%,房屋自有率也达到了历史顶峰的 69.2%;美国城市化率在 2010 年突破 90%,但房屋自有率再也没有随之大涨,到 2015 年 7 月,住房自有率反而降到了 63.4%,为自 1967 年以来最低水平。

城镇化的本质是经济自由基础上的人的城镇化,比房屋自有率更能说明人的生活方式变化的,是搬家的次数。据统计,美国人一生平均搬家 11.4 次,成为世界上人口流动最频繁的国家。美国人搬家的理由很多,哪个地方税收少、哪个地方环境好、哪个地方学校好、哪个地方称心的餐馆多,都会成为搬家的理由。中国缺乏这方面的数据,但通过二手房交易的大数据推算出中国人平均 33 年才换一次房子。至于原因,其实很简单,西方发达国家从城市化启动到城市化率达到 50%,大约要经过 200 多年,是一个自然的过程;而中国才经过多长时间?所以,传说中的中国高达 89.7%的房屋私有率并不是一个值得高兴的事情,一方面,房屋私有率并不等于房屋自有率,另一方面,世界综合的数据已经说明,过高的房屋自有率反而是经济自由度低下的表征。

国家统计局的数据显示,按照常住人口统计,我国 2014 年的城镇化率为 54.77%,但按照户籍人口统计,我国 2014 年的城镇

化关注度非常高。各方债权单位在婺城区政府协调下形成共识:只有先完成项目建设,才能基本保障购房业主和各方债权单位的权益。婺城新城区管委会负责人顾晓东告诉记者,区政府一直非常重视中奥·邑墅二期工程烂尾楼善后处理,婺城区为此专门成立解困领导小组,连续数月努力处理、协调各方关系,最后由浙商银行义乌分行、施工方洪发建筑公司联合委托“程兴建设公司”承担续建工程。项目实行“政府指导、委托经营、封闭管理”,各有关部门要大力支持和配合解决后续托管中出现的問題,在按揭条件具备时及时发放按揭贷款。

金华洪发建筑有限公司法定代表人吴小华表示,后续垫资计划要 5000 万元,垫资的资金成本按贷款合同确定的利率列入工程款优先支付,洪发建筑将倾尽全力建设中奥·邑墅二期后续项目,确保项目在明年 5 月份前保质保量完工。公司也将量力所能及的前提下,尽早帮助业主协调备案、贷款按揭、竣工验收、交付使用等有关问题。

引发全国首起行政诉讼案

余有昌在开发中奥公司过程中,通过抬高隔壁地价骗取贷款。2013 年 1 月,金华市国土局发布公告,挂牌出让中奥·邑墅西面 116 亩土地,广天公司、中奥置业和永盛公司等 3 家竞买人参加竞买,广天最终以 2300 元/平方米的价格竞得该地块。广天签订完土

房企究竟应该打向哪

化率是 36.7%,取个中间值,我国真实的城市化率大概在 45%左右。也就是说,尽管我国真实的城市化率还有很大的提升空间,但房屋自有率提高的空间已经不太大了,其实这也正是房地产出“黄金时代”过渡到“白银时代”判断的由来。随着“让市场在资源配置中起决定性作用”,中国人未来搬家的频率,毫无疑问会逐步提高。但在我国已经奇高的房屋私有率之下,大多数房企的未来,真的不再是建房子、卖房子,而将是物业管理。问题是,那个时代的物业管理,还是现在物业管理的原意吗?

商务模式演进的历史逻辑

房地产行业尽管有特殊性,但也没有摆脱社会经济发展的基本规律,由小生产,到工业化大生产,再到后工业化时代;对应的供求关系是绝对的供不应求,到逐步供求平衡,再到供过于求;消费者的地位逐步从毫无话语权,到可以货比三家,最终会到具有决定权。与此对应,企业的商务模式,也是逐步从规模化的大量销售的商务模式,到深度分销的商务模式,最终将是社区商务模式。

回顾中国房地产行业的发展历史,1978 至 1991 年,伴随着中国市场经济的探索,房地产行业也还只是处于理论突破与试点起步阶段,房改方案影响着人们究竟是自己买房子、还是等着分房子的踌躇;从 1992 年到 2012 年,市场在资源配置中逐步起“关键”作用,随着房改全面启动,住房公积金制度全面推行,特别是 1998 以后住房实物分配制度的取消和按揭政策的实施,房地产行业处于工业化大生产时代,成了国民经济的支柱,商务模式正是规模化的大量销售商务模式,基本上有房不愁卖,故被称为“黄金时代”;随着住房私有率的提高,房地产行业逐步进入了深度分销商务模式,房屋要找潜在的需求点,青年创业地产、养老地产、旅游地产等屡屡被提起,无论是房地产技术本身,还是营销手段,也都频频在“互联网+”的旗号下进行跨界的尝试,开发商不得不去迎合购房者,这种“白银时代”可能会持续到 2030 年左右。

2030 年中国城市化率将达 70%左右,之后,城市化就将进入减速推进的过程,城镇化的速度会越来越慢,可能要到 2050 年,城市化率才可能达到或者超过 80%。基于我国人口的规模,80%可能也是我国城镇化的天花板,一来庞大的人口要吃饭,如果维持人口规模,需要 20%左右的农民;二来那时候可能有很多人愿意住在农村。那时,我国的城乡人口结构、土地结构、空间结构就会基本稳定下来。靠“卖房子”的房地产的“白银时代”也就差不多结束了,深度分销的商务模式也将走到了尽头,房企恐怕只有围绕物业管理向社区商务模式深耕,从而获得可持续生存与发展的力量。

“物业这张牌”应该打向哪

回过头来看,好物业是房子增值的“良药”,这只是物业公司本就应该做好的事情,做好就应该在第一时间被淘汰;谋求资本市场上市,房企必须得抓紧,因为就如彩生活一样,尝鲜的才能获得高估值;着眼于房企转型的,关键是向何处转,离开房地产行

业也是一种转型,地域扩张也是一种转型,产融结合也是一种转型,但这些都转型与探讨物业公司的“风口”没有多大的关系。就房地产企业的未来转型来说,现在的美国巨头极可能为我们提供了方向,美国房产住宅产业在演化中逐渐形成了“四大天王”,即帕尔迪(Pulte Homes)、霍顿(Horton)、桑达克斯(Centex)、莱纳(Lennar),它们几乎都衍生了包括物业服务、地产金融、建筑材料等在内的首次置业、二次置业、三次置业等所有居民住房市场,其中,物业服务起着核心纽带作用,而不再是简单意义上的开发商。

“物业这张牌”应该打向哪里?我们一样可以在中美物业的不同中得到启发。中国人不愿意交物业费,特别是不愿意交过高的物业费,而美国人基本上都是自觉交物业费,而且物业费还不低,好点的物业公司收取的物业费,甚至占到了房屋总价的 1%。在服务方面,中国大多数物业公司都只提供基本配套服务,绿化,安保,公共区域和设备的维护,游泳池,会所,健身房等都需额外付费才能使用;美国几大物业管理公司,基本服务基本上都是免费的,甚至代订代送报刊、通报天气预报和股市行情等贴心服务都是免费的,但洗衣熨衣、看护儿童、护理病人、管家服务、健身教练、商务中心、组织郊游聚餐等,却是收费的。美国人选择买哪里的房子,或者租哪里的房子,除了价格因素外,最重要的就是物业服务水平了。

也就是说,随着经济自由度的增加,人们自由迁徙的频率也必然增加,房企的生意不再是一锤子买卖,而是应该想办法留住客户,伴随其一生进行买房、卖房、租房、管房的持续交易,而能够将其整合的,正好是物业公司。随着我国逐步步入发达国家行列,人们收入水平的提高,价格因素将逐步变成非主要因素,物业公司提供的服务,只有在生活方式、生活品质、生活理念乃至生活态度上,让顾客持续获得良好的体验,获得美满的感觉,持续交易才能达成。在这个意义上,物业公司和顾客之间,不再是简单的买卖服务关系,而是一种深度的利益共同体。物业公司必须在客户深度细分的基础上,能够为客户提供系统解决方案。要为客户提供系统解决方案,物业公司就必须走进客户的生活方式,知道客户究竟需要什么,然后围绕客户的生活、工作、学习,个人、家庭、社会,过去、现在、未来等组织服务要素,构建一个紧密联系的社区。即使房企开发新的项目,要适销对路,也必须从物业开始,再到最后。

物业这张牌”应该打向哪

莫开伟专栏

四部委“三味药” 去除资本市场沉痾

8 月 31 日,证监会、财政部、国资委、银监会联合下发《关于鼓励上市公司兼并重组、现金分红及回购股份的通知》,强调大力推进上市公司兼并重组,并要求上市公司建立健全现金分红制度和回购股份。

应该说,四部委出台三项政策措施犹如“三味猛药”,直接对准长久以来 A 股市场萎靡不振沉痾。当下 A 股市场暴涨暴跌怪象,其根源在于资本市场机制缺失,为恶意做空等违法违规行为大开方便之门;若仅靠政策人为救市不仅难以纾缓股民恐慌情绪,且无法从深层肌理上根除股市顽症,会使股市狂涨暴跌如同“癫痫症”,每隔一段时间就会发作。从 6 月 29 日股市暴跌以来,国家队动员一切可以动员的力量,出巨资拯救股市危机,只能算是治表之举;时至今日,A 股仍没走出低迷状态,差强人意。

显然,国家四部委选择此时此刻开出“三味药”,仍是救市政策延续,虽然饱含了不少无奈情绪;但这种救市策略才是真正治本之举,显示了中央政府对激活资本市场的坚定信心,无疑又打出了一击金融改革有力“组合拳”,为提振股市信心提供了制度性保障,可谓意义重大,值得称赞。

众所周知,自中国资本市场建立以来,由于相应制度缺失及监管不到位,A 股市场违法违规现象屡禁不止,不仅股市没有步入健康发展轨道,民众也深受其害。尤其在新一轮股市暴涨暴跌中,恶意做空、违规减持等问题较为严重,导致这些问题除了人为操纵因素外,最根本原因还在于上市公司良莠不齐,缺乏严格自律意识,致使整体上市公司质量不高。因此,四部委出台鼓励现有上市公司进行兼并重组,并决定给予进一步简政放权、扩大并购重组取消行政审批范围、简化审批程序及通过批量安排上重组委会议、提高审核效率及其他优惠政策,使上市公司兼并重组进入了快车道,能有效整合上市公司资源,实现优胜劣汰,淘汰一些业绩不良劣质上市公司,实现整个上市公司生态优化,从而确保中国资本市场机体长久健康发育。

而且也要看到,我国上市公司现金分红制度已确立多年,但由于硬性约束机制不到位,仅少量国有控股公司实行现金分红。据证监会资料,2014 年国有控股上市公司分红占现金分红总金额 76.9%,16 家上市商业银行分红占总金额比重达 48.4%。可见,大量上市公司仅通过增派股份方式给股民“分红”,股民无法真正分享上市公司发展成果,也无法让民众成为上市公司真正投资者,更无法遵循股市价值发现规律,广大股民只能通过追涨杀跌、高额配资加杠杆等冒险投机炒作方式来实现收益,从而推高了股市泡沫,加剧了资本市场投资危机。因此,四部委有针对性地提出优化现金分红制度,提高分红水平,并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。同时,鼓励上市公司增加现金分红在利润分配中占比及实施中期分红、增加分红频率等政策措施,能使广大股市投资者获得及时、稳定回报,使广大股民成为上市公司真正投资者,可有效遏制股市投资中的盲目冒险投机行为,更好地增进资本市场公平性,维护广大中小股东投资利益,并切实维护上市公司与投资者之间市场地位公平,彻底消除资本市场价格与价格不对称的扭曲投资行为,彻底抑制股市暴涨暴跌现象发生。

尤其,一些上市公司及其高管通过违规减持套现方式,在很大程度上给股市健康发展笼罩了阴影,也成了股市暴跌和引发恐慌的重要诱因。因此,四部委此次规定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,可通过发行优先股、债券等方式筹集资金,并鼓励控股股东、实际控制人增持,为上市公司回购提供资金支持。这些规定,不仅可有力防止股价过度下滑引发股票“抛售”恐慌情绪,使其成为资本市场“稳定器”;且更为上市公司顺利实现回购提供了现实可能,有利于优化上市公司资本构成,促进上市公司自觉形成社会责任担当意识,积极充当资本市场稳定的忠实维护者。

但令人意犹未尽的是,仅四部委出台上市公司管理规章,弹性过大,缺乏有效强制力和约束力,笔者更希望将现金分红、股票回购等政策措施纳入立法程序,为资本市场健康发展提供法制保障,彻底消除股市中的违法违规行为。

(作者:莫开伟,供职于湖南省怀化市银行监管分局)

安徽博航投资公司

资金直投（矿山、地产、工农业、旅游项目,企业改扩建,资金周转等）诚招商务代表。

手机：13739248309 项目经理:苏经理

邮箱：1046864898@qq.com

各类大小项目投资借款，两百万起贷地域不限，个人、企业均可

金融世家豪丰投资

手续简单 利率低 放款快

代打全国各类保证金

咨询电话：028-68807888