

· 楼市动态 ·

京投银泰More to Life品牌发布

日前，京投银泰正式推出企业最新核心理念——More to Life。企业模式创新——M-TOD也一同出炉。创新主要内容涵盖地铁网网络、混合业态、共享经济、扩大半径、全产业链综合开发等五大内容，并在社区、商业、科技、办公、产业五个维度上实现全面升级。相关人士介绍，轨道物业和互联网思维形似，核心都是“联结”。在公司新战略中，正在尝试将“互联网+”与传统行业相结合，通过新思维、新境界、新格局破局并建立新规则。

京投银泰希望通过互联网用户思维与轨道物业下的客户思维相结合，创造一种新的生活方式。为此，在设计上将围绕未来业主搭乘地铁动线有效地组织餐饮、娱乐、社区服务、居住等多种功能，从而创造了一种“公司-地铁-家”的途中享受社交、购物、休闲的新型生活。业内人士表示，京投银泰将原来单纯由政府投资的地铁停车场，变为可以建设的土地资源。既为财政创造了巨大收益，又堪称集约、节约用地的典范。

万科如园举办媒体品鉴会

12月29日，如园“品质绽放媒体品鉴会”在售楼中心圆满落幕。如园坐落于西山脚下，由万科携手五矿打造的高端物业产品。2015年北京千万级豪宅销售排行榜中，如园以傲人成绩取得销冠。四年来如园累计销售额达100亿元。据介绍，如园300平方米的经典户型，以高利用率、方正通透、双玄关、十字轴线、双厅双厨等细节营造，全面优化空间格局，全面家居解决方案。

空间内各功能分区的合理布局增强其空间感，于细节之处凸显大智慧，真正实现百变空间。通过公共、玄关、厅房、厨房、卫浴、收纳、家政、智能家居等系统的整合规划，将细节完善进行到底。玄关处独有高柜，主卧独有步入式衣帽间，走廊处设有嵌入式收纳柜，让衣物、杂物告别凌乱，层次分明。智能化系统，关爱到您的宠物应用感应道闸、智能停车、智能化对讲，一卡通联动呼梯、户内呼梯及访客电梯授权、夜间电梯防范直驶、宠物按钮双控照明开关、有线、网络插座预留，尽享人性化设计。万科成立客户关系中心，旨在向客户提供专业的服务，为客户创造价值，建设良好的客户关系。

住百家拓展海外短租市场

如何将海外旅行体验做好，关系到旅行者的切身利益，也是专注海外旅行市场的企业想要分得一杯羹的重要挑战。“住百家”海外短租，凭借多年的海外客户服务经验与强大的海外资源，最大程度解决消费者海外旅行难题。精选全球优质房源、中文客服、实现私人管家定制、高素质的房东服务等一系列特色服务，在“共享经济”日益火热的今天，尝试改变旅行方式和体验。

目前，住百家在全球拥有近万套精选房源，范围已覆盖欧洲、北美、大洋洲、日韩、泰国等地的60多个出境游热点城市，房源种类从普通公寓到特色欧式城堡等均有涉及。各具特色的高品质民居、别墅，能够满足不同类型人的不同住宿需求。

住百家的“住宿+旅游”模式已经获得了用户的认同，自住百家App上线苹果商店以来，始终排名在旅游类App前列，自然新增用户同比增长超10倍。是目前国内出境游短租品类第一。

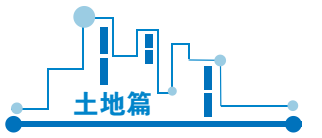
中粮地产打造冰雪节微度假项目

在今年北京申办冬奥会成功之后，京城周边掀起了冰雪娱乐运动的热潮。日前，中粮地产旗下的祥云小镇将在2015年12月19日-2月22日开展一场以“冰雪奇遇”为主题的娱乐活动。据了解，此次活动推出了包括冰雕DIY、“最美冰颜”摄影大赛等互动项目。

中粮地产投资(北京)有限公司、祥云国际推广部副总监宋一超表示，祥云小镇的理念是打造“城市微度假”。该项目的竞争对手不是城区内购物中心，而是与辐射更远端、体验度更强的度假项目角逐。“未来冰雪节将成为中粮地产祥云小镇的长线品牌活动，成为一种集服务、品质、休闲为一体的生活新体验。”宋一超说。

(上接B1版)

政策保驾 2015楼市涉险闯关



疯狂的土地 危险的未来

随着12月28日北京年内最后一宗地成功拍出，北京首开中晟置业有限责任公司以12.6亿元，摘得北京市顺义区仁和镇地块。北京2015年土地市场收官，年内总土地出让金高达2032亿元，仅次于2013年上海创造的2263亿元土地成交总额纪录。

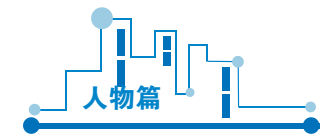
供应量方面，2015年全年北京共计出让109宗土地，环比减少22%；出让地块的建设用地面积合计706.8万平方米，规划建筑面积1511.5万平方米，同比分别减少25%、9%，这一土地成交量也创造了近八年的新低。

从平均楼面价看，同比上涨幅度高达19%，溢价率也创造了历史最高。实际商品房住宅部分的平均楼面单价已经高达3.8万元/平方米。其中，北京地王频出，樊家村地王拍出7.5万元的历史最高楼面价。地王成为贯穿全年土地市场的关键词。今年住宅用地仅成交50宗，剔除配建之后，实际楼面价超过3万元/平方米的多达26宗，占比高达52%。

2015年土地市场可谓逢拍必火，特别是2015年下半年“疯台”、“东霸”频出“地王”。丰台区今年成为北京市最大的土地供应区，全年共计出让15宗土地，其中6宗土地排名年内北京土地出让金总额的前十位。

另外值得关注的是，民企与央企国企“抱团”拿地，在成为土地市场常态的同时，房企“分手”事件也频频出现。面对地价的疯狂上涨，房企对后市的预判正出现分歧。

猜想：北京土地成交量创新低与成交价格创新高形成强烈反差，供需矛盾进一步突出。2016年政府恐怕将在供应数量上有所改观，但恐怕明年仍无法改变地王频出的现实。



有人的地方 就会有江湖

最后大佬离开

京城地产元老级人物、曾任首创集团董事长的刘晓光，三个月前正式宣布退休。随着地产黄金时代的结束，昔日叱咤地产风云的江湖大佬级人物已多数淡出。

与任志强频繁亮相各类行业活动不同，现年60岁的刘晓光投身环保和新能源领域的创业。据爆料，刘晓光正在参与一个叫“北方吉光”的创业项目，该项目专注于电动汽车充电网络建设及运营，目前已经推出一个叫“充电侠”的产品品牌。

点评：新能源汽车是大趋势，但充电问题一直是制约发展的最大瓶颈。从地产行业退休的刘晓光，在新的领域也许可以做得更多。

毛大庆出走创业

今年3月，被离职传言围绕已久的毛大庆在讲述了自己在万科的六个遗憾之后，选择转身离开。

毛大庆离任后，将以外部合伙人身份，继续为万科发展提供建议和助力。万科将以财务投资者身份支持毛大庆的优客工场。

点评：行业下行，即便是龙头万



后豪宅 时代的竞争

楼市回暖明显受政策影响，年内北京新房成交呈现非常态化成交。截止到12月15日，北京纯商品房住宅签约51424套，还有半月预计全年的成交量将在5.4万套左右。

成交均价在29457元每平方米。同比2014年上涨了9.7%，成交额也达到了1930亿元，整体看算是一个大年。

但与往年楼市旺季“金九银十”不同，北京楼市9月、10月销售平淡，供需双向疲软；同时，与一二线城市房价回暖、上涨的趋势相反，三四线城市依旧面临库存严重积压的困境。

值得关注的是，随着地王频现，近年来的地王项目今年的陆续上市令北京豪宅市场火爆，10万元/平方米以上顶豪成交接近去年10倍，2015年被业内人士称为“豪宅元年”，特别是一线城市北上广的“豪宅元年”。

截至目前，北京单价10万元以上的顶豪预计全年将达到250套，去年全年成交仅为24套。北京单价6万元、10万元，总价1000万元以上的豪宅，成交全都创新纪录。截至今年11月，上海单价超10万元的顶豪已成交490套，超过过去三年的年度成交之和。

在这样的疯狂即将结束之时，中赫万柳书院和融创使馆壹号又纷纷成交了一套单价超过20万元/平方米的项目，把豪宅的纪录再次推向了一个顶峰，这对于明年排队上市的豪宅而言不知道是好还是坏。

预测：与今年的豪宅元年相比，2016年将是豪宅转折之年，随着豪宅供应井喷，以及后续地王逐渐入市、豪宅需求有限，必将导致豪宅项目出现分化，明后年部分豪宅可能面临生死考验。

2015年的地产江湖彻骨寒冷。最后的大佬首创刘晓光隐退；行业明星毛大庆出走万科；佳兆业陷破产危机，孙宏斌、郭英成收购之争；复星地产郭广昌“失而复还”；年末“万宝”股权大战让“地产英雄”王石在地产金融时代陷入无奈。

2015年的地产江湖似乎比以往多了更多的纷争与无奈，然而众多争议的背后，人们依旧可以看见地产人的情怀和智慧与理性之光。

科也面临巨大的压力。作为龙头公司的北京领路人，毛大庆以46岁高龄放弃近千万人民币高薪和半生创业，其挑战自我、拥抱风险、追求梦想的精神值得敬佩。

佳兆业生死轮回

从去年底到今年初，佳兆业因有多个项目被深圳规土委“锁定房源”。之后12月中旬包括董事会主席郭英成在内的四位高管相继辞职，郭英成的辞职触发了一项融资协议包含的强制性提前还款条文。佳兆业未能在郭英成辞职生效的2014年12月31日前偿还一笔涉及本金4亿港元及应付利息的贷款，由此引发了连环债务违约。此后，山雨欲来风满楼，佳兆业境遇步步恶化，最终被传“破产重组”。而后，融创中国与佳兆业展开收购谈判，成为行业一大热点。但事与愿违，谈判失败，孙宏斌再度铩羽。

点评：一年之内由生到死，再由死到生，佳兆业可谓前无古人。随着房源不断解锁，以及境外债务重组的最新推进，轰然倒地的佳兆业正在试图起身。融创在历经两次收购

失败案之后，终于在谈判桌上取得斩获，先后收购中渝、天朗、雨润项目即股份。

王石理想与“万宝”大战

年终岁末，万科与宝能系的股权之争成为整个行业的焦点所在。

近几个月里，“宝能系”在深圳与香港股市悄然买下了万科逾20%的股份。

已经淡出万科管理层的王石强烈谴责宝能的增持行为，并担忧宝能将毁掉万科的品牌。万科于12月18日申请股票停牌，暂时阻止了宝能的增持行为。王石表示不会实行“毒丸计划”，所有股东的利益会得到保护。此外，任何新的股权配售都需要超过2/3的万科投资者批准。

截至目前，双方尚未妥协。

点评：这是新资本势力与传统企业的争夺。员工不到300人的宝能通过增持股票，成了员工过万的中国房地产首席房企第一大股东，本身就充满了想象。但不论是资本挑战理想，还是稳健比拼激进，“万宝”之争都将被写入历史，成为中国资本市场的解决案例。

北京商报记者 董家声