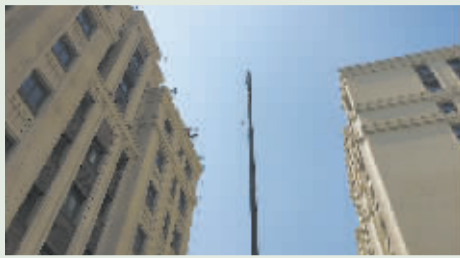


北京限竞房成交分化加剧

曾被猜测可能成为首个“限转共”的限竞房项目佑安府日前打破传言顺利取证销售。据了解，该项目推出的193套房源，去化高达84.5%。这在当前北京去化平均不足四成的限竞房市场显得十分抢眼。事实上，北京限竞房项目供应虽呈井喷之势，但相当一部分的项目陷入销售泥潭。业内人士指出，当前许多限竞楼盘的优惠力度都很大，但并非所有项目都适合通过价格杠杆来撬动市场。总体而言，如不能实现快速去化，此前溢价率超20%的地块都有亏损的可能性。



产品供应单调，甚至有些设计过时的产品也入市销售。但消费者对此无疑会用脚投票。例如本次抢手的佑安府也有30套房源未能实现销售，其中要么是户型面积过小的一居，要么是存在缺陷设计的刀把户型。而当前市场上销售看好的项目基本上是实现了通透、全明等元素，且规避了同质化的创新型设计。

限竞房成交分化

数月前北京出台的“限转共”政策一度被业内解读为“稀缺位置的限竞房项目最后可能会变更产权”。由此，位于北京二环右安门附近的佑安府项目一度被猜测为最有可能接近被“限转共”的楼盘。

近日首次开盘的佑安府打破传言开盘入市。据有关机构披露的数据显示，该项目首期推出的193套高层产品房源，售出了163套，仅剩下30套未能售出，去化84.5%。这在平均去化率不足四成的北京限竞房市场，可谓十分抢眼。值得注意的是，佑安府的开盘价格为该项目审批的最高限价——83432元/平方米。比该项目销售均价高出近4000元。

对此，业内专家分析，佑安府打出高价还能保证销售业绩主要是得益于项目位居二环周边的有利区位，而且项

目紧邻丽泽商务区。即使是8.3万元的最高销售单价也比项目附近的中国玺等周边新住宅项目有着接近3万元的差价。

但并非所有的限竞房项目都有类似幸运。截至当前，北京入市限竞房为31个项目，合计入市18814套房源。仅有少数几家项目实现开盘大比例销售。一些项目甚至惨淡到去化率仅为10%。总体来看，限竞房平均网签水平不到20%，实际签约不到40%。

选房区位因素优先

事实上，限竞房项目成交冰火两重天的原因也有迹可循。

目前来看，区位优势十分关键，成交好的项目多数紧邻城市核心区。从近日北京土地市场刚成交的地块区位来看，五环周边成为限竞房项目供应集中区域，而五环内楼盘的成交显著高于五环外区域。

地产营销人出品人韩乐分析，当前限竞房虽然仍在扩大供应，但优质的地段和底部的价格正在逐渐告别市场。

购房者需求最核心的三个关注点分别是：位置、价格和户型。其中，位置和价格有密切的关联度——位置好的，价格自然更高，但却未必能买得起；总价门槛低的，又相对较远，生活不便。购房者需要在两者之间权衡。

实际上，从这一轮的土地放量也能透视未来市场走势。限竞房向五环外蔓延加速，土地的稀缺造成限竞房进入五环内的可能性越来越小。对此韩乐认为，最好的购房方案是沿着五环买距离最近的、性价比最高的产品。

限竞房是否好卖还与产品设计直接相关。

一位地产代理机构人士分析，当前楼市90平方米小三居产品完全占据市场主流，导致各家项目户型设计雷同，

促销未必奏效

截止到今天，北京限竞房地块合计入市80个，配建限竞房面积合计773.55万平方米。面对限竞房供应井喷，后续开发商面临的销售难度会越来越大。

值得注意的是，当前许多楼盘优惠力度都很大。但通过价格杠杆来撬动市场的策略也并非适合所有限竞房项目。

中原地产首席分析师张大伟分析，从当初拿地成本上看，目前市场上在售项目溢价率在20%—40%项目有17个，溢价率在10%—20%有14个，24个项目溢价率则在10%以内，而溢价率在40%以上的地块未来降价空间有限。总体而言，如果不能实现快速去化，溢价率超20%的地块大部分都有亏损或者接近亏损的可能性。一些集中供应的板块，如亦庄、北七家、魏善庄等区域随着时间的推移可能面临更多压力。

北京商报记者 董家声

积极践行“民企战略” 民生北分打造投行股债双轮驱动模式

民营企业融资难题亟待破局，而商业银行在度过了快速发展“黄金时代”后，迫切需要深化“内功”，从以往的信贷扩张模式转向综合化服务银行。以轻资产、“顾问+融资”模式为客户提供整体解决方案的投资银行成为行业转型重要的“桥头堡”。2018年中国民生银行正式实施战略改革转型，北京分行投资银行坚持股债双轮驱动的思路，切实践行“民企战略”，为不同成长类型的民营企业提供投资银行服务，做客户的“投行专家、金融管家”，并在跨境并购、结构金融、资产证券化业务与发债数量等方面领先同业。

根植首都地区 践行民企战略

投资银行业务是民生银行公司业务板块的战略新兴业务，在坚持依法合规经营的前提下，以客户为中心，聚焦于Pre-IPO、产业（政府）基金、并购重组和定增业务四大业务领域，以及发债和证券化两大产品，为客户量身定做一体化的综合金融服务方案，服务于企业的全生命周期。

2018年，民生银行正式实施改革转型暨三年发展规划，秉持“为民而生、与民共生”的使命，坚持以改革创新为己任，以客户为中心，围绕“民营企业的银行”、“科技金融的银行”和“综合服务的银行”三大战略定位，提高发展质量和效益。

北京分行积极践行总行战略部署，在投资银行业务方面，民生银行北京分行投资银行坚持股债双轮驱动的思路，深挖地域特色，聚焦北京314家上市公司，辐射拟上市公司及集团客户，为不同成长类型的民营企业提供投资银行服务，做客户的“投行专家、金融管家”，赢得了“专业、创新”的客户口碑与业内形象。

这一战略方向精准契合国家支持民营企业的政策号召。针对目前处于融资困境的上市民营企业，民生银行北京分行及时参加政府部门举办的政府、银行、企业联合会议，积极与北京地区部分经营正常、流

动性遇到暂时困难的上市公司探讨融资支持工具、债转股等融资方式，尽力以市场化方式帮助缓解民营企业融资难题，助力企业家聚焦实业、做精主业。

积极创新 发债业务内涵不断丰富

银行间市场债券承销是商业银行投行业务的重要组成部分。民生银行北京分行投资银行发债业务涵盖超短融、短融、中票、永续债、熊猫债及ABN等产品种类，实现发债产品全品种覆盖。

聚焦基建等相关重点收益行业，围绕优质大型建筑类企业、细分行业龙头企业、债务规模合理的地方政府，提供债券融资服务。2018年，民生银行北京分行投资银行支持的中央汇金130亿元政府支持机构债券、中石油50亿元中期票据（独立）项目持续落地。同时，该行参与多家大型客户的承销团，寻求银企的发债业务合作机会。

积极创新发债业务产品种类，推动银行间债券市场发行的资产支持票据承销及投资。今年11月2日，北京分行成功参与簿记北京住总房地产开发有限责任公司2018年度第一期资产支持票据，项目总规模12.2亿元，参投规模7亿元，期限三年，中标利率6%，为民生银行第一单主动投资的资产支持票据。

在融资渠道方面，民生银行不断拓展境内外企业融资渠道，实现民生银行境外企业发行人民币债券成功破冰。10月15日，民生银行北京分行承销境外企业中国电力国际发展有限公司2018年度第一期中期票据，发行金额20亿元人民币，期限三年，发行利率4.15%，发行价格创同期限产品利率新低。

提前布局 打造资产证券化业务领先优势

资产证券化业务因成本较低、期限较长，有助于优化企业的财务结构等优势深受融资主体欢迎。

自2015年资产证券化元年以来，民生银行提前布

局资产证券化业务，十数单不同基础资产的全国首单证券化项目成功落地。民生银行北京分行牵头承揽做汇富-建投汇宇-搜候复兴广场资产支持专项计划，发行总规模38.1亿元，采用结构化分层设计和“信托计划+资管计划”的双SPV架构，其中优先级38亿元，由民生银行全额认购。

民生银行北京分行企业资产证券化业务持续发力，凭借清晰的业务流程、高效率审批以及资金成本优势，受到市场高度认可，业务规模处于同行业领先地位。目前，该行资产证券化业务投资规模已达百亿，主投或参投的资产证券化项目包括绿地、红星美凯龙、雅居乐等知名企业。

顺应监管步伐 调整业务重点

在金融严监管趋势下，2018年一系列重磅监管政策相继出台，其中《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》《商业银行理财业务监督管理办法》、《证券期货经营机构私募资产管理业务管理办法》等与投资银行表内表外业务密切相关的法律法规接连落地，传统的投行股权融资业务受到一定影响。

为此，民生银行北京分行及时调整业务重点，发力并购贷款，对于大型跨境并购项目，积极探索以并购银团贷款为主的多种业务模式进行支持，牵头各部门积极协作推动，提高审批效率，短时间内完成境外放款，满足客户时效需求。具体业务思路，一方面坚决践行总行民企战略，推动多个大型民企并购项目落地，另一方面持续探索海外并购业务机会，落地多笔跨境并购项目。

在投资银行业务风险把控层面，民生银行北京分行投行条线业务以民营企业客户为中心，紧守风险合规底线，认真研究监管机构规章制度，既高度重视风险，防止冒进，又坚定信心，忧中寻机，以专业产品和服务为民营企业量身定制股债融资方案。