

■淘楼淘金 | Gold Rush |

深圳的房价还要上涨

证券时报记者 陈英

2014年,全国楼市整体低迷。前不久,国家统计局公布的最新数据让深圳的持币观望者更加纠结:2月份全国69个城市的房价同比下降了,唯独深圳的房价不跌反升。既不放开限购,也不降低房贷利率,深圳的房价还这么高?理由只有一个:没地了。

增量变存量 旧改成主流

深圳很独特,和其他城市不一样,其他城市开发增量土地,深圳不行,缺地啊。城市发展早已由依赖增量土地向存量土地二次开发转变,现如今,这个存量土地供应都已经开始面临收紧。

深圳的土地供应由存量用地和增量用地构成。近两年的商住项目主要来源于存量用地,即城市更新项目。在深圳的土地市场供应方面,城市更新项目已成为主流。从近期深圳中原地产统计的2015年推盘项目中足以证明这一点,旧改项目的占比在五成。

住宅类城市更新项目的占比提高,必将导致土地增值和房价增值,进而带动周边住宅的房价升值;区域内住宅供应量会有显著增加,一定程度上又会抑制房价上涨;最终对周边住宅房价的影响还是要看以上两大因素的博弈。事实上,近两年来,深圳中心区和周边区域尽管有大量住宅供应,但房价涨幅依旧十分明显,一手涨幅普遍超过25%。原关外龙岗地区因为有一些高端商业地产进驻,住宅一手房价涨幅也超过全市平均涨幅5个百分点。显然,旧改项目占比的提高有利于深圳整体房价的上涨。

前不久,深圳市规划国土委公布了《2015年深圳市城市更新单元计划第一批计划》(以下简称《计划》)。记者注意到,与以往不同,今年的《计划》中商住项目的占比大幅缩减,新型产业用地占比升至七成。显然,这一变化的根源在于深圳近年的产业升级规划。“十二五”之初,深圳提出紧盯六大战略性新兴产业和四大支柱产业,要求促进总部经济集聚发展,到2015年累计引进国内外大型总部企业30个以上。而这一系列招商背后,都需要土地的支持,需要将原有工业用地升级。深圳市规土委官员表示,深圳城市更新的主要目标是推动产业升级,但是前两年做得还不够,未来将加大对产业用地更新的支持力度,工改工的占比还会提升。鉴于当前的住宅市场情况,预计商住项目在旧改中的占比将会下降。从第一太平戴维斯发布的《深圳土地市场和城市更新报告》来看,今年深圳获批的商住用途城市更新项目的大幅缩水,这意味着,深圳面临宅地供应捉襟见肘的局面。

第一太平戴维斯投资部董事吴睿向

记者表示,深圳城市更新项目收紧一大信号就是,政府对“工改商”用地的管控会越来越严格。深圳此前由不少旧厂房项目更换用途为商住项目,增加商住项目的做法以后将难以实现,新获批的多是“工改工”项目。因为政府希望现有的项目进入实质性操作,因而“工改商”项目审批会越来越严格。即便是“工改工”的产业项目,很多也面临严格的政策管控,包括税收安排、配套设施使用条件,都会限制这类城市更新的利润空间。据悉,深圳列入规划审批的项目多达431项,但目前在建项目仅100个左右,实际开工率比较低。

对于这个信息的解读,业内人士很快就看出:深圳的住宅用地供应量已逐年下降,如果再减少旧改项目中的商住项目比例,将进一步推高深圳的房价。

旧改项目越来越严格

可以说,深圳城市更新和旧城改造项目,为城市建设提供了必不可少的土地资源,片区整体配套改造效果亦强于以往。从2011年开始,深圳本地开发商通过城市更新项目拿地已经成为主流。但去年,佳兆业房源被锁事件发生后,深圳已明显放缓了城市更新项目的推动速度,在立项、审批等环节上趋于严格。目前地产业不可避免响起一种声音:凡是涉及到拆迁的项目,以后都更难实现。

继佳兆业事件爆发后,在涉及城市更新项目的规划变更、容积率更改等敏感环节时,主管部门对于审批已是慎之又慎,耗费时间或许会进一步延长。作为源头的土地供应减少,不可避免地导致下游购房市场的连锁反应。市场人士表示,在此情况下,深圳购房者转向二手房市场解决自身需求,从而催升了二手房的价格。业内人士就曾告诉记者:这样的结果是,深圳的一手房、二手房价格会越来越贵。”

对于目前深圳土地市场的现状,第一太平戴维斯吴睿也概括:深圳住宅用地依然稀缺,未来开发商在住宅用地拍卖上的激烈争夺将会是常态。未来一段时间,深圳南山区仍然会成为深圳商办用地供应的重头,两大供应区域分别是前海和科技园区域。同时,新型产业用地的供应数量依然保持高位,该类用地大部分会以设置产业门槛的形式公开出让,以满足深圳产业升级对土地的需求,集中供应区域为深圳的光明和坪山新区。”



周靖宇/制图

■财经书籍 | Business Book |

星巴克的魅力何在

《星巴克领先之道》
作者:[美]约瑟夫·米歇利
译者:周芳芳
出版社:中信出版社

彭忠富

星巴克,诞生于美国西雅图,靠咖啡豆起家,是世界领先的特种咖啡零售商,烘焙者和星巴克品牌拥有者。自1987年正式成立以来,经过默默耕耘,一跃成为巨型连锁咖啡集团,其飞速发展的传奇让全球瞩目。星巴克品牌长盛不衰,引领世界咖啡文化,这一切都源于公司堪称典范的领导实践及其所打造的企业文化。

本书内容涵盖了星巴克各个发展时期的基本领导原则,主要包括飞速发展时期、经济滑坡时期、复苏时期和变革时期。它着力介绍了星巴克领导者都运用了哪些关键策略和方法,让公司取得了持久的成功,尤其是产品创新、新产品研发、国际市场开拓、技术和社会化媒体创新等方面。星巴克总裁霍华德·舒尔茨认为,

为,大多数领导力归结起来具有三个特质:爱、人文和谦逊,并在一个高效能的企业中将它付诸实践。积极的情感连接能够促进企业实现高效能。在星巴克,无论做什么,领导者都非常重视人与人之间的关系。而且,领导者在制定商业策略时,也多是与伙伴、顾客、社区以及股东的互动中产生灵感,并以此为基础。实际上,星巴克之所以成功,根本原因就在于它的人文精神和对员工高绩效的期望。

作者认为,星巴克能够长期得到可持续发展,主要是在企业经营管理中采取了以下五大原则:用心体验,充满激情;将爱注入,让信任流动起来;相互尊重,达成共识;建立广泛联接,让人们息息相关和学会珍惜,一路向前。”运用这些原则,星巴克的领导者建立了多方面的情感连接,从而推动了企业创新,为公司开拓了新的生产线,加强了员工和顾客对星巴克的忠诚度。星巴克能够成为世界上经久不衰的大公司,成为最受欢迎、最受尊敬的世界知名品牌,其五大原则功不可没。

本书介绍的领导原则是作者历时两年多的时间,在对星巴克服务的地区和相关方面进行了彻底的调查研究后得出的结果。各个规模的公司及其员工都可以有所借鉴。只要依照这些原则行事,你就能够与员工、顾客、供应商甚至是潜在客户建立起强大的联系。反过来,这些业务上的情感连接又会帮助领导者创造持久的效益,提升品牌价值。因为这些联系的存在,星巴克员工在网络中和现实中涌现出许多有关忠诚和爱的感人故事。

世界五百强企业出类拔萃的技术创新、体制创新和管理创新的背后,优秀而独到的企业文化,是企业发展壮大、立于不败之地的根基。企业文化是一种强大的软实力,它对企业兴衰发挥着关键性的作用。比如美的,为人类创造美好生活;沃尔玛,每天追求卓越等。谁拥有文化优势,谁就拥有竞争优势、效益优势和发展优势。因此,新时期企业之间的竞争,实质是文化之间的竞争。企业文化不是贴在墙壁上,停留在口头上,它应该成为一种文化基因,渗透进企业

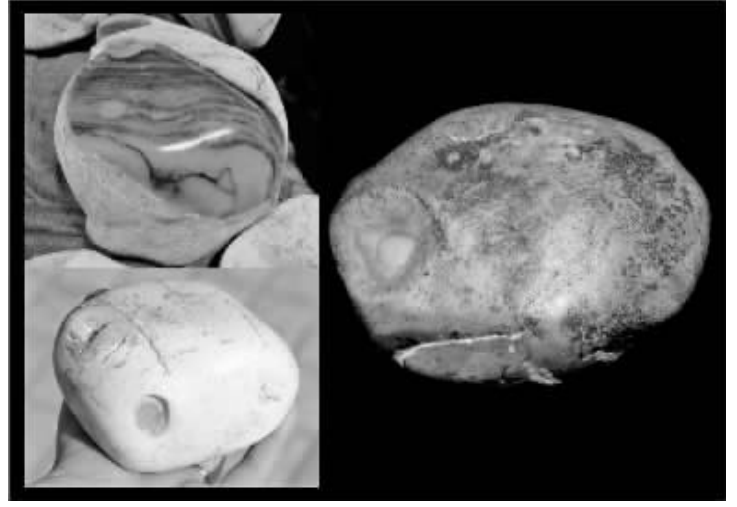
房产投资还看写字楼

近5年来,深圳城市更新释放土地的主体在住宅,商业类项目和工业类项目相对较少。工业类项目很多受到政府扶持近两年来发展的比较快。随着电商的崛起,工业地产项目中的仓储物流一块发展迅猛。商业地产主要在于写字楼和商铺。投资商铺回报高,风险也大。在电商冲击下,还需要探索合理的业态调整方案。相反,投资写字楼和住宅比较直观,是投资者喜欢选择的两类物业。如果只考虑投资回报率的话,写字楼要比住宅的投资回报率高3个百分点左右。写字楼类城市更新项目应该是广大投资者的首选。

未来3年深圳地区甲级写字楼供应量比较大,主要集中在福田区和南山区。南山区大量增加的供应量集中在前海开发区域,性质特殊。以福田区为例,未来3年有大量甲级写字楼供应,其中很大一部分供应以销售为主。如果单看租赁市场的话,福田区未来3年甲级写字楼供需关系依旧平稳,供过于求的风险不会很大。随着经济增长和政策带动,深圳优质甲级写字楼市场逐年发展,基本维持稳定上升态势,投资者常年看好深圳地产市场。此外,即将挂牌的前海蛇口自贸区目前已经有2万家以上的企业注册。“注册地和经营地”可以分离的政策优惠,会为深圳带来大量写字楼需求。龙岗、宝安两区中心区也有少量的甲级写字楼供应。在楼宇质量及管理水平方面会低于市中心,但周边竞争也小。

■寻宝 | Treasure Hunt |

砸出来的财富



深藏石头里的润玉(右);鹅卵石“赌”出白玉来(左下);开出好青花,公斤价上万 孔伟/摄

孔伟

玉友圈最近流传着一个故事:一位时常流连于低档和田玉籽料原石市场(有人干脆称之为垃圾籽料)的维族玉商,在用铁锤砸了一堆外观似石头的原石之后,一块隐藏在石头中的羊脂玉脱颖而出,价值达到多少万云云。在现场亲历整个过程的玉友在朋友圈里说:“非常厚的僵皮料,砸开中间是非常好的白肉……维族玩家中大把看玉的真正高手,不得不佩服!人家天天砸料子学习、讨论,应该也必然赚这个钱。玩玉什么最重要?心态,有的玉友花几十块钱买了一块不称心的玉也会纠结好长时间,该好好反省下了。赞一个,好样的阿达西(维吾尔语“朋友”之意)!”

古玩城玉商小郑也有过类似的经历:在地摊上看到一大块外观很不起眼的籽料,大多数人都认为有皮无肉,即使切开有玉质地也非常差,甚至连卖家也这样理解,开价因此明显低于旁边几番讨价还价,几千块钱就到手了。小郑的看法是料子不过皮厚一点而已,里面的玉质用甄瓞体来描述的话,无疑应该是极好的”。在众人狐疑的目光中,小郑将料子擦开了一层厚皮,果见里面油乎乎的玉肉,并且白度还不错,现场一片欢腾。小郑更是得意,说是打算自己收藏,作为镇馆之宝。没想到过了一周,这块原石就被人抬出小郑的店铺,送到了加工厂。据有心人反复打听,最终的成交价是36万元,但只出让了2/3的股权,两个潮州老板各占一股,小郑自己还占了一股,也就是说,这块料子转手时的估值是54万元。

料子最终做出3只手镯,几个雕件,成色也不及开窗部分,以54万算下来应该是亏了。但对小郑来说则怎么算都是大赚:36万现金到手,自己的一股股份还换回几只镯芯和一堆边角料,怎么也值个三五万吧?这块成本不到1万的料子最终获利近40万,这要是放在股市里,得多少个涨停板才能实现?

在网上搜了一阵,也发现了好几块这样的料子:有的从外观看就是一块石头,也就是行业内所称的“石包玉”,但以大多数玉友

(包括我)的经验来看,“石”里面很可能还是石,并没有“玉”;有的看上去跟鹅卵石好有一比,谁也不认为里面会有很好的玉质。但事实却是:不仅里面有玉,而且玉质相当不错,小块的因此升值至近3万元,大块料子重约14公斤,老板直接开出了52万元的高价。估计大块料子开窗时持有人也很忐忑:你看开窗的深度,刨下去好几厘米时仍然是石质层,之后才露出点带糖色的玉质部分,如果就此打住,这块料子即使增值也很有限;继续往下磨,终于见到白润的玉肉,玉价顿时暴涨几十倍,老板的耐心与心跳终于获得了很好回报。

几年前我也曾经历这样一幕,不过最终不是自己开料,而是以很便宜的价格转让给了一位玉友。玉友找到一位省级大师雕刻,料子加雕工的总费用也就几千元,没想到出件效果极佳,看似鸡骨白的料子刨开竟然是很干净、油润的白玉,枣红的皮色更为玉件增色不少。最终这件玉雕作品被他的同事以300张百元大钞“抢”了去,玉友赚了,我却“卖漏”了……

机会总还是有的。这不,熟悉的新疆玉商又搬来了几块大石头,其中的一块貌似很有开出好肉的外观表现。找来几个玉友研究一番之后,大家一致的看法是:最好别买。原因很简单:虽然外面抹了不少液体石蜡,看上去仍然缺乏油润感,颗粒也比较粗,很难开出细润的玉质来;价格也远不如当初小郑那赌赢的那块料子,块头小了不少,价格却暴涨了好几倍(老板声称低于3万元面谈)。在纠结了好半天之后,最终一咬牙一跺脚:放弃。

第二周,那位新疆老板没来,并且至今也未再露面,不知道让我们纠结了好一阵子的那块料子卖出去没有,如果已经易手,开料的结果又如何?

闲谈中,小郑总结出玩石包玉的几条经验:块度要够大,否则除了石还是石,里面没有“藏匿”玉质部分的地方;价格要足够低,这样即使开废几块也没事。而如果用大把钞票去“砸”,赌输一两块就可能伤筋动骨;经验要足够丰富,没有足够好的眼力,别去玩隐藏得很深的石包玉,毕竟谁的银子也不是大风刮来的。

本版作者声明:在本人所知情的范围内,本人所属机构以及财产上的利害关系人与本人所评价的证券没有利害关系。

中国平安人寿投资连结保险投资单位价格公告

投资账户名称	3月26日		3月25日		3月24日		3月23日		3月20日		投资账户设立时间
	买入价	卖出价	买入价	卖出价	买入价	卖出价	买入价	卖出价	买入价	卖出价	
平安发展投资账户	3.7277	3.6547	3.7844	3.7102	3.771	3.6971	3.7374	3.6642	3.6673	3.5954	2000年10月23日
平安收益投资账户	1.6937	1.6604	1.6935	1.6602	1.6932	1.66	1.693	1.6598	1.6923	1.6591	2001年4月30日
平安基金投资账户	4.4831	4.3952	4.5577	4.4684	4.5306	4.4418	4.4797	4.3919	4.3713	4.2856	2001年4月30日
平安价值增长投资账户	2.0957	2.0547	2.115	2.0736	2.107	2.0657	2.1089	2.0676	2.1007	2.0596	2003年9月4日
平安权益投资账户	1.1746	1.1516	1.1982	1.1748	1.189	1.1675	1.1733	1.1503	1.1377	1.1154	2007年9月13日
平安货币投资账户	1.3308	1.3047	1.331	1.3049	1.331	1.3049	1.3309	1.3048	1.3306	1.3045	2007年11月22日

说明:
1.平安世纪理财投资连结保险保户权益投资账户、平安发展投资账户、平安基金投资账户和平安价值增长账户、平安权益投资账户、平安货币投资账户、平安收益投资账户、平安权益投资账户、平安基金投资账户、平安价值增长账户、平安货币投资账户。
2.本表所列各账户价格仅反映平安人寿保险投资单位的价格,并不代表未来的投资收益,客户可以通过本公司中国客户服务热线95511、中国平安官网或联系本公司的销售人员获取详细信息。客户登录平安网站(http://www.pingan.com)。客户登录平安网站或联系本公司销售人员获取详细信息。

以上数据由中国平安人寿保险股份有限公司提供 中国平安 PINGAN