

# 郁亮: 万科作为发展商的时代已经过去

“万科作为发展商的时代已经过去了,我们是为城市发展做贡献,做配套服务的角色,这更符合我们对未来行业的定位。”12月8日晚,在万科A(29.820,-0.13,-0.43%)(000002)于厦门举办的南方区域媒体交流会上,董事长王卫、首席执行官郁亮说。

当晚,郁亮身着红色纽扣白衬衣外罩了一件黑底蓝花小开衫的郁亮,站在由水池临时改造而来的一个舞台上,由厦门万科谈到了整个万科集团的转型。

## 厦门万科样板

“我已经三年没有来厦门了,3年前,厦门万科还是一个非常标准的房地产开发商。今天,厦门万科已经是万科城市配套服务商的一个代表,已经从发展商转变成城市配套服务商。”郁亮说,这3年变化很大。

在这次交流会上,万科高级副总裁、南方区域本部首席执行官张纪文透露,6年前,厦门万科接受了一个任务。“那时,我们觉得未来房地产的市场可能不是这样,是怎样我们也不太清楚,但厦门公司可能不能做一些尝试,让我们

看看这个市场未来会变成怎样?”

厦门万科很快就摸索出一条路来,成为万科所有城市公司中第一个做出租公寓的公司。做了长租公寓之后,厦门万科又做了办公系列的创业社区。在这种提供城市配套服务的思维下,厦门万科还往上叠加了社区商业、梅沙教育、智慧停车等业务。张纪文称:“这些新业务已成为万科厦门公司最核心的业务。”

目前,除了传统的地产开发之外,厦门万科有10家长租公寓、4座社区商业、6座产业办公楼、1所全日制幼儿园、7个社区营地、1个户外营地、一套智慧停车系统。张纪文说,万科南方区域包括深圳、广州、东莞、佛山、南宁、长沙、福州等城市在内也在共同推进“像厦门一样的万科业务”。

郁亮说,厦门万科只是万科在向城市配套服务商转型路上的一个样板,“希望万科在进入其他城市时,也能够完成这样一个转变。”

## “美好生活场景师”

在此前,万科举办的上海区域媒体

交流会上,郁亮提出:“万科希望做美好生活场景师。”

为了解释“场景师”概念,他指了指脚下的舞台:“明明是一个水池,我们把它变成一个舞台,这个是场景师做的事情。为‘美好生活’,我们作为城市配套服务商,就需要来做各种各样美好的场景来配合。”

此前,万科披露的2017年11月份销售简报显示,2017年1-11月,万科累计实现合同销售面积3141.9万平方米,合同销售金额4676.5亿元。这一数据,落后于碧桂园和恒大。

郁亮似乎无意发表对行业的观点,只提万科自身:“万科作为发展商的时代已经过去了,我们是为城市发展做贡献,做配套服务的角色,这更符合我们对未来行业的定位。”他把城市服务配套服务商定位为服务业。

事实上,早在2015年万科就多次提出向城市配套服务商转型。在传统住宅业务稳步发展的同时,万科有序推进物业服务、商业地产、物流地产、长租公寓等拓展业务,同时,多方位探索冰雪度假、养老、教育、产业办公等衍生产

务。

在万科向城市配套服务商转型的路上,万科物业走在最前头。万科高级副总裁、物业事业本部首席执行官宋保全在交流会上表示:“2014年起,集团同意万科物业市场化。”

截至目前,万科物业在全国管理2287个项目,其中52%非万科开发,26%非住宅项目。

今年年初,万科物业引入两家战略投资者博裕资本与58集团,标志着万科物业自市场化变革后的再次转型。宋保全称:“接下来的3年,我们很可能不是挣钱的3年,而是花钱的3年。我们不会把物业当作金矿去挖,而是想办法去改善居住环境。”目前,万科物业管理的非万科开发的物业,业主满意度、物业费收缴率、设备完好度均偏低,宋保全称这些都需要资金来改善。

“从今天来看,城市配套服务商战略把一个城市的需求综合的表达出来。”郁亮说:“我们有信心在未来的一段时间后,大家评价万科时不再是和发展商联系在一起。”

据新华网



## 2017,“房住不炒”深入人心 楼市供求格局发生可喜变化

今年以来,围绕去年中央经济工作会议提出的“房住不炒”的发展理念,楼市供求格局发生可喜变化:房价涨幅明显缩小,去库存成效显著,投机炒房受到遏制,自住需求稳步释放。

12月8日召开的中央政治局会议提出,加快住房制度改革和长效机制建设。业内认为,随着金融、土地、财税、投资、立法等领域多项政策和制度推进,我国房地产市场将逐步形成“租购并举、多主体供给、多渠道保障”的新格局。

### “辣招”频出拿捏精准,投机炒房受到遏制

今年以来,楼市调控政策严厉度与密集度超过了以往任何一年,且日趋精准化、精细化。中原地产日前统计,今年有50多个城市出台相关房地产调控政策措施超180次。

3月中旬,政府工作报告提出“遏制热点城市房价过快上涨”,此后,从北上广深等一线城市,到南京、杭州、厦门等热点二线城市,从合肥、武汉、成都等中西部城市,到环京、环沪、环深等一线城市的都市圈,“调控升级”成为“主旋律”。

5月,楼市进入限购、限贷、限价、限售等“5限”时代。6月开始,各地逐步调高房贷利率。9月以来,监管部门严查各类“消费贷”进入楼市。

目前,一线城市全部“认房又认贷”,非户籍人口购房门槛均提高至5年。多个城市限制离婚买房。珠海、武汉、成都等中西部城市,到环京、环沪、环深等一线城市的都市圈,“调控升级”成为“主旋律”。

统计显示,一二线城市房价同比涨幅已连续10个月回落,但全国房地产开发投资、房企土地购置面积等核心指标依然保持平稳增长。

如何扫除海淘假货和虚假购物?业内人士表示,法律和技术手段缺一不可,应双管齐下,对虚假信息进行严厉打击,对违反相关法律法规的行为进行严惩。郗元建议,“物流公司可以采取物流节点设备,通过数据分析出一些不符合业务场景、明显虚假的订单,并对不法商家进行清退。”张蕾建议,可以通过二维码等形式推动商品溯源,“但从根源上,还需推动平台、政府、品牌方和用户间的合力共治,营造良好环境。”

### 抑制投资属性,租购并举改变供求格局

“房子是用来住的,不是用来炒的”写入十九大报告,这是一个重大的民生承诺,为今后房地产调控和改革确定了方位。”中国(海南)改革发展研究院院长迟福林说。

迟福林指出:“我们不能将优胜劣汰等市场法则,简单套用到房地产行业,无视新进城的大学生毕业生和流动人口、困难群体的基本生存需求,必须做出符合新时代发展要求的抉择。”

7月21日,住建部会同9部门

印发《关于在人口净流入的大中城市加快发展住房租赁市场的通知》,选取了深圳、南京、杭州、成都、沈阳等12个城市,首批开展住房租赁试点。一批城市拍出只租不售地块,万科、华润、恒大、碧桂园等大型房企进入租赁市场,建设银行等金融机构推出租房贷款。

业内认为,如果将2002年到2016年房地产市场改革归纳为全面市场化、土地招拍挂、推进金融化、房产投资化,那么2017年以后应该是房住不炒、租购并举、多主体供给、多渠道保障。

链家集团董事长左晖预计,未来中国租赁人口占比约1/3。经过三到五年,我国重点大城市住房可能会形成“5050、442、6070”的政策构架。即50%通过商品住宅解决,50%通过租赁解决。租赁解决中,40%通过政府保障房解决,40%通过企业建房解决,20%通过社会解决。租赁住房中户型结构60平方米及以下占70%。

“租购并举堪称新一轮新医改”,365网实际控制人胡光晖分析,发展住房租赁市场,避免房地产过度金融化;推进租购同权,形成社会风气,避免市场大起大落。

### 推动住有所居,新一轮举措和探索逐步展开

记者梳理近期各项房地产改革政策发现,实现广大群众住有所居的新一轮政策举措和探索正逐步展开。在金融方面,监管部门严查各类消费贷,首付贷流入楼市,推出了限贷措施,调整住房公积金的使用以及国家住房银行的探讨。

在住房供应方面,已经形成了商品房、保障房、共有产权住房、建立住房租赁市场等。住房建设方面,社会建房、企业建房、政府建房、合作社建房等实现多元化。

在立法方面,正在加快房地产立法;在土地制度方面,要实现“三匹配”,村集体土地允许开发入市等。

住建部部长王蒙徽日前表示,住建部将综合运用金融、土地、财税、投资、立法等手段推进房地产长效机制的建立。

“按照‘立法先行、充分授权、分步推进’的原则,推进房地产立法和实施。对个人住房按照评估值征收房产税。”财政部部长肖捷日前表示。

清华大学房地产研究所所长刘洪玉强调:“以往的调控主要针对房价,以短期政策为主。”租赁房源大规模入市,削弱房地产金融属性,房地产立法,都是具有全局意义的长效机制安排。随着各项改革推进,楼市有望步入稳定健康的轨道。据新华网

## 中国跨境电商快速兴起 海淘有多热? 如何买得放心?

送走“双11”,迎来“双12”,“海淘”再次成为热词,然而“海淘”货品的质量、售后等问题也引发了关注。12月9日,商务部等部门明确,从明年1月1日起,跨境电商零售进口监管过渡期政策使用范围扩大至合肥、成都等5个城市,并要求电商企业和平台认真履行相关责任,切实保障消费者权益。“海淘”到底有多热?如何促进行业规范,让人们买得放心?记者进行了调查。

### 海淘需求旺

#### 消费观念升级,政策支持等加速了海淘发展

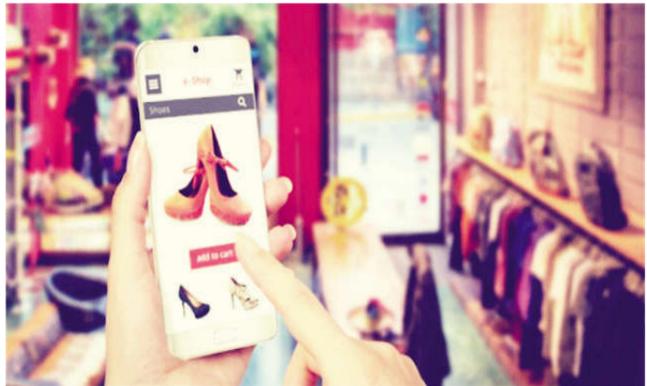
在去年的“天猫双11”全球狂欢节中,交易覆盖225个国家和地区,全球超14万个品牌的1500万种商品参与其中,显示了“全球购”的威力。据相关人士介绍,实际上,早在跨境电商进入公众视野前,“海淘族”就以出境购买、“人肉代购”、海外直邮等多种方式购买海外商品。

2010年后,中国跨境电商有了初步发展。近三年来大型综合电商平台开始发力跨境业务,越来越多的消费者得以接触到跨境电商。2014年,阿里上线天猫国际,亚马逊推出“直邮中国”等业务;之后,唯品国际、网易考拉、京东海外购等跨境电商品牌也应运而生,“足不出户买全球”逐步成为现实。

为何巨头纷纷杀入跨境电商?艾媒数聚CEO(首席执行官)张毅认为,庞大的出境游群体引发中国消费者对了解到了世界各国的优质货品,为海淘的发展铺平了道路;但从根本上讲,跨境电商的加速发展与中国人消费能力的提升和消费观念升级密不可分。“今天的中国消费者更乐于接受高品质、个性化产品,跨境电商赶上了黄金时代”。

此外,政策支持也是推动跨境电商发展的强大动力。2015年5月15日起,全国各地海关保持全年每天24小时的作业时间,提高了通关效率。跨境电商试点城市的设立,保税仓、海外仓的加快建设,都有效地提升了中国消费者的海淘效率。通过保税仓方式,一些海淘商品甚至可以做到“10分钟通关,部分城市当日达”。

据了解,随着中国与国际接轨程度的不断提高,中国消费者海淘产品的样式种类也逐渐多元化。京东数据研究院



发布的报告显示,超过50个“一带一路”沿线国家的商品通过电商走进了中国。张毅也坚信,随着“一带一路”倡议在沿线国家的深入推进,跨境电商必将迎来新的春天。“预计今年明年跨境电商交易规模增速仍然能维持高位。”

### 平台“显神通”

#### 中小跨境电商平台迎来发展机遇,传统代购受冲击

阿里、京东、亚马逊等大平台入局后,有人推测中小型跨境电商平台将很快无路可走。事实并非如此,虽然许多海淘用户选用综合性平台,但独立跨境电商平台也能凭借各自的独特优势,保持自身的用户黏性。

“这是因为跨境电商市场仍在快速发展”,网易考拉海淘CEO张蕾表示,“尽管竞争激烈,但行业整体仍处在高速发展阶段,会留给中小跨境电商平台很多机遇,是他们能够发现和确立自己的优势。”

在大型综合性平台中,网易考拉入局并不算早,却“弯道超车”取得了不俗成绩。张蕾认为,这与他们原产直采的成本、仓储物流优势,以及在中间成本上实现的规模效益、网易媒体导流的流量优势等密不可分。

与海外直采模式相对应的是以洋码头为代表的第三方“买手”模式。洋码头在全球培育海量买手商家,并通过大数据平台,将这种碎片化的供应链与用户的个性化需求对接。

其它电商平台也凭借各自优势“各显神通”。主要面向女性用户的“小红书”将社区与电商结合,用户在社区生产关于境外购物体验的图文内容,吸引并影响买家的货品选择;达令网则从礼物电商起家,主打帮用户海淘新奇、实用的货品。此外,一些专注特定垂直领域的电商平台也在领域内有着独特的竞争力,如蜜芽专注母婴用品特卖,豌豆公主主营日本海淘……

“相比之下,大平台往往拥有丰富的生态资源和电商运营经验,而独立型平台则有针对特定品类商品,主打一定特色的功能和内容分享的优势。”张毅表示。

跨境电商的飞速发展无疑冲击了传统海淘方式。艾媒咨询数据显示,有约52.5%的用户选择使用跨境电商平台进行海淘,同时有40.2%、32.1%及28.5%的用户分别通过代购、微商及出国购买进行海淘。

“在正品保障、价格体验、物流速度等方面,以前的代购模式都有无法解决的痛点,也无法得到海外品牌方的支持”,张蕾认为,随着跨境电商与海外品牌方合作的深入,传统代购模式的生存空间将进一步被挤压。

### 乱象需共治

#### 横跨多个部门,监管难度大,需多方合力

跨境电商飞速发展的同时,行业暴露出的一些问题也不容小觑。

此前,有媒体记者亲身体验过“海淘造假”:将价值400元的假货邮至海外,通过当地朋友开设的卖家账号在某平台售卖,随后用7000元将假货购回。假货绕过二手认证、货源核查与物流监管的整个过程。对此,平台的回应是“买家异常交易绕过监管机制,而对于正常的交易,平台可以有效保障消费者利益”。

与此事的双方各执一词不同,今年5月“快递异地上线”黑色产业链被曝光,引发热议。事件中,知名快递公司旗下的部分营业网点帮助莆田某假鞋厂商伪造快递信息,国内发货摇身一变成了海外发货。

“快递单异地上线”背后,首先是商家造假,其次是快递网点为了超额利润进行物流数据造假的行为”,菜鸟跨境物流专家郗元表示,快递公司要加强对各自主体网点的管理,从系统、规则、管理等多方面彻底杜绝这种操作的可能性。

张毅认为,跨境电商监管往往横跨多个部门,难协调,监管水平总体偏低;在商品流通环节上,缺乏完整的追踪和抽查机制;此外,消费者维权申诉成本之高,对“作恶者”的处罚力度之低,更是让买卖双方处于不对等的地位。

事实上,“维权难”正是跨境电商用户吐槽的高发领域。有业内人士直言,消费者对跨境商品不了解,很难及时知晓商品的各方面信息,并及时做出判断;此外,跨境政策的特殊性以及部分商品的特殊性,加之商品需要清关、商品不能直接再次销售等多方面原因,跨境电商售后无法做到与传统一般商品的同等售后标准。不过,该人士也指出,“这一点通过政府与平台间的合作,目前有了明显改善。”

如何扫除海淘假货和虚假购物?业内人士表示,法律和技术手段缺一不可,应双管齐下,对虚假信息进行严厉打击,对违反相关法律法规的行为进行严惩。郗元建议,“物流公司可以采取物流节点设备,通过数据分析出一些不符合业务场景、明显虚假的订单,并对不法商家进行清退。”张蕾建议,可以通过二维码等形式推动商品溯源,“但从根源上,还需推动平台、政府、品牌方和用户间的合力共治,营造良好环境。”

据《人民日报》

## 财政补贴加速退坡 新能源汽车赛道变窄

近日,有传言称2018年新能源汽车补贴将加速退坡,并且流出一份新的补贴标准,其中显示新能源汽车,尤其是纯电动汽车获得补贴的门槛再次提高,而续航里程长、电池能效高的纯电动汽车可以获得较高额度的补贴。

国家鼓励新能源汽车的发展,催生了一大批全新的汽车企业,包括蔚来、威马、小鹏、电咖等,这些企业已经或者即将推出首款量产车。

随着这些新品种的入市,再加上国内对新能源汽车补贴门槛的提高,业内人士预计,新能源汽车的赛道正逐渐变窄,技术落后、规模不足的新能源汽车将被快速淘汰。

### 新能源汽车补贴或将加速退坡

有媒体报道称,近日财政部、工信部、发改委、科技部、能源局以及协会专家、主要企业代表就2018年新能源汽车补贴调整方向及方案进行小范围讨论,为明年新能源汽车补贴制定方案。

在一份网传的文件中显示,针对纯电动乘用车的补贴方案有了较详细的规划。其中显示了几大变化:首先,门槛提高,可以享受补贴的门槛由续航里程大于100公里提升至150公里;其次,补贴标准细化,根据纯电动乘用车续航里程不同,由现行的分三档进行补贴,调整为分五档;最后,鼓励续航里程长、电池能效高的产品,续航里程在150-200公里的新能源汽车补贴下调44%,续航里程大于300公里和400公里的新能源汽车不但不退坡,反而分别提升至4.5万和5万元。

尽管目前并未有正式文件出台,但是参与此次讨论的企业代表在接受采访时透露,补贴新政策并没有全部降低补贴,而是鼓励优胜劣汰。

2015年财政部出台了《关于2016-2020年新能源汽车推广应用财政支持政策的通知》,其中补贴标准综合考虑生产成本、规模效应、技术进步等因素逐步退坡,2017-2018年补贴标准在2016年基础上下降20%,2019-2020年补贴标准在2016年基

础上下降40%。

业内人士认为,新能源补贴退坡是不可逆转的趋势,而此次流出的补贴方案明显鼓励优质产品,将加速产品和企业的优胜劣汰,符合国家优化产能、供给侧改革的大方向。

### 部分传统车企 新能源事业受冲击

据全国乘用车联席会的统计数据,今年1-10月,新能源乘用车的销量累计达到37.7万辆,其中纯电动车位30万辆,占新能源汽车总量的80%。

而从产品结构来看,A00级的纯电动车前10个月的累计销量为19.7万辆,占纯电动车总体销量的66%之多,而且这个市场还处在高速增长中。据统计数据显示,今年10月份,A00级纯电动车销量为3.43万辆,同比增长210%。

这么多A00级的电动车出自哪里?上述统计数据,1-10月纯电动车销量排行榜中,累计销量超过1万辆的

有9款产品,其中6款属于A00级别,包括北汽EC系列、知豆D2、奇瑞eQ、众泰E200、长安奔奔EV和江铃E100。这些微型纯电动汽车的续航里程普遍在150至160公里,如果新能源补贴加速退坡的话,上述这些产品虽然仍能够获得国家和地方的补贴,但是补贴额度将会大大降低。

以北汽新能源为例,按照现行的新能源汽车补贴政策,一辆北汽EC180可以获得国家财政补贴2万元,以及北京市地方财政补贴1万元,累计补贴额度为3万元;而按照网传的2018年新标准来计算,该车可获得国家补贴1万元,北京市地方补贴0.5万元,累计补贴1.5万元,较现在减少了50%。

此外,相关部门还将对电池能量密度、百公里电耗优于现行政策比例两方面对新能源汽车进行考核。

### 新造车势力借机涌入市场

尽管新能源补贴逐渐退坡将令新能源汽车市场的竞争集中在技术领先、规模效应更强的头部车企中,但是新进入汽

车行业的新造车势力仍看好这一市场,经过两年多时间的筹备,近期,新造车企业中进入量产阶段。

今年10月,有互联网造车背景的小鹏汽车首款量产新车正式下线。尽管总部在广州的小鹏汽车已经与广东肇庆政府达成合作协议,将在肇庆打造投资上百亿元的新能源汽车整车项目,建成后整车生产的能力将达到10万辆/年。但是为了能够让首款量产车尽快落地,小鹏汽车选择让海马汽车为其代工生产。目前的小鹏汽车已经可以上路,这批产品为小规模生产,主要用于测试和优化,明年将向大众提供2.0版产品。

同样拥有自己生产工厂的威马汽车近日宣布下周发布首款量产车型,据威马汽车方面透露,该车是一辆纯电动智能SUV,最大续航里程可达600公里,具备丰富的智能交互功能,起步价格位于20万元区间。目前威马汽车位于温州的智能制造工厂已完成所有主体厂房土建建设,全面进入设备安装及调试阶段,预计2018年一季度小规模

量产下线。

而新造车企业中推出产品速度最快的是云度和电咖。今年10月云度π1上市,11月电咖EV10上市,这两个看似不相关的新造车企业却有着密切的关系。

公开资料显示,云度新能源汽车股份有限公司是由福建省汽车工业集团有限公司、莆田市国有资产投资有限公司、管理团队、福建海源自动化机械股份有限公司,四方共同出资9亿元成立的混合所有制新能源汽车生产企业平台,而浙江电咖汽车科技有限公司的代工生产企业为福汽集团旗下的东南汽车。

业内人士表示,新造车企业推出的产品密集上市,将迎来第一轮的市场检验,如果不能获得消费者认可,那么企业生存依赖的融资将难以维系。上述人士认为,与传统汽车企业相比,新造车企业几乎没有试错的机会,虽然现在新造车企业多达几十家,未来能够生存的企业数量将非常少。

据新华网