

# News

三部委联合出台汶川灾区住房重建指导意见:

## 重建灾区住房 开发商资本金仅需20%

◎本报记者 于祥明

为让受灾城镇居民早日住上安全、经济、适用、省地的住房,日前住房城乡建设部、财政部、国土资源部联合印发了《关于汶川地震灾城镇居民住房重建的指导意见》(以下简称《指导意见》)指出,房地产开发企业开发建设的安居房项目,资本金占项目总投资比例下限下调为20%,项目利润率不高于3%。安居房销售、租赁价格由灾区市、县人民政府价格主管部门会同房地产主管部门、财政部门确定并向社会公布。安居房产权和上市交易管理,按照经济适用房的相关规定执行。

《指导意见》表示,灾区地方政府应当采取有效措施,加大廉租住房保障力度,适当提高实物配租比例,可直接投资集中建设一批廉租住房,或在经济适用房和普通商品住房建设项目中配建廉租住房,优先供应城镇孤老病残住房困难家庭和住房损毁的低收入家庭。廉租住房每套建筑面积控制在40平方米左右,不得超过50平方米。

《指导意见》还表示,应优先安排排除加固、积极推进原址重建工作。

在资金方面,中央财政将对城镇居民住房重建予以补助。《指导意见》要求,安居房建设

用地实行行政划拨方式供应。政府可采取招投标等方式,选择房地产开发企业实施安居房建设。房地产开发企业开发建设的安居房项目,资本金占项目总投资比例下限下调为20%,项目利润率不高于3%。安居房销售、租赁价格由灾区市、县人民政府价格主管部门会同房地产主管部门、财政部门确定并向社会公布。安居房产权和上市交易管理,按照经济适用房的相关规定执行。

《指导意见》表示,灾区地方政府应当采取有效措施,加大廉租住房保障力度,适当提高实物配租比例,可直接投资集中建设一批廉租住房,或在经济适用房和普通商品住房建设项目中配建廉租住房,优先供应城镇孤老病残住房困难家庭和住房损毁的低收入家庭。廉租住房每套建筑面积控制在40平方米左右,不得超过50平方米。

《指导意见》还表示,应优先安排排除加固、积极推进原址重建工作。

在资金方面,中央财政将对城镇居民住房重建予以补助。《指导意见》要求,安居房建设



三部委要求,灾区地方政府应当采取措施,加大廉租住房保障力度 资料图

见》表示,中央财政对住房损毁导致无房可住的城镇受灾家庭的资金补助,按照平均每户2.5万元补助地方;对受损需要拆除加固的城镇住

房,适当补助地方。与此同时,中央财政廉租住房保障专项补助资金和中央预算内投资补助资金分配,向地震灾区倾斜。

另外,对建设安居房、廉租住房及原址重建住房和加固住房,将一律免收各项行政事业性收费和政府性基金。

## 杭州钱江产业投资基金方案确定

目标规模200亿元,首期募资50亿元

◎本报记者 张良

杭州市市长蔡奇在昨日举行的“福布斯中国大陆最佳商业城市”榜单发布会后接受记者专访时表示,针对此前市场普遍预计企业要“过冬”的情况,杭州市政府正着力于做好为企业减负的工作,包括推出了12项新举措以及将约150项收费项目停止等等。在创业投资方面,杭州市将借鉴美国硅谷的相关模式,走一条“人才+资本”之路。此外,蔡奇还透露,引人注目的杭州钱江产业投资基金的方案已

经确定,基金目标规模达200亿元,首期募资50亿元,将主要用于投资拟上市的高科技规模企业。

杭州市昨日连续第五年登顶“福布斯中国大陆最佳商业城市”榜单。在蔡奇看来,作为最佳商业城市,起码要具备四大要素,包括一流的人居环境、人才资源、活跃的创业投资资本以及高效的政府服务。

蔡奇表示,在借鉴了美国硅谷的“人才+创意+资本”的模式后,杭州现在也走了一条“人才+资本”之路。第一,要抓好环境建设,坚信“宜

居才能宜业”。第二,要抓好优秀人才的培养和引进。第三,要引进资本,一个城市高科技、高端产业的发展就是要看这个城市的人才的聚集度和风险投资资本的聚集度,高新技术企业的聚集度,所以杭州一定要往高端走,朝着新经济方向发展。

政府的定位应该是服务型政府。在服务企业方面要营造一个良好的氛围,尊重和善待企业家,鼓励创业。”面对国家宏观形势的不明朗,蔡奇表示,“我们去年就提出了企业要‘过冬’,今年马云也提出了企业要

过冬”,我们政府今年也提出要为企业“过冬”缝制好“棉袄”,地方政府一定要给企业减负,只要是合理的,都应该该减。但是由于信息不对称,有些企业并不能够完全享受到应有的政策,所以我们亲自上门送政策。”

在创业投资方面,目前杭州已有通联创投、浙江大学创投、红鼎创投、天堂硅谷阳光创投等在杭注册的风险投资机构近40家,管理创业资本规模超过30亿元。

风险投资不是一个基金的概念,也不是一个简单的资本的概念,

它包括市场、技术、管理、企业等一揽子要素。”蔡奇透露,杭州市区两级已设立5.4亿元政府创业投资引导基金,目前我们清理创投、凯鹏华盈、深圳创新投、软银中国、赛伯乐投资等机构都有约,希望政府的引导基金能够起到“四两拨千斤”的作用。”

9月2日,2008“福布斯中国大陆最佳商业城市榜”在上海揭晓,杭州连续第5年名列第一,上海屈居次席,江苏省的城市今年表现突出,在前10名中占据4席,分别为无锡、南京、苏州、常州。

## 商务部部分下放 外商投资企业审批权

◎新华社电

记者2日从商务部获悉,商务部近日下发通知,规定商务部(原外经贸部)批准的外商投资企业,如新增投资总额及新增注册资本属于限额(外商投资产业指导目录)鼓励类、允许类1亿美元,限制类5000万美元,以下简称“限额”)以下的,由省级商务主管部门负责审批。此规定已于2008年8月11日起实施。

该通知还规定,限额以下(转制企业以评估后的净资产值计算)外商投资股份公司的设立及其变更(包括限额以下外商投资上市公司其他有关变更),由省级商务主管部门负责审批。

此外,外商投资有专项规定的行业、特定产业政策、宏观调控行业继续按现行规定办理。外国投资者对上市公司进行战略投资仍按有关规定报商务部审核。

通知要求,各地外资审批部门应严格按照国家有关法律法規规定和相关政策要求进行审批,并及时向商务部备案。

## 第17届乌洽会在乌鲁木齐召开

◎本报记者 王伟刚

9月1日,为期5天的中国乌鲁木齐对外经济贸易洽谈会在新疆乌鲁木齐开幕。从今年起,乌洽会升级为国家级的展会。

截至目前,本届乌洽会组委会直接邀请的外国展团有7个,中西南亚区域经济合作高层论坛、土耳其商务日、中外企业家见面会、边贸高峰论坛等活动也将在乌洽会期间举办。

据了解,本届乌洽会设有建材家居、五金化工机械汽配、节能环保产品、中心名优品牌、纺织服装轻工、食品医药、大型机械装备、包装塑料食品加工机械等8个专业展区。

## 第七届制博会在沈阳召开

◎本报记者 吴光军

第七届中国国际装备制造业博览会日前在沈阳国际会展中心开幕。

本次展会共设展台2700多个,展出内容主要有数控机床及其功能部件、工业自动化、通用设备、专用设备以及工程机械等。第七届制博会期间除产品展示和贸易洽谈成交外,还将围绕装备制造业的发展举办“国际装备制造业企业CEO论坛”、“装备制造与信息化论坛”、“2008国际跨国公司采购商大会”等丰富多彩的论坛、研讨会、讲座、技术交流会等相关活动。

## 万科将发59亿公司债 为行业最高信用评级

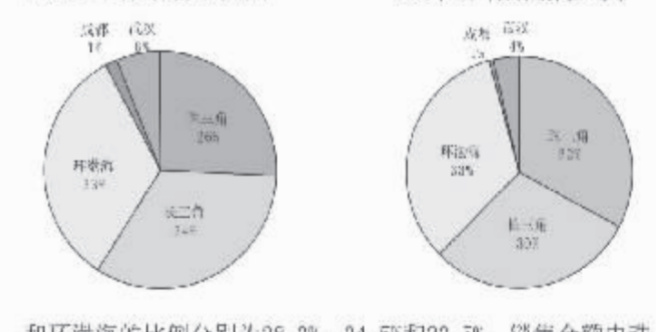
万科近日公告称,将于9月5日以票面价格平价发行总额不超过59亿元的公司债券。本次发行的公司债券分为有担保和无担保两个品种,其中无担保品种为5年期固定利率债券,其发行规模为15亿元,票面利率为7.0%至7.5%,最终票面利率将由发行人和保荐人根据网下询价情况在上述区间内协商确定。

根据中诚信证券评估有限公司的综合评定,万科主体信用等级为AA+,本次发行的有担保品种的公司债券信用等级为AAA,无担保品种的公司债券信用等级为AA+。这也是迄今为止,房地产行业信用评级最高的

近期房地产公司纷纷发债,且均获市场热捧。08万科债作为房地产行业信用评级最高的债券现身市场,必然也将吸引众多投资者的目光。

为减少市场利率波动风险,保障债券投资者的利益,08万科无担保债券品种还赋予了发行人上调票面利率选择权及投资者可选择权,即3年后根据市场情况,发行人可以选择原利率,也可以选择提高票面利率1-100bp(1bp=0.01%),而在后两年利率确定之后,投资者可选择持有,也可以选择行使回售权,即将债券以面值回售给发行人。也就是说,无论市场如何变化,投资者持有万科债券到第3年付息时都是“稳赚不赔”的。

公司已经形成了成熟的区域布局。2008年上半年,公司结算面积中珠三角、长三角和环渤海的比例分别为25.7%、33.3%和33.5%,结算收入中珠三角、长三角和环渤海的比例分别为32.9%、29.7%、33.3%;销售面积中珠三角、长三角和环渤海的比例分别为28.3%、34.5%和23.5%,销售金额中珠三角、长三角和环渤海的比例分别为31.2%、40.6%和19.4%。均衡的区域布局有助于分散局部市场的风险。



业内公司以管注规范而著称。在跨地域管理上,公司推行全国性思维和本土化运作的有机结合,即各子公司在遵循总部制订的标准化规范的基础上,充分尊重当地实践和客户需要,使各地项目既能体现公司产品的统一标准,又完全适应当地市场需求,降低了跨地域风险;在资金管理上,公司设立统一的资金管理中心,统筹集团银行融资和资金管理;在人事管理上,公司长期以来实行职业经理+计划授权+绩效评估的人力资源配置体系,2006年上半年正式实施首期限制性股票激励计划,使职业经理队伍的利益和公司的利益保持高度一致;在信息管理上,通过扁平化实现信息的共享和快速传递,提高管理效率,全方位地保证了业务顺利拓展。

土地储备合理,抗风险能力强。相对于通过土地升值获得超额溢价的盈利模式,万科更看重通过提高经营效率带来收益提升。基于快速周转的经营策略,公司严格控制土地储备规模以减少资金占用,因而具有更强的风险抵御能力。最近三年,公司土地储备规模对未两年新开工面积占比基本控制在2.5倍左右的水平,一方面可以满足持续发展的需要;另一方面,也避免了过度的土地储备所带来的周转率下降等问题。目前万科土地储备按权益建筑面积计约为1,909万平方米,且分布均衡,其中权益规划建筑面积中长三角占35%,珠三角占31%,环渤海占23%,其他城市占11%。

2008年以来,国内外宏观经济形势使得行业调整的复杂性有所增加,市场调整的时间可能加长,行业资金链普遍趋紧。万科一贯坚持现金为王的运营策略,土地储备规模相对较大,因而其财务安全性较高。同时,从2007年三季度起,出于考虑到市场已经存在过热迹象,公司有意识的放缓了获取土地的步骤。2007年公司新获取项目中按权益计算的规划建筑面积为934万平方米,低于2006年同期水平。这一谨慎的策略有效的减少了公司的资金压力。

从08年开始,公司在新项目获取上采取了更为谨慎的策略,由于公司现金流状况相对较好,因而有能力通过合作方式获取优质廉价土地。上半年万科新获取权益规划面积330万平方米,其中76.2%是通过合作开发或合作开发等方式取得的(2005年、2006年和2007年这一比例分别是48.3%和60%和

41%),新增土地平均成本为2155元/平方米,较2007年3581元/平方米的土地成本下降约40%。

### 市场份额持续提升

近年来,公司销售金额占全国商品房住宅销售金额的比例逐步提高。从目前的趋势来看,其市场占有率达到7%的中期目标有望提前实现。2007年底,受宏观调控与市场自身规律影响,住宅行业开始进入调整阶段,各地市场销售量均出现程度不一的下降,部分地区价格有所回调。1-6月份,全



国商品房住宅销售8911亿元,同比减少1.1%。同期万科实现销售金额241.3亿元,同比增长38.1%,市场占有率较年初提高0.63个百分点。

受行业调整持续深入影响,预计未来一段时期公司的增长速度将有所放缓。但是,以下几点原因,我们仍然看好公司未来的发展。首先,从行业层面上看,尽管当前所出现的调整在一定程度上加深了人们对市场的疑虑,但行业发展的基本趋势并未改变,长远来看,中国城市住宅总体供应紧张的状况没有改变;中国高速城市化和工业化的方向没有改变;人口红利和人口迁移的态势没有改变;国民财富积累和投资理财需求的升级没有改变;人民币升值压力的预期没有改变,因此,行业长期的繁荣前景仍可期;另一方面,中国住宅行业高度分散的状况仍然没有得到根本改变,万科作为业内最大的发展商,尽管经过了以往数年的快速扩张,市场占有率大幅提升,但仍然不足3%,未来可拓展的市场空间依然巨大。

其次,从公司层面上看,经过多年的经营摸索,万科在各方面均积累了丰富的经验,具备较强的专业能力和较高的政策与市场敏感度,能够对宏观调控、行业竞争和市场动态等多方面的变化做出及时准确的判断和处理。本轮市场调整前,公司因察觉市场过热而率先开展较为谨慎的经营策略,在调整到来时及时推出更加积极的销售策略,均取得明显成效,为公司应对市场波动争取到较大的主动性。此外,公司根据市场需求灵活调整了产品开发策略,从年初制定聚焦主流的市场策略开始,公司已经在产品结构上做出较大调整,突出了面向刚性需求的产产品比例,以及因总价低而受到客户欢迎的小户型的比例,上半年万科销售的产产品中25%属于首次置业,61%属于改善需求,且90平米以下住宅销售占比达到46%,立足刚性需求的市场策略有助于减少行业波动对公司销售的影响,同时也为未来稳定成长奠定基础。再次,公司目前的财务状况良好,持有货币资金较多,而在行业调整中,挑战与机遇并存,相对充裕的资金意味着有能抓住更多的发展机遇,为未来的增长奠定优势,这一点,从万科上半年获取的土地成本大幅下降上,已经有所反映。(2008年9月)

## 万科:住宅行业龙头 竞争优势明显

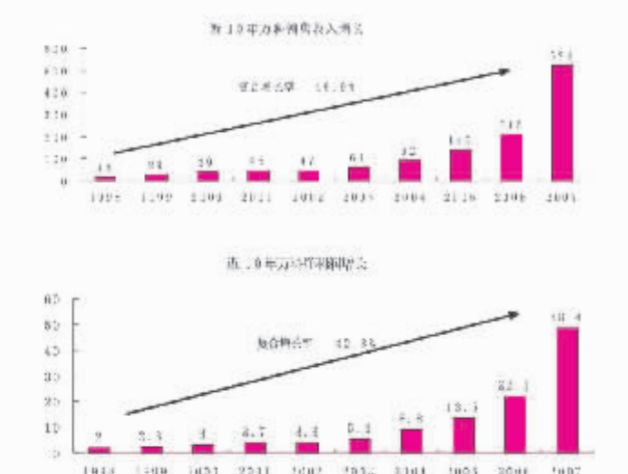
万科1988年进入住宅行业,1993年将大众住宅开发确定为公司的核心业务。经过20多年的发展,公司成为房地产行业当之无愧的龙头企业,业务覆盖到以珠三角、长三角、环渤海三大城市经济圈为重点的三十多个城市。2007年,万科销售住宅4.8万套,跻身全球最大的住宅企业行列。同年,公司实现销售金额523.6亿元,成为国内首家销售规模突破500亿的住宅企业。

### 战略清晰,业绩稳定成长

万科定位于城市主流住宅开发企业,主营业务为房地产开发,业务简单清晰,治理规范透明。公司将成为房地产业的持续领跑者作为其长期目标。

为此,万科提出了城市圈聚焦、客户细分、产品创新三大策略,坚持以普通住宅为主的开发方向,聚焦并深耕以珠三角、长三角、环渤海区域为核心的最具经济活力的城市经济圈;对客户进行更为细致的描述与识别,以此为基础形成针对性的产品品类;大力推进产品与服务创新,以引领行业变革,并培植自身在未来的核心竞争力。

20多年的从业经历使万科积累了丰富的市场经验,公司经历了中国住宅行业自发走向成熟的完整历程。其共同宏观环境与行业不成熟等因素的影响,住房行业不乏较大波动,但公司凭借对行业的前瞻能力以及一贯谨慎的经营策略,长期保持较为稳定的业绩增长。近10年以来,万科销售金额的复合增长率为49.9%,净利润的复合增长率为42.3%;近3年以来,公司销售金额的复合增长率为93.7%,净利润的复合增长率为88.4%。凭借公司此前在组



织能力、专业能力、客户忠诚、经营效率、资本市场信用等各方面积累的优势,通过资源整合等方式,公司的增长进一步加速。

### 均衡布局,管理体系成熟规范

目前万科已在全国30多个城市实现开发住宅地产,是进入城市数量最多的地产企业。在布局上万科坚持城市经济圈聚焦战略,业务集中在珠江三角洲、长江三角洲、环渤海地区和其他内陆中心城市。公司所选择的城市不仅是中国最具经济活力的地区,同时,随着城市化浪潮下年轻人不断迁入,其享有人口红利的时期也将大大延长,住房需求在相当长时期内仍将持续繁荣。