

新华社：“购租并举”实现百姓安居梦

新华社北京7月25日电 刚刚召开的中共中央政治局会议强调，要稳定房地产市场，坚持政策连续性稳定性，加快建立长效机制。

为了实现百姓安居梦，我国着力构建“购租并举”房地产市场供应体系，打造多层次住房结构，多角度保障不同群体的住房需求。

增加供应满足“新市民”住房需求

刚从传媒大学毕业的魏玉坤在北京找到了工作。作为北京“新市民”，他通过链家的自如平台在西红门租了房。

“我们班基本上有超过一半同学通过这个平台租了房子。通过新推出针对应届毕业生的海燕计划，免除了我们的押金，只交了一个月的房租做中介费。”魏玉坤说，便捷的租房手续、可承受的房租、充足的房源能帮助他这样的“新市民”更好地在城市中找到安身之所。

我国流动人口达2.45亿，每年新就业的大学生700万左右。一些人口净流入的大中城市新市民多，住房租赁需求旺盛，城镇居民家庭租房比例高。但租赁房源总量不足，机构化、规模化住房租赁企业不够成熟，制约着住房租赁市场的发展。

据初步统计，我国规模化住房租赁企业市场份额只占2%左右，相较于发达国家成熟市场20%-30%的比例，差距非常大。

为加快培育和发展住房租赁市场，我国从供给端发力增加租赁住房有效供给，住房供应加快向“购租并举”的供应新体系转变。上海市日前首次以“招拍挂”方式出让两块租赁用地；北京未来五年150万套住房建设需求中包括50

万套租赁住房。

住建部等9部门近日联合印发《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》，要求人口净流入的大中城市要支持相关国有企业转型为住房租赁企业，鼓励民营的机构化、规模化住房租赁企业发展，广州、深圳、南京等12个城市成为首批试点。

清华大学房地产研究所所长刘洪玉说，培育和发展住房租赁市场，是深化住房制度改革的一项重要举措，增加房屋租赁市场的有效供给，能够让城镇居民家庭更自由地进行租买选择，更好地满足城镇居民，特别是“新市民”的住房需求。

保障权益规范租赁市场发展秩序

在海淀区北京西站附近铁西社区租房的潘强最近遇到“烦心事”：退房交完钥匙后，房东以做深度清洁为由要扣留押金中的500元，而租房合同并未对清洁费有任何约定。

这不是潘强第一次遇到房东扣留押金的情况。“心很累，因为孩子上学租了两次房，每次退租房房东都找理由扣留押金，房东不受约束，房客也缺乏保护。”潘强说。

他拿出今年5月公开征求意见的《住房租赁和销售管理条例（征求意见稿）》说，第十四条明确规定“除住房租赁合同约定的情况外，出租人不得扣留押金。出租人扣留押金的，应当承担举证责任。”

长期以来，我国租房市场不规范，存在大量“黑中介”、二房东、“霸王条款”、随意涨价、房租欺诈、不退还押金等现象。住房租赁市场制度及市场体系不完善，成为我国住房市场上“购租”破

行，大多数人选择买房的重要原因。

目前我国首部住房租赁条例公开征求意见，住房租赁和销售市场立法加快步伐，有望通过法治手段遏制各种租房乱象，对住房租赁市场加以规范。此外，广州市近日率先提出“购租同权”，赋予符合条件的承租人子女享有就近入学等公共服务权益，成为扶持住房租赁市场发展、促进市民待遇均等化的一重要举措。

首都师范大学政法学院副教授崔俊杰说，“房住不炒”的障碍之一是租购不同权。搭建“租购同权”的平台，使得房东和租客处于相同的法律地位和享有同样的权利，有利于使租房切实成为实现“住有所居”的途径。

住建部有关负责人说，将通过立法，明确租赁当事人的权利义务，保障当事人的合法权益，建立稳定租期和租金等方面的制度，逐步使租房居民在基本公共服务方面与买方居民享有同等待遇。

社科院城市与竞争力研究中心主任倪鹏飞说，在供给侧结构性改革大背景下，实现“住有所居”的小目标，必须建立以市场为主满足多层次需求和以政府为主提供基本保障两个体系，构建乐居、康居、安居、廉居的住房制度体系。

当前，全国居民人均住房建筑面积已达40.8平方米，在此基础上，我国正着力构建高端有市场，中端有支持，低端有保障的多层次住房供应体系，2018年—2020年将再改造各类棚户区1500万套，到2020年要基本完成现有城镇棚户区改造任务。

落实住房保障和棚户区改造的相关政策是从供给端发力进行房地产调控的一个重要方面。对于未来的房地产调控，市场经济研究所研究员任兴洲说，不但要在需求端发力，抑制投机需求，还要在供给侧加强政策调控，落实住房保障和棚户区改造的相关政策，并着力发展租赁住房市场。

中科院城市与竞争力研究中心主任倪鹏飞说，在供给侧结构性改革大背景下，实现“住有所居”的小目标，必须建立以市场为主满足多层次需求和以政府为主提供基本保障两个体系，构建乐居、康居、安居、廉居的住房制度体系。

住建部称将立法明确“租购同权”

住建部有关负责人称，将通过立法，明确租赁当事人权利义务，逐步使租房居民在基本公共服务方面与买方居民享有同等待遇。

要求人口净流入的大中城市要支持相关国有企业转型为住房租赁企业，鼓励民营的机构化、规模化住房租赁企业发展，广州、深圳、南京等12个城市成为首批试点。

搭建“租购同权”的平台，使得房东和租客处于相同的法律地位和享有同样的权利，有利于使租房切实成为实现“住有所居”的途径。

对于未来的房地产调控，市场经济研究所研究员任兴洲说，不但要在需求端发力，抑制投机

需求，还要在供给侧加强政策调控，落实住房保障和棚户区改造的相关政策，并着力发展租赁住房市场。

（新华社记者 王优玲 何宗渝）

相关链接：

广州宣布“租购同权”

租房者子女也可以就近入学

7月17日下午，广州市政府正式发布《广州市人民政府办公厅关于印发广州市加快发展住房租赁市场工作方案的通知》，加快构建租购并举的住房体系，推动住房租赁市场快速发展。新政共有16条，从商改租、入学、税收、水电等多个方面对住房租赁进行了大力扶持。

其中以人们以往买房时最关心的小孩上学问题，方案指出以后租房一样享受就近上学的权利！

《方案》明确，赋予符合条件的承租人子女享有就近入学等公共服务权益，保障租购同权。具有本市户籍的适龄儿童少年、人才绿卡持有人子女等政策性照顾借读生、符合市及所在区积分入学安排学位条件的来穗人员随迁子女，其监护人在本市无自有产权住房，以监护人租赁房屋所在地作为唯一居住地且房屋租赁合同登记备案的，由居住地所在区教育行政主管部门安排到义务教育阶段学校（含政府补贴的民办学校学位）就读，具体细则由各区教育行政主管部门制定。

（央视记者 黄东旭）

地产大亨潘石屹卖房记



北京地产圈私底下有句话，潘石屹的话，你不能全信。至于信多少，自己判断。

潘石屹最喜欢说的一个词，叫做创新。2011年1月他盖的建外SOHO被演员宋丹丹骂：“求求你，潘石屹，别再建房子了。”他在表面欢迎批评的同时，辩解SOHO中国是在创新。

《我的儿子是奇葩》剧方华谊兄弟特意在京为潘石屹举办了一场小型看片及媒体见面会。在该剧中，潘石屹饰演自己，大概客串了3分钟时间。在接受媒体采访时，他笑称，当时在剧组拍戏时，他一共演了几分钟，但宋丹丹把他表扬了半个小时，说他演得真好。

宋丹丹说：“你在盖房子里面是演戏演的最好的，你在演戏里面是盖房子盖的最好的。你没一样正职干得好。”

潘石屹告别 SOHO中国套现超340亿

2014年开始，SOHO中国每年至少卖掉一个上海项目，从2012年开始的转型成功了吗？潘石屹口中的新增长点启动2年多还未盈利，能支撑SOHO中国的未来吗？

清晨在瓦尔登湖畔跑步，在哥伦比亚大学听李开复讲人工智能，和好友刘春讨论《白鹿原》还顺带评选“当下最美明星”，晒出自己新书《大槐树下》手稿……

在微博上，潘石屹频繁地向1838万粉丝展现自己惬意、无争的哈佛游学生活，外界一度忘记他是市值超200亿的SOHO中国董事长身份。直到他在市场接连抛售物业资产，甚至放言“永远不能销售的只有外滩SOHO和望京SOHO”，外界这才诧异地发现，短短4年内，这位精明的地产商人通过销售京沪两地5个半办公物业，套现金额或将超过340亿元。

李嘉诚卖楼、王健林借钱给孙宏斌买楼，尽管每笔生意自有逻辑，但“顺

势而为，趋利避险”仍是共同的底色，当这些地产龙头们纷纷抛售重资产时，53岁的潘石屹也要告别地产商了吗？

7月7日，站在即将被售出的北京光华路SOHO2一间会议室，依旧西装革履的潘石屹用了超过15分钟，来讲述自己对于巨变时代的思索。他拿Facebook、淘宝举例，印证“伟大的公司也都是顺应全球化大趋势的”，并表示SOHO中国也要顺应历史发展。

“以前的SOHO中国是一个重资产公司，一个传统的房地产公司，未来的SOHO中国会变得更轻盈，成为一个开放的、共享的平台。”潘石屹口中的“平台”指的是其推出的共享办公空间SOHO3Q项目，这也是公司未来两三年后新的经济增长点。

不过，现场的媒体依旧聚焦于抛售资产本身，为何卖楼、买家是谁、套现资金用途、3Q如何盈利……追问下，潘石屹一此前论调：“做生意永远不变的规律就是低的时候进货，高的时候出货。”

至于是否告别地产商身份，他则狡黠地说：“只要这两个项目（外滩SOHO、望京SOHO）在，我就还是一个开发商嘛。”

接连甩卖资产

“上海、深圳房价涨得非常快，所以我们临时做了一个决定，能赚的钱就赚，既然市场给了这么好的机会。”在32.97亿元将上海世纪广场售后，在2016年财年业绩上，面对净利大跌87%的惨淡数据，潘石屹决心将上海的天山广场、虹口SOHO、凌空SOHO三个项目划入非核心物业范围，摆在了出售名单中。

调控之下，半年之后，市场骤变。到了2017年3月的财报会上，潘石屹改变了卖房的主意，本来销售虹口SOHO已经和一家很著名公司谈好了协议条款，但最后关头，“算了，不销售了，对方很恼火”，他给出的理由是：“在资产荒的情况下，我拥有中国境内的房子比

拥有中国境内的人民币要好。”

不过第二天SOHO中国的官方声明却给了截然不同的说法，“交易之取消实属因买家认为无法按协议时限完成其对外投资审批所致”。

生意场上永远存在真假不分的声音，但落袋为安才是本质。

转眼到了6月26日，潘石屹成功地把虹口SOHO卖出了35.73亿元。不足十天，其宣布启动整售北京光华路SOHO2、凌空SOHO的计划。市场预计，这两个物业项目总计销售额将高达105亿-110亿元。2016年财报显示，此番拿来售卖的光华路SOHO2、凌空SOHO租金收入为2.12亿元、1.43亿元，合计占公司租金收入的22.5%，且其出租率分别为97.4%、93.6%。

2016年的上海写字楼物业堪称全国最为活跃的投资市场，潘石屹在此刻高点套现无可厚非。但令人生疑的是，出售北京光华路SOHO2项目颇为意外，这一项目并非核心物业范围，这也是其转型后第一次整售的在京资产。

现在是否为市场高点？对此，潘石屹并未给出答案，只是称：衡量的标准只有一个，即为租金回报率，美国特别好的项目租金回报率能达到5%，而中国仅为美国一半，而且中国利率比美国高太多，而租金回报率越低，房子售价越高。

SOHO中国总裁阎岩则没做掩饰，“现在的资产价格还是相当高企的，所以我们会处置一些资产。”

不过，自从2013年拿到北京丽泽项目后，时至今日，潘石屹再未买过任何新项目。

5月，潘石屹宣布转型。

显然，那个被誉为“中国最会赚钱的地产公司”已然成为过去式。十年前，SOHO中国港股上市时股价高达10港元，市值600亿元。如今其股价长期徘徊在4港元，市值仅为215亿元，而同年上市的碧桂园市值已接近2000亿元大关。

潘石屹，求求你别再演了！

2012年8月他宣布公司全面转型，从“开发-销售”模式，向“开发-持有”模式转型，也是创新。

可是，2013年以来，他每年都在卖房子，只是跟过去散售给煤老板们不同，是整体整体地卖。散售整售，都是卖。不仅卖北京上海的非核心物业，如今，连北京光华路SOHO2这样的核心物业也要卖了。

根据证券日报的测算，如果加上宣布要出售的光华路SOHO2和凌空SOHO两个项目，潘石屹手里仍有21个位于北京、上海近370万平方米的投资物业。一年卖两个，也要卖10年。

从这个意义上说，有一句话潘石屹没有说错，“我还是一个开发商”，而且，前面讲了，从物业销售收入与租金收入占比看，他还是传统的开发商。也因此，他之前大声宣告的，转型、革命，不过是虚头八脑的噱头罢了。

在性格上，潘石屹谨慎、保守，甚至有些胆小；但每次为公司推销商品，他更像是一个演员，演技不输于宋丹丹。

（攸克）