东北资金“雁南飞”

本报记者 李慧敏 郭婧婷 吴文婷
沈阳 哈尔滨 三亚 海口 北京报道

这个冬天，三亚偏冷，但还是要比张明耕的老家舒适很多。在这座拥有秀丽海岸线和温暖气候的海南岛“小城”过冬，已经成为他多年的生活习惯。他的家乡在东北松花江畔。

他冬天的家在位于三亚市河东区的丹州小区里，这是个老小区了。在这里过冬，张明耕并不觉得孤单，因为，邻里当中不少是东北老乡，小区里面，每到冬天，几乎乡音无改。值得一提的是，这个小区，最初的价格不过4000多元/平方米，几经上涨，单价也不过万元左右。在三亚，这是便宜的楼盘，在这里买房的，也不过是东北家境稍微殷实的家庭，绝非“有钱人”。而三亚，已经有了“黑龙江省三亚市”的戏称。

《2017年上半年海南房地产市场报告》(以下简称《2017上半年报告》)显示，三亚房地产客户结构当中，来自东北三省成交占比约23%，远远超过北京、河南等省市。链家旅居产业研究院获取的数据显示，2017年上半年三亚地区房屋销售总额为654.45亿元，仅2017年上半年，来自东北业主的资金在三亚买房产生的销售额就超过150亿元。

《中国经营报》记者在采访过程中发现，这一现象，不仅孤立存在于民间购房领域，也在企业投资层面有所展现。在东北多家上市公司的投资中，与主业相关的核心研发、生产等，不少皆于东三省范围以外，而其在东三省以内的投资，主要以金融、矿业等业务为主。

资金逐利，本无可厚非，但资金的选择，却给出了一个重要提示，即“投资不过山海关”的同时，东北三省或许还面临着另外一个考验，那就是东北本地资金的“外流”，这或许是对东北营商环境的改善与经济结构的调整，是另一个方向的善意提醒。

本报资料室/图

流行性买房

成交客户中，来自东三省的客户占有相当的比例，从30%～50%不等。

“您需要买房吗？”《中国经营报》记者走出三亚站的瞬间，李晓宇(化名)面带微笑，热情地迎上来询问道，并递过来一些楼盘的广告资料。“这是我们公司代理的新楼盘，提前预约，可以免费接送看房。”

李晓宇是三亚本地人，有着在热带地区生活久了显著的黝黑肤色，同时也是一名房地产销售中介。他所在的“我房网”在当地小有名气，网点遍布海南环岛高铁所有站点。

他的客户当中，有不少来自东三省。他着力向记者推荐一个名叫海棠华筑的别墅楼盘，每套平均总价约1700万元人民币。按照他的说法，这个房地产楼盘的买家主要来自东北、北京、河南，一次性付款的客户居多。

他应该已经熟悉了和很多东北人打交道。因为在三亚，东北人买房已成“气候”。《中国经营报》记者在位于三亚河东区的丹州小区走访时，就碰到了来自沈阳的一家三口在看房，他们就想租一套房子在三亚过冬，这在东北是特别流行的事。

不止是租，其实更多人是在这里买房，最早甚至可以追溯到近20年前。位于三亚市河东区的丹州小区，开发建设始于上世纪90年代中期。这里一直被看做是东北人在三亚买房的较为早期的“落脚点”，而现在，这里的二手房交易，仍然活跃，东北人还是主力。

现在的丹州小区，是三亚最大型成熟社区之一，既有老式的楼梯房，也有像“天泽湖畔”那样后期开发的电梯楼。来自黑龙江省哈尔滨市的张明耕便是该小区里的住户。

他是最早一批的“登陆者”。17年前，张明耕揣着40万元，从东北南下到三亚买下了一套房。“当时这里的房价还不到4000元/平方米，现在随着购房的人越来越多，房价也水涨船高，早就过万元了。”

按照他的说法，这个小区里有很多东北的老乡，邻居一家就是来自吉林的。“倒是没怎么看到三亚本地人，一栋楼200多户大概就3～4户是本地人吧。一到夏天，很多人都回东北了，房子的空置率很高，晚上亮灯的没几户人家。”张明耕是典型的“候鸟老人”，每年10月一家大小从东北飞来三亚，到了隔年三四月再飞回东北。“受不了三亚的夏天，太热了。”张明耕抱怨道。

三亚市多个在售楼盘向《中国经营报》记者介绍的情况显示，其成交客户中，来自东三省的客户占有相当的比例，从30%～50%不等。不过，这一数据最近未能更新，原因有多种，三亚市的商品房能够完成齐全手续并对外销售的并不多。

地产圈里，海南省是特殊的存在。链家副总裁陶红兵在接受《中国经营报》记者采访时肯定了这一说法，并指出“旅居”是其区别于其他地区的核心原因所在。“旅居”地产面对的是具有“候鸟性”的非本地工作人口，这导致其诉求和本地人不同，通常会用租车代替买车、将住宅选址在湾区、依赖各种基础设施配套等，三亚70%以上为旅居人口，而这其中确实东北人很多。

陶红兵和他所供职的链家，是三亚乃至海南商品房楼盘、二手房楼盘销售的最主要渠道之一，所以，他是最了解情况的人之一。

对于东北很多房产经纪和项目代理公司来说，“北客南调”多为其业务板块当中的重要组成部分。所谓“北客南调”，从字面也不难理解，即为将北方的客户导入到南方的房地产项目。

据了解，海南曾经历过4次“北客南调”的潮涌，第一次可追溯到1992年邓小平南巡讲话，在其推动下，中国房地产市场得以全面发展；第二次是发生在2000年左右；2009年，在建设国际旅游岛的契机下，海南再次迎来一拨“岛外人”，这便是第三次；最近一次则来自于2015年雾霾大恐慌，买房的需求从休闲度假改变为健康避霾；这四次“北客南调”的涌动中，吉、辽、黑的客户成为主要力量。

近年来，“东三省每年超过200万人口向外流失”的说法频繁出现。这一数据的来源，多是援引第五次人口普查和第六次人口普查结果中，有关东北人口指标的“差值”。不过，吉林省社科院经济研究所所长孙志明专门解释了这一问题。

“200万人的数据应该是对比第五次全国人口普查数据和第六次全国人口普查数据得出的结果，是10年间总共流出200万人口，平均每年在20万人左右，而不是每年流出200万人。”孙志明说。

由于东北经济近些年的现状，导致很多人南下寻找机会，海南就成为了重要的去向之一。同时，气候则是东北人热衷于迁往海南，尤其是三亚的另一重要原因。“海口处于亚热带，而三亚处于热带。两者的不同之处在于，海口的冬天温度比三亚低，而且经常下雨，潮湿。这一点对于东北人而言，是接受不了的，所以东北、河南、北京的人比较喜欢买三亚的房子，而上海、浙江义乌的人则偏向于海口。”在海口一楼盘销售中心，销售员告诉记者。

钱随房走

仅2017年上半年，来自东北业主的资金在三亚买房产生的销售额就超过150亿元。

链家旅居产业研究院提供的《2017上半年报告》显示，三亚作为东北客户核心的旅居地，其客户结构当中东北三省成交占比约23%，其次是北京、河北等华北客户，占比12%～18%。随着城市化进程的加快，也有少量本地客户支撑，占比4.34%。

易居研究院常年对海南省主要城市的房地产市场进行监测，期间包含2011年1月～2017年12月7个整年的数据。在销售总额一项中，2011年1月～2017年12月，三亚总成交面积为10663526平方米；7年间三亚房地产总销售额约为2620亿元。

《中国经营报》记者从链家旅居产业研究院获取的数据显示，2017年上半年三亚地区房屋销售总额为654.45亿元，成交面积为264万平方米，每平方米均价在24790元；按照23%的东北客比例估算，仅2017年上半年，来自东北业主的资金在三亚买房产生的销售额就超过150亿元。

除了三亚，东北人热衷买房的地区，在海口、三亚等城市限购之后，又加入到广西北海。沈阳世联兴业房地产顾问有限公司旅居事业部运营总监任泽信表示：“我们接触了很多客户，沟通过程中原本意向是海南，最终经比较权衡，大多成交在北海。”任泽信认为，北海的优势越来越明显，体现在几个方面，第一，北海的性价比高、房价比较低，精装海景房1万元/平方米；第二，投资回报率比较高，短时间内涨幅很大；第三，北海位于北部湾，是“一带一路”沿线的重点城市。

《中国经营报》记者注意到，2011年3月，北海的销售面积才开始进入171个城市统计数据当中，当月成交面积137579平方米，成交均价5802元/平方米；2017年12月，成交面积达到206136平方米，均价为8335元/平方米。

“半年多的时间，北海房价涨幅达40%左右。4月份大约六七千元左右，至今涨到1万元、1.1万元左右。”任泽信表示。易居中国《全国171城住宅成交月度数据表》显示，2017年4月，北海商品住宅均价为6006元/平方米，2017年12月均价为8335元/平方米。

任泽信介绍，北海分为老城区和新城区，老城区大多为外地人租住，新城区则是外来客投资、自住、养老的核心区域。新城区楼盘成交客户约有60%是省外的，60%当中，有20%左右是东北人。

除此之外，“北客南调”的目标城市还有云南昆明、广东惠州等。“昆明和惠州，相对来说东北人的聚集没有太过明显的表现，核心客源是有亲属在当地工作，到这两个地方基本属于定居性质的投资。”任泽信介绍，东北人投资约占外来投资5%的比例。

说明

本报于2017年12月18日刊发了题为《驱赶投资人》的新闻报道，配图使用了纳恩博公司的展台图片。经核查，本文报道内容与配图无关，segway公司运营正常，产品仍在销售。

东北以外投资

不少东北本地的上市公司，在东三省以外的投资都有较高的比例。

有类似资金“外迁”现象的，并非只集中在民间的买房领域。《中国经营报》记者采访发现，不少东北本地的上市公司，在东三省以外的投资都有较高的比例。这一点，并不是个别上市公司中存在的孤立现象。不过，围绕这一现象，《中国经营报》记者向多家上市企业联系采访事宜，但截至记者发稿时止，未能收到相关上市企业的回复。

医药、工业制造是东北地区的传统优势产业，在这些传统优势产业领域内，包括哈尔滨誉衡药业有限公司(以下简称“誉衡药业”)、宝泰隆新材料股份有限公司(以下简称“宝泰隆”)、葵花药业集团有限公司(以下简称“葵花药业”)、长春迪瑞医疗科技股份有限公司(以下简称“迪瑞医疗”)、吉林森林工业股份有限公司(以下简称“吉林森工”)、辽宁忠旺集团有限公司(以下简称“忠旺集团”)和辽宁奥克化学股份有限公司(以下简称“奥克化学”)等几家企业，近年来表现较为活跃。

誉衡药业成立于2000年3月，是一家以医药大健康产业为主线，以制药业务为核心，涵盖科研、生产、营销等领域的高科技企业集团，其公开的对外总投资额为9.1亿元。据统计，其在2010年前，2010～2013年，2013年之后3个时期对外投资28家企业。

2010年前的对外投资主要有8笔，公开披露的总投资额为5.9亿元。5家独资，两家控股，注册资本1亿元的陕西基因股份有限公司投资额未公开。投资区域分别是黑龙江省内哈尔滨两家，其余分布于河北保定、山西、北京、上海、陕西。

2010年～2013年期间，共产生6笔投资。其中4笔为医药相关的投资，分别在山东和西藏两地，公开信息6800万元，100%独资。2013年之后的14笔投资中，除哈尔滨誉衡制药有限公司一笔4亿元外，其余全部为对区域外投资。其中对外投资最为密集的年份为2016年，共7笔，2015年4笔，2017年3笔。

葵花药业对外投资当中，有10笔投在东北三省区域之外，投资额约4.3亿元，2006年之前，分别在重庆、襄阳、吉林、衡水、贵阳等地投资布局医药类相关企业；2006年之后，投资8700万元，分别在五常、北京、重庆成立了4家企业和药物研究机构。最早的葵花药业集团(重庆)有限公司更是在1985年即告成立。

迪瑞医疗是中国知名的高科技医疗诊断设备、试剂及医药的研发制造厂商，对外投资全部集中于2010年之后，公开数据对外总投资5327万余元。除一家在长春外，其他分别在深圳、宁波、厦门、上海。其中厦门致善生物科技股份有限公司注册资本3330万元，上海瑞翼医疗器械有限公司注册资本2000万元，上述两家企业的投资额度未公开。

奥克化学是国家首批创新型企业，2010年5月20日奥克股份成功上市并募集资金22.95亿元。目前，已完成在东北、华东、华南及华中的环氧乙烷衍生精细化工新材料的产业战略布局。

奥克化学对外总投资17笔，公开总投资额约9.7亿元。另有6笔投资未公开投资额度，其中注册资本最高的是上海东硕环保科技股份有限公司，为1.06亿元。多围绕主业的投资，也包括新能源和进出口领域。

从投资地域来看，除辽宁奥克化学科技有限公司(注销)和辽宁奥克新材料有限公司之外，其余投资全部在辽宁省外，包括青海、广东、江西、吉林、江苏、山东、湖北、西藏、上海等地，投资额约8.2亿元，占总投资的85%。除了2003年投资的上海东硕环保科技股份有限公司、2005年的武汉吉和昌化工科技股份有限公司以及2006年的吉林奥克新材料有限公司之外，对外投资时间主要集中于2008年～2017年间。

相较而言，吉林森工对于对外投资事项披露谨慎。除广东连州、苏州两笔计2340万元之外，北京、廊坊、上海4笔投资未公开投资额度，该4笔投资注册资本分别为9900万元、2400万元、5000万元和3000万元。

忠旺集团在东北三省区域外投资涉及5笔，地点分别选在北京、上海自贸区以及深圳，公开投资额为15.3亿元。其中，2014年3月5日，在上海自贸区注册的忠旺进出口有限公司，注册资本10亿元，忠旺集团的投资额未公开。

本地投资金融矿产占比较高

近年来，一些轻资产的服务型企业，将注册地南迁，其中一些前往深圳、珠海等。

相比之下，这些总部位于东北的上市公司，对于东三省范围以内，亦有投资项目，但主要以金融、投资、矿业的业务为主，较少涉及与本公司主业有关的研发、生产事项。

宝泰隆的18笔投资当中，有两家投资公司和一笔参股地方银行。设立双鸭山宝泰隆投资有限公司，宝泰隆投资近5.16亿元持股97.17%；七台河墨岩投资管理有限公司720万元，持股72.00%；龙江银行股份有限公司1067万元，持股0.24%。

誉衡药业对外总投资额为9.1亿元，公开投资额的数据当中，与医药生产、科技研发相关的投资4.5亿元，其余近50%的投向均为投资领域。

下转 A7