

## 楼市资讯

### 琥珀名城 一期完美入住

3月31日，在杨君刘路上天伦·琥珀名城小区，礼炮齐鸣、鲜花飞舞，天伦·琥珀名城在此举行“一期业主入住欢迎仪式”。天伦地产和天伦物业的主要领导以及业主代表莅临现场，共同见证此次盛典的举行。

琥珀名城南地块历时三期开发，此次一期交房350余套。在未来的15天，一期其它房源也将陆续完成交房。活动现场，在工作人员的带领下，第一批房产业主参观了新家，并表示对琥珀一期的房子质量、小区环境等很满意，认为琥珀名城是性价比很高的房子。

在盛典如期举行的同时，“天伦价值展、名品家私汇”活动也在天伦·琥珀名城新落成的售楼部里举行。此次活动由天伦地产携手红星美凯龙共同举行，参加展会的有“颜氏”、“澳美”、“美兆”等名品家具商。其中“颜氏”参展价值158万元的紫檀镶黄花梨木顶子床，尤为引人注目，将室内空间演绎得无比精彩。

周文玲

### 甲六院 祈福开盘

3月26日，在郑州上甲之地，花园北路与迎宾路交会处，北美风格甲六院举行了开盘盛典，大法王释延佛大师亲临现场为项目祈福，并为已购房客户赠送玉牌，现场公开。

甲六院项目地处上(北)首(东)之地，是郑州北区之风水宝地，良好的自然环境和人文氛围成为市区目前最适于人居的区域。

为了追求高品质生活，在项目规划设计中，甲六院将中国“地脉传承”的“六合庭院”精髓和号称美国首席阶层新宠的“北美大地风格别墅”完美融合。更不惜血本为每栋大宅配置独立液压电梯系统、进口纳米TiO2(二氧化钛)室内空气杀菌中央空调系统、加拿大“Husky”真空除尘系统、法国Nather中央新风系统，达到真正意义上的建筑科技以人为本。

闫静

## 记者荐盘

### ——2008 楼盘巡礼系列——



#### 美之域

##### 创造美好生活

河南美景置业有限公司在郑东新区启动的精品住宅项目“美之域”，位于黄河东路与金水东路南侧的销售中心现已对外开放。

美之域项目紧邻中央商务区(CBD)，所处的黄河路东西贯穿郑东新区，是连接新旧城区的商务、旅游发展主线。该项目以70-80平方米时尚两房、90-110平方米的精致三房为主，适应不同人群的需求。

从美景天城到美景花都，实现了从郑州人居的典范到郑州时尚人居样板的延续。美之域也将集美景的创新理念和成熟的开发经验之综合优势，锁定郑东新区的发展前景，创造城市美好生活。

闫静



#### 隆福国际

##### 京味十足

隆福国际为郑州兴利房地产开发有限责任公司在中原房地产市场的开山之作，占地面积40292.74平方米，规划建筑面积18万平方米，位于郑州市二七区火车站西南1.5公里，占据寸土寸金的中心区域，地理位置优越。

兴利公司总经理夏红星介绍说：“隆福国际项目的设计、开发、建设、营销队伍全部来自北京专业团队，而其京味十足的“隆福”之名，灵感来自于项目所处的陇海路与幸福路。”

隆福国际采用了时尚的社区规划理念，拥有传统与现代相结合的园林式设计，注重山水、阳光、空气、建筑和艺术艺术的共生。该理念旨在给业主提供富于变化的空间感受和景观效果，满足人们的审美需求和空间归属感。

姚远

中国房地产协会副会长胡葆森“两会”归来放言——



# 未来20年 中国房地产业仍处强势

本报记者 曹克 黄晓娟

作为河南乃至全国房地产业的领军人物之一，参加“两会”归来的全国人大代表、建业住宅集团董事长胡葆森如何看待未来中国、河南房地产业的走势？在近日接受媒体采访时，他通过大量的数据分析，得出这样的结论：目前的房价调整是一个正常的调整，当然，这也是一个市场洗牌的过程；放眼未来20年，房地产业依然是一个朝阳产业。

### “拐点论”：期望市场各方尊重市场规律

针对近日王石的所谓“拐点论”，作为王石的朋友，胡葆森在与王石交流认为王石的真正含义是，房价逆势而动对整个房地产业的长期发展不是件好事，他更多的是呼吁市场各方理性对待房地产业的发展规律。

胡葆森认为王的“拐点论”有两个用意，其一是深圳、上海、北京一线城市的房地产市场，在过去的两年里房价上涨过快，快到连一些中产阶级，甚至是一些高收入家庭都难以承受这个速度。

王石提出这个观点实际上是阐述目前市场上的现象而已，房价并不是因为他提出拐点而下降，是市场先出现调整迹象之后，他才发表了自己的看法而已。

另外，中国的住房问题在过去的几年间一直作为社会的一个热门话题，同时，在“两会”期间也一直延续多年，被列为三大热点问题之一，长期处在一个热门话题的位置，不是一件好事，讨论多了，最终的结果会导致一个简单的经济问题升级为政治问题。

“所以王石希望大家的心态能够冷静下来，让房价不要上涨得太快，同时也呼吁开发商能够更加理性地对待房地产业发展的规律。他的这种呼吁，实际上是对房地产业一种负责任和保护的意见。”胡葆森解释说。

### 行业论：未来20年依然是朝阳产业

胡葆森谈到，中国的房地产业从1998年至今也不过十年，应该说还是一个新兴行业。城市化是中国今后进步的一个主题，也是中国实现现代化、强国富民

的必由之路。他认为，中国现在的城市化率还不是很高，全国现在不到45%，我们要用剩下的13年的时间实现中央制订的55%城市化率，可以预见未来的15年间，它会成为中国今后一个很长时期社会进步的基石，这些基本因素决定了房

地产业在未来十五、二十年间必然是一个朝阳产业。房地产行业2007年占了全社会固定资产投资约20%，两万多亿的产值就占了我国国民生产总值——GDP总量的近10%，这些基本因素决定了它在国民经济中的地位是不可动摇的。所以对房地产业未来的发展，胡葆森始终持乐观态度。

而对于郑州房地产市场的发展，胡葆森表示更有信心。河南的城市化率低于全国5-7个百分点，在未来的13年(也就是2020年以前)，是后发需要追赶的态势，每年有大量的人口涌入省会城市，有需求就有市场，河南的房地产业就会一直处在持续、稳定的发展过程中。

### 地铁论：关注二、三号线，商机蕴藏其中

胡葆森如何看待郑州地铁一号线的兴建？“一号线”是城市的主干道，他更多的是缓解城市的交通，希望大家把注意力放在二、三号线上，提前在附近买地。”胡葆森说。

他解释说，在城市交通越来越拥挤的今天，轨道交通的兴建是必须的，像北京、上海因为兴建的轨道比较多，可能不会被人们重视，但是在郑州，地铁的兴建无疑是一件新鲜事，有眼光的开发商应该加以研究，好好把握商机。

他说，实际上，北京的通州自从开通了地铁，通州的地皮、房价一下涨了起来。

“郑州这次兴建的一号线基本上是城市的主干线，它没有延展到一个新的区域，假如二、三号线修到新郑，新郑的土地肯定会上涨。”胡葆森说。

### 户型论：中小户型将成为郑州市场的主流

今年的“两会”，众多代表要求增加中低价位、中小套型普通商品住房供应的呼声较多，一些代表还提议，要建立多渠道投融资机制，通过多种途径帮助中等收入家庭解决住房问题，合理调整城市土地供给结构，增加中小套型

住房用地。胡葆森表示：“郑州在中小套型的建设上已经作出了积极的努力。”

在中小户型的研究上，郑州一直走在前列，响应国家“90、70”的政策。胡葆森认为，目前，郑州的产品逐渐以中小户型为主，消费者心态也确实在不断地趋于理性，大户型会越来越稀少，今后主力户型应该是朝着100-130平方米发展，还有一批60-80平方米的中小户型会成为今后市场的主要组成部分。

### 人才论：品牌制胜关键是人才的积聚

在许多房地产企业还将目光更多地停留在上市和再融资上，胡葆森则认为，人才问题事实上已成为与融资、土地并列的2008年中国房地产业的三大挑战。因此，他在今年的两会上提出“恢复房地产经营管理专业”的议案，建议恢复房地产经营管理专业，建立完善的房地产专业教育体系，以满足我国经济发展和人居环境对房地产专业人才的旺盛需求。

“我的梦想是以后可以在高校设立专门的不动产学院和房地产学院。因为人才断层已威胁到房地产业的健康和持续发展。”胡葆森说。

提起建业集团的人才塑造，胡葆森更有自己独到的见解，他介绍说建业有几个俱乐部组成，在一线当总经理的，包括各集团的总经理、副总经理，大概有40多人，他们称之为新长征俱乐部；另一个也在一二线，是副总经理，或者总经理助理，包括集团各个中心部门的总经理，大概有50多人，更年轻的有一个攀登者俱乐部，这两个俱乐部加起来共有100人，这是建业的核心团队。

“实践上是一个很好的课堂，在企业快速发展过程中，建业今年有40多个项目，60个工程，至少有40个项目经理，这就是给人提供了一个实践、思考、成长、成熟的机会。”胡葆森说。

## 保障性住房跨入“按需供应”年代

本报记者 刘文旭 马晓娟

2009年，郑州保障性住房建设目标为95万平方米，新开工建设经济适用房80万平方米，至少能建成8889套，廉租房要建成15万平方米，可提供2500套，限价商品住房建设目标100万平方米。

### 保障性政策的大刀阔斧

2月22日，郑州市政府公布了《2008年住房建设计划》：在全市1050万平方米的住房新开工建设中，将新建50万平方米的限价房；将新开工建设经济适用房150万平方米，建设廉租房15万平方米。

郑州2008年要增加廉租房房源，原则上不少于新建经济适用房量的5%；城中村改造时要建设一定比例供农民工租住的集体宿舍。

国税总局、财政部日前下发了《关于廉租住房保障住房建设和住房租赁税收政策的通知》。通知主要分两大部分，分别对建设廉租房、经济适用房，购买及出租经济适用房以及出租房屋租赁税规定了不同程度的减免政策。

### 新住房体系正在形成

业内人士认为，这些价格优势明显、具有保障性质的公共住房大体量上市，使得以往以商品住房为主、保障性住房为辅的住房体系，向保障性住房为主、商品住房为辅转变。这一转变标志着一个新的住房体系正在形成。

由于地价、税费相对优惠，成本优势明显的经济适用房、限价房等，是否会冲击商品房市场？华语堂总经理尚方认为，经济适用房、限价房与商品房是两条平行线，其客户群并不重叠，也不直接碰撞，“具有保障性的公共住房对商品房影响并不直接，影响也很有限。”

在河南财经学院博士李晓峰看来，保障低端、调控中端、引导高端是许多城市楼市调控的基本思路，推出具有保障性质的公共住房，实际就是“保障低端”的实践，应该不会对中高端商品房市场带来实质影响，保障性住房侧重于引导市场，进而维护整个房地产市场持续、健康发展，因此对商品房的影响应该很有限。

### 关心“夹心层”

开发、分配经济适用房有过沉痛教训，为避免重蹈覆辙，我市自去年已出台了相关措施。如：调查分配对象，建立中低收入阶层的后备档案；对适用于经济适用房家庭的现有住房问题进行调查摸底，排出轻重缓急；对享受经济适用房的家庭，通过张榜公布、新闻媒体公示等渠道接受社会监督；经济适用房5年后才可上市转让等。

处于“夹心层”的中等收入群体的住房如何解决，是社会普遍关心的问题。河南财经学院教授刘社说，对中等、特别是中低收入家庭有关住房政策还需要进一步研究和明确。有关部门还需建立多渠道的投融资机制，提供低价位的公有住房，解决中等、中低收入家庭的住房困难。

### 开发商仍在左顾右盼

观望的气氛依然浓厚。郑州的保障性住房，目前主要是由政府部门成立的开发公司进行投资建设。市场上的开发商对保障性住房仍处于观望阶段，业内人士表示不愿涉足的主要原因还是利润太低。

李磊既是某代理公司的总经理也是投资者，他告诉记者：“我在北郊的一套房是去年年初3000多元一平方米买的，现在卖到5500元，我自己都吓了一跳。”

虽然市场上充斥着低迷、冷清的气氛，但上月底建材某小户型楼盘成交100多套，某房展会上的一楼盘签约60多套等数据在业内也是公开的。

由市场反应和综合数据的体现，开发商均认为，郑州目前的房地产市场离新乡

市的那种饱和状态还有相当差距，所以仍有利可图，同时也决定了开发商短时间内不涉足保障性住房的开发。

### 保障性住房是大势所趋

先行者，往往能取得更明显的优势地位，例如新田、升龙等。

开发商对保障性住房的开发建设处在左顾右盼的阶段是值得理解的，但从市场长远的发展形势来看，保障性住房将是未来市场的主流，大量开发保障性住房将是大势所趋。

城中村改造刚被提上市场时，没有一个企业愿意尝试，普遍认为，手续困难、土地置换麻烦，对最终的利润没信心，认为无利可图。但是，自从关虎屯和燕庄分别被新田、升龙改造成为郑州的名片工程后，开发商们如梦初醒，争相拿地，创造了一个又一个“地王”。

从市场角度分析来看，政府今年加大经济适用房、限价房、廉租房等保障性住房力度，除了本身目标是解决低收入人群住房问题外，也是细分市场的表现。

所以，随着保障性住房的批量上市，以及“居者有其屋”的理念深入，是否开发保障性住房成为开发商更加谨慎思考的问题。



## 浪大风高 唯有抱团方能过险

### ——写给中小房企

“未来100天将是很多房地产公司发生剧变的100天。”一直唱涨的潘石屹，日前在接受上海证券报采访时承认整个房地产行业面临巨大的危机。

无疑，作为中国地产大王的潘石屹一语激起千层浪，众开发商犹如热锅上的蚂蚁——心急如焚。

近日，市场又传出了不利的消息，此前筹备多时的恒大地产上市计划因缺少投资者而搁置。潘石屹认为，恒大地产上市流产是2008年中国房地产业最具标志性的事件，这说明，在目前国际资本市场严重萧条的背景下，国际资本市场与中国房地产市场之间的管道基本被堵死，所以现在的房地产行业承受的资金压力是两头受压。因此，房地产企业的调整已经近在眼前。潘石屹甚至扬言说，中国的房地产企业百日将面临巨变。

业内人士认为，潘石屹的言下之意是说中国的中小房地产企业将面临严峻的考验。早在去年，冯仑就坦言说未来的三到五年中国的房地产企业只有5%能存活。对于大佬们的言论，各方反映也是不一，有人说

是危言耸听，有人说是有用心，也有人对他们的言论表示认同，对中小房地产企业的未来表示担忧。

从“两会”归来的全国人大代表、建业集团董事长胡葆森在河南媒体见面会上，以带头“大哥”的身份也向中小房地产企业提出建议和忠告，面对这样一个市场竞争越来越激烈的局面，中小型地产商还是要提高自己的认识，多联合、多合作。

目前，郑州注册的房地产企业有1000多家，而有项目做的最多200家。随着市场的进一步完善，一部分不注重品牌建设和产品品质升级的开发商不可避免的要退出市场，而存活下来的企业也必须靠互相联合，才能有更大的发展。胡葆森说：“上世纪80年代，香港四大地产商联合兴建了香港国际中心，当时，每一家开发商都有实力独自建设该项目，但他们选择了联合，联合是有眼光的开发商的一种境界。这是行业进步、发展的体现。”

他表示，现在大地产商来郑州越来越多，外地地产商也越来越多，随着一线城市在土地供应的紧张，

一线城市的二流和三流地产商在当地是拿不到地的，被迫向二线市场逃离，或者叫转移，实际上是被迫逃离的现象。

这是一种必然的发展，就像郑州的二流、三流的地产商也开始向地级城市逃离，这是一个市场发展的规律，逃离的结果最后洗牌，逃离的过程实际上是一个洗牌的过程，最终洗牌的结果就是每一个市场，前十大地产商占的市场份额应该在60%以上。

在将要发生剧变之前，他提醒我们本地的中小型地产商，能够尽可能早的、主动地去做一些联合。或者在开发商自愿的基础上，成立一个投资公司。这个投资公司的意义在于，当其中的一家企业遇到资金问题，可向投资公司伸手，不至于因缺钱而垮掉。

识时务者为俊杰，面对当前严峻的市场形势，他奉劝那些面临资金压力的开发商理性面对市场，接受楼市拐点事实，降低对利润的期望值，以更贴近市场的价格进行销售，结局或将如万科打折般皆大欢喜，否则，或许就将步入被淘汰的行列。

黄晓娟