



### 建业50亿元建设项目落户修武

本报讯 11月5日,“焦作市修武县人民政府与建业集团战略合作协议”签约仪式在郑州索菲特国际饭店举行。河南省人民政府、河南省旅游局、焦作市、修武县等省市县各级领导,与建业地产股份有限公司董事局主席胡葆森、建业住宅集团(中国)有限公司总裁陈建业等企业领导出席本次签约仪式。

建业地产董事局主席胡葆森在致辞中就建业深度开发县级市场的战略规划进行了具体阐述。他表示,建业目前已完成了在河南省18个地级城市的战略布局。新时期,企业仍将一如既往地坚持省域化发展战略,不遗余力地支持河南省的经济建设。同时,为积极响应省委、省政府发展县域经济的小号,建业也将加大在县级城市、小城镇的投资力度,探索城乡一体化建设的道路。

此次修武县人民政府与建业集

团的战略合作,是以加速开发“云台山”旅游品牌,延伸产业链条,完善配套设施,提升当地人居水平为宗旨,项目总投资约50亿元。合作内容涉及三大块,项目将涵盖商业、住宅、五星级酒店、美食城及多功能旅游服务区等多种形态。项目建成后,将对修武县的城市发展及旅游发展起到巨大的推动作用,使焦作市及修武县对河南旅游业的带动能力大大增强。

(马召)

## 资金链受压

随着“9·29新政”以及各地“限购令”的落实执行,市场观望浓厚,开发商的销售乏力;加息、预售资金监管等调控政策轮番出台,开发商的融资渠道受限。

对于第四季度的楼市走向,业内仍存分歧,但普遍共识是,在资金链趋紧的情况下,郑州开发商的打折优惠幅度会变大,但并无降价的冲动。

# 打折了 降价还会远吗

政策施压房企银根

本报记者 黄晓娟

国庆前夕,中央各部委联手出台“9·29新政”,上调房贷首付以及贷款利率,并要求进一步落实房地产差别化信贷政策。

10月20日,央行又一次上调金融机构人民币存款基准利率0.25个百分点,限贷及加息效应叠加必将强化楼市调控效应,增加了房地产开发和个人购房的难度。而央行公布的统计数据也显示,今年前三季度,房地产贷款增速逐步回落。

SOHO中国有限公司董事长潘石屹在其博客中评论到,政府出台的一系列调控政策是在防止资产泡沫,尤其是防止房地产泡沫的出现。而政府监管房地产开发商的预售收入,一定会

让一部分开发商的资金空前紧张,其最大影响就是缺少购买土地的资金。

潘石屹认为,随着政府各项政策的出台,中国的房地产企业将面临两极分化的趋势。一些资金安排健康的企业会得到新的、更大的发展空间,而那些资金状况不好的中小企业,将面临着巨大考验。

在市场低迷、开发商销售乏力的同时,政策层面则进一步趋紧,取消房贷优惠利率、加息、预售资金监管等措施轮番出台,施压房企银根。

市场分析人士指出,开发商在逐渐被收紧贷款的环境下,再次收紧预售资金,对现金流及新项目的

针对市场的双重施压,郑州市场的房价表现依然坚挺。

两个月前,位于郑州北环的某楼盘因为率先调整价格而迎来热销,而面对今年最严厉的二次调控后,该项目负责人表示到年底价格不会有调整。

昨日,美景鸿城营销负责人告诉记者,目前,美景鸿城项目仍然执行二期开盘时的价格以及优惠政策。美景鸿城不会单独针对这一政策调整价格策略。记者还了解到,11月份郑州在售十几个楼盘,也都保持定价策略的稳定。

在房企现金流被炒得沸沸扬扬之时,“大嘴”任志强发话了,他认为大企业的现金流,在现阶段应该说没有受到任何影响。开发商坚持的时间取决于是否继续开工。“如果缩减投资量,坚持一年没有问题;如果继续开工继续投入,就要看销售情况而定了。如果销售情况不好,现金流就会出现问

### 牵动“房价”的神经

从事投资房产近10年的张先生分析,年底开发商资金吃紧,因此他们会在近期即10~12月集中推盘,这对房价势必造成一定影响,最起码大家会理性定价。从市面来看,近期诸多楼盘竞相上市,竞争激烈,有不少开发商采取了调价措施,但也有不少楼盘价格还有小幅度的提升。

前不久,央行在《2010年第3季度全国城镇储户问卷调查综述》中称,72.2%的居民认为当前房价水平“过高,难以接受”,但对房价上涨预期大幅上

### 后市分歧加大

题,但起码现在来看,半年之内绝大部分开发商不会因现金流导致问题的出现。”任志强强调,“这和前几年完全不一样了。”

但是,记者就此问题采访有关业内人士和专家后发现,目前郑州的开发商远没有任志强形容得那么“牛气”。王牌企划董事长上官同君告诉记者,目前,郑州有实力、有规模的房地产企业不到20家,多数中小房企的资金链并没有想象中那么宽裕。

而郑州一位有20年开发经验的开发商向记者透露,目前,河南一品牌房企已经在通过工

升,36.6%的人持上涨预期,比上季度大幅上升7.2个百分点。与此同时,未来3个月欲购房的居民占比为15.6%,与上季基本持平。

张先生认为,高房价一定程度上“浇灭”了市民的购房热情,如果房价继续上涨,迟早会导致“新一轮调控政策”,比如税收政策、土地政策,遏制投资性的增值税、房产税、豪宅税等。由此看来,房企要想在“调控大潮”中生存下来,加强资金防御能力是当务之急。

商联向他的公司拆借资金。“不要把开发商想象得多么有钱,其实在很多企业是在为钱发愁。”该开发商直言不讳。

“这些调控政策对房地产开发商的销售影响确实很大,而且是对开发商资金回笼的‘致命打击’。”有开发商表示,但就目前而言,开发商不会轻易降低房价,房贷政策会影响部分潜在的意向型客户,但是真正的刚性需求并不会受到太大影响。因此,大部分开发商还是会选择“硬扛”。

同致行研究报告显示,在四季度大部分开发商可能会采取更大的降价促销措施,如增加折扣等,但全面、明显下调价格的可能性不大。

### 开盘现场

## 清华·大溪地 开盘“红”中原



本报讯(记者 马召) 11月7日,清华·大溪地接待中心广场人声鼎沸,开盘现场近千名客户到访。

上午9时,开盘推介活动正式开始,清华·大溪地一期规划设计单位——美国KAS主笔设计讲解了项目规划理念。现场,河南财经政法大学教授李晓峰博士和清华·大溪地客户代表分别做了精彩发言。在了解项目的详细情况及本次开盘产品特点之后,近千名客户翘首以待的选房活动正式拉开帷幕,选房工作在紧张而有序的氛围中进行。

据悉,清华·大溪地项目是由清华清华园房地产开发有限公司倾力投资开发的3600亩游憩综合体。一期住宅规划占地约400余亩,总建筑面积约20万平方米,容积率仅0.79,绿化率高达48%;一期住宅地中海风情庭院院落,以低密度高端住宅为

主,双气双水入户,私属温泉汤池,打造高品质生态人居。产品涵盖多层电梯洋房、联排、双拼等高端产品;建筑布局充分考虑中原人居喜好,采用“九宫格、半围合”庭院布局,配合地中海建筑布局理念,中西合璧,成为独具特色的庭院组团;园林景观取地中海田园造景蓝图,以水为魂,通过环绕的水系将主题广场、花草树林完美融合成一体,形成典型的户内近水、家家有景的地中海式园林。

据现场工作人员介绍,此次开盘活动推出的产品类型丰富,充分满足客户需求。截至下午3时,清华·大溪地凭借其中海墅级产品及优越的地理位置、核心的游憩娱乐配套资源,使得当天销售金额达到两亿元。如此火爆的热销场面,让清华·大溪地在这个立冬之日顷刻“红”动全城。



和昌地产(集团) (2010)郑房管预字第2583号 (2010)郑房管预字第2663号

## 有一种生活叫“森林湖” 幸福墅院 诗意栖居

230-370平方米湖畔联排

把城市当舞台,以森林为背景,湖为主旋律,阳光、活力、质朴、温暖的气息散落每个角落,举止间充斥着浪漫情怀,让我们深信,家是用来承载幸福的,不是用来炫耀的。

湖畔墅院珍罕上市! 230-370m<sup>2</sup>联排新品, 只为懂生活者珍藏!

品鉴专线 | 0371 65711111 65716666 林湖坐落 | 天河路北段 (惠济区政府向北2000米)

■ 投资商: 和昌地产(集团) ■ 开发商: 河南怡丰置业发展有限公司 ■ 建筑规划: 深圳奥特 重庆博建 ■ 景观设计: 深圳世岸 ■ 物管顾问: 世邦魏理仕 ■ 整合推广: 尚美佳(中国) 本广告以政府最终批准合同文本为准, 所有图片、文字、数字不准有误差, 开发商保留最终解释权。