



拥有一套热带风情海景房是内地购房者的一大梦想



人生若只如初见

刘文良

2009年12月中旬,笔者陪同郑州某地产公司董事长一行数人前往三亚旅游度假,期间,经在当地政府供职的同乡介绍,这位董事长考察了三亚市区临春河畔与三亚国际会议中心一河相隔的一宗用于别墅开发地块,该地块地主为陕西一家房地产公司,每亩地报价为200多万元,可通过收购该公司股权来获取该地宗土地所有权。

对于每亩200多万的报价,猛一听还误判为是出让方虚与委蛇,甚至让人疑窦丛生,以为地块问题多多。因为就是在年,郑州地王迭出,始则是河南远东置业以总价7701万元、每亩地价395万元拍得长江路南、嵩山路西的一宗地块,面积为19.45亩;继而,到了该年度12月份,郑州西北郊的冉屯路地段有5个地块出让,单价最高的为529.8万元,最低的也是446.24万元。同在12月份,河南鑫苑置业拍得农科路南、文博东路东一宗地块,单价高达690.43万元。

熟知三亚的业内人士都知道,三亚地价最高的,当属一线海景用地,如果比之于郑州,这类地段相当于郑东新区东风东路沿线;三亚临春河畔那宗地块,近邻三亚市政府,在三亚的地段相当于鑫苑在郑州所取得的地块位置,但是就自然景观(临河)、区域环境(近邻三亚行政中心)而言,又远胜于鑫苑地块,更不要说比长江路段、冉屯路的位置要好上多少倍,可是土地所有者报价仅只200多万元一亩,是鑫苑地价的1/3。而通过收购股权的形式获取土地,可以规避土地增值税等各种税费,易于操作,可轻松拥有。可是再来看看当年度的销售均价,郑州是4910元,而据官方统计资料,该年度三亚的商品房销售均价则是11154元,比郑州高出两倍还多。

地价不足当年度“郑州地王”鑫苑地块的三分之一,而房价呢,则与郑州大相径庭,不知道要高出几许,倍增几何。临春河周边的时代海岸,赫然入住着章子怡等众多国际巨星,2009年单价都已超过3万多。明眼人,或者略懂数字的人,或者数学之差如笔者之辈,都能算出这其中的“一高”(房价高)、一低(地价低)所蕴含的巨大的市场机会、利润空间。

面对这从天而降的大馅饼,这位郑州开发企业的董事长一时豪情万丈,激动万分,当即表示一定拿下,可是当地返回郑州,与公司的产品研发、营销部门的人等一商量,一探讨,热情顿时降到冰点,豪情一落万丈,结果没有第一时间及时做出决策,错失这块宝地。

机会面前,固然需要冷静、审慎地思考和判断,如果按照常规套路,还需要派出团队,驻守在三亚,进行项目调研,然后做出可行性报告,公司决策层再进行决策,可是机会呢?它会像三亚鹿回头山顶上的痴情姑娘那样,海誓山盟、海枯石烂般地等你在老地方吗?机会就这样转瞬即逝,这位郑州开发商令人痛惜地与三天失之交臂了。

就在我们回到郑州不到一周时间,临近元旦节,国家正式出台了国际旅游岛政策,这一政策如同一夜春风,海南的房地产市场顿时“千树万树梨花开”,地价飙升,一夜之间诞生了每亩地1500多元的地王;三亚房价更是像脱缰的野马,高歌猛进,日日刷新,一天上涨千元并不是神话。像众所周知的凤凰岛,短短时间内,从开盘时的均价7万多元,坐火箭般地涨到了11万多元,到此并没有止步,而是像海潮一样地迅猛,也不知道现在涨到几倍。

虽然媒体盛传由于“限购令”致三亚成交量下跌,但是据笔者今年春天在海南长达数月的市场调研,丝毫未见这一有着全球市场的中国唯一的热带海洋滨海城市的房价有跌落的迹象。毕竟,对大海的向往是每个人的天性,中国人平均每个人只拥有1厘米左右的海岸线,像三亚这样的黄金海岸,更是稀缺得如同郭美美炫富的爱玛仕名包一样。

读者诸君想必也能猜出几分,面对三亚地价、房价上涨的狂潮,这位郑州开发商自然是后悔不已,几乎是扼腕浩叹、捶胸顿足,悔不该没有听取大家的建议,没有当场拍板,没有“独断”一回,而是回到公司后听信了对三亚市场一无所知的公司“智囊”们的坐而论道,错失良机,恨不能纵身一跳大东海。

“人生若只如初见,何事秋风悲画扇。”这是清朝诗人纳兰性德的诗句,本意是想抒发对一见倾心的心仪女子要忠贞不渝,永远不移情别恋,不因天气转凉就将画扇丢弃。三亚万科森林度假公园将前半句作为该项目的广告语,不仅诗意隽永,而且回味无穷,堪称楼盘广告语的佳构。我在这里引用,意在通过郑州开发商朋友的亲身经历,藉此表明一己思考:在房地产竞争日趋激烈的今天,在海南这样一个寸土寸金的价值高地,面对巨大的市场际遇,就像面对一个一见钟情的女子,一定要抢抓和捕捉,切莫因一时犹疑而把花期耽误,后悔得肠子都绿了。

记得我在人大房地产MBA培训学习时,主讲企业战略课程的新加坡国立大学的莫少昆教授引述了一个理论:“将军赶路,不追兔子。”这里所讲的就是企业战略决策中的聚焦理论。老板就像将军,他要抢占一座山头,这是企业命脉,企业战略,因而“路边的兔子不要追”。自然,在房地产企业中,“拿地”就像攻城略地,就像占山头拔山寨,拥有了土地,就拥有了企业的未来。在“拿地”这关键一役中,公司必须调动所有资源来支持这一攻坚战、阵地战,公司的最高决策层必须一直往前,一马当先,一骑绝尘,而不能裹足不前、犹豫不决、优柔寡断。

行军打仗如此,爱情经营亦然,企业经营当如是。

“郑州军团”逐鹿海南

本报记者 刘文良 赵羲 李莉

北纬18° 蔚蓝的诱惑

(上接第九版)记者从万宁市人民政府网站中查询到,太极置业拟在万宁市山根湾建造太极地球村。该项目占地2000亩,总投资40亿元,建设内容及规模为:太极研修院、太极国际养生中心、太极嘉年华、五星级酒店、娱乐公司、高档住宅等,总建筑面积61.7万平方米。项目分期投资建设,一期用地800亩,计划投资20亿元。

总部设在郑东新区的河南国润集团,在进军海南的地产企业中,是一家真正的“隐者”,大象无形,大音希声。这一有着十余年历史、旗下拥有20余家开发企业、累计完成数百万开发量、仅去年销售额就达20余亿元,在北京、河南数个省市、广东珠海、湖南、海南三亚开发多个项目并且拥有众多土地储备的公司,却在报纸上无名、电视上无声、网络上无形,真可谓大隐隐于世。可是就是这样一家“敏于行讷于言”的君子之风的企业,在别的开发商、投资商站在海岸上唯恐海浪打湿衣服的时候,早已纵身融入大海,并且扬帆进击。记者日前从三亚市委新办获悉,由国润集团主导进行的三亚市吉阳镇红花村整体改造的概念性规划设计方案博得了三亚市有关领导的重视,相关部门表示将在政策许可的范围内支持并推进该村的整体改造工作。此前,国润集团已与三亚市吉阳镇及红花村村委会签订了开发该村的合作协议。

据了解,红花村位于吉阳镇北部,毗邻海南大学三亚学院,地理位置优越,适合旅游产业和文化产业的开发建设。国润集团红花村项目部负责人表示,红花村整体改造、开发建设工作,将遵循海南省、三亚市针对城边村、农村所制定的各项政策规定,严格遵照中央领导、海南省委、省政府领导充分肯定的“公司+农户”、“旅游+农业”、“大区新村小镇”的模式,政府主导,村民参与,规划先行,企业运作,确保农民和地方政府的利益最大化,实现农民、政府、企业、区域经济的多方共赢。三亚市新办负责人金波对记者表示,国润集团红花村的开发模式,在三亚市具有引领和示范的作用,将有力助推三亚市城边村和新农村建设工作步入快车道。作为河南同乡,他为何有这样富有实力和胆识、智慧的河南地产企业而备感荣幸。

位于三亚市吉阳镇大茅村境内,总占地面积约1300亩,总投资近十亿元的海南非物质文化遗产旅游景区,是国润集团在三亚斥巨资开发的又一巨作。该游览区以海南黎苗等多民族文化风情的传承、研究、创作、展示、演艺等功能为一体。据悉,该游览区建成并投入使用后,将成为海南乃至全国规模最大、规格最高、投入最多、功能最全、内容最丰的黎苗风情为主题的大型旅游景区,预期年接待游客百万人次左右,为海南国际旅游岛建设锦上添花、再添精品。

在进入海南的郑州地产企业中,最大的“地主”则是本月16日在新加坡成功上市的河南伟业建设投资有限公司。现在我们在同一间颁奖典礼于该公司网站上的一则“战报”……

2010年6月14日,屯昌县土地交易大厅内,来自全国各地的几十家地产企业展开一轮轮的激烈竞拍。伴随竞拍锤音的响亮落地,伟业集团海南英德建设投资有限公司最终以6100万元的价格,成功摘取编号为10-003-3号土地。

伟业海南集团公司于2010年4月1日宣告正式成立,在董事长张伟的带领下,海南集团公司员工以高昂的工作激情,勇于拼搏的工作精神,克服重重困难,取得了骄人的业绩。在短短的75天里,海南集团公司于4月21日在华侨之乡文昌签约收购旅游建设用地31亩;5月7日在长寿之乡澄澄(海口老城开发区)签约收购住宅建设用地90亩;5月31日在旅游胜地五指山签约收购旅游建设用地735亩;6月14日成功摘取屯昌住宅建设用地82亩;与海南集团总公司即将签约的合作开发项目近250亩;截至目前,海南集团总公司土地储备已达到近1200余亩。提前完成了海南集团总公司2010年的土地储备计划,储备土地开发建设总面积约100万平方米。

肩负着责任,承载着希望。海南集团总公司土地储备计划的提前完成,标志着伟业集团董事会年初制定的移师海南的发展战略正逐步实现。未来,海南集团将与海南国际旅游岛的建设一起整装起航,开创新纪元,铸就新伟业。

有理有信,与伟业海南集团总公司一起盛装起航的郑州地产企业将会越来越多,“郑州军团”的阵容将会越来越强大,“郑州地产人在海南”将会超越大海一起飞翔。

“海南每一寸土地都是金子,海南每一块土地都蕴含着富矿”。热诚欢迎越来越多的郑州地产企业来海南投资开发。海南,一定是郑州开发商来了都不想走的地方。”在接受专程到采访的本报记者时,海南省河南商会秘书长刘代锋如是说。

此言不虚。略知海南的人士都会知道,海南特别是三亚的房地产市场,之所以成为全国乃至全球市场,引全球购房者竞折腰,除了得益于得天独厚的热带海洋气候,阳光、椰韵、海浪、沙滩,令人心旷神怡、流连忘返,更重要的是,归功于2009年年底正式出台的国际旅游岛建设的利好政策。众所周知,这一新政甫一问世,海南游客激增,2010年春节,三亚一顶帐篷价格涨到数千不等;地价像坐火箭般地飙升,每个地块都是群狼环伺,疯抢激烈;房价倍增且一房难求,房价日涨千元不是神话。

大海的诱惑遥远而又亲近,大海的召唤古老而又常新。“全国人均只有1厘米左右的海岸线,像海南这样美丽的迷人的海岸线,当然更加珍稀。三亚地处北纬18°,与美国的夏威夷、迈阿密同属一个纬度,是中国唯一的热带海洋性滨海城市,既是热带旅游度假天堂,更是国人候鸟型置业、养老型置业、休闲度假型置业、品质生活终极置业、投资价值型置业的购房人群的首选城市。”祖籍河南,供职于海南民俗学会的庞戈先生,对记者坦诚他的海南之恋。

“海南东部海岸线可供开发的用

地早已名花有主,像中信地产在东部就有九盘联动,雅居乐的清水湾更是一座海滨城邦;西部海岸线的建设用地也已尘埃落定,多被几家国内大型地产集团和海外资本圈走。伴随着海南旅游从海湾游向山地生态游的转型,特别是今年出台的海口、三亚的限购令,助推海南中部县市地产开发升温,房价走高,像拥有热带雨林气候和温泉资源的保亭,房地产市场更是炙手可热,引来众多的国内地产企业前来考察、投资,其中不乏河南的地产开发企业,但现实情况是,土地供应有限,供不应求,远远不能满足热情高涨的外地投资者的需求,因此,我们只能设立门槛,无需招商引资,只会选商选资。”今年4月9日,保亭县委常委副县长李开文接待到访的记者时,这样阐述他的招商引资观。

祖籍河南商丘、从部队退伍后落户三亚,自办了一家旅行社的金先生,与记者相熟,谈及河南地产商在三亚找地的见闻,他颇有感慨:“我所接待的商务会议和商务旅游团队中,有不少河南老乡,其中以河南开发企业的老板居多。他们到三亚来,不光是为了看海和买房,更是为了寻找项目,因此对土地信息有着强烈的敏感度,只要是听说哪里有地,就像老虎看见羔羊一样扑过去,有点饥不择食、急于求成的味道。殊不知,在三亚,上至政府官员,中至导游,下至三轮车夫,人人都是置业顾问,人人都是土地信息员,几乎每个人手中都握着几块土地信息,也便逢人就推销

这些土地信息,目的是为了从中赚取高额的信息中介费。至于这些信息是否属实,是否可靠,也就无人证实,反正有信息就是娘。因此,我所接触到的不少河南老乡,往往是乘兴而来,败兴而归,两手空空地离岛者居多。据我了解,有不少河南地产企业,派出专门团队,又是租房又是配车,长年驻守海南找地,可是缺乏人脉,苦无目标,像大海捞针一样地东奔西突,结果可想而知。在此,我想真诚地规劝河南老乡,海南开发房地产固然有着较高的投资回报率,但是机会与风险并存,一定要有长期作战的心理准备,并且保持平常心。”

金老乡的这一番乡音可谓语重心长。而海南省副省长、三亚市委书记姜斯宪在博鳌国际旅游论坛上的讲话,则从政策层面高屋建瓴地为郑州房企进入海南指明方向。他说,在中国房地产市场化进程中,海南无疑是商品房市场化的发轫之地,当下中国地产界不少领军企业早年都曾在海南创业并掘下“第一桶金”。上个世纪90年代的海南房地产泡沫让海南付出了惨重代价,也为中国房地产业发展提供了前车之鉴。在经过十年的回调和盘整后,海南房地产自2006年进入了快速增长期,特别是国际旅游岛政策出台后,更为海南房地产业发展插上了翅膀。海南房地产今后不会再重蹈覆辙,我们对海南房地产市场充满信心,房地产仍将是海南的支柱产业。未来,海南将重点发展旅游地产,创建全球企业总部,缔造海南国际旅游岛高端价值领地。



新密市国土资源局国有建设用地使用权挂牌出让公告

新密国土资告〔2011〕13号

经新密市人民政府批准,新密市国土资源局决定以挂牌方式出让2011-10号等两宗地块的国有建设用地使用权。现将有关事项公告如下:

一、挂牌出让地块的基本情况
二、中华人民共和国境内外的法人、自然人和其他组织均可申请参加,申请人可以单独申请,也可以联合申请。
三、本次国有建设用地使用权挂牌出让按照价高者得原则确定竞得人。

四、本次挂牌出让的土地详细资料和要求,见挂牌出让文件。申请人可于2011年8月18日至2011年9月14日,到新密市地产交易中心获取挂牌出让文件,并在此期限内向我局提交书面申请。缴纳竞买保证金的截止时间为2011年9月14日11时。

经审查,申请人按规定缴纳竞买保证金,具备申请条件的,我局将在2011年9月14日17时前确认其

竞买资格。

五、本次国有建设用地使用权挂牌地点为我局一楼地产交易大厅;2011-10号、11号地块挂牌时间为2011年9月7日9时至2011年9月16日16时。

六、注意事项:以上两宗地块以土地现状形式出让。地上附属物的拆迁补偿由皇帝宫文化产业园区管委会负责,涉及债权债务问题按照市委、市政府确定的意见另行处理。

七、联系地址:新密市西大街西段北侧(新密市地产交易中心)

联系电话:0371-69850940

69850977

联系人:孟女士

新密市国土资源局

2011年8月18日

编号	土地位置	土地面积(m ²)	土地用途	规划指标要求			出让年限	竞买保证金
				容积率	建筑密度	绿地率		
2011-10	刘寨镇刘寨村	76803.2	文体娱乐	≤0.6	≤35%	>30%	40	1566.7853万元
2011-11	刘寨镇刘寨村	5350.7	文体娱乐	≤0.6	≤35%	>30%	40	109.6894万元