

一周荐盘 栏目记者 李莉

正商海南红椰湾



开发商:正商地产 项目坐标:海南省文昌市清澜经济开发区 项目定位:近海旅游养生度假社区 占地面积:约280亩

海南红椰湾是正商地产首次进军海南的品质代表之作,基于正商17年发展历程的深厚积淀,更缘于正商品牌对三十万中原业主的真情回馈,为中原人梦想海居而来,海南红椰湾项目倾注了正商地产的心血,也吸引了诸多向往海景、追求养生、精于投资的中原人关注。

海南红椰湾项目位于海南省文昌市,项目距离海岸线1.5公里,近海而不亲海,是海景房最适宜居住的距离。文昌作为海南第二梯队地产开发城市的龙头,正以其优质的海景资源、璀璨的规划前景、原始股特有的深厚投资潜力,吸引全国各地有海景需求人群的关注。

红椰湾项目位于文昌市目前的发展龙头——清澜经济开发区,总占地面积约280亩,总建筑面积约31万平方米,是正商地产在海南打造的首个旅游地产作品,借助文昌独特的自然资源、人文资源及便利的交通优势,未来将打造成集住宅、酒店、大型商业、休闲娱乐于一体的综合性近海养生度假社区。项目用五十万株红椰树营造全天然生态居住氛围,水质优良,空气质量全优,适合度假养生、休闲投资。产权式酒店投资模式、小户型精装推售、首层架空会所概念引入、中央露天泳池设计……正商用品质为中原人带来全新的海居享受!

正商·海南红椰湾距高隆湾滨海区约1.5公里,距东线轻轨文昌站约15分钟车程,至美兰机场仅22分钟。它与世界著名的海鸟度假胜地,如夏威夷、巴厘岛、迪拜在同一纬度上。

阳光城



开发商:郑州鼎盛置业有限公司 项目坐标:管城中州大道航海路口南300米 物业类型:普通住宅、写字楼、商住 项目容积率:3.12

阳光城处于郑州市“向东向南”的主要发展方向上,项目紧邻郑东新区CBD中央商务区、郑汴商圈、航海商圈,南连即将快速发展的空港新城,东南为城市发展的绿色休闲区域。

阳光城紧邻郑州迎宾大道——中州大道,北距航海路300米,西为未来路,东为腾飞路,果园路(长江路)从项目穿过,加上项目附近的机场高速、南三环等交通要道,项目交通可谓四通八达,快捷顺畅。项目总占地面积约1300亩,总建筑面积约200万平方米,项目规划有高尚住宅、中小学、多所幼儿园、商业中心、写字楼、酒店等综合业态,一方面以低密建筑、滨河生态的特色,打造一座集高尚住宅、滨河景观、生态公园、教育组团、商业中心为一体的现代化“新都市主义”宜居城邦,另一方面完善的生活及商务配套,将形成区域的商务中心。

阳光城项目倡导阳光的生活理念。项目容积率3.12,项目规划设计均以薄板建筑为主,户型产品均为全明设计,项目遵循“大开间、小进深”全明舒适的原则,全力为客户营造舒适的生活空间;户型面积从70-88平方米两室,87-120平方米三室到140平方米四室(面积为约数),每户均保证流线简洁、居住舒适的生活品质。

项目建筑充分结合欧洲古典主义的艺术元素,同时融合现代建筑的立体挺拔,采用新古典主义ART DECO的建筑风格,展示出挺拔、向上的城市形象,体现出高贵典雅的非凡气度。在建筑配套方面,项目采用以地下停车为主,地下高车位比保证了地上的绿地景观,同时确保了行车便捷,实现了真正意义上的人车分流。

一周荐言

周俊生:房贷支持刚性需求符合调控目标



周俊生,沪上财经媒体人士,国内多家报刊特约评论员、专栏作者。作品有《金钱的运动》、《资本的沉沦》、《中国股市批判》等。

央行日前发布消息称,将加大对保障性安居工程和普通商品住房建设的支持力度,并明确提出“满足首次购房家庭的贷款需求”。这是央行继住建部之后再次向市场释放出满足首次购房需求的政策信号。

从2010年年初开始的房地产市场调控,到今年已进入第三个年头,调控的效果也逐渐开始显现。在调控过程中,央行主导的货币政策发挥了重要作用,收紧货币供应并且全面收紧对房地产市场的信贷投放,使原先在市场上奔涌的过多流动性受到了有力的遏制,开发商的资金链开始紧绷,土地市场上令人侧目的“地王”现象基本销声匿迹,成交萎缩,房价也开始形成拐点,有越来越多的城市形成了房价下跌趋势。这一局面的形成,是房地产调控政策希望达到的目标。

但是,房地产市场出现的这种变化也使市场开始猜测调控政策是否会改变。长期以来,房地产市场普遍被地方政府作为拉动地方经济的龙头产业来加以扶持,也是地方政府增加财政收入的一个可靠来源,但现在市场的转冷,将使地方政府的这种利益诉求受到威胁。因此,面对市场拐点的出现,不断有一些利益相关者呼吁房地产调控政策出现调整,避免房价出现过快下跌,民众对调控政策是否能一如既往地坚持下去也心存疑虑。在这样微妙的背景下,有关房地产调控政策的任何调整变化,都很容易使人产生这样的联想。因此,当央行宣称将满足首次购房家庭的房贷需求时,市场上自然也很容易出现房地产调控政策将转向的联想。

这种联想不能说没有一点依据,事实上,房地产市场调控在我国已经不是第一次进行。但以前进行的调控大多是无果而终,究其原因,就是因为地方政府在市场中太多的利益纠缠,当调控损及其利益时便只能半途而废。此次调控是否会出现这样的结局,目前显然还难下定论。但是,就此次央行表

示要满足首次购房家庭贷款需求来说,却是一个值得肯定的政策选项,它并不意味着调控政策的转向,相反,它将更有利于调控目标的实现。

本轮房地产调控之所以发起的一大原因,是因为高企的房价将大量中低收入者阻挡在商品房市场之外,他们无法通过这个市场来解决起码的安居需求或者满足改善居住条件的良善愿望。因此,调控政策的一个重要方面是通过限购政策的推行将投资投机型需求清除出市场,使高房价失去支撑,目前市场出现的量价齐跌的情景便是这一政策所收到的效果。但是,在调控实施的过程中,还有一个方面却没有引起足够的重视,那就是让居住型、改善型的刚性需求及时进入市场。房贷曾经是商业银行贷款业务中的一个重要方面,在最近几年的房价高企中,银行通过房贷的投放也得到了可观的收益,但相对来说,刚性需求的财力远不如投资投机型需求。因此在后者离开市场后,房贷对于银行来说已经失去了吸引力,从而在执行调控政策的过程中出现了收紧首套房贷的倾向,这实际上增加了刚性需求者的购房困难,与调控政策所要达到的根本目标是不相一致的。

房地产调控的目标,决不是要把市场搞垮,而是要求市场回归到以解决刚性需求为主要目标的方向。央行要求在房贷上支持刚性需求,从表面上看可能会因为增加了市场的买方力量而延缓房价下跌的速度,但客观地说,这方面的力量增加其实是有限的,在目前房价下跌趋势已经形成的基础上,即使是刚性需求在购房时由于对房价进一步下跌已产生强烈预期,因此不见得会有大规模力量进入市场。而央行作出这样明确的表示,其给出的信号却是积极的。调控政策应该具有必要的弹性,根据市场的变化进行适当的调整,只要这种调整有利于刚性需求,就都应该是符合调控目标的。

一周荐书

任志强的地产人生



内容简介:在中国房地产界,北京市华远地产股份有限公司董事长任志强因敢说真话,并用辛辣的语言屡出惊人语,而被称之为“地产狂人”、“地产界的堂吉珂德”。10年前中国地产乱象初现,任志强就已针对当时地产界的问题,提笔挥毫,以一篇篇专业性极高的文章厘清各种现象,其中不少观点在后来房地产的发展过程中得到验证,这些观点即使在今天看来仍有极高的借鉴意义。

本书是对任志强有关中国房地产业态、政策、现象等方面文章的系统性梳理,书中任志强对房价评价方式、政策得失、房产物权、物业管理、旧城改造等多个方面的问题进行了剖析,深挖现象背后的根本原因,完整呈现出任志强对中国房地产业的思考、观点和见解。

一周荐刊

《建业月刊》用未来约束现在

胡葆森

中国的地产行业上世纪90年代初开始起步,经过十余年的发展,以2001年国土资源部的11号令标志,最近几年国家产业方面的新政策不断出台。在第二个十年开始时一系列新的政策出台,就使得这个产业更加理性、健康、持续地发展。在此大背景下,中国的开发商出现了明显的分化状态,特别是最近两年行业面临着政策调整以及新的问题在发展中不断出现的时候。目前来看,90%甚至95%以上的企业还是处在机会导向型或者是由机会导向型向战略导向型转变的阶段,所以,今天借这样一个机会,向大家介绍一下建业对战略的思考以及这几年在战略层面所取得的阶段性成果。

大家知道一些知名的开发商,前几年一直在做企业在香港上市的计划,推进不是很顺利。当然,这里可能有企业自身的原因,但我认为更重要的原因,还是企业的战略没有完全和国际资本市场相吻合。在这样的情况下,作为开发商怎样制定一种战略能够满足国际资本市场的需要,是每一个企业决策人所面临的大问题。

1999年,建业开始制定自己的战略,当时面临几个选择。最终决定在公司成立十周年即2002年开始实施省域化发展战略。该战略目前在房地产业界被称为“建业模式”,是一个比较特殊的战略。时至今日,我有幸在2005年看到国家的产业政策,发现建业的战略方向和这个产业的最终走向以及国家目前各种政策中所倡导的房地产业的开发方向基本上是吻合的。在这个指向下,我们可能是最先把自己的战略方向调整到和国家的产业方向与政策相吻合的一个开发商。

身为资本密集型产业的房地产开发商要想融资就得找到一个关系链。开发商的财务报表就像一个人的体检表一样,拿出来要显示几个特征。第一项是盈利,但只盈利还不够,每年只盈利2000万,无法从资本市场获得支持,盈利必须是增长的。今年盈利2000万,明年就需要盈利2500万、3000万,既要盈利又要增长。只有盈利和增长也不够,因为今年增长了30%,明年增长10%,这种不稳定的增长也是不行的,还要稳定、持续。当然最基本的还要真实。

从融资渠道来讲,所有的开发商都希望自己的融资渠道多元化。另外,2004年5月宏观调控开始之后,一年半的时间内,建业在中国银行和建设银行的授信额度增加了一倍多。土地资源越来越少,在这种情况下北京90%以上的地产商现在都面临着尴尬局面,处于完全被动的状态,财务的表现会非常难看。而建业的战略方向在未来十年、二十年是非常清晰的。河南现在每年新增住房面积超过四千万平方米,加上30%的城市化率,河南每年至少有四五千万平方米市场新增容量,而建业的目标是占河南房地产市场新增容量的10%。所以每年盈利的绝对额对一个开发商来讲是不重要的,关键是能不能表现出一个持续、稳定的状态。

一周荐榜

1月郑州楼盘销售排行榜

Table with 6 columns (Districts: 中原区, 二七区, 金水区, 管城区, 郑东新区, 惠济区) and 3 rows (Rankings 1, 2, 3). Each cell contains project name and image.

数据显示,去年12月郑州楼市销售冠军是升龙广场,相比其他月份冠军的销售金额,这次明显偏低,只有1个亿。但比起上月的销售冠军晖达新领地3个亿的销售金额,差距是巨大的。第二名是升龙凤凰城,销售金额为7700万元,排名第三的是大观国际居住区,以7500万的销售金额位居季军。销售冠军升龙广场和亚军升龙凤凰城属于非住宅项目,而销售季军大观国际居住区则属于住宅项目。本榜单据郑州市房管局360房产网