

西部地产迎来快速“升值”时代

本报解读西部新城即将推出

100多年前,一条打通山东沿海、内陆与海外市场的胶济铁路,挑起了山东经济的脊梁,奠定的经济格局延续至今。如今,一条举世瞩目的联接中国两大中心城市、最活跃经济圈的京沪高铁,投放全面运营。京沪高铁穿越山东的德州、济南、泰安、济宁、枣庄5个城市,共设6个站点,不仅串起山东经济南北走廊,给山东带来了新的历史机遇,同时也加速了省城西部的城市建设,为西部地产开创了有史以来的新提升。

2011年6月28日济南正式进入高铁时代,由济到京3.5小时缩短至1.5小时,至沪8小时缩短至3.5小时,高铁带来的时间效益加速了沿线经济一体化进程,并使得沿线资源重新配置,增强了山东半岛城市群的对外辐射能力,呼啸而过的高铁列车正在悄然改变着人们的生活理念和习俗。

“一站起,西部兴。”如果说2009年的济南,以奥体中心为核心的东部新区抢尽了风

头,那么2011年,以西客站为核心的西部新城,必定成为济南最受关注的焦点。济南,当我们目睹全运会给东部带来空前巨变时,我们更有理由相信,高铁足以西部绘就一幅更加宏伟、美好的蓝图。不仅因为西部有更大的空间和潜力,还因为,没有什么契机能比一个区域外部交通环境重大变革带来的影响更加剧烈而深远。

凝结万千梦想,再展希望



资料图

之翼。省城西部,一座新城正在崛起。100年前,济南开埠,西部城区开启了济南的商业梦想。但在相当长的一段时间里,济南西部的发展却步履蹒跚。今天,沉睡多年的济南西部正起身拥抱京沪高铁,并借“拓展城市发展空间,打造现代产业体系”战略的东风,灿然现身于公众的目光。

解读西部新城,解读西部新城地产,让更多的读者关注西部的现在与未来,给消费者一个完美的购房计划。

(楼市记者 贾婷)

一线城市继续低迷

大房企布局二三线城市渡难关

近日,中国房产信息集团发布了最新的房企销售排行榜。榜单显示,布局全国尤其是深耕二三线城市的房企表现抢眼。在楼市普遍低迷的上半年,通过规避调控重灾区的一线城市,不少大型房企借助二三线城市的热销保证了业绩的攀升,更通过逆市扩张挤压中小房企的生存空间。专家表示,如下半年这一态势没有改变,行业洗牌在所难免。在刚刚过去的6月,广州一手房价跌至了今年的月度房价新低。网易房产监测阳光家缘网签数据显示,广州全市(十区两市)一手住宅均价11357元/平方米,已经连续两个月下降。6月份也成为去年9月新一轮楼市调控至今,广州房价最低的一个月份。

类似的情况也出现在其他一二线城市。中国指数研究院日前发布了《2011年6月中国房地产价格指数系统百城价格指数》,对北京等十大城市全样本调查数据跟踪研究表明:6月6个城市价格环比5月上涨,涨幅皆在0.5%以内;北京、成都等4个城市住宅价格环比下降,降幅均在1%以内。涨幅占据前十位的主要是三四线城市,环比出现下跌的则主要是一二线城市。相对应的,调控相对宽松的二三线城市成为房企重要的利润增长点,大型房企业绩增长的主要贡献来源于二三线城市。

“薄利多销、快速周转已成为房企在二三线城市房

地产营销的主要策略。”中房信集团一位分析师指出,万科、恒大、保利等公司在今年二季度继续保持强劲增长势头,主要得益于此前的战略布局。

万科董秘谭华杰表示,“万科新增项目大多位于房价上涨较少、自住需求占主导地位的二三线城市。”恒大在5月报中也透露,公司在15个省区市的26个三线城市拥有在售项目,是进入三线城市最多的房企,目前已经逐渐迎来收获期。

事实上,二三线城市已成为楼市的主要支撑力量。住建部政策研究室副主任王珏林日前表示,一线城市房价正处于价格企稳期,二三线城市是近期楼市成交的主力,一旦出现过热倾向,将引来调控加码。

而国家统计局的数据也显示,今年前五个月,全国商品房销售额的同比增长率为18.1%,而房企十强的销售额同比增幅超过80%。显然,市场份额正在向大型房企集中。

“中小房企土地和项目储备不多,周转率较低,市场调整之际,他们面临的资金压力更大。”业内人士表示,很多中小房企后续拿地动力不足,项目结盘后便退出市场,部分房企甚至因资金链问题而被迫出售项目。可以预见,在目前的发展势头下,未来房地产行业的并购整合将日益增多。

(南方日报)

“房屋银行”的政府智慧

近日,各媒体纷纷披露5地块配建保障房的消息,社会各界反响强烈:地块不同,小区建成后自有品质差异,人人都向往海陵绿城这样的小区,如何保证社会公平?开发商只是承担了代建之能,但是没有管理分配之责,建好之后还是要交给政府,那么该部分房产的行政管理单位是谁?保障房要求先建,并要求统一物业管理,物业管理的费用将如何收取?开发商自有物业者或许可以要求开发商承担,开发商没有物业公司的,如何让自负盈亏的物业公司来付诸公益行动?

笔者认为,保障房在各地配建是一次有益的尝试,但是其它方式也可以探讨。保障房建设之难,在于资金筹措,为此各地政府想尽各种办法,一是中央财政拨款,二是住房公积金贷款,三是各地政府土地出让金中划拨资金。目前已经有地方政府通过发债及与保险资金合作的方式来投资保障房。我市公共租赁住房试点工作的意见称,十二五期间,我市每年投资10亿投资廉租房,累计投入达50亿元。假设资金能保证,建设周期至少需要两年以上的时间。

能在短时间内解决保障房问题,不妨借鉴贵阳模式。据了解,贵阳在发行政府债券、与国际信托投资公司合作利用信托资金之外,创立了“房屋银行”。顾名思义,既然是银行,就可存可取,政府面向普通市民征集房屋,有意向的市民将房屋存到该银行,有资格的房屋需求者可以到房屋银行申请,那么,房屋租金和存房人的利益如何保障?该市的做法是,政府大量收房,且为长租,租金比市场租金低10%,在普通市民看来,政府的租约较长,避免了每年1-2月的空租期,而且去掉了中介费用、时间成本,整体租金水平与自己出租没有太大差异,自然愿意与政府合作。而对于租方而言,按照贵阳市从低保至中等偏下收入按梯度设置0.9、0.5、0.3三个补贴系数,去掉补贴,租房者需要付出的成本不过每月几十元到几百元,位置较差、户型较小的房屋在缴纳每月租金后,还能有所结余。

如此一来,该种方式的实行政府付出了人员组织,资金的利用不过是建设保障房的1%。既可节约大量的建设保障房财政资金,又节省了建设时间,节约土地资源,真可谓四两拨千斤。保障房建设,体现了政府责任,或许还有政府智慧。

(楼市记者 矫娟)

7月楼市淡季不淡

7月是楼市传统淡季,但步入今年7月的第一个周,省城楼市却显得异常火热,众多楼盘或加推、或开盘、或优惠、或活动,宣传、推盘的力度明显增加,平价房、特价房、88折、85折等震撼优惠措施轮番登场。在供应增加、促销加大的环境下,周成交量出现了环比上涨。

周成交环比上升

继上周近十余楼盘加推、开盘之后,前一周恒大金碧天下、银座中心也开盘,同时鲁商国奥城、鲁能领秀城、中海国际社区铂宫进行加推。连续两周来,开发商推盘热情高涨。“限购、限贷抑制了不少客户的购买,加大了销售的压力;而连续的上调

存款准备金率,又使得开发商资金吃紧。因此即使在炎热的7月,开发商也还是尽可能的推盘、形成销售。”近期一家大力推盘开发商营销负责人说。

连续多家推盘、优惠背景下,济南市上周商品房成交量环比上涨了14.17%,共成交商品房1305套,环比前一周增加了162套。其中住宅成交了948套,环比前一周增加了

238套。

价格是主打

据悉,7月份还将有中海国际社区、绿地国际花都、绿地卢浮公馆、保利海德公馆、名士豪庭、鲁能领秀城、丁豪广场、山水泉城等楼盘相继开盘或加推。一方面开发商加大推盘力度,另一方面营销策略纷纷以价格优惠为

主:鲁能领秀城百套特价房、中海国际社区千套平价房、丁豪广场最高优惠6万元、恒大城最低折扣90折、连城水岸推出一口价7588元/平米起,大地锐城最低价7600元/平米,山水泉城每平米最高优惠400元、中齐未来城特惠清盘等。众多楼盘抛开了配套、户型、地段等卖点,纷纷直接以价格为主打线路,可见迅速卖楼成为开发商最重

要的任务。采访了解到,巨大的销售压力下,买房是硬道理,不少楼盘的开盘价格明显低于预期,为了降低总价,也有楼盘采取了减去精装修、买毛坯房的策略。开发商万变不离其宗的价格促销方式,还是赢得了市场的广泛认可。据了解,鲁能领秀城上周推出了百套特价房,市场反响热烈,本周徇众加推特价房。(楼市记者 杨会想)

资料图