

V 观楼市

主持人:吕伟
电话:8205690
QQ:1175316288

■第一大街·观点

京沪未来房价被透支

日前,学者羊慧明等业内人士表示,如果国内一线城市房价继续被哄抬炒高,将可能重蹈东京楼市“急涨跌”的覆辙。一些经济界人士认为,当前我国一线城市的房价已经很高,风险已经很大,前车之鉴不能不重视。

事实上,北京、上海的人均收入还不到东京的1/10,而房价已比肩东京,一套100平方米的普通公寓(清水房)房价达200万元人民币以上,即以家庭户均年收入6万元计算,房价收入比已超过30倍。京沪人均收入要达到东京的水平,

起码还要15年。换言之,京沪房价已经把未来十余年的空间都透支了。

楼市需金融去“杠杆化”

21日,中国社会科学院金融研究所研究员易宪容在2009全球商报经济论坛地产分论坛上发表演讲,提出用金融政策保证中国的房地产市场持续稳定的发展,楼市也需要金融去杠杆化。他认为,金融杠杆化是目前房地产最大的问题,“今年上半年房地产市场之所以能够快速的飙升,核心的一个概念就是一线城市的房地产市场由过去以消费为主导转化为以投资为主导,特别是北京、上海等城市,房地产市场投资的比例占70%。”

易宪容表示,信贷的快速增长是好事,但是这个信贷要看流到哪里,是流给投资者还是流给消费者?如果房子让大家去炒作,把房价炒得很高,把房地产泡沫留给后面,那么,我们的市场就面临问题。“所以,不能投资者过多,而且要房地产真正成为消费的主导市场。只有这样,我们中国的房地产市场才能真正的持续稳定的发展。”易宪容总结说。

现在谈拐点为时尚早

9月份,全国楼市出现了价涨量跌的现象,与2007年楼市拐点来临前的种种迹象颇为相似,部分专家和业内人士也提出了楼市面临拐点的言论。21日,北京师范大学房地产研究中心主任、经济学家董藩在重庆表示,楼市拐点的标志是量价齐跌,现在谈拐点,为时尚早。

“成交量小幅下滑,属正常现象。”董藩说,“现在全国各地的商品房成交量,大大高于2008年同期的水准,与2007年相当。”其解释称,目前楼市出现价涨量跌,是由以下几个原因造成的:2007年下半年起,全国楼市遇冷,导致了2008年至2009年2月市民的持币观望,大量的购买力积压。从今年2月份开始,积压的需求开始释放,导致了楼市成交量大幅度上升。购买力释放完成后,楼市自然回到正常的状态。

■第二大街·楼事

上海:“最大规模批地”抑制“地王”

寸土寸金的上海,“地王”头衔曾在短短3个月内5次易主。进入10月份后,上海开始实施“有史以来最大规模的一次土地集中供应”,来自12个区的40幅地集中上市,以期减少“地王”频出现象。

上海:商业性和个人房贷增量不俗

上海房地产贷款在三季度增势依然强劲。上海银监局26日发布的房地产信贷分析报告显示,截至9月末,全市商业性房地产贷款仅三季度就增加近590亿元,个人房贷增量同样刷新了纪录。不过,大增量并没有伴随高速增长,房地产贷款增速低于全市各项贷款,增速差近2个百分点,同时上海地区房地产贷款增速低于全国房地产贷款,增速差为9.3个百分点。

北京:土地一级开发全归政府

北京土地市场正经历一场重大变革:5年内,土地一级开发将全部收归政府。据了解,今年北京市计划安排土地储备开发投资1131

亿元,为确保1000亿元的投资目标,北京土地整理储备中心从13家银行获得的授信资金额度约为1510亿元。

这个由政府推进、土地储备中心执行、银行资金支持的土地一级市场开发最新模式,如果能大规模推行,将有可能成为未来各地土地一级开发都采取的样本。

■第三大街·热线

市民林先生:在报纸上看到有地方已经开始了商业贷款转住房公积金贷款,请问为什么二者的转换会那么麻烦?

V 观楼市:商业贷款转住房公积金贷款必须先取得放贷银行同意。因为商业贷款转住房公积金贷款实际上就是解除原商业贷款合同,重新签订住房公积金贷款合同。由于申请转贷的住房公积金缴存人已先和放贷银行形成了借贷关系,因此,转贷人利用已抵押给银行的同一抵押物申请转为住房公积金抵押贷款时,就必须先征得合同签订的另一方,即贷款银行的同意,解除原抵押转为另一笔贷款的抵押。

阳光·蓝山郡6号楼 10月31日盛装加推

■记者 吕伟

本报讯 在一组团1、2、3号楼相继推出即将售罄的大好形势下,阳光·蓝山郡二组团6号楼应市在10月31日加推189套房源,目前VIP会员正在全城最后招募中。据悉,截至10月22日,VIP会员卡的认购量已达260多张,预计开盘当日将突破300张。

据阳光·蓝山郡相关负责人介绍,目前一组团的1、2、3号楼已销售97%,作为二组团所推出的首栋6号楼销售前景同样令人看好。原因何在?记者22日在现场看到,6号楼既紧邻整个凯旋大道的控制性工程——凯旋大桥,相对区位优势突出;又距张湾片区的医疗中心东风总医院、生活中心张湾大市场 and 万得福大卖场仅千米,生活配套资源更胜一筹。

此外,6号楼和一组团的所有楼栋相比还有一个亮点,那就是居住视野更开阔,周边风景更优质。6号楼的第9层即为最佳风景观赏层,9层之上可静观云卷云舒,可欣赏风来风往,这主要得益于该楼栋较高的地势。同时,6号楼也是距离阳光·蓝山郡建设的山体公园最近的一栋,良好的亲地性使之和小区地面景观的交融更是无与伦比。

除了区位和景观方面可圈可点外,6号楼在保留了一组团所有楼栋经典户型的基础上,对功能有了更进一步的提升和调整。房型更加方正,附加值进一步提升,凡到现场看过户型的客户都对此深有体会。

据了解,目前阳光·蓝山郡所有在售房源均价3100元/平方米,6号楼的开盘价基本与一组团持平,并未作大的调整。凡认购VIP会员卡的客户,在开盘当日可获得每平方米50元的优惠。同时,所购房源建筑面积为120平方米的,可直接从总房款中减去4000元;建筑面积为139.93平方米的,可直接减去6000元。此外,所有客户一次性付款9.7折,商业贷款9.9折,住房公积金贷款无折扣。

又讯 阳光地产秉承“善待你一生”的理念倾力打造了阳光花园健身俱乐部,已于10月18日全面筹建开放。

(上接 B1 版)

“二汽房” 标签下的采暖衍射效应

对于十堰市民而言,只要一提到热水暖气,很多人首先想到的是东风公司的房子(即二汽房)。

作为一座南北地理分界线上的城市,各个角落遍布着热管道的十堰,给人的感觉更加贴近北方城市。

和这一切表象相对应的是,十堰城区供应热水暖气的小区也是不胜枚举,这也显示了十堰城市采暖供应体系的完备。

“为什么很多十堰市民会对热水暖气如此青睐?这一方面是因为老一辈来自东北的东风人的采暖生活习惯深深影响了十堰这座移民城市的性格,另一方面则跟十堰市民追求卓越生活品质的美好愿景息息相关。”有业内人士如是分析。

事实上也的确如此,十堰作为南方城市中少有的供热供暖体系完备的城市,一切都要拜东风公司所赐。正是因为有了“二汽”版本的热水暖气供应的标杆,才让十堰整座城市有了在城市集中供暖和供热上的突出表现。由此,“二汽房”一度乃至今日依然是许多市民津津乐道的话题,但随着十堰城市配套设施的逐步完善,越来越多涵盖了采暖供应的配套完备的品质小区开始涌现,也让越来越多的追求品质生活的市民拥有了再不会寒冷的冬天。

放眼十堰城市发展史,构筑起青铜时代的朝阳、滨河、燕林及富康小区是没有热水暖气供应的,直至世纪花园的横空出世,不仅开创了十堰房地产市场花园式小区的一个里程碑,同时也将热水暖气供应纳入了房地产开发之中。以此为起点,各大中小楼盘纷纷大打热水暖气牌,一时间热水暖气作为一项楼盘特质风生水起。

按照区域覆盖范围划分,东风公司热电厂主要是为东风公司各专业厂职工小区提供热水暖气供应,十堰市热电厂则主要是服务于十堰市的各住宅小区。但随着市场化的加快和推进,两大热电厂的服务区域和对象已不再局限于固有的目标,从而也在一定程度上促进了竞争和合作。



不过,由于区域位置使然,两大热电厂热能覆盖范围内的住宅项目大多选择了就近原则。比如,车城西路乃至东岳路区域的住宅项目以东风公司热电厂的采暖供应为主,而人民中路南路、朝阳路的住宅项目则以十堰热电厂的采暖供应为主。据了解,由于目前北京路区域的整体采暖供应尚未启动,因此所有住宅项目暂无采暖供应,但很多项目都预留了管道和接口。

毋庸讳言,虽然热水暖气实用性强,但限于费用的不菲以及供应途中能量损耗所导致的质量问题,促使一些中小楼盘乃至规模楼盘最终选择放弃。

采暖品质生活 依然是未来主流

“‘热水暖气’四个字,折射出的是‘生活品质’四个字,二者是可以划上等号的;同理,‘生活品质’四个字,折射出的则是‘品质楼盘’四个字,二者也是可以划上等号的。”采访中,很多业内人士观点几近相同。

综观时下十堰楼市,热水暖气和品质楼盘可以说是如影随形。相对而言,目前朝阳板块和东岳板块区域的采暖楼盘选项要相对丰富一些,水印澜湾、泰山·阳光庭院、领秀朝阳、康桥水岸、兴丽·风情巴黎等楼盘既构成了目前十堰楼市销售的核心地带,同时也集聚了采暖楼盘最为集中的房源。中心

板块一线目前只有泰康花园一个单项,不过随着水云间城市花园的不日入市,市民们的采暖楼盘选择面将会大大扩展。西城板块区域内的选择也不太多,和昌·豪景湾的尾盘销售正在进行,阳光·蓝山郡6号楼开盘在即,此外包括丹桂嘉苑、天顺·凯旋等楼盘在内的选项也都是不错的选择。

北京卓智圣道营销策划机构咨询顾问柯浣分析认为,在房地产开发的初级阶段,人们讲求的只是能够拥有一处容身之所,就不会有关于户型、景观、物业乃至采暖配套等等方面的要求。而随着经济的发展和时代的进步,人们对于物质生活条件的要求越来越高,自然而然地开始注重关于人居方面的种种要件。

作为张湾片区两大标志性楼盘的阳光·蓝山郡和和昌·豪景湾,在东风公司热电厂的覆盖范围之内受到的采暖供应辐射效果自然相对上乘,同样也为相关项目的宣传推

广和客户引导起到了至关重要的作用。阳光·蓝山郡销售负责人景波分析说,阳光·蓝山郡的客户定位决定了热水暖气是楼盘开发过程中非常重要的一个要素,张湾片区作为东风公司的大本营,40年积累的人居习惯决定了相关客户群体对包括采暖在内的品质配套非常关注。

和昌·豪景湾策划经理黄果也认为,除了人居习惯因素之外,市民自身对于美好生活的愿景,也是推动楼盘不遗余力推广采暖配套的原因之一。“无论是在前期的市场调查阶段,还是在中后期的客户咨询阶段,热水暖气是被问及最多的问题。”黄果说,虽然很多客户也很关注建筑品质、小区景观以及其他,但和生活联系最为紧密的热水暖气则显得更为关键。

“个人认为,热水暖气作为十堰城市进程乃至房地产开发的一个重要标签,在未来依然是不可替代的主流生活方式标签。”十堰百思勤地产机构总监王鹏浩说。

城区部分在售采暖楼盘简要信息

板块	楼盘名称	售楼电话	采暖来源
西城	阳光·蓝山郡	8115888、8115999	东风公司热电厂
	和昌·豪景湾	6999999、8698999	
	丹桂嘉苑	8520888、8238999	
朝阳	领秀朝阳	8687888	十堰市热电厂
	水印澜湾	8685000、8679222	
	泰山·阳光庭院	8218133、8212711	
	康桥水岸	8672888、8227000	
中心	泰康花园	8681288	