

第一评论

揭秘开发商的房价“迷魂阵”

“愚人节那天西郊的房子集体涨了500元,郑州5年内均价一定突破10000元”,近日一位开发商诡异地向笔者爆料,而他的依据依然是城市化、抵御通胀等老生常谈的理由。

在春意盎然的楼市里,发表一些春心荡漾的言论,这无可厚非,但要是忘乎所以老拿房价开涮,让老百姓钻你的“迷魂阵”,这就是你的不对了,免得叫人有杀富济贫的冲动。

买的永远没有卖的精,可以预见,年前年后“狼来了”式的调控并未让市场降温,如今随着3月份新房、二手房成交量的放量,价格一路小跑,“大阳春”的氛围盖过了“小阳春”,反而会加剧人们对房价上涨的预期,这就为开发商大摆“迷魂阵”,获取暴利创造了基本前提,因为在开发商眼里,老百姓向来是买涨不买跌的。

此时,笔者提醒一句,开发商您“愿者上钩”的小算盘别拨得太快了,别太低估了大众的智商,您老生常谈的理由站不住脚。

您一定比我明白,真正的居住需求才是房地产的支撑。城市化进程的确会释放更多的需求,但与我国每年新生儿出生率下降6%和老龄化率每年增长4%的国情来看,足以抵消城市化率带来的增长,在一定阶段后,出现需求负增长的局面也不无可能。

也许您要说了,这个阶段还很遥远。即便如此,用投资房产来抵御通胀预期,让资产保值增值的想法也太天真了吧,在房屋租价大幅低于国际水平、空置率大幅高于国际水平的情况下,楼市租金回报率在逐年走低,再加之产权年限和未来持有成本的增加,我想这笔账不难算吧。

何况,从投资风险考虑,谁也不想步“日本房价泡沫导致经济衰退”的后尘。事实上,当国民收入的一半甚至更多用来投资房产后,才会导致经济基本面回暖较慢,因为实体产业的持续低迷会逼迫其中的资本涌向了楼市,最近炒得火热的“央企事件”即是最好的解释,当越来越多的企业“不务正业”了,流动性的危害将制造更大的泡沫。

有句话说“谎话说一千遍就是真理”,在非理性无规律可言的楼市,老百姓真得时刻提防着点,以免身陷房价“迷魂阵”。而开发商则要明白,智和愚往往在一面之间,今后的市场靠“卖拐”永远不会有出息,小心蹿出的火苗烫到您的手,因为不善品牌经营和口碑相传的企业迟早会关门歇业。

王磊

地产商跑马圈地二三线城市

随着一线城市房企竞争的加剧,加之国家对城镇化的支持,如今的二三线城市成为众多房企“盯梢”的对象。目前,越来越多的房企涌入中小城市掘金。有资料证明,上市房企的战略重心已经或正在向二三线城市转移。这是否意味着新一轮的“跑马圈地”即将上演?

二三线城市 成房企未来发展蓝海

根据中原地产报告,2009年十大标杆房企在一二线城市的土地储备共计4100万平方米,在其他城市土地储备量达到了17479万平方米,二三线城市占土地储备比重高达81%。

业界表示,一线城市的拿地成本太高且发展空间受限,二三线城市平均只有40%的城镇化率,自主需求庞大,如今已成为开发商持续发展的“香饽饽”。尤其是上市公司,其经营策略是在二、三线城市加大市场占有率,扩大土地储备,长远打算。

而中国房产信息集团联合中国房地产测评中心共同发布的《2010年中国房地产企业第一季度销售TOP20排行榜》也显示,在一线城市房价泡沫越来越明显的情况下,二、三线城市已经成为大型房企的重要战场。

一季度排行榜数据显示, TOP20企业在二、三线的销售金额占比达到64%,比2009年高出6个百分点,而销售面积占比也从2009年的74%增长到78%。

而受二、三线城市一季度的销售带动,以这些城市为战略核心的企业业绩增长明显,以恒大为例,一季度销售面积与销售金额分列第一与第二位,大有赶超行业老大万科之趋势,而其靠的就是在二三线城市的超前布局。在已进入的27个城市中,其绝大多数项目都位于二三线城市,今年第一季度恒大二线城市销售额已占90%以上。



克隆一线城市 二三线城市房价翻番

而随着一线城市房价的饱和,在开发商大举进军二、三线城市后,当地地价与房价的飙升也就成了一个不可避免的结果。

在土地市场,4月2日,有国企背景的永辉房产与民企龙创地产在长春上演了一场土地大战,终经过241轮激烈争夺,龙创以7亿元拍下长春市净月樱花地块,溢价率高达287%。

而房价的上涨更是来势汹汹,二线城市中,除了被岩浆般烘烤的杭州楼市外,与其相距不远的南京房价涨幅也已经远远超过50%,武汉、合肥、长沙、西安、济南等城市的房价近期纷纷再创新高。

三线城市如广西北海,2004年几家楼盘是每平方米1000元至1300元,2009年的新开楼盘则为每平方米4500元至5000元,甚至在位于北京周边的河北省大厂县,2009年10月

底,其楼盘平均价格还是2600元/平方米,但是到今年3月底,其平均房价已经飙升到5000元,不到半年的时间涨幅将近100%。

对于地价与房价的如此上涨,业内人士表示,一线城市在基本开发完后,二线城市就会沿着一线城市的道路梯级发展,二、三线城市在近两年内会继续复制“北上广深”这些一线城市地产行业发展的进程。

不过,对于地产商携巨资赶赴二、三线城市之时,管理者也应注意,毕竟其需求不像一线城市来自全国甚至世界,其对于高房价高地价的承受能力要弱许多。尤其是一些房价疯涨严重的地区,只有充分考虑自己的情况,保持应有的理性,及时出台相应措施控制住,控制住房地产这把“双刃剑”才可能把今后或许到来的“房产泡沫”消灭于无形。

王磊据《证券日报》整理

王者千玺 中部造极

绿地中心·千玺广场亮相郑东新区

280米,中部六省第一高

千玺广场顺应中央“中部崛起”规划优势,坐享郑州作为我国“会展之都”、“物流中心”的资源优势;随着国家“四纵四横”客运专线的建成,郑州将处于高铁“十字”枢纽,为项目带来渤海、珠三角、长三角、中西部等八方资源与商机。

郑东CBD,郑州乃至河南省城市化发展的“一号工程”,所受政府强大规划力推动,堪比上海陆家嘴,寸土寸金的投资热土正吸引着全球500强的关注与入驻。千玺广场随其急速进程而起,东西各与郑州国际会展中心、河南艺术中心两大标志建筑相呼应,南面正对中心广场,紧邻地铁一号线站点,拥有通达交通及充沛人流。

千玺广场凌驾于郑东CBD由国际大师黑川纪章担纲的“如意”格局中心、约16公顷中心湖之上,被约83公顷的中心公园环绕,正以与全球第一高迪拜塔、上海地标金茂大厦等同出SOM名师之手的卓越建筑,共生“中心之心”纯生态环

境与上风上水的财富玄机。

绿地中心·千玺广场融国际5A甲级办公、国际五星级万豪酒店和一线品牌商业为一体,各业态互为循环增值、互补增效。特别对于国际甲级5A写字楼来说,万豪酒店与国际一线品牌的加盟,不仅印证了全球资本的“千玺信心”,更为其提供了顶尖资源整合平台,实现高效商务链,筑就世界500强中部战略制高点。

商务聚合,引领郑东商务

有品质的楼盘才能吸引精英资源入驻。千玺广场融国际甲级5A办公楼、五星级万豪酒店、一线名品商业以及城市休闲观光为一体。1-4层商业区,5-35层国际甲级办公楼,38-55层五星级万豪酒店,顶部58、59层为中原最高的观光层和观光餐厅,在这里可以北眺黄河,西望嵩山。

内部各业态互为循环增值——国际水准的办公、酒店

互为优化人流层次,商业、酒店促进办公日趋高效,多元业态互补增效。同时,物业管理部将为每位客户量身定做属于公司和私人的物业服务,锻造千玺高效商务链。

外部商业配套完善。3.6公里商业步行街,丹尼斯等多家超市分布周围。千玺自身的裙房有国际、国内一线奢侈品牌,沿湖有娱乐休闲商业,西区有中端商场和餐饮,顶部有私人会所,可以满足不同需求。周边还有汇丰银行、建设银行、招商银行、民生银行、兴业银行、农业银行、光大银行、浦发银行、广发银行等众多金融机构。

汇聚全球顶尖资源,沟通国内一线企业,千玺广场用全新的“垂直综合体”开发模式,为城市发展加速。而全球知名品牌酒店万豪选择千玺首驻郑州,众多奢华品牌纷纷入驻,则充分印证了全球资本的“千玺信心”。

品鉴馆地址:郑东新区CBD商务内环与商务西四环交会处

玉中王者,谓之玺。玺之光华,经千年沉淀,今昔光耀盛世。位于郑东新区CBD商务内环路与西四街口的绿地中心千玺广场,将于4月10日公开认筹。绿地中心·千玺广场,280米摩天商务聚核体,以中部六省第一高姿态,崛起于郑州与郑州郑东CBD“双核心”。

袁瑞清 张露露

