

博鳌四日行 胜读十年书



在博鳌短短四天不到的时间里,我才真正明白,这里的美不只是在风景本身,更多来自各种思想撞击出的真知灼见才让这里每年都具有一种无形的吸引力。

第二轮扩张风兴起

近几年,国内的大品牌开发商基本上都已完成了自己的全国战略布局,这其中包括万科、中海、金地、华润、雅居乐、富力、碧桂园、星河湾等。此次博鳌之行,记者发现,在继大开发商走出去后,一批地产新秀也在“走出去”。

著名的河南建业集团,在立足郑州的基础之上,现在足迹已遍布洛阳、许昌、漯河、信阳、济源、焦作、商丘、驻马店、平顶山、安阳、濮阳、三门峡、新乡、南阳等河南省17个地级城市,并进入了三个县级城市,形成

全省布局。同样是来自郑州的鑫苑置业除了在郑州本地市场连续数年排名第一,现在也已布局包括成都、合肥、济南、苏州在内的六大二线城市,而且,鑫苑还成为第一家在美国纽交所上市的中国房地产企业。总部出自浙江的新湖集团,旗下已拥有20多家房地产开发公司。来自北京的亿城集团,其战略布局已到达天津、大连和苏州……

开发商寻找大不同

恒隆集团董事长陈启宗总结了两个目前楼市最可靠最赚钱的模式,他认为,尽管面临调整,但房地产行业机

遇还是很多。按照他的观察有两个模式,第一种是万科模式,就是买土地盖房子,盖好了就卖,但是薄利多销,可以赚很多钱。前提是公司必须管理非常优良、必须有非常好的制度。中国地很大、人又多,一个万科满足不了国家的需要,其实100个万科也不多。第二种模式是以商业管理为主,而且是以租为主,这样的公司长远来看在整个房地产价格上升过程中,他们会得到房地产价格上升的好处,租金越来越上,前提是必须自主化,必须反应快、市场好。

陈启宗的观点准确地代表了过去楼市的成功

模式,可接下来的成功模式还有哪些?博鳌房地产论坛,我找到了一些答案。鑫苑置业立足的是二线城市,运作模式为“不囤地不囤房零库存”;来自广东顺德的碧桂园品牌,只做大盘,只做中低价位,从一砖一瓦到精装修到小区景观、学校等配套,碧桂园全部自给自足,这一模式让碧桂园实现了快进快出;来自南京的金鼎湾做的是城中豪宅,而且今后定位就做城中豪宅,建邺城镇董事长吴凯波说,他们已将金鼎湾这个品牌复制到了南通,很快南通豪宅也将上市。

快报记者 费婕

信息速递

融寓热销答谢会 明日上演

融寓夏日魅力生活秀揭幕仪式暨热销答谢会将于6月21日下午在中心大酒店盛大举行。答谢会当天还安排了抽奖活动,一等奖1名,奖品品牌等离子电视一台;二等奖5名,奖一年物业管理费;三等奖10名,奖半年物业管理费。

融寓位于中山南路239号,新街口以南仅500米左右,步行5分钟即达张府园地铁口;精装修起价12600元/平方米,极具高性价比。精装样板间公开以来,至售楼中心体验者络绎不绝。融寓主打城中酒店式精装小公馆,品牌精装修,全方位智能化物管,50-90平方米精致户型进深合理、大面采光。

南京国贸中心 地段凸显投资价值

南京国贸中心自开盘以来,销售日益走俏,现在只剩下三十几套房源。

南京国贸中心的投资价值主要体现在:其一,位置优越,该项目位于新百商店的旁边。其二,配套完善,自身完善的交通及生活、休闲配套,即便是脱离了新街口这个商圈也能很好地让大厦的业主享受“一站式”,而位于新街口最优化的配套是交通,南京少有的双地铁办公物业。其三,出租率高、包租两年。5年来该项目一直保持98%的高出租率,目前推出两年包租的优惠,每年返还购房者租金720元/平方米。其四,售价低,南京国贸中心因是存量房,售价仅为9800元/平方米。

专家纵议房价何时触底?



记者在来自不同城市的开发企业交流时发现,人们多是抱着不同的困惑与目的远道而来:对房地产走势判断不明,产品还能怎么做,房地产领域还有什么机会……

这是一场争论

北京师范大学经济研究中心主任钟伟认为,销售不畅与在建、新建项目的上升已成为全国性的地产趋势。其中北京、深圳、广州、南京目前的销竣比均已低于0.7。钟伟认为,如果销售量没有明显上升,那价格调整不可避免。

而在媒体人时寒冰看来,全国大多数城市的房价都应下跌,且一定下跌。他认为,商品房价格是由购买力决定的。在国外,年收入与房价的比一般是3-6倍,

美国是2.8倍,在美国工作3年能买一套房。而在中国上海,是20倍,普通市民买一套房要工作几十年。收入与房价严重失衡,则价格比跌至合理区间方休。

全国工商联房地产业商会会长聂梅生的观点是,房地产的走势取决于政策层面继续收紧亦或灵活相对,市场观望情绪上升或下降,以及开发商的资金链还能撑多久。钟伟判断本次市场调整期“约为6个季度”。而建设部政策研究中心主任陈则提出,当你逛售楼处发现没有人时,房价就到底了。

谁能抓住机会?

香港恒隆的陈启宗正是在这一区域分化、物业分化变局的背景下,凭借商业地产入市擄食的践行者。仔细留意即可发现,这位以一句“喜欢拥抱熊市”走红博鳌论坛的香港人,其选择进入的城市,除早期的上海外,几乎以天津、沈阳、长沙、济南、无锡等二、三线城市为主流。

同样引人关注的是香港新鸿基。香港新鸿基副主席兼董事总经理郭炳江一直很低调,直到6月14日晚上台领取“改革30年:中国最具

影响力产品品牌”大奖时,郭炳江才公开宣布,未来3年内,新鸿基在内地投资的项目将占到总资产的30%比重。新鸿基与新世界、恒基以及李嘉诚的长江实业并称为香港地产界的“四大天王”,到今年3月,新鸿基内地公司的总资产已达2000多亿,而内地房企总资产突破1000亿元的仅有万科、碧桂园等不多的几家,多数品牌房企的总资产多为数百亿元。而新鸿基、恒隆等港企大举进入内地,将是国内房地产行业真正洗牌、重组的开始。快报记者 杨连双

南京万达成立8周年 感恩大礼连环送

——详情请致电售楼处或现场咨询



RECO 新城康体社区
万达·江南明珠
Wanda dazzling pearl

城东南绝版多层 90m² 精品两房

20万平米成熟社区 * 5层纯多层 * 绝版30席

116-125m² 经典三房同期在售



84077777 86805588

现场接待中心:石杨路2号万达江南明珠南门(59、82、99路万达广场站)