

(上接 B25 版)

[观点交锋]

### 大盘很快会开,捂的都是小盘

王小军(新浪乐居客户总监)

“大盘都应开了或很快会开,小盘因体量不大,遇到拐点的可能性极低,所以还会捂”,新浪乐居客户总监王小军提出,目前南京市虽然规定开发商领取销售许可证之后20天内必须开盘,否则将会受到处罚,但关键是未执行到位。



据了解,何时领取销售许可证完全在开发商掌握中,他们会根据市场节奏来调整,相关部门对此只能监督无权干涉。王小军建议,“政府可以出台‘一房一价’来调控房价。市场低迷了可以放松税收优惠来刺激市场,现在市场也应该有相应举措来调节。”

### 捂盘不卖的问题也不能一刀切

任志强(华远集团总裁)

在任志强看来,开发商捂盘也是希望能卖出好价钱。捂盘是调节供求关系与价格关系必然存在的一种方式,开发商选择这么做,一是为了不亏,比如2008年,价格暴跌、消费下降、供过于求,许多公司不得不封盘,捂盘成了正面稳定价格的做法。如市场有充分房源,市场给予充分的政策和信贷支持,供给增加的条件不受限制,那还有谁敢捂盘?如果整体市场供给是不受限的,哪个个体能垄断市场,并且哪个个体有能力用捂盘来减少市场的供应量。问题不出在个别开发商的捂盘上,而在于产生捂盘的原因上。



### 都说市场好,为啥没清盘的?

陈真诚(著名品牌营销专家)

“今年市场这么好,请问我们还听说过有哪家开发商彻底清盘了?”陈真诚向记者发出这样的疑问。他分析说,在一些地区,捂盘并不是真想捂盘,而是因为卖不掉,于是拿捂盘做借口。“试想下,如果市场真那么火,种种数据都表明超过了2007年,那应该许多楼盘卖完了吧?事实上,全国截至目前没有一个开发商说今年以来清盘的,这其中的真实内容需要我们思考。”



他预计,市场可能再次调整,对开发商来说即使现在推盘未必能卖掉,所以,不如捂着藏着。“春江水暖鸭先知,市场热得烫手时,开发商不卖房显然有深层次原因。从万科、恒大等开发商开始,南京市场已很谨慎了,开发商一般而言总比市场本身快半拍。”

快报记者 费婕 漫画 俞晓翔

# 海南观澜 600业内人士齐聚博鳌论坛

“以复苏与改变中的房地产新未来”为主题的2009年博鳌房地产论坛在海南博鳌召开。作为江苏唯一受邀请的协办媒体,快报《金楼市》全程跟踪采访本次论坛。经济学家樊纲、陈淮,地产大腕潘石屹、冯仑等600位业内人士参与了论坛讨论。

### 对“地王”概念须重新认识

2009年全国房地产市场地王频现。但香港恒隆集团及其附属公司恒隆地产有限公司董事长陈启宗认为,高价格不是地王。“高价格是高风险,高风险没有高回报,还会影响社会和谐,怎么能说是‘地王’?”

恒隆地产在2008年下半年最终拿下大连和无锡两块土地,这被业内认为是陈启宗在成功抄底的案例。最繁华的商业城市的最为核心的商业地块,低廉的价格和可以预期的稳定回报,这才是陈启宗所言的“地王”。

### 解决供需矛盾更有效

樊纲认为,目前在中国多个城市,二套房贷正在全面收紧,用来打击投资性的购房需求,企稳房地产行业。但樊纲认为,中国房地产业发展要实现长期稳定发展,“要解决的不是政策性的问题,也不是二套房贷的问题,而是制度性的问题,主要从供、需两方面来解决。”

“需求最大的缺陷是没有房产税,就是所谓的物业税,希望深圳带头试点的物业税可以早点实现,用来调节住房需求和投资需求,大房子的需求和小房子的需求,长远需求和近期需求,可谓一箭多雕。”

“中国土地有限,要解决13亿人的住房,怎样提高住房的供给率?答案很清楚,就是提高土地容积率。但现在的开发商宣传的却是低容积率、宽楼距。住得不紧张的后果就是供应降低了,房价高涨。”

### 南京开发商来博鳌学习

“相对之前的市场,现在的开发商理性了很多,这次来听论坛也是希望通过一些学

者和专家的观点来提高自身对市场的预见性。”据天正集团南京置业有限公司总裁助理顾红艳介绍,在理性和乐观的思维引导下,今年上半年的房地产的热销不会昙花一现,“就拿我们天正湖滨来说,从2008年11月开始销售成绩就出现了回暖趋势,今年第一季度,天正湖滨项目的销售金额位居江南八区第一。第一季度到第二季度,天正湖滨项目的销售金额位居城中第一,全市第七。我们7月在河西拿下了一块地,到时将建成一座高品质的高层住宅社区。”

另据悉,来自无锡的尚锦城,获得了博鳌论坛的设计规划奖项。快报记者 李佳璐

## 在细致调研的基础上,万科在宁启动青年置业计划 南京首个“80后”社区亮相

他们是一群22-30岁的年轻人,讲品牌,最具活力,喜欢扎堆,对新兴事物接受快……前不久,万科针对生活在南京的这群“80后”展开了购房需求调查,而结合调查需求情况,万科在宁启动了首个青年置业计划,位于城南的“金色里程”已被定位为专为“80后”打造的社区,并于昨日正式亮相。

万科的调查发现,62%的“80后”需要买房结婚,还有32%是为了结束漂泊的日子、在南京安家。82%的“80后”表示,非常看重买房落户。不过,78%的“80后”由于经济

实力有限,购房都需要依靠父母的支持,在这种情况下,他们对住房的总价承受能力有限,青睐60-90平方米的紧凑、实用户型,能承受的总价集中在30万-60万元。88%的“80后”还表示,他们喜欢和朋友住在一个小区。而从出行的方式来看,主要是坐公交、乘地铁和骑自行车。巧合的是,“80后”首次置业者对“万科”的品牌认同度也最高。

为了契合“80后”需求,万科在宁启动了青年置业计划。位于城南铁心桥的金色里程成为“80后”量身打造的一个社区。在销售中心,你

也可好好体验一番:进入71平方米的小复式样板间,可以在楼下宽大的客厅中玩电脑游戏,再到楼上沙发上舒舒服服地喝一杯咖啡。据了解,作为南京目前罕见的标准层高复式,这个71平方米的小空间在设计师的巧手打造下,能达到接近90平方米的使用效果。最令人称叹的是,如此精巧的空间居然做到了双卫的设计。年轻人还可以根据自身的喜好来规划房间用途,既可规划为二房型浪漫二人世界,也可规划为三房型实惠居家空间,甚至四房型多元生活空间。据介绍,这个小户型有个

好听的名字“TT空间”,在现代信息社会,T是最大电子容量单位。对于青年置业群体而言,“小空间”也要承载“大梦想”。T也可以理解为T台,象征着个人的都市精彩舞台。

另据了解,该楼盘还根据青年人的特殊需要设计了一系列产品亮点,包括全方位运动型社区、建于高地之上的园林剧场、符合“懒人”青年需求的贴身物业等,最值得一提的是,考虑到年轻人不同的财务状况,设置有多种类型的购房付款方式,即“大富翁理财”项目,帮助年轻置业者轻松理财。





# 解构艺术·家的艺术特质

## 世纪东山第三季——高成 | 艺术·家开盘热销

8月8日,世纪东山第三季,高成一艺术·家盛大开盘,引来众多有置业需求的业主到项目现场看房。最终,艺术·家推出的几十席主流置业户型被崇尚艺术生活的人士抢购,热销的镜头在艺术·家再度上演。从单纯的卖房到现在的卖一种生活方式,艺术·家里除了出售房子,还有更多的附加值在里面。差异化的产品让艺术·家走出了不寻常的路。那么,艺术·家区别于其他项目的艺术特质体现在哪里呢?带着这样的疑问,笔者走进艺术·家,一探究竟。

18日,高成世纪东山艺术会馆开馆暨张兆域个人摄影作品展开幕仪式举行,由此打开了艺术街区的大门,让艺术真正地走进了社区。8月2日,“黑白世界——新翔艺术展”在世纪东山艺术会馆紧锣密鼓地开展。一个个高雅的艺术展览,开始走下神圣的艺术殿堂,飞到寻常百姓家。居住在小区的业主,不用千辛万苦,舟车劳顿,走出家门就可以欣赏到艺术大师高作展览,在这里,偶遇“达·芬奇”不是梦想。据悉,高成·世纪东山艺术会馆将继续举办类似的主题艺术展览,通过艺术作品保存、研究和展览,大大提升社区居民乃至广大市民对艺术的欣赏能力。还将世纪东山艺术会馆打造成艺术结构和艺术院校的活动基地,使艺术会馆服务发展成为江宁乃至南京重要的文化产业基地。

**特质二 社区景观,诠释现代艺术**

笔者在项目现场看到,29万平米的建筑格局已经初见雏形。第一季,第二季业主已经陆续入住。在景观的塑造上,实现了建筑景观和生态景观交相辉映的格局,7.5公里长景观河、40.1%绿化率、人均绿地3.45m<sup>2</sup>、1:1.5超宽楼间距,容积率1.5……一系列的数字都恰如其分。物种丰富且错落有致的植被,配以亭台楼阁的点缀,崇尚自然的理念让人暗生情愫。建筑景观上,沿街鸟巢式商业会所,线条硬朗,颜色明快,现代化建筑的艺术质感一览无余。区内流线型道路系

**特质一 艺术街区,让艺术走进社区。**

现在到艺术·家,不仅可以看房,还有精美的艺术展可供参观。7月

难,但一步步做下去,终会取得成绩。现在,艺术·家的首席置业户型热销,说明很多艺术人士看好这里的发展。

目前,高成一艺术·家尚有复式“空中创作室”正在发售,虚席以待崇尚艺术生活的人士加入进来,成为艺术街区的一员。

**特质三 每一间房,都会是创作室**

到过艺术·家的人会发现,社区提倡的艺术生活方式,并非停留在概念上。在开盘当天就定下房源的李先

生说,我本来就非常喜欢艺术,特别是中国绘画和书法。定居在这里,除了房子,还看中了这里的艺术氛围和艺术街区的发展。我的孩子将来在艺术的氛围里熏陶成长,肯定错不了。

项目负责人介绍说,我们规划的初衷是,要让每一所房子,都成为艺术创作室。这听起来有点



艺术·家专线: 025-51191888/51191999

开发商:  / 全程代理:  / 项目现场接待中心: 江宁区东山街道万安西路168号/市区接待中心: 新街口商茂大厦14楼A1座