

贺融辉地产成立 8 周年

湖北融辉业主艺术团来周联欢

□记者 王永剑

本报讯 为庆祝党的十八大胜利召开，又恰逢融辉地产成立 8 周年，11 月 16 日，湖北融辉业主艺术团特来周口参加“双城同庆”演出活动，旨在增进鄂豫两个融辉城社区业主之间的了解、交流与相互学习。

11 月 16 日晚，融辉城迎宾广场华灯齐彩，热闹非凡，周口融辉城众业主们齐聚一堂，共同欣赏湖北麻城融辉第一城业主们的精彩表演。湖北麻城市融辉群众（业主）艺术团于 2011 年 7 月由融辉第一城的业主们自发组建，演职人员大多数来自企业退休人员，现有演员 28 人，由演出队、民乐队、铜管乐队、创作组等组成，演出器材和费用全部由他们自筹。该艺术团自组建以来演出几十场次，获得当地政

府、市民的一致好评和热烈欢迎，每到一地演出都会掀起一股社区群众艺术热潮。

本次“双城同庆”联欢活动，也是“8 周年庆典”系列活动中极为重要的一环。庆典活动包括 7 月份举行的社区乒乓球、象棋、围棋比赛，还有 7 月份发起 9 月份结束的在全国范围内举行的“我和融辉这 8 年”有奖征文/摄影活动，7、8、9、11 月连续 6 场联欢晚会，在社会上产生良好效应，“融辉 8 年”已经深入民心，“融辉品质”也得到社会广泛认同。

当晚演出节目形式众多，有现代歌舞、民族舞蹈、京剧选段、快板艺术，以及湖北本土戏剧东路花鼓戏、黄梅剧，更有周口人特别喜爱的豫剧等，节目中时而歌唱伟大的祖国、伟大的党，时而颂赞融辉城的盛世美景，演员声情并茂，观

众欢欣鼓舞，高潮迭起。尽管初冬夜寒，但这些喜闻乐见的节目仍吸引着大家驻足观看。

湖北麻城融辉第一城是融辉地产的开篇之作，2004 年在大别山中心城市麻城主城区打造的 32 万平

方米大型地产项目，成为该地域首屈一指的新型社区。河南周口融辉城规划总面积 150 万平方米，全部建成后将成为周口乃至豫东南较大的地产项目。



融辉城业主演出现场

1980 元/平方米，法姬娜欧洲城引爆周口楼市

□记者 赵世全

本报讯 1980 元/平方米，多层花园洋房，法姬娜欧洲城犹如一枚炸弹，引爆整个周口楼市。

来此购房的王先生说：“法姬娜欧洲城地处周商中心地段，中州大道纵贯一期、二期城中央，南洛高速出口近在咫尺，交通可谓四通八达。到周口或商水，仅需 3~5 分钟，生活非常方便。加之公司又特别注意景观绿化，所

以小区内遍地都是绿地、花草、雕塑等，住起来特别舒服。其实，我早就留意这个楼盘了，一期、二期开盘，我没有抓住机会，这一次，受国家宏观政策的影响，公司恰好将价格进行了调整，一下子降到了最低点 1980 元/平方米，可真让人吃惊呀，一套房子买下来省了好几万哪。你再到市内瞅瞅，哪个楼盘不超过 3000 元/平方米，所以，我觉得在这里买房最划算。”

与法姬娜欧洲城相邻的一家楼盘销售经理说，法姬娜欧洲城此次大幅度降价，对我们冲击很大。原来我们的一些准客户，好多都被这优惠的价格吸引了过去。我们公司正准备调整销售策略，以争取客源，占领市场。

法姬娜欧洲城销售部门负责人张经理说，党的十八大明确提出，楼市调控坚决不动摇，要更多“关注民生”，作为周口的知名楼盘、商水县的龙头房地产企业，

解决房价问题就是解决民生问题，我们必须拿出一个科学正确的姿态，坚决支持国家的宏观调控政策，并且将这种支持落到实处，争取引领全市的房价维持在一个亲民价格，让更多的普通老百姓能够住得上优质的房子，过上幸福的生活。

据悉，法姬娜欧洲城是由西班牙法姬娜（中国）集团投资。该集团作为一家集出口贸易、零售业、制造业、房地产开发等业务于一体的多元化的跨国集团，业务范围已经涉及西班牙、法国、德国、意大利等 30 多个国家和地区，以其雄厚的资本实力和品牌运作而声名远播。

颇为乐观。范小冲认为，限购、限贷等政策手段短期内不会取消，因此，市场将会在此基础上继续复苏。从长远来看，城镇化进程的加速也将给市场走势带来长远的利好消息。

北京某上市房企负责人也表示，明年宏观经济复苏的态势未必如预期般乐观，房地产业作为经济增长点的价值将得以凸显，加之购房者对资产避险的要求强烈，购房需求也随之上升。因此，其对未来的市场走势总体乐观。

统计显示，今年 10 月，全国 70 个大中城市新建商品住宅（不含保障房）价格平均上涨 0.041%，比 9 月有所扩大。这也是自今年 6 月以来，该数据连续 5 个月保持上涨。多数分析人士认为，在经历了长时间的震荡后，房地产市场将缓慢回升。

即便在新一轮的市场周期中，房地产业将迎来诸多利好，但多数业内人士仍然呼吁尽快建立市场化的长效调控机制，摆脱房地产市场对政策的过度依赖。

与市场化调控手段相比，行政手段的弊端显而易见。根据国家统计局的数据，近几个月来，全国房地产投资增速、商品房新开工面积、房地产企业购地面积连续出现负增长，这将可能影响到后市的供应。同时，对于政策信号的过于关注容易造成恐慌情绪蔓延。

范小冲认为，应尽快出台长效机制，以差别化信贷、税收等市场化政策，取代“限购令”等行政化政策，从而为房地产市场实现内在平衡。不少业内人士呼吁，房产税试点应加快扩容，该税种可在减少地方对土地收入过度依赖的同时，也对投机投资需求形成打击。

(中正)

传统淡季销售不淡 楼市上演“反周期”戏码

一组成交数据让人们人们对年末的楼市行情有了新认识。北京中原地产统计显示，截至 11 月 18 日，11 月全国 54 个主要城市新建住宅签约套数达 171735 套，比 10 月同期上升 45.5%，创近两年来的月度同期成交纪录。其中，北京、上海等热点城市的签约量均达到年内新高。在冬天的传统销售淡季，这种行情让人颇为意外。

淡季不淡，旺季不旺。自 2008 年以来的楼市成交中，不少热点城市频繁在年末出现翘尾行情，而“金九银十”等传统销售旺季往往不尽如人意。分析人士认为，近年来，频繁释放的楼市调控信号影响了房地产市场内在的自然周期，导致市场表现出明显的“反周期性”。

业界预期，未来房地产市场将延续复苏态势，今年末的市场成交量可能继续维持高位。业内人士呼吁，应尽快建立长效机制，维持房地产市场稳定运行。

年末频现翘尾行情

作为计划在本月末开盘的北京“长楹天街”项目的销售员，小李最近忙得不亦乐乎。不少客户都在询问具体的开盘时间和价格，更有人担心自己排不上号，请求将自己的房号向前排。无独有偶，位于通州区的“金地格林”项目，原计划今年年底开盘，但购房者已经排到 1000 多号，远超过本期释放的房源数量。

在经过一个成色不足的“金九银十”后，北京楼市在 11 月重新活跃起来。根据北京市住建委的数据，截至 18 日，11 月北京新房和二手房住宅合计签约为 16292 套，创今年单月同

期的新高，比去年同期上升 129.2%。

北京楼市上一轮的成交高点出现在今年 7 月和 8 月，当时分别成交住宅 29089 套和 28811 套，达到今年以来的最高值。这样的成交量甚至接近“新国八条”出台前的市场交易水平。

今年年末，北京楼市很可能迎来今年第二个成交高峰。中原地产研究部总监张大伟认为，随着市场供应上升以及业界对政策预期的见底回升，未来两月北京楼市成交量将继续向好，或许难以突破 7.8 月的成交量，但市场迎来“暖冬”已成定局。

同样的情况不仅在北京出现。根据中原地产的监测，近几年来，多数热点城市都在年末迎来成交高峰。这种市场表现与天气寒冷带来的“淡季”预期并不吻合。

分析人士认为，由于我国房地产市场走势受政策影响较大，而年末往往是重要的政策窗口期，购房者容易产生恐慌性购房心理，导致成交量增加。同时，一些房地产企业为冲击年度销售任务，也经常在年末扩大供应，并推出相应的优惠措施。

“反周期”特征明显

相比之下，一直被认为旺季的“金九银十”，市场表现却不尽如人意。以北京为例，位于今年两个成交高峰期之间的 9 月和 10 月，成交住宅均不足 24000 套，虽比去年同期有所增加，但仍然是今年的相对低点。从 2008 年以来，北京楼市 9 月和 10 月的交易情况均不理想，“金九银十”已严重褪色。这种情况在其

他的热点城市也普遍存在。

“淡季不淡，旺季不旺”成为近几年来楼市成交的主要特征。中国证券报记者梳理近年来北京市场的月度成交情况发现，除“金九银十”缩水外，作为传统销售淡季的夏季和冬季，市场往往出现热销，楼市成交规律已与人们的预期不一致。

对于出现上述情况的原因，阳光壹佰置业集团常务副总裁范小冲向中国证券报记者表示，政策信号的频繁释放，打乱了房地产市场内在的自然销售周期，导致市场出现“反周期性”。

范小冲表示，二季度以来的市场回暖，主因在于信贷政策的微调导致购房成本下降，加之房企降价促销所致。9、10 月市场销售低迷，则主要受企业取消价格优惠的影响，同时，在国务院督查组调研楼市后，市场对出台更严厉的调控政策存在预期。11 月以来的市场回暖，则体现了业界对“政策见底”的判断，加之个别高价地的出现，也带来了高房价的预期。

这清晰地反映了政策预期对房地产市场的影响。事实上，今年以来，有关房地产市场各项政策动态，如预售制调整、房产税推进、二手房交易税上调等信息，均或多或少地影响了房地产市场和地产股的走势。

多数业内人士认为，在我国房地产政策体系尚未完善、市场发展有待成熟之时，这一局面还将在相当长的时间内存在。

呼吁建立长效机制

对于未来的市场走势，业界判断

开发商“偷面积” 馅饼还是陷阱？

这些天，一个名为《“偷面积”的十八般武艺》的帖子在网上流传。作者定义：所谓“偷面积”，是指利用设计规范设计一些既可以让业主利用，又不计入销售面积或只计 50% 的空间(如阳台、入户花园的面积按 50% 计算；层高低于 2.2 米的空间不计面积等)，以提高单位使用率，让消费者觉得“物超所值”。其罗列的 18 个做法，的确也在楼市中可见。

“偷面积”到底是馅饼还是陷阱？购房者不实地看看房、不亲身感受，还真不好说。由于“偷”字太过贬义，通常开发商在进行“面积营销”的时候，都会将其改为“送”字，什么送飘窗、送露台、送地下室……不一而足。由于是“送”的，一般购房者总是乐于接受，而且希望多多益善。只不过，较常见的是购房者冲着宣传口号兴冲冲赶到售楼处，最后发现可“送”的面积实在少得可怜。

但也有“送”到让人瞠目结舌的。比如，120 平方米，不出意外也就一套三房两厅的公寓吧，可就有开发商有本事做一套上下下共 5 层的“类别墅”样板房给你看！在样板房内，你会发现将飘窗、露台等“改造”成室内空间，已经算是“小菜一碟”，一楼的客厅层高 3.6 米，隔一下，便多了一个二楼的夹层；毛坯房时还只是一块楼板的区域，经过装修，愣是成了一个房间；加上不计面积的地下室、阁楼……总之，经过开发商的装修，一套产证面积只有 120 平方米左右的房子，最后可以用的面积将会翻上一番，甚至更多。

“大送”之下，购房者真的得了成倍的实惠吗？其实，开发商交房到购房者手中的还是个“半成品”，需要购房者自己改造，部分所谓的“送面积”是变更了规划设计的违章搭建，购房者如果“大兴土木”，实际上是违违规的风险揽在了自己身上。把那些赠送的开放式部分改建成封闭式空间，也需要不菲的投入。改建好的房子呢，阁楼、地下室、夹层等都是不到基本层高标准的空间，置身其中难免压抑，而上下下 5 层的室内空间，跑上跑下也够折腾。关键是，此类住宅的单价肯定是远远高出周边其他住宅的。换言之，所谓赠送的面积，实则已经摊在了房价内，羊毛出在羊身上！所谓的“偷面积”，“偷”的还不是购房者自己的面积。

“‘偷面积’的十八般武艺”看似为了“创新产品”动足脑筋，但笔者以为，这是一种放错了地方的“创新”。受到土地资源的约束，房型更经济、更紧凑是大部分购房者的需求，也是城市特别是一些特大型城市主流住宅产品的发展趋势。开发商不应千方百计在打各种“擦边球”上下苦功，而应实实在在地在改进房型上多研究。

为了防止开发商们打“擦边球”进而影响房屋的质量和安安全，有关部门也一直在完善相关的政策法规。如，去年出台的《上海市建筑面积计算规划管理暂行规定》就明确：阳台的设计进深不超过 1.8 米，且其水平投影面积小于或等于 8 平方米的，才可以按 1/2 面积计入容积率。但开发商产品设计的出发点如果依然不变“偷”啊、“送”啊，恐怕这样“猫捉老鼠”的游戏永无止境。所以，与其翻花花样玩噱头，不如静下心来真心地搞创新，因为最终，相关产品是得接受购房者的评判、接受历史的检验。

(解放)