

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,演员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

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”已经深入人心,“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,在经历了长时期的震荡后,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。

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量纪录。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的自然周期,导致市场表现出明显的“反周期性”。

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。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,较常见的是一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”,实际上是将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)