

本期看点

【行业资讯】

——2 页

- 土地管理法即将修改
- 江浙炒房团转战工业地产

【经营管理】

——4 页

- 商业地产需形成价值链
- 房企怎样实现高利润率

【产经分析】

——6 页

- 旅游地产背后的风险
- 住房进一步限购困难重重

【幕后新闻】

——8 页

- 高端投资为何热衷红酒拉菲

【观察思考】

——9 页

- 调控是五十年的事
- 双轨制不会加剧住房“贫富分化”

【房企瞭望】

——11 页

- 中建为何敢逆市大规模拿地

内部 周报

河南省房地产业商会

电子版 **188** 期

2011.07.18—2011.07.24

► **行业资讯** (地产圈儿有的没有的在这里都能找到)

【美好的一周以周报结束 美好的周报从名人名言开始】

成功永远只是过去时——张瑞敏

1. 【6月新建商品住宅价格涨幅未超0.5%】

18日,国家统计局公布:6月份,全国70个大中城市中有44个新建商品住宅价格环比上涨,但涨幅均未超过0.5%,涨幅比5月份缩小的城市有24个;环比下降和持平的城市比上月增加了6个。其中,郑州环比涨0.3%,涨幅并列第6位;同比涨6.6%,位居第16位。洛阳环比涨0.2%,涨幅并列第14位;同比涨8.2%,位居第6位。平顶山环比涨0.2%,涨幅并列第14位;同比涨4.3%,并列第37位。

2. 【6月郑市区商品房量跌价涨】

6月份,郑州市市区商品房销售4770套,环比下降23.21%;销售均价为8488元/平方米,较5月每平米上涨761元。商品住宅销售3751套,环比下降27.22%;销售均价为6724元/平方米,较5月每平米上涨374元。

3. 【上半年我省房产销售回升】

数据显示,上半年全省商品房销售面积为2177.56万平方米,同比增长20.1%,比1-5月加快1.3个百分点,高于全国增速7.2个百分点。商品房销售额754.14亿元,增长42%,比1-5月加快6.3个百分点,高于全国增速17.9个百分点。

4. 【上半年房产税较快增长】

财政部19日发布数据显示,2011年上半年,全国税收总收入完成50028.43亿元,其中房产税完成569.35亿元,同比增长24.4%。据介绍,房产税增长较快的主要原因:一是办公楼和商业营业用房的保有量快速增长,二是房屋租赁价格上升。

5. 【20个城市或纳入限购范围】

近日,中国指数研究院分析了100个城市的房价数据后认为,有10至20个城市或将纳入新一轮限购范围,预计这将使全国商品房销售量出现2%至3%的下降。

6. 【上半年住房供地仅完成26%】

20日,国土部发布公告显示:上半年,全国住房用地供应计划完成57406.82公顷,保障性安居工程用地计划完成16476.92公顷。不过,这一增长数据与年度供应计划(全年计划供应总量21.8万公顷,其中保障性住房用地计划供应量7.7万公顷)相比仍显得过低,上半年住房用地供应计划仅完成了26%。但国土部人士称,从往年的供应节奏看,一般一季度为供地的低谷,二季度土地供应开始增加,三、四季度达土地供应的高峰。

7. 【土地管理法即将修改】

20日,国土部政策法规司司长王守智表示,《土地管理法》修改稿已完成送审,上报国务院。修改的重点主要是完善集体土地征收。在集体土地征收补偿方面,不仅要在财产上进行补偿,同时还要突出安置和保障,确实做到农民生活水平不降低,长远生计改善。

8. 【严惩保障房用地违规开发】

国土部近日明确要求，保障性住房用地不得从事商业性房地产开发；对已供应的各类保障性住房用地，不得改变土地性质和土地用途，不得提高建设标准、增加套型面积；借保障性住房用地之名规避招拍挂出让政策搞商品房开发的，将重点查处并公开曝光。

9. 【房地产信托再紧缩】

继5月中旬银监会要求控制规模之后，房地产信托再呈收紧迹象。本次监管部门采用行政手段，一方面通过非文本通知的暗示，将相关业务暂停；另一方面则宣示审批权，要求今后信托公司凡涉及房地产相关业务，都要到银监部门逐笔审批。

10. 【江浙炒房团转战工业地产】

浙江商会副会长陈俊日前表示，浙江投资团并未完全放弃住宅市场，但目前仅限于投资高档公寓以及一些优质别墅项目，主要的精力还是放在了商业地产和工业地产方面。他认为，与二三线城市地方政府合作开发工业开发区等项目是长线投资，只有工业发展，当地的商业和住宅市场才会发展起来。

11. 【郑鼓励社会资本投建停车场】

为缓解停车难问题，18日，我市印发了《鼓励社会投资建设公共停车场的实施办法》，鼓励社会资本投资建设公共停车场，并在土地划拨、配建商业、行政服务性收费、资金支持等多个方面给予优惠。

12. 【建材价格涨幅达15%】

7月开始，家居建材传统旺季促销正拉开大幕，但涨价却为今年的旺季促销提前笼罩上了一层阴影。在楼市调控、通货膨胀、原材料上涨的多方压力下，家居建材行业正在进入前所未有的低迷期，成本上升更是让原来就不太丰厚的利润空间越来越小。在这样的情况下，企业不得不选择上调售价以维持基本的运营生存。

13. 【黄金近十年缘何走强】

连涨数日后，黄金价格于19日下午一举突破1600美元/盎司的关口。过去10年，黄金价格涨了5倍，其主要用途如珠宝和投资则是利用了它的美、象征意义和稀缺性。货币出现动荡时，消费者则把它当作抵御通胀的工具。黄金的储量已经稀缺到足以增值，但又很常见，可在任何地方流通，这些特征使得黄金演变为一种受到全世界珍藏的商品。

14. 【中国可再生能源业或超韩国】

17日，三星经济研究所称，针对256名CEO进行的问卷调查显示，有35.9%的CEO预测10年后中国会赶超韩国的产业是“可再生能源产业”。准备扩大投资或新开辟中国市场时，最看好的领域依次是销售（53.1%）、生产（14.1%）、研发（6.6%）。

15. 【全球消费者信心低迷】

由于经济前景不确定，欧洲债务危机升级以及通胀走高使消费者变得更加谨慎，第二季度全球消费者信心下滑至2009年底以来的最低水平，全球消费者将于未来数月收紧在股票投资、日用消费、度假、技术更新等各领域的开支。

➤ **经营管理**（纵论经营，畅谈管理；话创业之艰难，述发展之心得）

【商业地产需形成价值链】

“美国模式和新加坡模式共同的成功之处在于，从寻找项目到规划、建设、运营管理，再到退出机制等，均形成了一个完整清晰的价值链。而这恰恰是国内很多商业地产开发企业所缺乏的，要么缺乏退出能力，要么缺乏融资能力。”近日，深国投商用置业有限公司常务副总裁竺海群表示。

对于目前众多房企纷纷转型涉足商业地产领域，他认为，转型是否成功需要时间来检验，商业地产有别于住宅的地方是需要自己经营，不能散售。最重要的是，商业地产如果要形成完整的价值链，每个环节都需要专业性的人才，而目前国内商业地产是缺乏专业人才的，可能会导致摸索的时间加长。

至于未来发展趋势，竺海群认为，商业地产会迎来黄金10年，这个行业还有很大发展空间。此外，商业地产发展的带动性也很强，比如金融、商业等领域。它是个综合性的行业，可以衍生出来很多机会，未来还有不小的发展潜力。

【如何解决资金链问题】

政策重压之下，国内不少房地产企业资金链“贫血”，出现了“马太效应”。如何应对严峻的市场和宏观环境下企业资金链紧缺的问题，是国内房企共同面临的难题。

第一，修炼内功。新兴的房地产企业不妨转变思路，控制节奏、放慢速度，提升市场竞争力。应该由单纯关注项目的工作方式转而审视和加强企业内部管理，比如规范管理流程，克服粗放型管理的弊病，提高管理效益，降低管理成本；完善员工激励机制，为员工的成长和发展搭建更好的平台；更加地关注客户，研究他们的需求等。第二，产品质量过硬。房地产行业已由机会时代向品质时代过渡，产品类型要创新、产品品质要提升。优良的产品品质、管理品质和服务品质，是抗击市场风险的唯一利器。第三，多元化融资成关键。中小房企可以拓宽融资渠道，从地产类信托、海外融资、私募房地产基金、股权融资等入手，开发全新的适合企业发展的融资方式。

虽然行业形势不容乐观，但只要房企做到产品、管理和服务的精细化、规范化和人性化，才能在寒冷的冬天立于不败之地，当春天来临时获得更有效的成长。

【房企怎样实现高利润率】

房企成功的模型中有“两池”，即资金池和项目池。筑好“两池”的目的是实现“两高”：高效率和高利润率。

“资金池”是解决资金来源问题，房企一定要进行多项目开发，只有进行多个项目的同时开发，组合好现金流，才能发挥出资金的最大价值。但如果有更多的项目，而且项目类型、所在地域又很多，就需要对“项目池”进行设计：要接洽多少项目，要储备多少项目，要运作多少项目；现有项目中，各类项目的结构如何控制，即项目结构平衡问题——一是不同地域或不同等级城市项目的结构平衡，二是快速周转项目和长期经营项目的结构平衡，三是高中低端项目的结构平衡。

归根到底就是现金流项目和利润率项目的结构平衡。这就要企业以资金链为主线，以调整产品结构体系为切入点，不断调整优化项目结构，最终实现“资金池”和“项目池”的一体化。

“两池”构筑好后，就是项目开发的具体工作了。产品设计、工程营建、营销策划，以及项目管理模式的建立与实施等，都是项目开发的保障措施，是为了实现项目的投资目标。而项目的投资显然是为了实现投资价值最大化，体现在财务指标上就是实现高利润率，即提高杠杆率，通过标准化开发和加强管控以提高效率，还要严格控制成本和费用等。如此，以实现“两池”和“两高”良性互动。

【企业制度要有人文情怀】

在制定企业制度时，要会用人文因素美化生硬的制度，让制度变得更亲近于员工，从而更便于执行。

首先，要保持制度的刚性，因为维护企业的清晰目标仍然是第一位的，不能让制度的表述有偏差。其次，让企业制度人文化的过程中，也要遵循客观规律，不能随意妄想。譬如在包装企业制度时，文字和语言的描述需要修饰，不过这种修饰必须符合事理。最后，企业制度在制定和执行过程中，都需要媚俗。也就是说执行政策，要考虑企业基层员工的习惯，用基层员工听得懂的话与员工沟通。

国内不少成功企业有很多只有内部员工才听得懂的制度“黑话”。海尔集团的管理术语，比如“事前算赢”、“自主经营体”，这些其实是企业在目标与激励之间制定的不同策略，但是当海尔用自己特有的语言表述出来之后，它既具有了海尔独特的基因，同时也让员工很容易理解和接受。

在企业内部文化中，最具“乡土气息”是阿里巴巴，阿里巴巴不但将自己的企业文化总结为金庸武侠小说的“六脉神剑”，还制定了企业的“四项基本原则”和“三个代表”。马云将阿里巴巴的员工分为三类：有业绩没团队精神的属于“野狗”，老好人但没业绩的属于“小白兔”，有业绩也有团队精神的属于“猎犬”。生硬的制度和标准被修饰得通俗之后，阿里巴巴的企业制度和文化更深入人心。

【怎样避免“磨洋工”】

最近一项调查显示，在十大常见限制职业发展的工作习惯中，磨洋工排在第三，仅次于“靠不住”和“这不是我的活”。但并非所有磨洋工都如出一辙。

为使工作不受影响，可以试试以下建议：

1. 学会正确地分辨轻重缓急。每项任务都应该根据其重要性和紧迫性进行评估，非重要、非紧迫的事项完全可以推后而无伤大雅。

2. 不要再惦记完美。世事总是在变化和演进，只要迈步向前就能取得进步。不要被自己设下的某些不切实际的标准绊住脚步。

3. 积小胜为大胜。对于艰巨而不知从何下手的任务，可以分拆成一个个的小项来完成，一步一个脚印。

4. 不要再自欺欺人。有人认为磨洋工能帮助他们集中精神，激发能量和创造性。实际上，这只是借口罢了。如果能有些时间去思考一下自己在做些什么，那么工作质量十之八九会更好。

➤ **产经分析**（聚焦行业发展，关注产业动态）

【旅游地产背后的风险】

旅游地产带来较高收益的同时也意味着更高的风险。

与住宅产品不同，旅游地产中的售卖只是其中一部分，还有持有性经营，所以它要求的专业性质更强，所涉及的产业领域也更广，“它要求开发商所具备的是一种综合能力，甚至考验其政府公关能力等。”

在运营方面，旅游地产的开发模式属于后期盈利型，由于地块通常远离中心城区，拿地政策优惠，通常前期土地投入较低，但由于基础建设投资巨大、后期运营成本高、收益周期冗长，对开发商的资金实力和运作能力是一个严峻考验，目前开发商拿下的都是二三线城市的郊区地块，其配套不完善，不可能马上就旺起来。而旅游地产往往又涉及商业混合业态，这就会产生一个投资需求巨大的问题和政策边缘的问题，若在市况不佳时，“擦边球”又很难打的情况下，盲目大规模建设酒店、会所、娱乐设施等，不仅会给开发商带来风险，影响开发商的资金链导致开发搁浅，还会给投资者造成损失。

【楼市库存上升或引房价下降】

在为期1个多月对中国房企调查的基础上，渣打银行认为，目前国内商品房库存已基本相当于3个月销量，与2008年底房地产市场陷入低谷时基本持平，若下半年楼市行情不变，预计到年底库存将达到7个月的销量。

若未来销量能反弹，下半年库存有望在2012年被吸收。但按照目前情况来看，中央政府打击房地产投机的力度不会放松，预计楼市销售不振的局面将在第四季度延续，很多城市房价将会下降10%-20%。其中库存积累主要集中在二线城市，预计到今年年底，二线城市库存水平将高达15个月销量，价格下调的压力将非常大。同时，三线城市对购房者限制较少，其商品房库存将会缓慢攀升，预计到今年年底，平均库存水平将攀升至4个月的销量。

另据显示，目前已有数家开发商正在或计划降价。住建部已开始调查分析部分二三线城市和中小城市房价快速上涨的成因，并据此草拟新一轮限购城市名单。

【合创利润何以达万科三倍】

在“华南五虎”的恒大、富力、雅居乐、碧桂园初为牛犊之际，2001年，合生创展——老牌的粤派地产却逆上北伐，之后开始觊觎天津、上海。2008年，合创确定了以北京为核心的大华北战略，同年将其总部从广州迁到北京。在快速扩张过程中，合创意识到不能盲目地迷信规模和速度，“由于城市核心区土地越来越稀缺，加上地方政府逐渐成熟和位势改变，以往通行的大规模造城模式已经失去了存在的可能性，单纯依靠规模开发已不再是房企的长久生存之道。”合创总裁薛虎如是说。

合创董事长朱孟依选择了另一种模式来取代自己所造就的大规模开发：高端转型。2010年，是合生创展确定以高端产品为主线战略的元年。2010年1月27日，合创召开高端产品战略发布会，将高端物业、高端住宅和高端商业作为未来

发展的三大支柱。根据企业计划，合创将选择一流的施工方，升级工程总包制度，与中建系统等大型甲级资质的施工单位建立长期战略合作关系，确保工程施工质量名列行业前茅；完善质量控制体系，升级招投标制度，实施“综合评标”原则，确保工程材料的上乘品质；放眼世界，与一流的设计师团队合作，聘请国际知名设计大师，为城市留下经典建筑作品。其中，住宅地产和商业地产两大业务主线将均衡发展。

此外，合创亦提出将完善“全系地产”的布局，着力打造国际级酒店和自营部分的酒店地产、高尔夫与旅游地产、体现全新生活理念和提升个人艺术修养的文化地产、政企合作平台下的产业园开发以及面向未来的养老地产等业务板块。早在2004年就进入百亿俱乐部的合生创展，尽管近几年的发展速度有所放缓，但赢利能力始终处于同行较高水平。根据2010年年报，合生创展的净利润率为41%，相当于万科的两三倍。

【楼市调控可用三步走策略】

对于宏观调控，不妨尝试以下策略：其一是征收奢侈品税。现有房产税之局部试点差强人意，不如索性向市场推开，明白无误拿高价格开刀。其二是实施“限外令”。此种限购，纯以户籍为唯一标准尺度，阻止跨地域资金泛滥。

其三是中心分拆。今日价格离谱之地，不出各色大小中心城市。若没有规划出多个中心城市、多个中心经济带，就不可能根本解决这个难题。但中心城市或区划的定位，不宜再走集中路子，不宜提倡做综合性的龙头，那样往往大而无当，反招负累。现在的中心城市与区域，功能宜加以拆分。如北京，政务中心功能使其必须容纳许多政务机构，与此关系不密切的其他机构或职能部门则可以一并迁出。在更多不同地区铺排出不同的中心定位，使之承担相应的中心功能，以化解少数城市的中心效应负荷。资源分散之后，国人的选择将不再只是北上广深这几个中心点，有限的资源压力当能得到舒缓，包括住房。

若中国东西南北中均同时存在如京、沪这样规模与档次的中心城市，形成长三角或珠三角一类的城市群、经济带，则人口的流动汇集度会被摊薄，各项城市资源、机会也会均衡起来。目前中央政府正在不同地域规划许多“新区”，试图提高和发挥各自的区域中心作用，是积极尝试的一个好开端。

【住房进一步限购困难重重】

此次二三线城市限购政策的执行将遭遇一定的困难。首先，如何界定“房价上涨过快的二三线城市”？房价涨幅超过多少算过快？二三线城市又是哪些城市？这个依据需要仔细考量。其次，现在保障房建设、水利建设和教育发展都在指望土地出让金收入，地方政府不敢贸然打压房地产市场。粗略估计，截至2010年底中国政府债务大约为28万亿元人民币，约为GDP的71%。如果通过全面限购措施打压房地产市场，那么大量通过土地担保的地方贷款将面临坏账风险。

另外，二三线城市正处在快速发展期，从城市运营的角度看，需要一个相对宽松的经济和政策环境。再从调控政策的运行机理来看，限购政策本质上是“堵”的思路，只是迫使资金流向其他区域或领域，造成新的市场混乱，并没有给资金合理的出路。因此，解决当前房价上涨过高问题，仅靠行政性限购政策是不够的，而要采取综合措施，多方推进，对症下药，科学筹划，才能逐步化解这个问题。

► **幕后新闻**（挖掘新闻背后的新闻，披露不为人知的内幕）

【高端投资为何热衷红酒拉菲】

一瓶 1982 年的拉菲，从 1999 年到 2009 年的 10 年间，价格增长率高达 857%，一度成为 21 世纪前 10 年间英国市场投资回报最高的商品。

保持纪录

拍卖会上的拉菲从来不缺少眼球，一直保持着最贵的葡萄酒纪录。2010 年苏富比秋拍，3 瓶 1869 年的拉菲打出了洋酒拍卖史的纪录，成交价每瓶 181.5 万港元，且均被一位亚洲买家电话夺标。伦敦国际葡萄酒交易所信息显示，1982 年拉菲在 1983 年进行的橡木桶陈酿阶段期酒交易价格为一箱（12 瓶）255 英镑，而目前英国市场的平均价格已飙升至 49776 英镑，期酒价格已经上扬近 200 倍。做红酒生意，目前有三种方式：购买成品酒、押注期酒或购买酒类基金，以及投资酒庄。

“拉菲价格的飞涨只是红酒中的特例，这与其品牌以及创始人罗斯柴尔德家族的背景有很大的关系。”业内人士分析认为，罗斯柴尔德本身是金融机构，其终端消费者本来就不差钱，这方面的因素也会托起拉菲的品牌。波尔多顶级酒庄的运作模式很像 2000 年的网络公司，他们每次只卖出一小部分红酒，以稀缺引发市场狂潮，然后再一瓶一瓶地出售。

2010 年 7 月，法国波尔多菩依乐村的拉菲庄 2009 年份波尔多期酒品尝就引来了大量中国买家，仅第一批预售中，2009 年的某种拉菲期酒以每箱近 1 万欧元的价格，4 天之内即告售罄。一个多月后，该酒提价近 30%继续出售。饥渴的市场和有限的产量，催生了这股拉菲热。受种植面积影响，在拉菲酒庄，2 至 3 棵葡萄树才能产一瓶红酒，整个酒庄年产量控制在 2 至 3 万箱（每箱 12 瓶，每瓶 750ml）。为了平衡需求，拉菲红酒的预订通常在葡萄成熟的半年前进行，且每人最多只能预订 20 箱。至于年代久远的拉菲红酒，更是存世稀少。

拉菲庄园

拉菲的价值拜拉菲庄所赐。近日，伦敦国际葡萄酒交易所公布了波尔多酒庄价值“排行榜”，正如人们预期的那样，波尔多五大一级酒庄分别占据了排行榜的前五位。拉菲庄正牌酒平均价格为每箱 12589 欧，平均产量 22000 箱，该庄副牌酒平均价格接近每箱 4000 欧元，平均产量 24000 箱。由此为拉菲庄创造了逾 37 亿欧元的价值，使之坐上了波尔多酒庄的第一把交椅。

拉菲庄的地理位置将很多美名带给了拉菲，那里，土壤、气候给拉菲带来了花香、芳醇和典雅，直至被誉为葡萄酒王国中的“皇后”。关于拉菲的记载最早可以追溯到公元 1234 年。彼时，位于法国波尔多普依勒北部的拉菲所在的地方正是维尔得耶修道院。17 世纪尼古拉·西格尔家族的到来使得拉菲庄园开始走上正轨。18 世纪初，拉菲庄园葡萄酒打入了伦敦市场。在法国首相的支持下，尼古拉从路易十五处获得“葡萄酒王子”的封号，拉菲庄园葡萄酒从此荣升为“国王之酒”，整个凡尔赛宫弥漫着拉菲的味道。如今，三分之一的拉菲被卖到美洲，三分之一在欧洲，剩下三分之一则出口亚洲，而中国目前是拉菲在亚洲最大的市场，超过了日本。

► **观察思考**（最新颖的观点，最独到的言论，最前卫的思想）

【调控是五十年的事】

调控是必然的，至于是否准确，需要大家提供智慧供调控时参考。过分调控市场失灵，不调控政府失灵，因此我们需要在政府和市场间找到一个平衡点，虽然这可能很困难，但需要长期坚持。过分的计划经济手段，以及过于采用行政命令的手段是不行的，而完全用市场化的手段也不行的。我们可以从美国不到百年间发生了两次经济危机这点看出。调控是50年的事情，不是一年的事情。

因为房子有公共品属性，房价的上涨将使贫富差距拉大。政府的调控实际上是对开发商有好处的，调控不是不让开发商挣钱，而是让其慢慢挣，调控到房地产的利润跟其他行业利润一样的水平，没有暴涨、没有投机的时候，行业才会出现理性状态。

很多人认为下半年“限购令”会取消，其实不然。限购只是整体调控政策里的一个手段，不要只把限购看作是宏观调控。如果不限购，有钱人三套五套不断买，买的人多了，供应不上了，房价更高，物价也就更高。同时还要考虑整体效果，就是贫富之间的差异，如果富人越来越富，没有房子的人仍然没有房子，这个差距就会越来越大。这从国家的整体利益上讲，虽然房价拉高可能对房地产行业有利，也许对某些地方政府也有利，但对全中国的稳定，对全中国的共同富裕是有害的。至于限购，要看将来房价环比曲线走势。如果是比较平稳和理性的，可能会逐渐放松，如果还不平稳，“限购令”将继续。（本文系中国科学院可持续发展战略研究组组长牛文元观点节录）

【二三线城市限购要拿捏得当】

国务院明确指出，房价上涨过快的二三线城市也要采取必要的限购措施。然而，对二三线城市楼市的限购，要把握火候，拿捏得当。

首先，在限购名单的确定上，必须落实哪些是房价上涨过快的城市，这就要求住建部和地方政府仔细调查分析，准确确定限购对象。现在，市场上出现了将住房限购政策扩大至所有城市的声音，这不可取。对一些房价变动不明显，不是投资、投机炒作对象的二三线城市，没有必要实施限购政策。

其次，二三线城市的限购不能照搬现有政策，应该去除户籍化限制规定，火力应该更集中在抑制投资、投机需求上。比如：不考虑户籍情况，一律禁止购买三套以上住房。这是因为，过度强调户籍限制有户籍歧视之嫌疑，也不利于推进城市化；同时，二三线城市与一线、省会城市区位条件不同，地市级城市一般都管辖着几个县或者县级市，它们相距很近，个别县与市区已经连为一体，在这种情况下依据户籍进行限购，容易脱离实际情况，达不到好的效果。

此外，现在有的城市提出了限购令长期化的意见。需要明确的是，限购令这种行政调控措施只是抑制投资、投机需求的权宜、临时之举，在当前中国经济出现回调的情况下，一定要给房地产市场预留一些拉动经济的动力空间，保障性住房、中小面积住房、刚性需求拉动的商品房市场——这三大块对经济的拉动力不能削弱。在保障性住房大量投入市场，中小户型、中低价位商品房占比大幅增加，

住房结构出现明显好转，房价回归合理价位以后，所有限购政策都应及时退出，或者被经济调控手段替代，比如停止第三套以上购房贷款、征收高额商品房资本利得税及交易税等。（作者系知名财经评论员余丰慧）

【禁令下高尔夫球场缘何坚挺】

据报道，在2004年国务院暂停新建高尔夫球场的禁令发布之后，截至目前，全国又新建了400多家高尔夫球场。

我国暂停建设高尔夫球场，原因在于高尔夫球场占用大量耕地、林地和天然湿地，对于耕地资源、林地资源紧张，环境平衡相对脆弱的我国来说，这是对粮食安全和环境安全的严重威胁。另一方面，违建高尔夫球场将公共景观围起来变成“私享领地”，也是对属于全民的公共资源的侵犯。

违规建设者敢犯中央禁令的一大原因，在于以往国务院的禁令用的是“暂停”的语气，且国务院2009年在促进海南旅游业发展的文件中还提到要规范发展高尔夫产业，因此他们便有了这样的算盘：在已有巨额投入、造成既成事实的情况下，先怀孕后结婚，期待等“暂停”变成“允许”之后，名正言顺地将“体育公园”、“休闲俱乐部”的牌子换成“高尔夫俱乐部”。此次国务院督导组督导整治各地高尔夫球场，正是要以坚决的行动，打破一些地方政府官员和开发商对高尔夫球场“奉子成婚”的幻想，树立中央政令的严肃性，才能遏制住土地违规违法之风。（本文系《中国房地产报》评论节录）

【双轨制不会加剧住房“贫富分化”】

未来5年国家将建3600万套保障房，此举被普遍认为将奠定“市场归市场、保障归保障”的住房“双轨制”新格局。然而，一些与“双轨制”相伴的误区也同步显现，比如保障房将成低端住宅的主角，商品住宅却迅速豪宅化，导致住房贫富分化加剧。

这种说法有点严重化了，房地产市场格局只会因保障房的大量兴建作出调整，而不会直接放弃中低端商品住宅发展，主要有以下几个原因：

中低端商品房市场仍有长期市场需求。由于公共资源和社会资源对保障房建设投入有限，大量中低收入群体居住问题依然要靠自己打拼。

中低端商品房仍有可观的利润空间。相对高端商品房，中低端住宅的开发周期短，变现能力强，利润依然可观。同时在地方保障房建设力度不足的情况下，容易获得宏观经济政策的支持，比如土地供应和信贷。

高端商品房的发展空间有限。调控政策已在不断挤压一二线城市投机者的生存空间，而一二线城市恰恰是高端商品房的主要阵地。所以大规模的高端住宅建设是不可持续的，大部分房企会选择进入中低端商品房市场。

目前住房市场要解决的问题是增加有效需求和控制投机，保障房介入房地产的负面影响不在于保障房本身，而在于地方公共资源对保障房的支持，如果保障房也能获得和高端商品房一样的交通、教育、医疗等公共事业配套，那么“双轨制”形成的住宅贫富分化将是低于社会容忍度的。3600万套保障房建设是一项浩大的工程，我们不能苛求配套服务一步到位。（本文作者系撰稿人刘德安）

► **房企瞭望** (他山之石可以攻玉)

【中建为何敢逆市大规模拿地】

“土地收割机”中建地产于 2010 年底再度启动拿地,并在 2011 年上半年显示出良好的“收割状态”。据中国建筑业绩报告显示,上半年增加土地储备 1465 万平方米,其中 776.8 万平方米属于中海地产,剩余 688.2 万平方米则来自中建地产。截至目前,中建地产的土储已达到 2145 万平方米,入驻城市达 35 个。

眼下,众房企在拿地一事上均表现得相当谨慎,而中建地产在土储方面却显得颇为豪壮,直接进入土储第二梯队。对此,中投顾问房地产行业研究员韩长吉认为,中建地产趁当前部分中小房地产企业拿地积极性不高的时机,逆势拿地,将有效降低其资金使用量,扩大利润空间。“目前,中建地产的土储在国内房企中处于第二阵营(15 名左右),如果中建地产能够保证开发和土地储备能力相匹配,中建地产将很有可能在 5 年内跻身地产企业第一阵营。”

据公告,中建地产上半年销售额约为 70 亿元,这意味着今年中国建筑旗下又将多了一家 100 亿军团的房企。“在调控、限购背景下,房地产行业‘强者恒强’的局面没有改变,只要中海地产在前期能够给予中建地产资金、项目培养,中建地产绝对能够在短时间内成为另外一个中海地产。”韩长吉表示。

【龙湖力推城市综合运营品牌】

作为龙湖三大商业品牌(天街系、星悦系、MOCO 系)之一,位于北京地铁 4 号线西苑站的开放式街区——北京龙湖星悦荟的亮相被认为是龙湖在北京市场的尝试,其商业地产的“野心”初露端倪。

龙湖早年已有商业项目,但与其住宅相比,在总规模上所占比重较少。2010 年上半年,龙湖地产成立商业地产部,负责龙湖旗下商业项目的运营、推广和招商,商业地产布局逐渐浮出水面。近期,龙湖地产任命四位新执行董事的扩编举动被解读为转型而做的调整。

“未来几年内在商业地产开发速度上超过中粮,而品质方面力争超过万达。”龙湖在商业地产开发有如此愿景。按照龙湖的商业地产规划,2015 年底集团在境内运营的商业项目达到 18 个,持有型物业面积达到 200 万平方米,所贡献利润将占利润总额的 15%-20%。

目前,龙湖加大在住宅之外的领域投入已成企业发展方向;在商业地产中,以企业持有型为主。据龙湖地产董事长吴亚军此前透露,在“多业态”产品线上,龙湖地产将增加商业地产、旅游地产、养老地产等产品类别。同时,龙湖将由单纯住宅开发转向城市运营,由精品住宅品牌转向为更多消费者认知的高品质城市综合运营品牌。

【本刊说明】: 因编辑量大、人手有限,难免有错误和疏漏之处,敬请谅解!

河南省房地产业商会秘书处

责任编辑:谢艳萍

Q Q: 251699754 电话: 0371-6558 2840 手机: 138 3802 8314