

登岛人数涨购房人数降 海南房地产业陷尴尬

■ 崔陆鹏 报道

“全满!全满!全满……”这几天,一间海南各大星级休闲度假酒店的入住情况,几乎每家酒店的回答都是一样的。

据海南省人民政府副秘书长张震华介绍,APEC期间海南成为北京人旅游度假的首选,登岛人数是去年的三倍。

大规模的游客登岛并没有转换为海南楼市的客源。“今年比去年还不好卖,去年旺季,我一天可以接到一两组客户。今年自十一以来,两三天来一组客户很常见。”在三亚某项目做销售三年的小张告诉记者。

销售不好,却未影响开发商投资海南的信心。

据三亚市房管局数据显示,前三季度,三亚全市房地产开发投资完成265.1亿元人民币,同比增长20.8%。然而,今年前三季度,三亚全市房屋销售面积73.99万平米,同比下降43.7%。

投资与销售形成强烈的反差,这也造成海南市场的新一轮洗牌,本土小开发商在逐渐退出历史舞台,取而代之的是资金雄厚、市场化程度高的岛外大型房企。

集中扎堆开盘 问抢客手段哪家强?

日前,记者实地走访三亚迎宾路,道路两旁鳞次栉比地排列着万科湖畔、万科森林、融科蓝立方、绿城一山湖、金手指三亚1号等近20个楼盘项目。

据了解,这些楼盘大部分都计划在2014年年底开盘,或是将有新产品推出。目前,很多项目正在采取各种优惠措施“疯狂”认筹,抢占客户。

记者了解到,鸿坤山海墅今年一期开盘后,去化率达80%。国庆结束后,该项目又推出其他优惠政策。“现在推出的两房户型,购买63平米,额外赠送的面积有18平米。”等于花60平米房子的钱,买到80平米的房子。”销售人员林小姐说,“10月底,我们已开始售卖项目新产品,项目整体均价在20300元/平米。”

僧多粥少,是对当前三亚市场最客观的形容。为了“填饱肚子”,三亚各家项目不得不一方面向岛上分销“施粥”,另一方面大规模地出岛“化缘”。

记者走访发现,鸿坤山海墅、融科·蓝立方、君和君泰等迎宾路部分项目案场出现了中介公司人员(即分销商)。

后据知情人士张浩透露,自去年开始,在三亚就有一些楼盘开发商开始与当地房地产中介公司合作,让中介人员驻场售楼



处,往项目输送“人气”。“项目找中介来项目驻场卖房,也是看中了他们手上的资源。”张浩说,“案场置业顾问接待项目的自然来客,而中介人员,则通过他们自己手上的渠道带客户上门看房。”

据张浩透露,随着三亚楼市成交量的萎缩,开发商和二手中介合作的联动势头越来越猛。“房企除需要二手中介大量客户资源之外,达到近10个点甚至更高的佣金提成是中介们趋之若鹜的重要原因。”

此外,一些大开发商则放手一搏,大规模出岛揽客。纪先生在海南万科工作多年,一直负责岛外营销,“往年旺季,我已经回岛,帮助岛上营销。今年,岛上客户明显减少,我们还得以在东北、北京等地做营销活动。”他告诉记者。

近日,由海南省住房和城乡建设厅牵头,包括三亚、海口、陵水等在内的十大楼市供应主力县市在北京汇报推介会,汇集了万科、绿城、绿地、碧桂园等29家房企。在北京做完推介后,这一行人便匆匆离去,前往其他城市撒网。

对此,三亚当地一名不愿透露姓名的营销负责人表示,万科、雅居乐、富力这样的大房企,人员充足、营销费用较高,有资本出岛大规模撒网。“像我们这样的小项目,没有人力、财力出岛营销,只能与分销商合作,这是最简单、最实际的方法。”上述负责人告诉记者。

熊市三亚获投资反增两成 企业加速洗牌

购房人少了,房子自然不好卖。据三亚官方刚发布的《2014年三季度三亚市房地产运行情况》分析称,今年前三季度,三亚全市

房屋销售面积73.99万平米,同比下降43.7%。

对此,三亚市房地产协会秘书长刘树国表示,今年以来,房屋销售增速下降主要是受到房地产市场销售不景气、相关政策法规对房地产的调控、上年同期基数偏大等系列因素的影响,导致三亚市房地产销售市场均保持在两位数的下降幅度。

去化量下滑,使得本来就库存高筑的海南楼市,积粮更广。

据海南克而瑞最新数据显示,2014年三亚前三季度住宅市场成交量有所萎缩,成交价格同比有明显上涨。并且,三亚前三季度商品住宅市场存量环比上涨7.87%,增长速度创新高。

当前存量378.35万平米,2013年第一季度到2014年第三季度海口商品住宅共成交194.45万平米,月均去化9.26万平米。

根据计算,在无新增供应的前提下当前存量需41个月才能去化完毕,去化压力加剧。

仅迎宾路新入市的项目就达20余个,库存将越来越多。“今年整体楼市都不理想,有的项目改了一两次开盘时间,到目前都不敢开盘。”海南克而瑞总经理沈虹分析称,“如果蓄客量没有达到预期效果,开发商根本就不敢解筹,可能一解筹就‘死’了。”

在销售低迷之时,三亚今年房地产开发投资依旧保持平稳增长。

前三季度,三亚全市房地产开发投资完成265.1亿元人民币,同比增长20.8%;房地产开发企业资金到位354.8亿元,比上年同期增长66.3%,资金到位率为133.8%;商品营业用房完成投资25.6亿元,同比增长85.8%,比上年同期提高110.5个百分点,高于住宅和其他投资增长。

“其实三亚是一个弱肉强食的地方,没有稳定的客户来源,没有充足的资金储备,就逐渐会被挤垮。”资深业内人士詹鹏说,留下来的应该就是大的开发商和项目,接下来的价格战或将出现新变化,愈演愈烈。

在实地走访期间,记者在迎宾路相邻的榆亚路发现,有的楼盘已经挂出大横幅,要开始“项目转让”。

“三亚没有雾霾、没有冬天,到三亚买房子就是买健康、买生态环境,今后楼市需求会很大。”沈虹说,但是,房地产商需要进一步提升品质和配套服务,提供差异化的产品,“同质化竞争激烈,没有足够实力和不够专业的企业,或将面临被市场淘汰。”

“海南不相信眼泪”

小张大学毕业后,选择留在海南,做房地产销售已经三年。与记者攀谈时,他边抱怨着自己生不逢时。

“2010年,国际旅游岛刚刚批下来,早几年毕业的学长卖房狠狠地捞了一笔,他们有人在海南置业,有人拿钱回了老家。”谈话中记者得知,他刚毕业那年整了点钱,在海口也买了房,谁知道这几年市场不好,他还贷的压力很大。

像小张这样在毕业后,选择留岛的人不在少数,基本上在从事房地产销售及相关行业,这几年对于他们来说是不小的考验。“有很多人扛不住了,选择了离岛,我们这部分置业了还在坚守。”他说。

从事这个行业最基层的销售人员如此,上层的地产公司日子同样不好过,大鱼吃小鱼更是市场必然规律,绿城、碧桂园等大型房企通过吞噬滞销项目,顺利进入海南乃至三亚市场。

“海南市场门槛在提高,岛上的小房企没钱拿地、无自有渠道销售,资本雄厚的大房企则在岛上疯狂拿地、抢占市场。”一位不愿透露姓名的开发商告诉我。

从今年初开始,万科收购香水君澜项目剩余开发和销售、广物收购海南之心三期、中信收购红磡香水湾二期、碧桂园通过收购部分股份形式投资澄迈海南欧洲风情小镇与珊瑚宫殿……

弱肉强食的三亚市场,从来不相信眼泪,剥离资金周转压力的竞争,将让企业有时间和精力深耕项目本身的品质,这也正是旅游地产的实质。

“躺着挣钱”的房企格局已经渐行渐远,除了基础性的配套设施,旅游地产将注入养生、养老、购物、国际论坛等更为多元化的旅游体验。

大房企进入市场,也为海南楼市带来新鲜血液。

湖南对接欧洲 “湘满欧”铁路开通

■ 宋毅李 报道

11月中旬,从湖南长沙始发的首列“湘满欧”国际班列,经完成全部旅程,顺利到达终点站德国杜伊斯堡。

记者从满洲里海关获悉,装载着22个集装箱的首班“湘满欧”货运列车于11月7日驶出满洲里口岸,进入俄罗斯西伯利亚大铁路,经过约1个星期的长途跋涉,已与11月15日前后抵达德国杜伊斯堡,车上所装载的来自中国的各种货物,正被转运到欧洲各地。

随着中俄关系的升温,满洲里海关变得更为繁忙。作为全国最大的铁路口岸,满洲里口岸承担着中俄两国60%以上的陆路运输任务,换装能力接近7000万吨,居中国沿边口岸之首。

“湘满欧”诞生

对满洲里口岸而言,2013年以来,是通欧班列稳步增长的一年。自苏州始发,通过满洲里出境,最后抵达德国杜伊斯堡的“苏满欧”班列,已经成功开行30列,进入常态化运营。

“苏满欧”班列也被誉为“丝绸之路东线”,在此基础上,具有同样需求的货运班列,在苏满欧开通之后,一直在紧锣密鼓地筹划之中。湘满欧班列由湖南长沙始发,一路北上到满洲里,再由满洲里出境,由俄罗斯远东铁路,一路向西进入欧洲。

此次“湘满欧”班列的开通,为这条东线亚欧大陆桥进一步提供了实体支撑。

满洲里海关关员王健分析认为,此番开通“湘满欧”班列,对优化国际物流格局、提升国际物流整体时效、深化我国内地与欧洲双边贸易发展亦具有重要意义。资料显示,欧盟是湖南省第一大贸易伙伴,俄罗斯和东欧因自然资源丰富、市场潜力巨大,也成为湖南省十分重要的海外新兴市场。

“湘满欧”班列内联中国中北部发达的铁路网络,外接俄罗斯西伯利亚大铁路通往欧洲,构建起了一条新的陆路运输通道,而俄罗斯赤塔至后贝加尔斯克铁路电气化改造即将完成,该铁路运输能力已达1.2亿吨。

连接湖南与欧洲

据了解,湖南省对欧盟贸易输出年均增长率保持在15%以上。仅2013年,湖南省对欧盟(28国)进出口33亿美元;对俄罗斯的贸易输出5.43亿美元,同比增长40.9%。

满洲里海关车站办事处物流监控科副科长柳石告诉记者,“湘满欧”班列的开通具有多重优势。在“湘满欧”班列未开通之前,湖南省出口德国等欧洲国家的货物,基本依靠水路运输,一般需要35至40天以上,过长的货运运输时间,加大运输成本的同时,也降低了货物本身的市场价值。而“湘满欧”班列开通运行之后,运输时间相对有保证,货物运输过程也可以随时追踪,而且不受恶劣天气影响,确保了货物运输的时效性。

柳石说,从安全性上看,湖南省对欧出口主要以电子产品等高价商品为主,“湘满欧”班列经过俄罗斯直接抵达欧洲,不经过中亚各国,虽然路程较远,通关上却更为便捷。俄罗斯作为中国重要的战略合作伙伴,国内政局稳定,运输中货物损坏、盗窃或灭失等风险低,安全系数高。

浙江省长解密浙江为何盛产首富

■ 赵晔娇 王晓婕 报道

前有杭州娃哈哈集团有限公司董事长兼总经理宗庆后、后有阿里巴巴集团董事会主席马云,浙江似乎盛产中国大陸首富,有何秘诀?19日,参加首届世界互联网大会的浙江省省长李强进行解密:我想答案就是一个字“人”,因为浙江人敢为人先,特别能创业的独特精神。

在世界互联网大会的分论坛“透过浙江看中国——信息经济论坛”上,李强主动提起了这一话题,他说:最近有不少人来问我,阿里巴巴为什么能够诞生在浙江,还有人问浙江为什么多次产生中国大陸的首富?

“答案是一个字‘人’,因为浙江人敢为人先,特别能创业的独特精神。”李强解

答。

记者了解到,宗庆后被誉为“饮料大王”,他靠卖水卖至中国首富的故事也颇为传奇。他在2010年的中国富豪榜上曾名列第一,2012年凭借100亿美元的净资产重新登上榜首,其净资产较上年增加35亿美元。

马云的故事也是家喻户晓。两个月前阿里巴巴在美国成功上市,创下了全球史上最大的IPO交易,最近阿里巴巴的市值最高已经超过三千亿美元,三千亿美元就相当于1.8万亿人民币,几乎是20多年来浙江省全省在境内上市250多个上市企业市值的总和。阿里从开始的创业到成长为世界级企业,只用了15年时间。

无论是老牌浙商领军人物宗庆后、新一代浙商的领军人物马云,还是多如繁星

的风云浙商,抑或是默默耕耘的平凡浙商,李强用三个特点概括了他们的创业。

“一个是草根经济。人人创业、大众创业的草根创业,创造了一个又一个以小博大无中生有的商业奇迹,在我们浙江平均不到14个人就有一个老板,平均不到15个人就有一个企业。浙江创业的第二种特点就是创业文化,主要是四种文化交融的结果,首先是海洋文化,浙江人敢闯敢干,具有冒险精神,其次是山地文化,还有就是移民文化,浙江人团结互助,喜欢抱团,再有就是重商文化。第三个特点是开放诚信。”李强说。

李强还觉得,浙江人的创业精神中还注入了“平等开放”的互联网基因,使得互联网经济在浙江高速发展,而且形成了一定的比较优势。

据介绍,浙江现在拥有3300多万网民,

老百姓信息消费能力比较强,互联网应用比较突出,信息技术产业发展比较快。特别是电子商务比较发达,浙江省还是全国唯一的信息化和工业化深度融合的国家示范区。

李强认为:“浙江完全有可能抓住互联网崛起的历史机遇,顺势而为,大力发展以互联网为核心的信息经济,为浙江经济的腾飞插上翅膀。”

他说,记者了解到,浙江目前正在打造更有效率的政务生态系统,更具活力的产业生系统,更有激情的创业生态系统,更有魅力的自然生态系统。并打造了一大批有浙江特色的创业平台,比如互联网创业小镇、天使基金小镇、云计算小镇等。

由于大批互联网创业青年正在向浙江省内的杭州等地方集聚,李强相信,未来会有下一个小马云的诞生。

国务院调整城市规模划分标准 10 余城冲击 GDP 万亿

■ 李秀中 报道

今年前三季度,重庆地区生产总值增长了10.9%,天津增长了10%,不出意外,今年重庆将独占鳌头,成为全国增长冠军。

过去几年里,天津和重庆增速一直位居前两位,成为名副其实的明星城市。

30多年来,从深圳到上海、从苏州到天津、重庆,明星城市接连出现新秀。随着新的国家战略实施,下一轮明星城市有哪些呢?

“明星”成长轨迹

在今年之前,天津已连续四年保持GDP增速全国第一。

2010年~2013年,天津分别增长了17.4%、16.5%、13.8%和12.5%。

2010年重庆以17.1%居第二,2011年天津和重庆以16.5%并列第一,2012年和2013年重庆以13.6%和12.3%位居第二。

从天津和重庆高增长的背后,可以清晰

看到国家布局和政策的支持:2005年,国家批复成立天津滨海新区,又将其作为综合改革试验区,国家还明确提升天津为北方经济中心,一系列政策和重大项目向天津倾斜。

重庆的发展,也有着相似的政策因素影响。2007年以后,重庆先后争取到多项重大政策支持,比如第三个国家级新区“两江新区”的设立,同时,重庆又紧紧抓住国际金融危机之后的产业转移,实现高速发展。

浙江大学区域与城市发展研究中心执行主任陈建军对记者分析称,这些明星城市快速增长主要得益于国家政策倾斜。

实际上,中国的明星城市大多伴随着国家战略布局和政策导向而生。

不过,也有一类城市更多依靠自身的力量快速发展起来,比如苏州和温州。它们也成为两种发展模式的代表。

苏州一方面大力发展乡镇企业,另一方面引进电子代工产业,实现高速增长,其经济总量位居全国城市前五位。

随着新秀的崛起,这些明星城市有的已

经逐渐变成“大腕”,有些则遇到瓶颈,明星效应逐渐衰减。

中国社科院研究员徐逢贤向记者表示,其中,上海和天津的地位和明星效应依然会保持不减。

他说,在推进京津冀一体化的战略下,天津将作为京津冀的门户、北京产业转移的承载地区,会继续保持快速增长的势头;上海自贸区的将带动上海的增速提升,上海在人才、产业基础和区位上都有很强的优势。

大战略催生哪些明星城市

新一届政府上任以来,已经推出几项重大区域发展战略,包括丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路,以及长江经济带。

按照此前分析的明星城市的成长轨迹,这些大战略能否催生新的明星城市呢?

最近几年中西部的城市迅猛增长,不断超越东部沿海地区的城市。

继天津、重庆和苏州三年前GDP突破万

亿元大关后,今年成都和武汉可能将携手迈进城市“万亿俱乐部”。

不仅如此,还有4-9座城市也在发起冲击,城市万亿俱乐部将在未来两年大扩容。

实际上,城市GDP排名榜单第二集团军是一个庞大的城市群体,除去成都和武汉两只领头羊之外,还有10余个城市紧紧相踵。统计数据显示,2013年,杭州、无锡、南京、青岛都突破了8000亿元,大连、沈阳、长沙、宁波和佛山则在7000亿元层级。

徐逢贤表示,中部的郑州、武汉、长沙增长速度都会加快,它们是南北要道、东西要道,地理位置很好;西部的西安和乌鲁木齐将受益丝绸之路经济带发展快速增长;东北的沈阳和大连比较突出,沈阳是工业基础雄厚,而大连是东北地区的出海口。

统计数据显示,2013年,武汉、郑州、长沙、西安、乌鲁木齐、沈阳和大连GDP分别为9051.27亿元、6202亿元、7153.13亿元、4884.1亿元、2400亿元、7223.7亿元、7650.8亿元;其增速分别为10%、12.1%、12%、

11.1%、15%、10%和9%。

其中,武汉领先优势明显。近几年,武汉先后超越东部重镇,处于全国城市“第二集团”的领头羊位置。

徐逢贤表示,武汉是长江经济带上的关键性城市,是重点开发城市。在长江经济带规划中,武汉被确定为长江中游航运中心,同时它又是京广线的重要站点,九省通衢当之无愧。

不仅在于区位优势 and 区域规划上,武汉还拥有比较强的产业基础。最近几年,很多工业项目拉动武汉GDP快速增长,比如电子产业和80万吨乙烯项目。

陈建军认为,未来出现天津和重庆这样的明星城市的可能性并不大。不过,未来会出现依靠城市本身的能力和发展战略,挖掘内在潜力,利用区位优势等快速发展的城市。

在他看来,比如成都、杭州、武汉和西安等城市,可能不会像天津和重庆那样具有全国性“明星效应”,但有良好发展潜力以及战略规划。