

# 多管齐下 积极培育住房消费市场

湖南省人大常委会副主任 陈叔红

省委书记张春贤同志在4月29日省委常委扩大会议上明确提出：“培育发展住房消费是当前房地产工作的首要任务，要研究部署培育发展住房消费工作，继续整顿规范房地产市场，促进房地产行业科学、持续、健康发展”。为贯彻落实张春贤讲话精神，各级政府，各职能部门应该从以下几个方面采取积极措施，推动我省住房消费。

推动住房消费首先要依法依规进行，规范

房地产市场秩序；要明确任务，“发展”是根本，“促进消费”是实质；要做好协调服务，不断优化投资环境；要加强产权规范化管理，杜绝违规操作行为；要加强行业风险防范和管控，整顿房地产市场。

其次，省委、省政府重点打造“3+5”城市群建设，各级政府和部门要高度重视和把握这一契机，主动建立城市群房地产行业协作机制；要加强合作，互惠互利，积极培育市场，高效率利用

合作机遇；主抓城市合作的重点项目，高起点规划、高水平管理、高质量把关、高效能服务、高层次思维，以合作推动我省住房消费水平的提高；要促进企业、行业协作，推行服务承诺，推动项目合作。

再次，要强化培育住房消费的工作措施。国家和省市稳定房地产市场的政策在今年上半年取得了良好的效果，有力的拉动了住房消费市场。但总体来讲，发展还很不平衡。下一步我们要

坚持贯彻落实中央、各级政府部门已有的利好政策；改善民生、促进房地产消费市场发展。

最后政府要完善城市功能，提升城市品味，推进基础设施建设，打造和铸就城市名片，大规模引进知名企业；企业要加速发展，开辟多种融资、引资渠道，做大企业、做强项目，提升企业品牌知名度；同时要努力创新合作方式，形成产业地产联盟，整体发展，并加强与媒体合作，开展多种有效的招商引资活动。

## “培育发展住房消费”大家谈



安强

“培育发展住房消费”是省委省政府应对金融危机，推动湖南经济发展，实现弯道超车战略的一个重要的、正确的举措。”湖南保利房地产开发有限公司董事长安强对房地产业的发展充满信心，他说，湖南正在全力推进新型城市化建设，城市化的过程就是房地产业发展的过程，无论长沙还是整个湖南，房地产业发展空间巨大。

### 让好产品满足需求

国家、省、市各级政府出台的一系列扶持房地产业发展的相关政策，对房地产市场起到了积极的促进作用。安强认为，在目前市场明显回暖的情况下，一方面相关部门应打击投机，鼓励真正需要买房的人适度消费。另一方面，开发商要根据市场形势变化及购房者需求，推出配套齐全、环保节能、价格适中的产品，配合政府促进住房消费。

作为保利旗下的保利·麓谷林语项目，今年

7月开盘当日竟热销620套，创造了长沙开盘当日销售的最高记录。“事实证明，在长沙高新区这样看上去人气不旺的地方，由于经济的发展、高新技术产业的发展，以及农村城市化发展的进程，刚性住房消费需求潜力巨大。这些潜在的消费者并不一定需要豪宅，可他们也要追求产品品质，对楼盘的环境、节能、减排等要求较高。”安强认为，住宅区的减排非常重要，开发商要控制自己对利润的欲望，设定合理的利润诉求空间，最大限度的对产品进行创新。为此，麓

## 让绿色建筑造福湖南

——访湖南保利房地产开发有限公司董事长 安强

谷林语在节能环保方面要求十分严格，力图通过采用洁净能源、地源热泵等，把麓谷林语打造一个绿化、环保、节能、减排的低碳社区。

### 立足长沙 布局全省

保利地产在长沙一直按照政府的总体城市发展规划进行项目拓展，2006年率先在长株潭融城核心的长沙县暮云镇开发别墅项目。2008年市场最低迷的时候，保利响应先导区之约，率先进入大河西先导区的核心区域，投资开发“麓



—第4期—

主编：胡仕平  
本期编辑：周海波、郑佳、曹业  
副刊热线：0731 82251348  
电子邮箱：dchnbj@163.com  
网络支持：www.chinaslb.cn

谷林语”。同时，保利地产还试水岳阳开发了保利·洞庭东岸。

“我们认为整个湖南的经济已进入高速发展阶段，尤其是省委、省政府提出的弯道超车战略，湖南房地产行业将迎来一个高速健康的发展阶段。所以在这个阶段，我们首先会做大做强在长沙的项目，同时也不会放过任何一个拓展地级城市的机会。”安强充满信心地表示，保利计划通过对湖南地级市的拓展，将保利的开发理念和产品带给全省的消费者。（盛超）

## “路桥湘军”助力宜居湖南

——访湖南路桥建设集团公司董事长 叶新平

286.7%。“这也与房地产业密不可分，市场回暖，城市扩容，基础设施建设项目增多，所以我们也连带收获不少。”叶新平感言：“我认为关键是我们项目承建过程中，始终坚持企业品牌效应和质量取胜的思路，坚持诚信经营。”

作为中国“AAA”级信用企业，湖南路桥建设集团公司早在上世纪九十年代，就提出了企业品牌建设战略，从品牌基础—产品品牌—品牌顶峰—企业品牌效应，不断探索和超越。例如他

们兴建的南京二桥、南京三桥、邵怀高速公路等就树立了很好的产品品牌。说到诚信，叶新平以自己的管理经验建言，企业要对合作伙伴、对员工、对市场讲诚信，合作伙伴是企业发展的助推器，员工是企业发展的动力，市场是企业发展的空间，三者缺一不可。

培育和发展住房消费是省委省政府扩内需、保增长的重要举措，叶新平敏锐的意识，企业将迎来新一轮发展机遇。“湖南路桥建设集团坚

决贯彻和执行张春贤书记的讲话精神，当前正值集团战略调整阶段，我们过去在房地产业也曾‘小试牛刀’，下一步也计划大展身手。”为此，他表示，湖南路桥建设集团公司要积极承担更多的基础设施建设工程，助力新型城市化建设，主动与房地产市场对接，打造质量上乘的路网工程，通过加强与开发商合作，完善房地产项目的功能配套，全面服务于住房消费市场，共同促进宜居湖南建设。

## 房地产业亟待“绿色革命”

——访深圳世纪星源股份有限公司总裁 郑列列

衡，经济危机没有冲击到实力开发商，楼盘价格也相对稳定，个性化产品需求市场很大，我们开发建设的太阳星城是将建筑‘绿色’到底的项目。”太阳星城项目规划用地51万平方米，绿地率50%，计划兴建4600套住宅。

谈到培育和发展住房消费的话题时，郑列列

回到了产品本身为我们抽丝剥茧：“公司始终认为市场是验证产品的最好武器，我们的产品在建筑建材上同比节能20%—60%，在住宅水处理系统上，同比节水30%；而环保健康和舒适度方面始终坚持国际与国家绿色建筑评价标准；在物业管理方面，我们尊崇和依据ISO14001环境管理认证，

比如垃圾按要求进行分类，以最大程度降低能耗，并针对项目体量制定不同的实施细则。”

对于投资长沙，郑列列满怀激情，对于太阳星城，他充满期待：“我们将秉承感激、感谢、感动的情怀回报湖湘儿女，让他们在太阳星城住得‘舒心、安心、放心’。”（唐喙）

## 建立稳定科学的住宅产业环境

湖南珠江实业投资有限公司总经理 郭佑雄

业者不但首付比例低至20%，按揭利率也可在基准利率基础上上浮30%。对第二套房的按揭却控制得很严，不但要提高按揭利率，还要提高首付比例。实际上二次或多次置业者虽然有投资或投机之嫌，但贷款的安全系数却比首次置业者要高，因为这群人已有一定资产。而首次置业者大多是刚工作不久，或收入不高的消费者。房价一旦下跌，银行坏账就可能出现。所以无论从保障银行体系的健康与稳定还是从抑制投机角度来看，按揭政策都应进行修正。无论对首次置业者还是多次置业者，首付款均不宜放得过松，至少要达到40%；同时，按揭利率可由银行根据客户的资信情况而不是置业次数在基准利率基础上进行审定。

### 制定全国统一的公积金管理办法

为加强对公积金的管理和灵活应用，建议制定全国统一的公积金管理办法，甚至成立住宅银行。住房公积金是个人财富的一部分，而不是国有资产，目前各地对公积金管理差异很大。有的地方做得较好，如广州，住房公积金放在哪个银行由单位自己说了算，每一个有住房公积金的人也都有一本自己的住房公积金专用存折，住房公积金都存在里面，取钱时只要拿上单位证明、购房合同或房产证等材料，直接去银行办理取款手续就行了。

### 提高办事效率 简化办事程序

提高办事效率，一方面可简化办事流程。例如收费方面，不管报建过程中有多少项费用需要收取，都可统一在一个窗口收费。另一方面，该省的程序或事项尽量省略，比如在广州只有房产证这一个证，土地使用年限和共有情况等相关信息在房产证上备注就是了，所以房产证与土地证可以“二证合一”。而同样在二手房交易过程中，原房东未付清的按揭款，完全可转到新房主名下，而不必像现在这样必须先还清贷款才能交易。这样可省略一些不必要的环节，不但能节约社会资源，而且也能提高办事效率。

## 市场需要培育 更需要教育

中国水电建设集团房地产(长沙)有限公司总经理 曾健

在这样一个态势下，与其说长沙需要培育发展住房消费观，不如说要教育开发商打造更多的好房子。住房消费观需要培育，但市场更需要更多的好房子，不然一切都是空谈。因此，第一是要教育开发商做好品质，建好房子。做地产就应该踏踏实实，为购房者打造70年品质好房更是一种责任，上海楼市倒塌事件看起来是偶

然，实际上反映了整个房地产行业的浮躁化，大家都在关注地王、楼王，都在关注价格，几乎没有人去关注房子本身的质量。第二是要培养消费者树立正确的住房消费观，选择适合自己的房子最重要，而不是唯大户型论、价格论。大户型不一定好，如果超出自己的预算；价格低也不一定好，如果品质不过关。像事业刚刚起步的

年轻人，经济能力有限，选择房子就没必要一步到位，买套30—90平方米的房子最好，够用即可。总的来说，市场需要培育，更需要教育，教育开发商踏踏实实造好房子，教育消费者理性选房，教育开发商是前提，只有市场有更多的好房子，才能真正满足消费者理性选房，选择适合自己的房。

## 娄底：后发赶超

娄底市房地产管理局党委书记、局长 彭逢林

### “3+5”解决了娄底房地产业发展瓶颈

与不少老牌城市相比，娄底这座新城整体规划布局合理，保持了原生态自然风光，风景秀丽，气候怡人，整个城市绿树成荫，鸟语花香；街道整洁明亮宽敞、秩序井然；楼房高低相间，错落有致，是全国有名的宜居城市。当前制约房地产业发展的主要问题是城区流动人口较小，住房刚性需求不足。“3+5”城市群高速环线通道构筑的一小时城市圈，将促使大量人流来娄底这个美丽的城市投资创业、购房安家。“3+5”城际干道与娄底独特的交通

区位优势、优美的居住环境相结合，解决了娄底房地产业发展的瓶颈问题。

### 新的城市规划拓宽了房地产业发展空间

“3+5”城市群的确定，将促使娄底从旅游、休闲、会展、工业、道路、旧城改造、新城建设等多方面重新进行城市布局。新的城市规划和城市基础设施建设，为房地产业提供了广阔的发展空间。而娄底房地产业本身也大有潜力可挖，目前新建商品住房均价仅为1875元/平方米，高层住宅均价2023元/平方米，多层住宅均价1506元/平方米。与周边地市相比，具有

很强的价格优势，且有广泛的提升空间。

### 对接“3+5”城市群建设，加快发展“两型”社会

市委市政府高度重视房地产业的发展，不断加强供应总量的调控，保持供需总体平衡，加大住房保障力度；充分发挥住房公积金贷款的作用；积极发展个人消费贷款；降低交易门槛，鼓励居民住房消费；降低建设项目资金监管比例；进一步开放房地产市场和建设领域。这些措施的出台，成为我市房地产业发展的一个重要转折点，同时也为现实与“3+5”城市群的对接打下了坚实的基础。

目前，我市已在进行的住房结构调整与“3+5”城市群建设“两型”社会需求相适应。一方面，我市大力扶持房地产业，鼓励上档次成规模开发，对开发项目中有高层建筑的进行容

积率奖励，对开发项目用地面积在100亩以上可分期办理土地出让手续，分期开发、分阶段办理项目竣工验收及产权手续，同时也适当给予0.2—0.3的容积率奖励。另一方面，在城市化快速推进过程中，加强保障性住房供给力度，加快廉租住房和经济适用房建设，着力解决城市低收入家庭住房刚性需求。到目前为止已累计竣工新建廉租房1167套，竣工面积57045平方米；竣工经济适用房1506套，竣工面积116343平方米。

娄底自身优势，加上对接“3+5”城市群的历史机遇，必然迎来经济上的腾飞，娄底房地产也将迎来一个快速发展的重要时期，从而有力地促进全市房地产业的科学、和谐、健康发展。



曾健

“3+5”城市群建设是娄底加速“后发赶超”步伐的历史机遇，而对房地产业来说，在推进“3+5”城市群建设中，无疑将进一步加速房地产业发展步伐，提升发展水平。