

日益严峻的房产调控,使得一大批房企开始了触角的延伸。

绿地、恒大、碧桂园等大型房企,昔日是超大城市开发商的代名词。十年前,他们的开发身影只出现在北上广深等一线城市,五年前才将战场开辟到长沙、武汉等二三线城市。而今,触角进一步下潜,延伸到更加广袤的三四线城市,甚至小县城,开始了一轮新的“下乡”扩土。

绿地在常德,恒大在浏阳、岳阳、郴州等地相继布局,碧桂园更是在宁乡、浏阳、益阳、张家界等地开发项目已达8个之多。

经济学家把这种房企纷纷向三四线城市,乃至县城转移的现象称为“商品房下乡”。中国房地产研究会人居委常务副主任王涌彬表示,“商品房的下乡将反过来极大地促进当地城镇化的建设”。

■记者 肖祖华

商品房“下乡” 投资与消费“双翼齐飞”



昔日农民今日城市居民。记者童迪摄

商品房“下乡”成为一种趋势

2011年5月29日,郴州恒大华府盛大开盘,短短数小时内劲销数百套房源,一举刷新郴州楼市开盘纪录。第二天的5月30日上午,经过32轮激烈竞价,恒大地产以33850.00万元的高价拍下衡阳高新区地块(约167亩),创下衡阳地价新高。

也就在第三天的5月31日,中国五矿二十三冶与湘潭九华示范区签约,合作开发九华湖项目。而此前,五矿嘉盛地产已经在株洲、湘潭等地进行房产开发。保利地产、中建地产等更是早已经在湖南的许多市州落子布局。

碧桂园控股有限公司湖南区域营销总监何旭纲表示,碧桂园也一直在全省范围

平抑房价过快增长

经济学人认为,中心城市房价的一直虚高不下,归根到底,还是供需矛盾所决定的。为了调控不断攀高的房价,国家出台了一系列的调控政策,却收效甚微。如何引导消费群体的转移,如何引导房产市场的转移,成为解决房价过快增长的关键。

省委党校行政学院决策咨询中心主任肖万春表示,县城城镇化的建设,商品房的“下乡”,能够有效分流房屋的刚性需求,将成为遏制房价过快增长的重要推手。

怀化溆浦人戴兴明是房屋刚性需求者的代表,今年35岁,两口子常年在外打工,十多年积累了近30万元存款,准备进城买房,但按照现在的房价,在深圳根本没办法

城市发展的动力之源

房产项目的开发,拉动投资,激活消费,也促进了相关产业的发展,整个城市经济的发展,促进了财政的增加,反过来反哺经济,进行现代农业、休闲旅游的开发,形成一种良性的循环。

娄底双峰县一组数据显示,2005年,该县房地产业占全县的生产总值比重不到4%,2009年达到8%,2011年达到了12%。房地产的进入,也给双峰的经济带来了前所未有的活力,2005年全县财政总收入不到2亿元。而2011年,全县财政收入达24.6亿元。

湖南省社科院农村所副调研员陆福兴表示,新型城镇化的建设必须以产业化作为支撑,随着商品房的发展,整个县域经济被激活,当地政府有更加宽裕的财政进行

内不断地看地,会持续在湖南市场上精耕细作。

省住建厅数据显示,我省县域房地产开发投资规模每年以29%比例增长。2010年,全省县域房地产开发投资470.9亿元,占全省房地产开发投资的32.6%;房地产开发投资比上年超过100%的有14个县市,商品房销售面积增幅超过100%的有20个县市。

省住建厅厅长高克勤表示,国家宏观政策调控下,房地产投资转向县域,实现重心下移具有客观必然性,高速发展的县域房地产可以快速拉动城镇基础设施建设,提升城镇建设品位,促进县域经济发展。

买房,在长沙等二三线城市买房,生活压力又非常大。他最后选择回到老家买了一套房子。

“现在北京的房价达到了4万/平方米左右,长沙的房价也达到了七八千,新生代农民要想全部在城市安家不太可能,因此,他们最有可能安家的地方在县城城市。所以,大力推进县城城镇化建设,是促进房价合理回归的根本途径。”中共中央党校经济部主任王东京表示,在广大的三四线城市,乃至县城、村镇,都将成为房产发展的重要阵地,随着市州、县城房地产的开发,中心城市的房价将得到抑制,同时逐步实现城镇化建设。

现代农业、旅游产业的发展。

在隆回县,为了配套房地产的开发,县政府投资六千万元,建设了一个大型的钢材批发城,随着县城规模的扩大,人民对生活环境提出了更高的要求,该县引资近三千余万开发了九龙商业广场、步行街,加上扩宽道路、老城改造,房地产开发带来的资本投入已经超过10亿元。

在湘西永顺县,大汉集团的进入,已经牵引该县县城综合运营涉及城市道路、给排水、市政设施等62个项目,总投资44.8亿元,其中大汉等民营企业投资10.2亿元。

陆福兴表示,房地产下乡,具有很强的带动作用,它可以充当一个城市发展的“活力之源”。

激活 投资和商业发展

商品房的建设,给城市带来了源源不断的商机。极大地带动当地的建设和商业发展。

周俊华是邵阳隆回县人,毕业后一直在深圳一家大型装饰公司上班。看到了县城房地产业的迅速变化,但却缺乏一个规范的上规模的装饰公司的现状,2010年底,辞职回乡创办了一家装饰公司。他说,“城镇人口的自然增长、旧房拆迁引起的被动性需求,以及消费水平的提升带来的二次置业、改善性住房需求,都为家装装饰公司的发展提供了巨大的市场。”

一些业主除了有家装的需求外,还要求他们陪同购买家具、软装、家电等用品,这些延伸出来的服务项目都有助于周俊华进一步开发市场。周俊华的发展路线,成为许多人创业的范本,从2010年至2011年,该县县城成规模的家装公司扩增到十几家。

随着县城商品房的迅猛发展,使第三产业在城镇焕发出勃勃生机。物流、旅游、餐饮、交通运输、住宿、百货超市等服务业态正在不断丰富与完善;二手房、租房、新房的房屋中介机构相继出现,这都极大地刺激了当地商业经济的发展。

