刘华军：房价下行概率上升

买房人最佳购房窗口期来临　房企并购将成为常态

从来没有哪一年，像今年这般一望无垠；从来没有哪个冬天，像今年这样漫天飞雪。

一线城市的量价齐跌，让品牌开发商hold不住，选择主动降价，可在长沙，则是乱象丛生，让人摸不透、看不清。

降价、打折、活动营销的层出不穷，说明为了准备足够的粮食过冬，开发商使出了压箱底的绝活，营销思路也开始产生分化。有的选择坚持，承诺绝不降价，比如星语林·阿普阿布；而有的则选择降价，或是调低价格预期，并取得了极佳的销售成绩，比如纳爱斯·阳光锦城。

到了这个份上，其实很多人都明白，今年的房地产市场不会有小阳春，金九银十的美好也成为了过去的憧憬与回忆。

在长沙房地产资深人士刘华军看来，房地产行业的调控已经成为常态，温家宝最近的喊话，证明开发商对于政策的希望，完全是幻想。

迷雾渐渐散去，楼市前景清晰可辨，行业预期昭然若揭，房价下行概率上升，买房人最佳购房窗口或将来临。

调控还将持续三年

三湘都市报：中央对房地产调控已接近两年时间，还会持续下去吗？

刘华军：显然房地产行业的调整还会继续，目前只是进入中场休息阶段，预计还会持续一年半到三年的时间。在此期间，价格下调将成为大概率事件，民间资金也会寻找新的机会。

即将被纳入限购的城市数量不会出现爆发性的增长，中央政府和地方政府仍然会有一个较长时期的博弈过程。新出台限购令的城市，其执行力度将小于一线城市，“选择性”执行恐将成为新限购城市采取的主流方式，如限购仅限于房价过高上涨过快的中心城区，或规定外来购房者仍可购房但严格规定购房的数量等。

三湘都市报：开发商应该如何应对？

刘华军：政策出台只是为了抑制房价非理性增长，抑制房价过高的城市，让房价回归理性增长，而非让市场降价。我认为只要是对房地产市场有益的各种有效措施都是可行的，不管现阶段处于何种市场，房子追根到底就是给每个老百姓一个安心的住所，开发商更应该站在社会维度、企业维度、客户维度，充分把握土地价值，建造高品质的产品。

根据自身需求和能力购房

三湘都市报：目前，政府金融政策愈趋紧张，这对长沙楼市有何影响？

刘华军：全国全面执行限贷且不断提升利率，长沙市场限贷政策也持续加强，客户已经出现比较明显的观望情绪，客户诚意度减低，成交周期延长，对改善型客户还是产生了一定的抑制作用。

政策是大势，开发商不要和政策博弈，更不能忽略其背后的经济、政治等综合的因素。在长沙经济力量、硬实力不断提升和国家高压政策所带来的双重作用下，短期内长沙楼市商品住宅价格不会出现大幅波动，长期来看，处于稳定上行通道。

三湘都市报：下半年以来，长沙楼市一直不温不火，某些楼盘还出现了一个月零成交，更有部分楼盘出现“曲线降价”，长沙房价下降是否已成定局？对于普通购房者来说，最佳购房时机是什么时候？

刘华军：长沙房价持续下降与否不能一概而论，房地产行业调控政策已经基本见顶，未来政策面将保持稳定。在此前提下，房地产市场由政策力量主导转向供需力量主导，市场走势取决于供需双方博弈的结果。

在当前供需力量主导的房地产环境下，供给量上升，需求在房价下跌的市场预期下减弱，房价下跌似乎成了必然的逻辑。但是我们还需要具体问题具体分析，全国房地产市场是一个发展不均衡的、多元化的市场，这令开发商的博弈策略有了更多的回旋余地。因而，未来开发商为了提高销售速度，也许会继续加大促销的力度，以迎合购房者的心理预期；但权衡得失，短期内开发商难有大幅降价的动作。

就买房来看，我建议大家不要盲目跟风，要认清市场变化和国家政策，选择有实力的开发商，更重要的是了解自身购房需求和置业目的，依据自身需求，在任何时候购房，都是最佳时机。

房地产并购将成为常态

三湘都市报：随着保障房建设提速，多层次住房体系也在加快建立。“十二五”期间，全国各地保障房覆盖率计划要达到20%以上，您觉得这个任务能否完成？未来保障房对整个住宅市场影响如何？

刘华军：从当前市场来看，在政府和企业大力发展下，顺利完成这一任务是应该的，但前提一定是要保质保量，才算是真真正正平衡了房地产市场，给老百姓交一张满意的答卷。

个人认为，保障房对整个住宅市场的影响不大，因为二者所面对的群体是不同的。保障房的功能在于为难以买房的公民提供一时的住所，让他们喘气养息，逐渐积累，最终走向更具个人资产意义的商品房。所以，市场的终究会归市场。

三湘都市报：今年前八个月房企并购案例为历年之最，这在未来将会呈现一个怎样的趋势？

刘华军：从现阶段经济形势来判断，房企并购的趋势会逐渐加大，行业的集中度呈加速性发展。目前大部分房企的土地规则、运作规则、税收规则是越来越规范，并购的趋势越来越明显，一些大的企业已经有了清晰的并购策略，如果大前提不变，并购也会逐步出现在大企业与大企业之间。

■记者 唐琨 见习记者 周青

纳爱斯·阳光锦城开盘2小时热销220套

11月5日，纳爱斯·阳光锦城在喜来登开盘，600批意向购房客户踊跃认购，开盘仅仅2个小时，推出的268套房源就迅速售出220套。

18点30份，纳爱斯·阳光锦城在喜来登大酒店四楼的开盘签到处早已排起了长龙。对于现场人气旺盛的情况，开发商湖南丽星房地产开发有限公司副总经理胡刚表示早有预料：“从6月25日首次公开诚意登记以来，仅7月份就吸引了几千人的来访。”

现场众多选房客户表示，之所以看中纳爱斯·阳光锦城，首先就是冲着地段来的，更何况均价只有8300元/㎡，还有砂子塘小学的教育配套。至开盘开始时，现场已经挤进了600多人。

据悉，纳爱斯·阳光锦城地处雨花亭，交通便捷，坐拥雨花亭、东塘两大商圈，沃尔玛、砂子塘小学就在家门口，凯德广场、时代华纳、华银旺和等消费场所就在附近，业主享受砂子塘小学的学位。同时，为了能提升业主的生活品质，纳爱斯·阳光锦城在品质方面绝不含糊：精选干挂石材、钢木装甲门、断桥铝中空隔热窗、德国蒂森克虏伯电梯以及配备国际化的全数字智能家居平台、国家一级资质的戴德梁行物管，还有几易其稿雕琢出的古典欧式外立面，匠心设计的中心园林……

此外，胡刚还介绍，纳爱斯·阳光锦城仅仅是纳爱斯集团在长沙的第一个项目，接下来还有河西滨江新城片区的纳爱斯·阳光丽城进入市场。进军房地产领域，是纳爱斯集团未来发展的重要方向，目前集团在浙江丽水以及杭州等地有多个项目在运作，而长沙作为中部的中心城市，长株潭城市群的核心城市，是集团进军地产的重镇，并力图通过打造“创建现代的、大众的、具有地域特色的建筑精品”项目，将纳爱斯打造成长沙楼市的一大品牌，所以一次性在长沙城市央区开发两个高端项目——阳光锦城和阳光丽城。■记者 唐琨

经济信息

大自然山棕床垫：好不好 一用就知道

从石头到草，从木板床到席梦思，床垫市场的革命一直没有停止过。时下，市场上的床垫种类繁多，价格质量各不相同。简单的木板床太硬，硌得慌，普通的弹簧海绵床垫又太软，让人腰酸腿疼。究竟，怎样的床垫才算好呢？

◆弹性适中应是首选——植物纤维床垫第一品牌“大自然”床垫，采用全植物原料：天然山棕和天然橡胶乳，内芯不含弹簧海绵，这就克服了传统床垫容易塌陷、太软等缺点，能够带来舒适的睡眠感受！

◆卫生、通气透水性能良好——床垫作为贴身之物，通气透水性能好才会使汗水排泄通畅，以致通体舒适。大自然床垫面料全部使用全棉布料，具有良好的透气防潮等特点；时下，有些床垫采用厚厚的海棉或毛毡垫层，这虽然改善了床垫的弹性和外观，但却大大降低了透气性！

◆市场反映好——大自然床垫投放市场21年，其良好的使用效果已得到全国消费者认可，为保障消费者合法权益，公司郑重承诺：购买一个月使用效果不满意无条件退货。大自然床垫，自创立至今，二十多年来一直专注于睡眠技术的革新，成立了国内首家植物纤维床垫研究所，拥有专利71项，主导起草了《棕纤维弹性床垫》国家标准，专业技术堪称国内一流。大自然“天然、健康、安全、环保”品质，征服了无数对床垫挑剔的用户，奠定了良好的品牌形象和市场口碑。好不好，一用你就知道！大自然郑重承诺：“一个月内使用效果不满意，原价退货”！

大自然棕床垫

绿地公馆·88号大街 省府首排、地铁口金铺

——绿地公馆·88号大街铂金商铺 11月12日VIP认筹,全城启动!

绿地公馆88号大街，雄踞省府央商业第一排，拥双地铁口百米内钱潮，零距离三馆一中心海量人潮，15万高端人群穿行其间，芙蓉路首席沿街金铺11月12日VIP认筹全程启动，仅27席抢购，6大必赚掘金宝典，让您投资有金无险！

NO.1旺铺掘金，盈利只争朝夕！全部沿街独立铺面，间间都是招牌铺，部分铺位更有超高层高，享买一层得两层，每一分钱都物超所值！NO.2旺地掘金，省府商业第一排！省政府区域商业，通过长株潭融城加速区域核心位置日趋凸显，不需要市场培育期，商铺经营后即可快速盈利。NO.3人气掘金，出入皆是高端人群！紧邻三馆一中心、省府文化公园等数亿城市资源配套，靠守省政府、省工商局、省地税局、省交通厅、天心区政府、天心区人民法院等6大政府机构，15万高端消费群，年消费超22亿，钱景无限可能。NO.4交通掘金，速度取胜财富！雄踞于芙蓉路城市大动脉，尊享地铁1号线省府站与时代阳光大道站双地铁口岸，尽享立体化交通之利。NO.5高端掘金，取胜二八定律！51.4－285.92㎡多种间隔，适合于生活超市、名品服饰、奢适名品、文化书店、咖啡语茶等；多种业态，体验城南高端购物的休闲快感。NO.6增值掘金，看得见的财富未来！省府商圈，15万固定消费群，立体化交通路网，双地铁口岸，所在片区利享南城百亿升级！