

# 满哥和妹坨的那些“房事儿”

王石最近终于冒出水面了。

在经历了2007年“拐点论”的轰动和2008年“捐款门”的危机后,王石,这位被称作“房地产业代言人”和“意见领袖”的万科董事会主席,在2009年主动脱离舆论旋涡,潜踪匿迹,让媒体和业界同行多少有些不适应。但绷了11个月,潜水太久的王石还是有点憋不住了,于岁末抛出“泡沫论”。

王石说,北京、上海、杭州等地的房价非常令人担忧,毫无疑问,个别城市显然产生泡沫了。令人警惕的是,一线城市的泡沫一定会传染到二线、三线城市,那样情况将十分令人担忧。不管现在怎么好,这个泡沫总是会破的,中国的经济不仅要看今年、明年,还要看到十年之后,而万科为此已经提前准备。

此番言论一出,立即引起了广泛的关注与讨论,外界褒贬不一,任志强等多位地产商表示不存在泡沫。

没有悬念,从评论员到自由撰稿人,从媒体到网民,争议迅速波及到了全国。

■记者 唐琪

## 买与不买的“逻辑”

在听到任志强等人“不存在泡沫”的说法之后,王珂愤怒地表示:“我讨厌‘任大炮’说的那些话,做为一个资深的有影响力的房地产职业经理人,更应该理性地看待市场,而不是不分黑白一味看高房价。”

王珂在长沙一家媒体做记者,2009年下半年,他的多位在深圳工作的同学,纷纷向他咨询长沙的房价如何,买哪些楼盘比较好,哪个片区升值潜力大等。“我的那些同学每月赚的钱也不少啊!高一点的每月收入2万,但深圳的房价涨得太快,而且在深圳

买一套房子的钱,够在长沙买3套了,为何不回长沙买房呢?”为了帮同学买房,王珂最近几个月没少去各大楼盘看盘,在他的帮助下,他的两个同学已经在长沙买了房子。

其实在帮同学看房之前,王珂就已经有了买房的想法,但是眼看着房价噌噌地上涨,再加上王石“泡沫论”的出现,他决定将买房的计划往后推。

2009年初,路遥和相恋四年的女友结婚,并在河西买了一套两室一厅。因为母亲一个人住的老房子即将拆迁,去年申请的住

房补贴也必须要在2010年8月之前花掉,再加上与妻子都在市中心上班,目前住的地方离上班的地方有点远,因此路遥和妻子希望买一套上班方便一点的、120—140平米的三房自住,而另一套则让母亲住。路遥和妻子都是在芙蓉路上班,所以他决定去芙蓉南路楼盘扎堆的省政府板块看看。

然而,星城荣城·欧洲城、长大·彩虹都、长沙之芯、长宝1667……不管是南城还是市中心,甚至是其它区域的楼盘路遥都去看过,但没有看到满意和适合自己条件的。

## 漂亮的“抄底”

陈世霞目前已经在市中心有了两套小户型了,她在长沙一家很有名的中介代理公司工作。她并不关心王石说了什么,也不关心任志强说了些什么,这个27岁的湖南女孩在纸上画了一条曲线,她说:“你看,这是一条向上攀沿的曲线,从房价开始上涨的2005年到2008年,不管中间有过怎样的波动,房价整体都在向上走。而我买房子主要是看长线,不会在意短期的波动,所以我买房的理念就是只要自己有闲钱,只要自己想买我就买。”

2008年下半年,楼市的表现异常糟糕,许多房地产企业都在苦苦支撑,人们都在观望。但陈世霞却在10月份的时候,买了左岸右岸一套50多平方米的一室一厅,

价格是3850元/㎡,而现在那里房子已经可以卖到5000元/㎡了。对于这次买房经历,陈世霞还是颇为得意的,因为那时候恰恰是楼市最为低迷的时刻。

俗话说得好,物极必反,衰极必盛,从那之后,买房的人开始逐渐增多。

上海市房地产交易中心监测,2008年11月网上成交的新建商品住房预售面积比10月增加36%,存量住房买卖面积增加了68%。而北京也出现了回暖现象,11月北京期房住宅签约套数比上个月增加了50.9%,签约面积增加了52.4%。此后,政府一系列刺激政策出台,降低购房首付比例、4万亿投资计划等,楼市

开始回暖,那些苦苦支撑的开发商幸运地逃过一劫,楼市逐渐步入疯狂,并超越巅峰。

2009年底,政府对于楼市开始了新一轮的调控,从“营业税征收2改5”,到“国四条”,从“拿地首付不低于50%”,再到收紧二套房贷政策,必定会对2010年的楼市掀起波澜。最直接的体现则是,国内一线城市已经纷纷出现了降价促销的情形,而就在楼市政策越来越明显之际,网络上又掀起了加息的猜想……

就在此时,陈世霞再一次出手买房,而这一次的下手对象是名富公寓,30平方米带厨卫的单间,成交价格5850元/㎡。“其实我的想法很简单,这套房子用于投资,只要租金能够抵消月供就可以了。”陈世霞说。



担心房价的不只是王石,还有长沙的满哥和妹坨。

## 被逼的“自愿”

邵耶目前在长沙另一家媒体工作,2008年5月,他有了买房的想法。“每个人都想有自己的房子,每个人都在等待自己的买房时机,我年纪大了,准备结婚,所以我决定买房。”邵耶说。

2008年6月,邵耶参加了本报组织的看房团活动,在新地东方明珠看房之后,他决定买房,而当时的价格是3600元/㎡。现在看来,邵耶的决定似乎果断又正确。那些从2008年下半年就开始看房的人,都在后悔为什么在2009年6月之前没有出手。

时间进入2010年1月,在政策的调控下,国内一线城市的成交出现波动,但长沙楼市却依然火爆,不管是成交量还是成交价格来说,都处于高点。

在路遥看来,长沙处于发展的阶段,房价会一直涨上去的,因此现在他仍在四处看房。而像路遥一样四处看房的人还有很多。

## 结语

最近,专家、开发商、自由评论员又开始“打嘴架”了。有人说,房价现在已经处于顶部;有人说,房价还会继续飙升。其实房价到底会走出一条什么样的曲线,没有人能够预测得清楚,不管是王石也好,任志强也好,或者是其他人也好,他们所

在长沙,特别是武广和南城片区,一有新房源推出,立即引来众多购房者的抢购。

对于目前长沙楼市的疯狂,邵耶感到很理解。

2009年12月13日,一个星期日,城北某楼盘的开盘现场,邵耶被吓到了。上午9点开始抽签,黑压压的人,都站着,不愿意坐下来。主持人说了一句打趣的话:“大家想买什么样的房子,先填好自愿,就像考大学填自愿一样,房源1、2、3。”

“听得人心凉。”在博客中,邵耶这样写道:“也许只有在中国的房地产市场,我们才会看到,当一些楼盘降价时,那些买房人血拼开发商的情形。在政府、开发商、炒房者、普通购房者对房子的看法完全错位的时代,我觉得,这是可以被原谅的情绪。每年,政府一会一个政策,高喊民生。而老百姓,则仍然在被逼填自愿。”

表达的,仅仅是个人的观点罢了!于市场并无影响。

而从2009年下半年开始,市场中一直流传着今年下半年会是房价调整的时候,也是购房者出手的最佳时机。它会像大家所期待的那样吗?

# 2009年恒大两盘荣登长沙销售面积三甲

## 新春大优惠,恒大旗下四盘力推稀缺畅销户型

据悉,恒大地产集团旗下两个楼盘——恒大华府和恒大名都分别荣登2009年度长沙楼市排行榜综合销售率前三甲和销售面积前三甲。

■记者 何小红



元旦,恒大绿洲和恒大城仅开盘当天即成交2000余套,收金11亿元。

## 大卖源于销售模式

据恒大长沙公司营销负责人介绍,恒大名都之所以卖得这么好,主要得益于恒大地产集团始终坚持的“园林实景+准现房+精

装修”的发售模式,把“环节精品”的产品形象成功地复制到了长沙,并以“当年拿地,当年开工,当年预售,当年大卖”的恒大速度傲立于长沙房地产行业。

实际上,恒大地产集团一直

主张的“精品化”、“标准化”、“规模化”产品模式,“微利经营,薄利多销”的销售策略,已经深入人心,得到了广大置业者的认可。业界人士指出,恒大从产业链各个环节保证项目高品质,除了取得竞争优势外,

最终得益的无疑是广大的购房者,也就是恒大的业主。

## 新盘元旦斩金11亿

恒大绿洲、恒大城是恒大地产在长沙河东的两个新项目。两个项目于2009年7月同时动工,2010年元旦同时开盘,这不仅在长沙房地产发展史上是第一次,在恒大地产集团系统内也是第一次。

据悉,恒大绿洲和恒大城仅开盘当天即成交2000余套,收金11亿元。由此,恒大地产集团全国的战略布局开启了一个崭新起点,再度将恒大品牌推向了一个历史性的高峰。

## 四盘力推畅销户型

与此同时,应广大业主的需求,恒大四盘新春齐加推,主打79—120㎡中小户型稀缺畅销户型。

1月23日恒大名都新推1号栋93㎡小三房,首付7.5万元起,送

1500元/㎡豪装,特别适合初次置业的新婚一族;预计月底还会推出99—140㎡3房、4房,经济而实用,以精致实用的丰富户型,为各行业、各年龄阶层的不同精英人士度身定制。

一直以“市府旁、长郡邻,豪门之上”高端定位的恒大华府,新春特别推出誉峰组团,176—190㎡半山空中别墅,一梯一户,120米超宽楼间距,独享12000㎡南向山体公园,30000㎡国际级皇家园林,本周认购特别额外优惠,还送1500元/㎡豪装。

恒大绿洲17、18号栋正在火热认筹中,87—127㎡稀缺户型88折认筹最后一周。另外新推260—290㎡的大平层1月24日前认购额外9折大优惠。

恒大城目前新推“碧水云峰”组团,79—155㎡湖山双景精装豪宅,1月24日前认购特享额外9折优惠。