

我省年底前

融资百亿元确保经适房建设

据郑州日报消息 今年年底前,我省争取实现融资贷款 100 亿元,以确保全省经济适用房的建设进度。记者 19 日从省政府获悉,截至 9 月底,我省保障房和棚户区改造住房已开工 44.8 万套,开工率达 99.3%,完成保障房建设投资超过 192 亿元。

今后 5 年内,我省的保障房融资贷款,

将由河南省豫资城乡投资发展有限公司向国家开发银行河南省分行等金融机构组成的银团提出申请,并对融资困难的市、县提供融资帮扶。

对于遍地开花的保障房建设,省政府提出,省辖市、县政府是保障性住房建设的责任主体。省级保障性住房配套资金不足而申

请的贷款部分,由省级逐年安排还款;省辖市、县配套资金不足申请的贷款部分,由省辖市、县筹措还款。

融资到位后,省豫资公司将与各省辖市、县财政局签订协议,由省豫资公司提供项目贷款资金,委托省辖市、县财政局负责资金监管,不得挪用。

楼市调控转向银根

4000家房企命悬一线

据北京商报消息 在限购政策在市场层面取得了显著的调控效果之后,政策风向开始转向金融层面,一方面限制房企的融资渠道,釜底抽薪地削弱开发商继续扛价的底气。另一方面,提高首付比例、提高房贷利率,进一步巩固限购政策的成果,让一些地方政府私下放宽限购政策的伎俩泡汤。

业内人士表示,在这样严厉的金融政策打压下,房企资金链条将进一步吃紧,房价下行速度将进一步加快,这次房贷紧缩后,4000 家房企将面临生存考验。

4000 家房企命悬一线

一根稻草的寓言故事将在房地产领域上演,约 4000 家房地产企业的命运即将改变。

截至 10 月 17 日,已有 14 个城市开始上调首套房贷款利率,在基准利率基础上上浮 5%~30%不等,其中包括广州、深圳、上海、武汉、长春、无锡等。

记者了解到,从今年 7 月份开始,涉及到房企资金链的政策就达 6 条之多,包括叫停海外融资、切断信托融资、抬高企业进入商业地产门槛、提高首付提高贷款利率等一系列手段,这使本已脆弱成薄纸般的房企资金链,更是岌岌可危。

近日,中粮地产通过抛售持有的投资性金融资产,获利 4000 万元,成为近段时间内房企又一种融资策略。无独有偶,包括万科、中航地产、名流置业等多家上市房企当日均发布融资公告。融资成四季度房企主旋律。

同时在资金链异常紧张的情况下,不少企业开始铤而走险,违规操作。不久前,财政部发布会计信息质量检查公告,包括恒大、保利、中国建筑等名企在内的 17 家房企陷入此次检查风暴,涉及财务数据不实、信息违规、信息披露不充分等问题。

尽管多数被财政部“点名”的房企声称并不存在资金紧缺问题,但实际上却不然。近期,以绿城集团为代表的部分房企已经陷入资金困局,绿城中报显示其净资产负债率已由去年的 132% 剧升至 163%,并且近期传闻由于信托融资问题被银监会调查,层层压力下年度销售目标可能降低。

绿城现象并不是个例,而是目前国内众多房企的缩影,由于资金问题被吞并、收购的中小房企已不胜枚举。根据链家地产市场研究部统计,截至 10 月上半月,房地产行业并购的案例已达 90 余起,已超过去年全年的并购数量。除被并购外,中小房企还通过抛售名下项目、转型矿业等其他手段规避财务风险,至今已有 25 家左右房企涉足矿业,约占房地产上市板块的 1/5。多重调控下,房地产行业的“暴利光环”已渐渐消退,投资矿产是房地产企业寻求逆境“突围”的一条重要路径。

“这次银行又将首付比例、房贷利率上调至高点,进一步打压了市场购买需求,对于开发商销售回款将产生巨大的压力,4000 家中小房企的生存不容乐观。”一位业内人士表示。

看空楼市投资客疯狂抛售

一方面是受到本地资金链紧张的影响,一方面是针对未来房价将持续走低的预判,国庆节前后以温州炒房客为主的投资者开始抛售手中的房产,这使步履维艰的楼市更加雪上加霜。

在上海,一温州商人将一套 76 平方米的房产以 228 万元的价格挂牌出售,见有买家询问,为了促成买卖成交,甘愿以 203 万元降价 11% 的代价套现。据上海汉宇地产发布研究报告指出,近来温州客在上海二手房市场抛盘的降价幅度,较上半年明显扩大,许多房源降幅已超 10%。

在重庆,温州炒房客挂牌出售的房源大幅增加,甚至有人亲自飞到重庆,7 折抛售手中的房产。

在北京,据链家在线房源显示,7 月、8 月、9 月三个月外地人投资性业主出售房源在缓慢增加,增加幅度约为 5% 左右,大约每月新增近 1000 套房源进入市场。

目前部分外地人业主由于对当前市场并不乐观,所以出售意愿开始有所增加,尤其是部分高价接盘的投资者,担心未来房价下降后,其投资成本更高,收益更少。但是业主却并不愿意主动大幅降价,成交量极少。因此陷入了两难的境地。

链家地产首席分析师张月认为,目前温州投资人群已经开始出现套现的现象,表明投资者对未来房价的看跌,有可能出现低价抛盘的现象,对于未来市场的走势增加了下调的压力。



东方世纪城客户在杭州游览高档住宅区

由鹤壁东方置业有限公司组织的“赏名盘,游西湖”活动日前圆满结束。此次杭州之行,给 40 余位东方世纪城首批水景豪宅 VIP 客户留下了深刻而美好的印象,不仅受到了广大客户的一致好评,也加深了置业顾问和客户之间的沟通交流。同时,也让东方世纪城优越的项目形象更加深入人心。

客户

价位对比,展现东方世纪城魅力

浚县的杨女士提起此次杭州之行赞不绝口:“到了杭州之后,我们先参观了绿城蓝庭小区,它让我印象深刻,这个小区的建筑风格、景观绿化、物业服务都和东方世纪城非常相似,一看就是高品质的精品小区。但这个小区的住宅售价达到了 2.5 万元/平方米到 3 万元/平方米,远超我们这儿的房价。”杨女士说,她看中了东方世纪城 25 号楼一套面积为 145 平方米的房子,这套房子不但电梯前室是精装修,还是电梯直接进入。“25 号楼一楼为精装修大堂,周边水系环绕,视野开阔,环境非常好。我感觉东方世纪城的项目品质一点也不逊色于杭州的绿城蓝庭,它的价位在 6000 元/平方米左右,我是能接受的。”

新区的高先生是东方世纪城的白金卡客户,此次杭州之行他有两个名额,便带了朋友一同出行。在杭州的时间里,他和朋友在景点拍了很多照片,收获了很多欢乐。“我们参观的绿城蓝庭小区,与东方世纪城有很多相似之处,如都为业主提供优质服务的五星级会所。我在东方世纪城准备要的是一套高楼层、面积为 158 平方米的房子,这套房子不但视野开阔,而且一户一卡的电梯直接进入入户设计,让客户享受尊贵的同时,也很好地保障了客户的私密性。”高先生说,参加此次活动他收获很大,不仅参观了精品楼盘,还欣赏了西湖、虎跑泉和乌镇的美景,可

谓一举两得。

客户刘先生是一家公司的总裁,事业成功,有很好的经济实力,他很喜欢东方世纪城的房子,觉得这里房子的升值潜力不可估量。此次杭州之行更让他感慨东方置业有限公司的魄力,他告诉记者,在东方世纪城买房子只有四个字:物超所值!



东方世纪城客户在杭州游览高档住宅区

置业顾问

杭州之行,体现公司实力

“赏名盘,游西湖”活动,不仅得到了参与客户的一致认可,同时也让全程随行服务的东方世纪城的置业顾问们感触很深。东方世纪城 8 月份销售冠军于小辉告诉记者,看了杭州的绿城蓝庭小区,更加感觉东方世纪城在鹤壁地产项目中的优越地位。“绿城蓝庭小区是杭州地区的精品小区,而我们东方世纪城的综合项目品质丝毫不亚于绿城蓝庭。”于小辉说,但相对于它们的销售价格,买东方世纪城的房真可以说是买到就是赚到。

“在旅行的过程中很多客户都感叹,通过这次活动更能看出东方置业有限公司的雄厚实力。参与此次活动的客户,全都是东方世纪城 25 号楼的意向客户。他们都是社会上的成功人士,都有着自己独到的眼光,选择房子可谓是精挑细选。”置业顾问高玲说,客户们都认可东方世纪城的项目品

质。“我有一个客户,非常喜欢东方世纪城的房子,不仅他在这儿买,还介绍了好几位朋友过来买房。他带朋友过来时,就会主动为朋友介绍这个项目,对项目的了解和介绍甚至比我说的都好。”

尊崇服务

领袖豪宅敬献行业领袖

此次活动的圆满成功,和东方置业有限公司的精心筹备密不可分。鹤壁东方置业有限公司副总经理郭新明说,为了办好这次活动,他们花费了大量精力。

“保证客户的安全是此次出行的首要任务,我们经过多次挑选,最后选定一辆使用时间尚不到一年的豪华卧铺大巴作为此次出行的交通工具。我们担心客户们在路上着凉,专门找来 40 多条新被子分发给每个人,另外我们还在车上准备了晕车药、感冒药和肠胃疾病药等,以及矿泉水、牛奶、面包、火腿肠等食品饮料。”郭新明说,他们还将对客户的服务包干到随行的服务人员,确保做到客户需要时随时随到。同时还安排专门人员轮流值班陪伴司机行车,确保行车安全。“夕发朝至,我们次日早上顺利到达杭州城区,并在当天上午参观了绿城蓝庭小区,下午坐船游玩了西湖。随后又用一天时间游玩了虎跑泉和乌镇等。考虑到回程时客户可能比较劳累,我们还及时为客户安排了加餐。”

郭新明说,此次活动取得了意想不到的成功,客户们在游览中通过对比,对东方世纪城的好感更是倍增,对东方世纪城的项目品质称赞有加。调查中他们发现,客户中不少人认为东方世纪城水景豪宅的价格应该定在 6000 元/平方米以上,这是一种身份尊崇的象征。“我们的水景豪宅本身定位就是豫北地区领袖级样板豪宅,只敬献给中原经济区率先崛起的行业领袖。”郭新明说。

(文字采写:晨报记者陈海寅 供图:东方)