

旅游地产逆市升温支撑房企业绩

个别房企 8 月业绩中旅游地产贡献六成

2011年，限购令让住宅市场一片萧条，与其形成鲜明对比的则是旅游休闲地产的异军突起。在8月的业绩报表中，一些房企的旅游地产份额甚至高达六成。

刚从婺源旅游回来的钟小姐正在纠结要不要去那边买一间房子。每平方米两三千元，一套房子30多万元，还有婺源的青山绿水，对在广州工作的钟小姐的吸引力还是颇大的。而最大的吸引力在于，偏远乡间的房子或者会有好的回报。

而市民柳先生已经行动了，在云南旅游的时候，在那边“顺手”买了一套房子。“放着吧，就当存银行。”他说。



旅游地产 支撑房企大鳄业绩

需求背后是巨大的市场。2011年在限购令的打压下，一线城市住宅成交缩水两三成，库存压力已达到史上最高水平。

同时，旅游休闲地产却以火爆的成交吸引了业界的视线。7月5日，雅居乐集团宣布2011年上半年实现合约销售157亿元，其中海南清水湾销售金额逾46亿元，占了近三成。无独有偶，在碧桂园8月份销售额的59亿元中，39亿元来自惠州十里银滩项目，占了公司销售额的66%。

尝到甜头之后，雅居乐在云南、海南、中山、辽宁等旅游地区频繁拿地，其中，云南旅游地产项目预计投资200亿元，面积超过清水湾。

在严厉的调控下，旅游地产缘何能够异军突起？业内人士认为，

其一是大部分旅游地产游离于调控之外，是当前受限的投资人群的首选对象；其二，近年来旅游产业呈几何速度发展，催生出旅游地产繁荣的市场购买力，中国富裕阶层强大的购买输出能力对旅游地产构成有力的市场支撑。

以“旅游”为名 房企全国跑马圈地

在此背景下，旅游地产开启了新一轮全国圈地运动。作为国际旅游岛的海南首当其冲，不足4万平方公里的土地上，动辄投资数十亿、上百亿元旅游地产项目星罗棋布。全国十大房企排行榜中已有半数房企进驻海南，包括雅居乐、万科、恒大、碧桂园、绿城等知名房企。

经济相对落后的安徽，后来居上，正在上演一场旅游资源争夺大战。8月22日，安徽“青阳县九子岩

景区综合开发项目”举行签约仪式，皖北煤电集团获准受让，总投资80亿至100亿元。而之前，上海金龙控股集团计划兴建“淮西南湖湿地公园”，总投资30亿元，占地2200亩；还有浙江祥源集团正式成立安徽九华湖投资有限公司，计划投资200亿元建立50平方公里的九华湖生态旅游综合区，把过去单纯的观光旅游向深度发展，以休闲度假为主业等。

警示 打旅游旗号用住宅盈利

房企能顺利拓展旅游地产业务的背后是地方政府对旅游产业的渴望。据统计，中国至少27个省区市制订的“十二五”规划都把旅游业作为支柱产业或第三产业中的领头产业。由于旅游地产前期投资比较大，为拉动地方GDP，地方政府频繁出台优惠措施，不少项目

本来就是招商引资项目。

而对于开发商来说，布局旅游业，很大一部分是“曲线”做地产。“旅游地产最大的问题就是拿旅游之名行地产之实，以突破限制严格的房产调控政策。从目前来看，炒作旅游地产概念的根本目的就是要推销旅游地产主题项目附带的房地产项目。”亚太城市发展研究会政策研究中心主任谢逸枫表示。

易居研究院企业研究中心总经理、首席研究员周建成表示，旅游地产很多时候是卖概念，哪怕是迪士尼，投入非常大，回收非常慢。所以其中就有一个平衡区，让企业做商业地产、住宅，来平衡其中的损失。也就是说，旅游地产本身不赚钱，而是靠周边的商业地产、住宅来弥补，“真正要发展到要旅游来赚钱，没有三五年是不行的”。

(据新华网)

上海新盘 优惠多“假摔” 500万房子 只便宜8.8万

总价四五百万元的房子，给出的“优惠”仅为8.8万元，导致个别购房者误以为是房价打了“八八折”。这也从侧面反映出即便是传统旺季“金九”来临，新盘的优惠依然不给力，大多只有九七、九八折。业内人士分析，9月份交易很可能出现量跌价升的情形，“铜九”出现的概率很大。

一手房

“优惠” 仅九七、九八折

“活动期间限量推出5套特价房源，总价立减8.8万！”邓小姐中秋节前收到某中高档楼盘这样一条促销短信。遗憾的是她把其中的“减8.8万”看成了八八折。满怀欣喜的她来到售楼处结果自然非常失望。她觉得这个总价要四五百万元的楼盘价格居然只给出这么一点相当于九八折的优惠，实在是“毛毛雨”，让她提不起兴趣。

供应量少不是主要原因，关键是价格优惠方面实在没有太令人“惊喜”的折扣。九月新开盘中，宝山的美岸栖庭售楼处报价每平方米2.3万元~2.4万元，优惠方式是每平方米减500元，算下来相当于九七、九八折。浦东的汇锦城售楼处报价每平方米1.3万元~1.35万元，一次性付款九六折，贷款九九折。

二手房

卖家 普遍可让价4%~5%

开发商不愿大幅让价，购房者则“有心无力”，使得九月楼市开局确实处于冷清的局面。“市场购买力依旧是不够支撑起所谓的‘金九’。”薛建雄称。

21世纪不动产上海区域市场中心对旗下300余门店的抽样调查显示，9月至今，浦东塘桥、长宁中山公园、松江新城等板块，二手房的带看、成交量均比8月同期出现下滑。

业主挂牌价格也普遍有4%~5%的议价空间。21世纪不动产上海锦丰中山公园店经理孙明航告诉记者，长宁中山公园板块9月的二手房带看、成交比8月同期减少近两成，毫无往年“金九”期间的看购高峰情景。

在中秋节期间，由于计划出游、家人团聚等因素影响，前来门店咨询的客户也大大少于平常，“现在买家普遍看空，而很多卖家都可以议价，普遍可以让价4%~5%”。

(据《新闻晨报》)

在探索中前行

——浅谈养老地产(二)



养老地产开发的现状

“苍蝇撞玻璃——有光明、没前途”道出了养老地产目前面临的尴尬境地。

对于养老地产的前景，业内无疑是相当看好的，从房企及保险机构大力追捧养老地产项目的现状已经十分清楚。国内部分开发商正在研究养老地产，但老年人因生命周期原因，传统购买模式并非主要解决方案，故业内仍在探索关于养老地产的盈利模式。当下鲜有开发商采取实际行动，养老地产在我国大部分地区还是空白，主要面临融资难、产业链不完整、理论水平低、成功案例少、专业机构少等难题。

养老地产开发趋势

北京太阳城项目是近年养老地产的典范之一，位于小汤山温榆河畔，生态环境较好，集医疗救护、

生活照料、精神赡养三大功能于一体，分为可自理、半自理、无自理能力、临终关怀的老人。居住形式也较为灵活，分居家式、租住式、安养式、度假式四种养老方式，其中居家式的是指购买产权，安养式主要是指需全天候照顾的老人。

太阳城项目采用的是租售结合的模式，在租售之间寻找投资收益的平衡点，具备较强的借鉴意义，与商业地产运营模式具备一定相似之处。

混合开发模式学界也在进行研究，即要求地产开发商需配建一定比例的养老公寓，采取政府托管用于出租。混合居住有利于保持社会和谐性，老人、儿童、青年等不同群体生活在共同空间内，有利于老人的心理健康，感受社会进步与活力。

合理政策的引导、良好的前景以及近乎空白的市场，都吸引着诸多资本的目光，但以租赁为主的养老地产盈利模式仍在进一步探索之中，是租售结合还是混合开发尚需市场进一步探索。(韩东鸣)



9月10日，总投资达1000万元的洛阳建业·龙城项目售楼部盛大开放，近500组客户到场参观，近距离感受龙城的细节和品位。

建业·龙城是建业集团继建业·美茵湖、森林半岛等楼盘之后在洛阳的第六部升级力作，汲取了建业集团19年在18个地市的成

功开发经验，集萃了数十个楼盘的精华而凝聚出的又一标杆产品。建业·龙城将打造一个120万平方米的Artdeco(艺术装饰)复兴城邦建筑群，规划洛阳首家双层地下停车场以及一个4米的下沉式广场。图为售楼部开放现场。

本刊记者 刘晨 摄

