

(上接C3版)

碧桂园的620亿元图谋

刚刚上任的碧桂园总裁莫斌给自己这样的任务:2013年销售增长30%，销售目标要达到620亿元，全年交付物业面积800万平方米。一向低调的碧桂园成为业内关注的焦点。



战略上的优势

海口西龙波一个尚未全面开发的旅游度假地，从美兰机场到这里并不太远，但是周围荒凉的景象还是让人感到空阔。

其实熟悉的人全知道碧桂园的项目向来如此，其项目选址多在一线城市周边，二、三、四线城市的新中心区，许多项目所在的城市大多数人全没听过，如即将推出项目的位置有百色平果、武汉洪山、梅州蕉岭、江门新会、东莞塘厦等等，然而就是这样的战略选择却使碧桂园的增长势头让人震惊。

不久前，碧桂园在香港发布2012年财报显示，集团当年共实现合同销售金额约人民币476亿元，合同销售建筑面积约764万平方米，同比增长分别约10%及11%。合同销售均价约6231元/平方米，与2011年水平大致持平。

展开碧桂园的项目所

在地地图，你就会惊讶地发现楼市调控加码的影响基本上对碧桂园项目没起作用。在碧桂园的版图中已经扩充到了118个，其中广东本地67个，马来西亚1个。

业内专家分析，“碧桂园模式”的核心竞争力是其项目完善配套所带附加值远超基本居住需求，且模式切合当下中国城镇化国情，能高效快速地复制完善建设。

巴克莱银行日前发布报告称，中资地产类股自2012年四季度上涨29%后，该行依然对2013年中资地产类股前景持积极态度，但策略更加鲜明。鉴于一二线城市的政策风险升温以及三四线城市基本面改善，巴克莱对三四线城市地产开发商类股的青睐程度胜过一二线城市地产开发商类股。并将碧桂园和恒大地产等评级上调至增持，因三四线城市合约销售前景改观且上述股票的估值具有吸引力。

620亿元的目标

在各大房企激烈争夺一线高价地之时，碧桂园却在坐享着开拓者的成功，作为海口西龙波惟一一个在售大盘，碧桂园金沙湾带给了北京商报记者许多惊讶。

靠着一飞机一飞机从天南海北运来的客人，碧桂园金沙湾开盘一个月就销售了10亿元，这在海口的楼市还是不多见的。据说报名前来的购房者已达两万人。

其原因就是强大的营销和低廉的价格，整个海口市包括机场全是碧桂园的海报，据说从广州飞往海口的机票在淡季全卖出了全价票的价格；价格是碧桂园金沙湾的另一个优势，北京商报记者了解到，该项目精装海景房的价格在30万元/套左右，这对于折磨在“雾霾”下的都市人群而言具有很大的诱惑力。

从金沙湾项目就可以

看到，碧桂园追逐着的是普通购房者的投资需求，满足的是在高房价区域内没有能力实现升级置业需求的购房者，这也让北京商报记者对于碧桂园620亿元的实现有了新的认识。

莫斌表示，今年前两个月，碧桂园的销售额已达到124.5亿元。“相比620亿元的销售目标，已经完成了20%。”一般而言碧桂园的销售主要集中在下半年，在碧桂园今年计划推出的11个项目中，有8个是在6月以后，在10个计划推盘的老项目中7月至年底是高峰期。

此外，620亿元目标实现的另一保证就是碧桂园旗下酒店和物业管理方面收入已进入稳定期，去年碧桂园旗下开业的酒店已达到了36家，年收入达到了9.7亿元，同比增长约为21.3%，同时物业管理收入也达到了5.9亿元，同比增长约为15.7%。

北京商报记者 赖大臣

· 腕说 ·

建议贷款一次只拨25%—30%



林毅夫
经济学家

对于行政体制改革，林毅夫举例，金融领域的管理方面，中国企业贷款1亿，银行就一下发放1亿，企业第二天就开始付1亿贷款的利息。而实际上，企业投资第一年可能只花2500万元。剩下的钱又存回银行，银行再贷出去。这样存款变贷款，滚动造成管理失效。企业为了支付高利息，也会把来不及花的钱进行“短炒”，“现在几乎所有的大企业都有房地产部”，造成房地产业巨大泡沫。

建议贷款一次只拨25%—30%，剩下作为承诺金，用多少发多少，有利于银行对项目投资进度监控。

中国楼市调控将长期化



孔庆平
中海外董事局主席

对于中海外将2013年销售目标定为不低于1000亿港元，低于中海外2012年1115亿港元的销售金额。孔庆平解释说，中海外在确定目标时是将所有不利的因素叠加考虑，以定一个最低目标，保证最终可以实现。中国楼市调控将长期化，国家对资产泡沫以及局部区域的物价、楼价上升仍然保持高度警惕，如有必要，中国政府会动用任何手段进行调控。

今年房价下跌的可能性不大



张玉良
绿地集团董事长、总裁

对于各界对房价的走势始终备受关注，绿地集团董事长、总裁张玉良在接受中国经济网记者采访时表示，今年房价下跌的可能性不太大，若国家的宏观政策实施的好，房价将呈现平稳增长的态势。目前中国大房企纷纷走向海外市场，这主要是由于大量的中国投资客转向海外市场，华人在海外购房比例很高，海外市场的强大需求是不容忽视的。对于由此引发的海外投资房产过热，导致国外实施“限购”政策，张玉良表示，除了香港要征收内地买方税费，目前还没发现其他国家或地区有这样的迹象。

房地产投资趋势将出现变化



叶檀
知名财经评论家

叶檀在分析房地产未来走向时引用央行调查数据，居民偏爱的前三种投资方式依次为：“基金及理财产品”、“房地产投资”和“购买债券”，选择这三种投资方式的居民占比分别为25.9%、19.9%和14.6%。未来房地产投资趋势将出现变化，投资者将与美国市场一样，以地段与物业取胜，偏向于中心区域的便利之处，目标是获取更高的租金收益，而非投资交易增值。房价失控的背后是结构性调整，是拥有多套房产者逐渐抛售房产，是刚性需求在通胀压力下的大爆炸。

住房告别绝对短缺时代



任兴洲
国务院发展研究中心
市场经济研究所所长

在刚刚召开的“中国发展高层论坛2013”年会上，任兴洲表示，目前我国人口户均1.02套住房，中国住房最短缺的时候可能已经过去。下一步住房的发展要考虑住房质量和城市结构。事实上，任兴洲的数字不但没有高估，更在很大程度上低估了目前中国城镇常住人口户均拥有的住房套数。目前全国存量房的面积保守估计超过了250亿平方米。很显然，实际的住房套数远远超过2.2亿套。

腾讯房产靠特色精品栏目崛起

腾讯房产频道自2012年底改版以来，凭借差异化内容运营路线，在内容深度与展现形式上受到了广大用户的一致好评。据第三方权威数据显示，改版后的腾讯房产频道周排名访问量指数与改版前相比同比增长43%，用户覆盖数同比增长54%。跻身整个房产媒体网站综合排名前三位。

每一次的产品创新都将引领行业颠覆性的发展，腾讯房产在个性化定制、内容深度与互动性上均走在了行业前端，成为了真正的“最有效的导购专家”。新版腾讯房产频道涌现出了一大批的原创特

色精品栏目，使腾讯房产风格更亲民，内容更深度。《侃楼市》是最受用户喜爱的栏目之一，各期内容紧跟当今楼市热点话题，受到了众多用户的关注。而《侃楼市》中的主创侃房哥无疑是当中的一大亮点，其幽默风趣的语言加上犀利独到的见解，嬉笑怒骂自成一家。侃房哥朴实的话语使复杂、严肃的楼市话题更容易被网友所接受，引起了大众共鸣。

《看图说房》栏目更新速度快，涵盖项目广，迅速覆盖了大量高热楼盘，使用户可以足不出户，通过图片就能清晰地了解到该

楼盘的地理位置、周边设施、主力户型、样板谍照、交通环境以及优势劣势等。这大大减少了用户现场看盘的时间成本，对购房者更加直观地了解楼盘信息起到了重要作用。调查显示，用户更偏好这种图文并茂的楼盘解读方式。《看图说房》栏目从改版至今相比过去的浏览量同比增幅达到了178%。

互动板块《深度评测》全面客观地为购房者提供详细楼盘信息，同时通过专家的深度解读，剖析楼盘优缺点，通过用户对楼盘项目进行评价打分，架起了用户之间沟通的桥梁。有用户表示：“能看到

大家的评论，就会觉得楼盘情况更真实、可信，我也能更客观地选房，而不是每次都在听千篇一律的推销广告。”某楼盘负责人向北京商报记者介绍说，“这种方式也省去了很多中间环节，信息更透明，广大购房者更为认可”。

此外，腾讯房产独家打造“北京买房”微信公众账号，“北京买房”不仅会在第一时间告知粉丝热点楼盘的最新动态、打折信息，还可以为用户提供“一对一”的贴身定制信息服务，随时随地为用户解答购房中遇到的问题，成为您的贴身购房专家。

北京商报记者 赖大臣