



信息摘编

杭州运河集团投资发展有限公司

2012 年第 7 期（总第 70 期）

本期目录

◆信息动态

运河杭州段核心景区 通过 4A 级景区评定验收
首届大运河国际诗歌节朗诵会举行
五柳巷、武林路、小河直街、笕桥路等 7 处历史文化街区 50 年以上老房子“一房一档”
杭州“十大领袖商业地产”出炉
“金九”会不会成为房子卖得最好的月份
金九银十，开发商趁机涨价
开发商都说房子卖得很不错，但最后的实际成交差强人意

◆政策动向

杭州首套房贷 85 折优惠已不见踪影
房产税：箭在弦上？

◆土地形势

杭州推地加速 主城区 19 宗地“待嫁”
土地市场 乍暖还寒

◆市场分析

拱墅区：打造运河商圈 建设运河文化带 加快产业转型
改善型项目贴身肉搏各出法宝
高端楼盘里冒出不少小户型

●杭州运河集团投资发展有限公司办公室编印●

2012 年 9 月 18 日

▲信息动态

运河杭州段核心景区 通过 4A 级景区评定验收

从繁华的武林门到沧桑的拱宸桥，大运河杭州段景观带从去年起进行了提升与改造，近日通过了国家旅游局评定专家组的 4A 级景区评定验收。

整个运河景区主体位于杭州市主城区内，从石祥路至武林门，运河两边加起来总长 7.3 公里，创建范围约为 4.1 平方公里。四个出入口分别位于武林门、小河直街、大兜路和桥西历史街区，每个出入口都建设了游客服务中心。

从去年开始，由运河综保委牵头，市园文局进行技术指导、拱墅、下城两个城区负责具体实施，以两岸“彩化”为重点，启动了运河景观提升与改造，新增了 40 多种花灌类的植物，总提升改造面积达 65000 方。

除了景观的改造，运河边的景区导览标牌也更新了，除了有常规的中文，加上了英、日、韩三国的语言。沿岸还增添了分类垃圾桶、星级旅游公厕、邮筒等。

整个运河景观提升工程（西湖文化广场-石祥路）预计今年国庆节全面完工，届时将会营造出一个四季有花、两岸长绿，富有季节变化的运河景观带效果，像两条项链，将运河边历史街区、工业遗存、博物馆群等 40 余个景点串珠成链。

摘自《杭州日报》（2012.9.12）

首届大运河国际诗歌节朗诵会举行

9月12日晚，拱宸桥西岸，舒羽咖啡馆里，钱报读书会、《今天》杂志社和舒羽艺术文化馆共同呈现了备受文化界瞩目的“首届大运河国际诗歌节朗诵会”。

没有高人，无以成雅集。西川、欧阳江河、翟永明、李陀、格非等中国著名诗人、小说家和学者，以及俄罗斯二十世纪文学权威弗·维·阿格诺索夫等国外学者和作家，再加上杭州本地的江弱水、潘维、王自亮、泉子等诗人和学者，昨晚的诗会成为真正的“高朋满座”。浙江小百花越剧团还现场上演了越剧折子戏，让现场的人们穿越于古与今、虚与实之间。

窗外，在灯光的照印下，大运河水显得格外缤纷，波光中仿佛跳跃着诗性的音律。

摘自《钱江晚报》(2012.9.13)

五柳巷、武林路、小河直街、笕桥路等7处历史文化街区 50年以上老房子“一房一档”

记者从杭州市历史建筑保护办公室了解到，今年，杭州将对五柳巷、武林路、小河直街、笕桥路等7处历史文化街区，50年以上的老建筑进行普查建档工作，为老宅留存一份珍贵的档案。

在7处历史文化街区中，五柳巷历史街区已经率先完成了普查建档工作，共登记了50年以上老建筑100余处。

历保办的工作人员介绍，普查建档将按照“一处建筑一张调查表一张地形图”的要求，通过入户走访，全面、细致地调查梳理老房子的建筑概况、完损等级、产权状况、使用功能等内容，并绘制每处老房子所在街区的位置图。

截至目前，江干区笕桥路历史文化街区已登记建档 35 处；西湖风景名胜区北山街历史文化街区已登记建档 50 处。不久的将来，这些承载老杭州记忆，带着浓浓杭州味的老宅，将拥有一本专属的“档案”。

摘自《钱江晚报》(2012.9.14)

杭州“十大领袖商业地产”出炉

新一轮的杭州“十大领袖商业地产”最新出炉。它们是：宝龙城市广场、东方铭楼、杭州银泰城、杭州万通中心、百大绿城西子国际、龙湖时代天街、野风现代中心、钱江西溪和景、中天 MCC、西溪壹号。

新一轮的综合体在功能性上更达到了登峰造极的地步。

比如位于城西的杭州银泰城，最吸引人之处就在于其“购物中心+写字楼+酒店”的强大功能配套，所有商务行为可以在一个建筑里一站式解决。

它们开始追求个性化专业化

要想在众多的商业地产项目中脱颖而出，个性化、专业化是条讨巧的路。中天 MCC 就是一个个性化的写字楼产品，打破传统写字楼以点式布局为主的建筑语言，开创性地描绘出 A、B 两幢东西并行的 π 形半围合建筑，勾勒出内部三大院

落庭院。近 70%超高得房率，使其最小单元空间实际使用面积亦可达到 100 平方米以上。

它们寻求经营模式的变革

商业地产，招商一向是个难题，特别是对于郊区的大型商业项目。入选这次领袖商业地产的一些郊区大型商业项目在这方面就有了变革性的进步。那就是，**先招商，再规划。**

宝龙城市广场致力于打造下沙“武林门”，在拿地时就已确定部分招商单位。龙湖时代天街定位为区域购物中心，全国性的运作模式和运作经验为其商业的发展奠定了品质基准。目前，时代天街已确定华润超市入驻，为建筑面积不小于 13500 平方米的区域精品生活超市。

摘自《钱江晚报》(2012.9.6)

“金九”会不会成为房子卖得最好的月份

9 月份的首个周末，杭州就迎来了 6 个楼盘的推新，整体去化率都在八成以上。据不完全统计，预计 9 月份将有 60 余楼盘，22 盘首开，有望创今年开盘之最。

略显寂寞的市中心，高端盘集体来入市

9 月份伴随着诸多市中心核心地段楼盘的相继登场，略显寂寞的市中心会成为楼市的最大看点，新华园、凯旋门、中粮方圆府、万通中心、中天 MCC、大家武林府、文溪鼎园，这些定位高端的楼盘都将亮相杭城，其中，新华园、凯旋门、万通中心、中粮方圆府、中天 MCC 均为首开。

曾经的降价热门板块，新推盘延续新的故事

桥西板块到7月底，整体的板块均价已拉回至20000元/平方米，在9月份将会有4个楼盘面市。其中，德信·北海公园已于9月2日开盘，取得了当天预定八成的好成绩。方正·荷塘月色、华盛达·阅城、富越·香郡将随后亮相。

丁桥板块的玺之湾预计9月推出16、17号楼，户型仍是刚需客群最爱的89平方米。一直被视为降价先锋的下沙，9月份将有5盘新开，分别为和达御观邸、宋都东郡国际、保利城市果岭、一品高尔夫公馆和金隅江城府。

那些“东热西贵”板块，改善型、刚需楼盘扎堆亮相

杭州的城东与城西被改善型客户所追捧的板块，在9月份也将迎来大量楼盘的入市。9月份，西溪板块将有四个楼盘开盘，分别是绿城西溪诚园、富越香溪、众安白马山庄和绿城翡翠湾，之江板块天阳云筑和高尔夫艺墅都降加推房源。城东板块的城东新城、九堡、乔司将有5盘新开，分别远洋心里、新中宇维萨、德信泊林印象、悦麒美寓和复地又一城。

摘自《杭州日报》(2012.9.6)

金九银十，开发商趁机涨价

今年上半年，因为部分楼盘“壮士断腕式”的降价行为，让楼市很多区域都出现了价格“洼地”。但是，随着销售回暖，这些“洼地”正在渐渐被填平。不知不觉中，一些楼盘的价格跟最低时相比，已经出现比较大幅度的上涨。

不少楼盘房价开始回升

9月初，杭州楼市迎来密集推盘潮。记者针对近期开盘的近20个有新房源推出的楼盘，结合它们在市场低谷时的价格、物价局的申报价格和对外公开的均价，除掉首次推出房源的新盘，发现至少有8成的老盘，最近都出现了价格回升的情况。

这些有涨价现象的楼盘，保守计算，回升的幅度基本上都已经超过10%，有的甚至已经超过了30%。丁桥无疑是价格回升最快的区域之一。而桥西、滨江这些地段比较好、靠近市中心、购房者比较能够接受的区域，价格回升也比较快。

关于定价开发商自己也纠结

楼盘价格上涨的背后，一方面是客户的购买热情不减，供求关系不平衡，使得楼盘价格逐步提升；另一方面，楼盘涨价，也有开发商主观的因素在里面。

目前绝大多数开发商都处于调整节奏的状况。因为开发商对于现金不像上半年那么饥渴，所以对于提升房价后销售放缓，也就不是那么在乎了。

摘自《今日早报》(2012.9.13)

开发商都说房子卖得很不错 但最后的实际成交差强人意

最近的楼市，开盘就是一个热闹。9月初，杭州10个楼盘集中开盘，拉开了楼市金九银十的序幕。近1200套房源入市，开盘均价普遍增长。

半数以上楼盘实际成交未到 59%

据合创地产机构根据透明售房网统计的数据显示，从 8 月 20 日到 9 月初开盘的楼盘，截至 9 月 10 日，成交超过 59%，也就是成交量勉强及格的楼盘仅一半，当然，部分楼盘因为还在签约时间，成交可能尚未完全显现。

销量差强人意背后是价格的回调

值得注意的是，在开盘的 10 个楼盘中，几乎大部分楼盘的售价较上一次开盘的价格有所上升。

从 8 月末 9 月初开盘的一些楼盘来看，的确有一部分楼盘预订、成交火热，一房难求。但更多的楼盘虽然也有业绩，但销售情况并非都那么尽如人意。

在接下来的行情中，消费者日渐理性，一些简单的营销手法已经无法吸引消费者的眼球，对于先用低价吸引眼球等人气足了再猛拉价格的价格游戏，消费者不再会买账。开发商只有拿出自己的诚意以及更合理的定价，才是赢得市场的关键所在。

摘自《今日早报》(2012.9.13)

▲政策动向

杭州首套房贷 85 折优惠已不见踪影

首套房贷 85 折优惠，如今却是众多首次置业者“看得见却摸不着”的馅饼。记者近日从杭州房贷市场获悉，**首套**

房贷利率已经全面回调，曾在一段时间内让购房者叫好的 85 折利率已经不见踪影，只有少数几家银行还能申请到 9 折优惠，多数银行已悄然回调至基准利率。

最低只能申请 9 折

记者向多个楼盘售楼处了解，情况大同小异。“工行首套房利率还能打 9 折，其他银行比如建行等，都要求是基准利率。至于 85 折，现在早就没有了。”一楼盘售楼处工作人员告诉记者。

邮储银行取消优惠

邮储银行是杭州市场上率先响应首套房贷 85 折优惠的银行，然而该银行已低调取消这一优惠。记者了解到，目前杭州市场只有工行、中信银行还能申请到首套房贷 9 折优惠，当然前提条件是资质非常良好，多数银行则将首套房贷悄然回调至基准利率。

首次购房优势减弱

对于首次购房者而言，购房优势减弱。与此同时，二套房贷利率则基本没有变化，多数银行按照基准利率 1.1 倍执行，也有少数几家银行按照基准利率 1.15 倍执行，两者的差距较几个月前已经缩小。

摘自《今日早报》(2012.9.6)

房产税：箭在弦上？

房产税似乎已是箭在弦上

今年以来有关房产要出新政的传闻不绝于耳，但时至今

日不见踪影，相反，曾经热闹过一阵子的房产税，却再度被政府官员和有关部门一而再地提及，房产税似乎已是箭在弦上。从9月初开始，有关房产税的新的说法就不再有了，房产税试点是否扩大不得而知。但坊间的传说一直未断。

房产税征收提出时间不长

2010年9月30日有关部门第一次明确提出要开征房产税的报道。2011年1月27日：重庆、上海两地率先宣布进行房产税试点，于1月28日起征收房产税，引发社会高度关注。2011年5月5日：《房地产蓝皮书》建议，目前上海、重庆的房产税试点在“十二五”期间应加快向全国推广。

■上海、重庆的两个版本

重庆：存量房增量房均要征税

时间：重庆市宣布从2011年1月28日起开始施行房产税改革试点。

征收情况：据有关媒体报道，截至2011年底，重庆应税住房为8791套，建筑面积达215.1万平方米，征收率达90%以上，已征收的总额约1亿元。

上海：对第二套及以上的住房征收

时间：上海市宣布从2011年1月28日起开始施行房产税改革试点。

征收情况：据有关媒体报道，2012年1月18日，上海市财政局公布的2011年上海预算执行情况报告显示，2011年上海征收房产税达22.1亿元。而2012年上海房产税预算为22.5亿元，与2011年执行数基本持平。

▲土地形势

杭州推地加速 主城区 19 宗地“待嫁”

杭州主城区将出让 4 宗地块，其中一宗宅地、三宗商业用地。这意味着“金九银十”的土地盛宴正式启幕。

政府推地加速因财政吃紧？

这是主城区时隔半个多月后的又一轮拍地热潮。据统计，今年上半年，主城区仅成功出让两宗地块，新增宅地供应量仅百余亩。可以说，杭州土地出让加速的态势非常明显。

除了已确定的土地出让公告，杭州市国土资源局网站上公布的一则《杭州市国有建设用地使用权出让信息预告》，同样引人注目。

该“预告”中收录的 26 宗土地总面积为 1287.1 亩，这个数字超过了今年 1-8 月杭州主城区已出让地块的面积总和 1189 亩。

杭州市国土局网站上出现集中推介，说明这批土地已经具备了出让条件，其次也有可能跟最近两个月土地市场回暖有关，想趁着现在市场环境还不错把土地都出让了。

开发商拿地或仍谨慎

另外，从 9 月 4 日的土地出让信息预告中可发现，其中涉及的土地，约 8 成早在去年 8 月的“预告”上已露过脸。由此可见，发布土地出让信息预告，并不意味着会立刻“面

市”，这些土地能否在今年被顺利出让，或仍要视开发商的接受情况而定。

经过这一轮调控之后，开发商拿地比较理性，高地价确实也会阻挡一些开发商拿地的脚步。金地、万科、滨江、佳兆业、中铁建等多家开发商正在积极看地。但是，真正出手拿地甚至最后将土地收入囊中的开发企业却并不多。政府想卖地，开发商想买地。这本该是双方“一拍即合”的事情，可事实并没有那么美好。

摘自《青年时报》(2012.9.17)

土地市场 乍暖还寒

截至8月底，杭州主城区共成交33宗地块，出让金总额为164亿元。销售回暖，手上又开始有闲钱的开发商们，纷纷出手拿地。而在调控政策并没有放松的大背景下，他们的心态也颇值得玩味。

土地市场8月开始回暖

8月27日，杭州土地市场迎来今年以来最为热闹的一场土地拍卖会。就在这一场土地拍卖会上，杭州主城区共推出7宗土地，体量超过80万平方米，土地成交总额则达到了54.4亿元。一天就占到了今年1-8月份全部成交额的1/3。

杭州一直实行的是“勾地制度”，往往是政府确定了土地的底价并至少被一家意向企业认购，方才挂牌。这么多地块在同一天挂牌出让，说明开发商拿地热情非常高涨。

开发商依旧心态纠结

现在市场上拿地的主要是两类开发商，一类是万科、龙湖这样全国性的公司，实力比较强，对于价格敏感度比较小，所以下手比较快。还有一类是前面拿了高价地，又在周边新拿了地，一是想继续深耕这个区域，二是因为现在地价比较低，可以拉低一下总体的拿地成本。但大量想拿地的开发商属于第三类，想要把钱用到刀刃上。对后市，看不太清晰，左右为难。

现在开始流行合作拿地

对于后市，滨江集团董事长戚金兴也表达了谨慎乐观的态度。他认为，现在缺的并不是土地而是钱，滨江今年可能会择时择机拿地，但总体还是会选择瘦身，明年再重新出发。

不过，这并不意味着滨江今年不会拿地。事实上，就在前几天，滨江创投旗下杭州普特股权投资管理有限公司作为普通合伙人的杭州普特滨江股权投资合伙企业，就与杭州广景房地产开发有限公司合作拿下了西溪两宗土地。

轻资产运作，肯定会成为今后开发商的重要开发模式。

摘自《今日早报》(2012.9.6)

▲市场分析

拱墅区：打造运河商圈 建设运河文化带 加快产业转型

拱墅区是杭州市中心城区之一，秀丽的京杭大运河如一

条银链在区内穿城而过，扬波逐流两千余载，留下了众多的历史古迹和灿烂的文化遗产。近年来，随着市委市政府加快城北开发，拱墅区以转变经济和城市发展方式为主线，大力实施产业提升战略，全力**打造运河商圈，建设运河文化带**，加快产业转型。如今的拱墅，已经以一个环境优美的生态宜居城区的形象展现在人们的面前。

前不久，拱墅区提出了**加快培育和打造运河商圈**的计划，利用三到五年时间，构建以运河为轴线、现代服务业和先进制造业为基础、城市综合体为依托、总部楼宇经济为特征，覆盖全区 87 平方公里的**商贸产业集聚区**，打造运河沿线繁荣发达的现代产业强区、具有较强活力的杭州都市经济圈，让购物、休闲、娱乐、就餐在拱墅范围内就可得到高品质的实现。

三年建成 45.5 万平方米广告产业园核心区

拱墅区是美食的天堂，区内的胜利河、大兜路、小河直街、桥西历史街区均是人们寻觅美食的好去处。近年来，拱墅区实施服务业优先发展战略，加快建设以服务业为主体的现代产业体系。集聚发展大型卖场、连锁超市、购物中心；发展繁荣美食街、特色街经济。

今年 10 月期间，又有一条以**打造台湾美食为特色**的西塘河台湾美食街将开街营业。该美食街位于和睦路靠西塘河边上，南至登云路，北到规划中的萍水街，长 460 米，经营面积 1 万多平方米，由 7 个组团和 3 个休闲广场组成。

运河是拱墅区的根和魂。拱墅区提出，未来将以运河申遗为契机，建设运河文化带。浙江省有 14 个运河遗产点被选入大运河申遗“立即列入项目”，其中拱墅区占 4 个，是杭州乃至浙江参与大运河申遗的核心区段。

为此，将着力改善洋关、富义仓、运河历史街区、通益公纱厂旧址等遗产点的周边环境，全方位展示遗产点的真实性与完整性。

拱墅区境内国家级的博物馆很多，如运河博物馆、刀剪刀、扇、伞、工艺美术四大博物馆。拱墅区将整合这些博物馆资源，成为运河文化带建设中主力军。

同时，拱墅区前不久还启动了运河拱墅段码头河埠文化库存普查、挖掘工作，推进运河沿线桥、塔、寺、码头的保护性开发，串联起这些散落在历史长河中的明珠，建设运河文化带。积极举办“大运河文化节”，成为展示拱墅运河文化和加强运河沿线城市互动交流的平台。

未来，拱墅区还将把运河沿线的景区景点、历史文化遗存、生态公园等串珠成链，积极创建 4A 级景区，打造世界级旅游产品。与此同时，还将着力于运河旅游产品的设计、推广，带动特色街和风情小镇发展，精心设计打造富有运河特色的文化演艺项目，加快形成运河演艺市场。

摘自《杭州日报》(2012.9.17)

改善型项目贴身肉搏各出法宝

楼市并未完全回暖。想要在这样的市场上分得一杯羹，就足以让开发商绞尽脑汁，若没有独特的制胜法宝，谁也没办法对销售抱有百分之百的信心。

上半年刚需之战已经过去，桥西、滨江乃至杭州楼市，迎来了 150—350 平方米改善型房源的贴身肉搏。

桥西板块年初刚刚经历的一场如火如荼的 90—120 平方米小户型价格战还历历在目，转眼之间，改善型大户的战争硝烟就已悄然弥漫。据统计，桥西目前在售改善型房源的项目包括远洋·大河宸章、德信·臻园、凯德·龙湾、嘉凯城·名城公馆，以及即将开盘的九龙仓·碧玺等。

对于所处这样一个板块而言，运河景观自然是开发商最津津乐道的人文配套。可以说，只要是其中一个项目足以提及的市政配套，其余项目均能宣传这也是他们的配套。

正因如此，地段相同、产配类型相似的项目，开发商最重视的就是如何找出自身特点，给犹豫不决的购房者灌输“临门一脚”的促单优势。

以精装修品质、产品独特性给性价比加码

凯德·龙湾最近一直在销售 170—291 平方米平层大宅，均价在 27200 元/平方米左右。5 月份成为桥西精装大宅销售冠军，7 月份单月成交房源 20 逾套。对于连续数月的制胜法宝，龙湾主要强调的是室内精装修和一线运河景致。

另外，产品独特性也是开发商在项目规划之初必须考量的。即将开盘的九龙仓·碧玺算是桥西板块内的“新秀”，区别于其他在售改善型产品，碧玺将是目前桥西板块唯一在

售花园洋房项目，其产品的稀缺性势必会引发关注。

开展异地推广等营销手段

世茂·钱塘帝景利用已经汇聚了大批长三角客户的‘世茂置业会’来进行产品宣传，利用老客户不断发展新客户，算是很好的异地营销的手段。

面对越来越多有自住需求的温台州购房者回归楼市，确实有不少开发商抓准时机把较难消化的中大户型从杭州带出去作推广。因为在传统概念里，消费能力不算弱的温台客如果有购房资格，确实是一拨非常有效的客源。

摘自《青年时报》(2012.9.13)

高端楼盘里冒出不少小户型

根据不完全统计，杭州9月份将有60余个楼盘推出新房源。而这其中，一批地处市中心、定位高端、90平方米左右的小户型房源，引发了人们的关注。这些房源的总价基本上在300万元左右，对于杭州楼市来说是一种全新的产品。

高端楼盘也开始做小户型了

这段时间即将开盘的90平方米房源，并不只有新华园一个。位于西溪板块的西溪诚园项目，正式将其全新的致诚苑90平方米产品，推出认筹。这个月的下旬，位滨江凯旋门项目，也将首次亮相。这个楼盘更是杭州绝对市中心难得一见的比较纯粹的90平方米社区。

销售总价可以大大降低

市中心随着高端楼盘中90平方米住宅的出现，正在发生

改变。一个最大的变化，就是总价大大降低。如西溪诚园致敬院的小户型，开发商透露最低折前起价为 260 万元，并享受 4000 元/平方米的精装修。为了降低入市门槛，还有开发商根据市场需求，选择毛坯房出售，让更多购房者有了下单的实力。

冲着这批小户型来的买家不少

西溪诚园相关负责人表示，想要购买这批房源的意向客户，一类是认同绿城的老业主，另一类是之前想入住绿城的园区而不得，现在终于有了机会的客户。因为 90 平方米业主享受到的精神需求、物质需求跟大户型的体验是一样的，所以很多客户欣然下单。凯旋门的预约情况也相当不错。

摘自《今日早报》(2012.9.6)