

磊语不休 主持人:王磊

### “保八”目标不会让楼市调控松动

就在一线城市开始酝酿以打折促销来顺应房地产调控之时,某地产商在山东济南某发展高峰论坛发表演讲称:“保八”目标会让政府对楼市的调控松动。因为他们曾经有过类似的经验,正是上一次房地产的政策由“调控”变为“救市”,使得开发商对调控有些不以为然。

**点评:**用“保增长”来预测中央对房地产市场的调控政策,可谓一年前的“故伎重演”。但他们似乎忘了,在房地产市场调控上“缴足了学费”的决策层,不会轻易“重蹈覆辙”。

### 房产税试点引而不发恐将做空

拟征中的房产税,似乎在一阵喧嚣中又暂时重归于寂静。如今,关于开征房产税的最新表态,是国务院在5月27日公布的《关于2010年深化经济体制改革重点工作的意见》。该《意见》中称,将“逐步推进房产税改革”,但没有进一步明确时间表。而此前踊跃申报试点的“深、渝、广、沪”地方政府,眼下在房产税问题上保持沉默。

**点评:**这显示出政府在房地产调控上的两难心态:既要抑制沪广深等地房价快速上涨,又不能过度打压这一支柱产业以免殃及经济全局。

### 5月36个大中城市房价涨幅回落

据国家发改委对全国36个大中城市监测,5月份全国房价涨幅回落,新建商品房集中成交价为8479元/平方米(下同),环比上涨0.81%,涨幅比上月回落2.65个百分点;最低和最高成交价分别为5763元和13727元,分别比上月下降1.90%和1.94%。存量房集中成交价为6331元,环比上涨0.09%,涨幅比上月回落2.08个百分点。

**点评:**从5月份的房价走势看,4月中旬出台的调控政策成效显著,全国大中城市房价涨势趋缓,如果想继续保持房价稳中趋降的态势,关键在于政策持续坚决的落实。

### “穷富混居”很值得尝试

据近期《武汉晚报》报道,武汉今后将不再成片开发经适房,无论开发什么楼盘,都将采用富人与穷人混居的方式进行。该报道指出,若成片开发经适房,往往处在城市边缘地,交通等生活成本,使低收入的老百姓难以承担;特别是在客观上造成“富人”与“穷人”被隔离开来,在心理上也可能造成隔阂。混居使得“富人”与“穷人”可以共同享受小区及周边交通等公共资源,又可保证房屋的质量。

**点评:**无论从土地供应还是社会和谐角度,我们都有必要提倡一种容忍融合的城市发展道路,这实际上也是对这些房地产行业完全市场化的一种合理修正,“穷富混居”也就值得尝试。

### 深圳房价四周内降三成 领涨全国楼市

一向被视为国内房价风向标的深圳楼市再度领涨全国,一手房成交均价四周内下降超过三成。6月21日,世联地产、中原地产以及中国指数研究院华南分院等多家机构同时发布统计数据均显示,深圳一手房均价已经连续四周出现持续下跌。综合此前的成交数据,深圳一手房周成交均价从今年第20周(5月17日至23日)的每平方米21505元跌至上周的每平方米14753元,环比下跌已经累计达到31.4%。

**点评:**豪宅和大户型成交量的逐渐减少是导致深圳楼市整体均价不断下行的主因,交易结构改变而带来的价格变化,对老百姓没有实际意义,对政府的政策参考同样意义不大。



近期,世界杯赛场激情四射,而国内楼市却冷得够呛。

售楼中心看房客寥寥,成交量持续低迷,酷热的“桑拿天”又将楼市彻底推向淡季的漩涡。

面对销量的走低,一些开发商私下直言,“该优惠了”,也有人左顾右盼迟疑不决。

于是,在网络上我们看到了诸多类似《一个月内北京房价必大降》《开发商断链,四季度房

# 楼市盘整 刚需族出手胜于等跌

价必大降》等文章,左右着人们的买房行为。

记者一位在北京的朋友,刚刚通过单位团购以9000元/平方米的价格定了一套位置还不算太偏的房子,在看了这些论断后开始不确定自己现在出手是否正确,“房价会不会大降啊,如果大降我会不会亏?”

作为一名非专业业内人士,我想即便北京房价在三、四季度下跌,它跌破9000元/平方米价格的可能性也不大。

就像著名财经评论人士朱大明所说:“对于上海来说,市中心的房价是不会跌的,中心之城就这么一块弹丸之地怎么会跌呢,中心城区的高档住宅还在涨,但是对于郊区的楼盘,将来肯定有下跌的可能性。”

从4月份新“国十条”出台开始的此轮调控业已深入人心,关于短期内房地产市场的走势和房价是否会向下调整已无须太多争论。

但楼市是否意味着就要大跌?可能性似乎

并不大。

以郑州房价为例,此轮调控能让它回归到每平方米3000多元吗?以眼前的经济发展和通胀水平,大抵是除了时光倒流,别无他法。

房价向下调整的广度和深度,很大程度上取决于房企的资金链。

这一轮调控到来时,大部分开发商经历了2009年的“丰收”,充足的资金让他们自信满满,积累了经验后自然会游刃有余地应变。

更何况,中国楼市还有其特有的复杂性,多个利益群体纠缠在一起,牵绊着房价,让其难以在短时间内下跌。

回归到商品房的居住属性上,合富辉煌对5月份的楼市销售进行分析后发现,两房产品占据市场销售的相当比例。

这就说明刚需族依旧是楼市的购买主力,而且不论市场如何变幻,亟须住房的他们还是会适时购买。

尽管眼下,一些房企开始推出了打折促销行动,这其实是开发商吸引购房者注意的一种手段,其中不乏先提高销售价格,再推出大幅优惠的行为。

对刚需族而言,优惠的增多就是不错的出手时机,盲目地等待房价下降并不可取。

晚报记者 王亚平

楼市微博 t.sina.com.cn http://t.sina.com.cn

易宪容:房地产调控不会成“空调”

“国十条”颁布两个月了,全国的房价仍然坚挺,不少人都怀疑“国十条”是否又会成为“空调”。实际上,这次政策的效果是不容怀疑的。

因为,“国十条”与2003年以来的任何政策相比有本质不同。它重新界定当前房地产业的性质,即房地产的根本宗旨是民生问题,是国家金融安全问题及国家经济协调发展的问题;它要改变当前房地产的暴利模式,实现整个社会利益均衡;它要改变当前房地产以投资需求为主导的倾向,逐步确立以消费为主导的市场方向。“国十条”政策内容就是围绕着这三个方面来展开的。如果这些政策能够全面落实,那么中国房地产市场将发生巨大的变化。

总之,“国十条”并没有成为“空调”,也不会成为“空调”,国内房地产市场调整及重大改变只是时间问题。

陈宝存:楼市最佳购买时点在10月之前

新政实施两个月,效果已经初步显现。但是,这是在政策严重吃紧的局面下的暂时现象,房价上涨的市场因素不可能改变。那么持续观望试图抄底的人,一定会失望而归。购买力到底有多大?从市场数据中看不到,但是强劲的购买力只是被政策所压制,而以我们的国情对执行能力的削弱很快就要浮出水面。对市场情况存在的分歧,最终表现在具体政策的执行上。而各商业银行自身的对风险的把控能力与放贷压力,高层不可低估。并不是只有银监会才懂市场,而真正了解市场的恰恰不可能是银监会。综合5月份的经济数据,我认为,继续打压楼市的政策,基本会在三季度结束,而楼市购买的最佳机会只能在10月份之前。

新浪认证

32 关注 981015 粉丝 2554 微博

+ 加关注 推荐给好友

易宪容:中国社科院金融研究所金融发展室主任  
陈宝存:全国房地产经理人联盟副秘书长



合富辉煌给记者提供了这样一份数据:郑州市5月份的住宅成交价格,5000~6000元/平方米是当前商品房的主力价格范围,并逐渐向6000~7000元/平方米区间靠近。

且从商品住房购买对象来看,外地的占比越来越多,已高达61.8%。本地购房者购买的商品住宅成交均价为4586元/平方米,外地则为5384元/平方米。

这说明郑州作为河南的省会城市,其影响

## 外地人比本地人更具购买力?

力和发展潜力越来越受到人们的肯定。

不同于一线城市,如郑州这样的二、三线城市中,所谓的外地置业并不一定是为了投资,他们可能是为了后代享受到更好的教育,又或者是帮留郑工作的孩子解决后顾之忧。

房价不断上涨,主力购买区间缓缓上移,仿佛总有购房者能接受得了高房价的现实,所以即便调控,5月份的房价依然在涨,只是幅度和速度都相对缓了点。

当前之所以不和谐,除了各方利益的相互纠葛,主要是因为保障这条腿明显的落后,显然,政府已经意识到此,经适房、廉租房、公租房都相继扩大规模,对于我们而言,则需要付出一定的时间成本,等待它的快速开建、公平分配。

至于老百姓希望的以合理的价格买房,或许终将是一个难以梦圆的“乌托邦”,因为政府再强行干预,市场也有其自身演变的规律。

晚报记者 王亚平

### 本地资讯

#### 溪山御府举行“第一届端午文化节”

6月15日上午9时,由康桥溪山御府携手郑州人民广播电台主办的康桥溪山御府“第一届端午文化节”在溪山御府售楼部隆重举行。此次活动以弘扬端午文化本质和爱国主义精神为主旨,通过现场丰富多彩的文化艺术活动,让康桥地产的业主度过了一个其乐融融而又富有意义的端午节。

溪山御府位于郑州市陇海路与嵩山路交会处,是由康桥地产联合第一太平戴维斯、中建国际、贝尔高林等国际大师联袂打造的精英文化大宅。 贾鹏斌

#### 建业壹号城邦售楼部开放

6月19日上午9时30分,王者首映礼之建业壹号城邦营销中心开放活动盛大启动,建业集团高层领导、社会各界媒体、众多建业老业主、项目新客户共聚一堂,在第一时间感受到建业壹号城邦的王者风范。

营销中心充斥着Art Deco装饰艺术风格元素,几何形体、接替造型随处可见,有大气、文中、经典之感。中心位置的项目沙盘,向到场来宾展示了壹号城邦百年传奇的Art Deco建筑风格和精致构建的皇家园林景观,赢得了众多业主和客户的一致称赞。 刘涛

#### 建业·密码国际产品公开发布

6月20日下午,建业地产集团集合产品专业化服务体系负责人,在建业·密码国际产品发布会上,向近500位建业新老客户就建业密码国际产品及服务作了详细的剖析。

建业地产在“省域化发展战略”指引下,从成立至今18年来,在河南的18个地市一直兑现着对业主和城市的承诺,要给城市带来新的地标式建筑,同时,也给广大市民带来舒适的生活环境。正因为对细节品质孜孜不倦的追求,对理想人居的不断探索,建业·密码国际赢得了业主的厚爱,赢得了业界和媒体的赞誉与肯定。 刘涛