

楼市静距离

禁涨 北京楼市现“禁涨令”，预售许可成砝码

近日有报道称，北京楼盘出现了“禁涨令”。多家房企人士确认，北京正在通过预售许可证的发放来控制楼盘的价格走向。一位房企高管表示：据了解，住建委对商品房价格有一个动态评估系统，如果超过预期上限就不会发预售证，要开发商重新定价。

点评：早就该这么做了。

降价 前5个月北京房价每平方米降720元

与去年全年相比，今年1月至5月，北京市新建普通住房成交均价为每平方米14127元，比去年全年水平低4.8%，下降了720元。6月14日，北京市房协发布，北京市形成了“新建普通住房价格与去年相比稳中有降”的态势，而这正是今年北京市的年度房价控制目标。2010年新建普通住房成交均价也同时公布，为每平方米14847元。

点评：这720元，还不够一天涨价用呢，可是他却用了5个月。

资金 央行：房地产企业将遇资金紧张，经营将下滑

央行在6月14日晚公布的《中国金融稳定报告2011》中指出，2011年部分企业将难以通过提高销售价格来覆盖成本上升，并预计小企业、房地产企业等将面临资金紧张，房地产开发及住房消费相关企业生产经营状况将出现下滑。

点评：房地产企业早就从银行贷不到什么款了，它们有的是钱，根本不怕。从全国各地房价的坚挺情况就可略知一二。

主持人 陈静



融资渠道变窄、销量下跌、保障房建设提速等种种迹象表明，房地产商开始经受越来越大的压力。中国人民银行决定，从2011年6月20日起，上调存款类金融机构人民币存款准备金率0.5个百分点，这是年内第六次上调，届时，将达到21.5%的历史高位。虽说其上调的目标主要是为了应对目前严峻的通货膨胀，但是银根紧缩、银行放贷额度的减少，不可避免会波及楼市当中，开发商融资渠道变窄，银行可贷资金越来越少，放款排队的现象也会更加严重。 点评人：王亚平

楼市观澜

调控紧逼，楼市寒意起

关系到资金回笼的商品房销售方面，全国百城住宅五月份都呈现了量价疲软的态势，楼市五月不红已经确乎被证明，其原因主要有三点：一是限购，很多消费者没有购房资格，被拒之门外；二是限贷，银行可贷资金不多，贷款门槛提高，购房成本增加；三是观望，今年的政策高压超过过去的任何一次调控，房地产买卖双方都在静待市场出现变化。

进入6月，市场也没有好转，有些资金链比较紧张的开发商们已经开始着急，以不断创新优惠举措来吸引消费者。

可以想象，2011年楼市的中考答卷不会理想，开发商们寄希望于未来政策可能出现宽松

的可能。不过，这种可能性实在太小，长期以来的调控都难以见到实际效果，此次政府的决心非同以往，而且通胀得愈加严重，使得资金紧缩不断升温。

除了来自资金方面的压力，当前政府着力于保障房建设，这对商品房市场无疑是一大冲击。保障房开工是硬任务，更要实行质量终身责任制。

郑州市今年的保障性安居工程建设任务要按6万套来完成，并于6月10日出台《商品住房项目配建保障性住房实施办法》，要求郑州市所有商品住房项目按10%的总建筑面积配建廉租房、公租房和经适房等保障性住房，不配建的开

发商可用缴纳保障性住房易地新建款的方式进行置换，该款全部用于保障性住房建设，此举有利于缓解保障房建设的土地和资金问题，解决城市中低收入家庭住房问题。

在种种因素的影响下，楼市凉意正在逐步渗透，人们对房地产业的预期也开始发生变化，投资者远离住宅产品，而因为价格高企，刚需族难以承受也不敢轻易入场，市场似乎只待压垮骆驼的最后一根稻草，这样的态势下，房地产项目“假摔”的吸引力已经不大，人们等待的是更具诱惑力的优惠，开发商似乎也只有这样做，才能为今后的发展保存更为长久的战斗力。

“微”言大义



贾卧龙 粉丝10545人

房贷

日前多家银行对享七折优惠的房贷客户态度“冷脸”忽变“热脸”，以往提前还贷不仅要求提前一个月预约，还款额度还至少5万。现在竟然主动发短信给客户欢迎提前还贷，无需预约，随到随还，甚至还可免违约金。信贷紧缩的现状下，银行也“差钱”。

跟帖：作为开发商财神爷的银行都如此“差钱”，何况开发商呢？



丛屹 粉丝25719人

通胀

北京即使作为一线城市，房价恐怕也很难见到下跌了。保障房建设的目标，至少要坚持2-3年，形成有效的总体供量比例，才能起到牵制商品房价的作用，但通胀的持续正在破坏这一基础。

跟帖：没有从根本上改变运行机制和分配逻辑的房地产市场，恐怕调控的效果难以持续。

只言片语，却是一种平等的力量



新浪地产 粉丝100609人

调控

为控制通胀，央行去年以来已连续11次上调存款准备金率，目前大型金融机构存款准备金率已达纪录的21%，已对房地产市场产生影响。交行首席经济学家连平表示，货币增速目前处在历史较低水平，对减轻物价上涨压力有益。

跟帖：解决通胀要增加有效供给，紧缩货币搞死中小企业，增加失业，增加维稳成本，孰轻孰重，国人自有评说！

本月开盘

据悉，本周六，新悦城沃尔玛购物中心将开盘销售，当日买铺不仅享受一定的优惠，还有多重好礼。待建设完成后，该项目是一个集购物、餐饮、娱乐、休闲为一体的一站式消费场所。

晚报记者 王亚平



新悦城沃尔玛购物中心6月18日开盘销售

当天认购有3%的优惠，当天按揭另外优惠1%、一次性付款3%

准现铺销售，年内就收租

随着区域优势的发力，郑州西南板块成为近两年的市场热点，尤其是大学路作为郑州西南板块的中轴线，连通西南板块与市区的交通枢纽，周边还有众多专业院校，潜藏着巨大的消费力。

如今，一大批大型地产项目在此汇聚，已经使大学路政道区域成为郑州西南的沸点，新悦城沃尔玛购物中心因此备受业内的关注。

据了解，新悦城是以沃尔玛超市作为主力店的购物中心，面积4.7万平方米，将打造成集购物、餐饮、娱乐、休闲为一体的一站式主题消费场所。该项目按照国际购物中心的标准进行设计和建造，地上有三层，地下两层，一共五层建筑。其二层、三层是沃尔玛超市所在位置，一层和负一层是时尚品牌区，负二层和屋顶是停车场，总共有近500个车位。新悦城的出现，将填补西区商业的又一个空白，成为居民消费的全新选择。

6月18日，新悦城将开盘销售，“开盘当天认购有3%的优惠，当天按揭另外优惠1%、一次性付款3%。”该项目负责人这样介绍说，“我们是准现铺，年底就能交房，业主很快就能收到租金。”

大学路商圈，下一个财富高地

新悦城的地理位置具备极强的升值潜力。从城市发展来看，西南区域作为一个发展成熟、人口稠密的片区，将会涌现出全新的商业中心，新悦城周边已经有多个商业项目进驻、在建，大学路商圈作为郑州城市的副中心已然呈现，即将爆发出巨大的商业能量，成为新的财富高地，新悦城所在区位未来的升值潜力非常巨大。

而新悦城是百分百的纯商业项目，与市场上其他可售商铺的项目截然不同。新悦城为营造最舒适便利的商业环境，在设计时就营造了超高的层高、超宽的柱距，并有优良的水平动线和垂直动线，确保商业人流实现最合理的分布。

为了适应未来居民消费习惯的改进，应对未来的商业竞争，项目还配套有双层超大的停车场。项目规划有多重业态，同时面向全年龄段的客群，保证投资者的商铺能够实现人流、商业价值、投资回报等综合利益的最大化。新悦城推出的商铺，全部位于购物中心内最核心的位置，甚至包括沃尔玛出入口的黄金点位，财富价值无限。其中中小面积的商铺，特别适合普通投资者作为第一次投资商铺的选择。