

利率下调首日 买房人不买账

南京商品房认购量不升反降

昨天是央行贷款利率下调第一天,当天南京市商品住房认购量只有81套,比前一天不升反降,贷款利率下调并未立杆见影刺激买房人的热情。

利率下调第一天, 认购量不升反降

昨天是央行贷款利率下调的第一天,买房人反应如何?记者在河西的金域缙香、汇锦国际等多家楼盘现场看到,买房人的热情并不高。张先生说,银行贷款利率以前一直在上调,去年一年就有6次之多,而下调是4年以来的第一次,说不定下面还要下调呢,再等等吧。

根据网上房地产数据显示,当天南京市商品住房认购量(截止到晚上7点)只有81套,较15日的97套认购量还有所下降。

对此,房产圈内人士认为,在买房人普遍观望的情绪下,贷款利率的下调想立杆见影“救活”楼市,这肯定是不现实的想法。从目前这一轮的促销降价来看,销售量上不来是不争的事实,开发商绝对不是赢家。而面对楼市的持续低迷,恐怕南京楼市

还有更为强劲的降价措施。

摸不准买房人心态, 万科优惠“三变”

“90平米的户型有优惠,均价在1.1万—1.2万元/平米之间。”14日万科金域缙香楼盘的一名售楼员告诉记者,由于房价是“一房一价”,不好说整体优惠了多少,但基本上是“精装修的房子相当于买个毛坯房的价格”,而装修的成本是2000元/平方米左右。

不过,到了售楼处,售楼员的说法变成“买90平米的两房户型,享受6万元一个车位”。据悉,目前金域缙香一个车位价格在12万—15万元之间,这样一算,等于一套房子便宜了6万—9万元。16日(昨天)售楼处又表示买便宜车位的优惠措施取消了,现在90平米户型的均价在1.1万元/平方米左右,比原来的1.25万元/平米的均价便

宜了1500元/平方米,但装修成本只有10万元/套,而不是原来的2000元/平米(18万元/套)。

买房人王先生说,即使现在10万元/套的装修,折算之后,等于原来单价2000元的装修变成1100元左右,均价正常是下降900元/平米,而现在均价便宜了1500元/平米,等于均价也便宜了600元/平米,还是比较合算的。

官方网站“南京网上房地产”显示,中秋假日三天,南京市全市商品住房认购数为269套,成交套数仅为24套,平均日认购套数不到90套,而正式交钱买房成交的只有24套。有楼市专家表示,像万科这样的开发商,在优惠方案上遮遮掩掩,可能与摸不准买房人的心态有关,而这也代表了开发商的普遍心态——不知道降价多少买房人才会买账。

快报记者 尹晓波



目前楼市观望气氛浓重

资料图片

碰上降息 新办房贷可选“次月调整”

降息后怎样降低个人的贷款利息负担呢?记者昨日从南京多家银行获悉,碰上利率调整,目前有银行可提供“次月调整”的选择。另外,对于“降息后提前还贷不划算”的说法,理财专家称,其实并非如此。

认为还会降息 可选“次月调整”

记者了解到,目前南京绝大多数银行房贷合同中约定,如果在贷款期间碰上利率调整,那么从次年开始调整。也就是说,这次降息后,绝大多数房贷老客户都要等到明年起才能享受到降息后的利率,而今年剩下的几个月仍然执行原利率。

碰上加息,银行利率都是次年调整,能不能次月调整呢?昨日工行、中行、深发展等多家银

行工作人员告诉记者,因为原来一直是处于加息通道中,为了让客户节省利息,所以合同中基本上都约定的是次年调整。现在碰上降息,只能按照原来合同约定的来操作。

中信银行南京分行工作人员告诉记者,该行为客户提供“次月调整”“次年调整”两种选择,如果客户认为进入了降息周期,那么在新办房贷时,可以选择“次月调整”。但是这种权利是双向的,如果再次加息,那么也是从次月开始调整,所以客户要自己考虑周全。

降息后提前还贷还是划算

“现在降息了,我提前还贷是不是不划算了?”昨天不少市民打进快报热线来咨询,不过,

银行理财专家称,目前贷款买房的基本上都是5年以上贷款,而5年以上贷款利率降得很少,另外,现在投资市场不好,只要投资收益不超过7.74%,提前还贷还是划算的。

交通银行南京分行理财师冯志强称,这次降息后,5年期以上的贷款利率还有7.74%,只比原来下降了0.09个百分点。“是否提前还,并不是看现在利率是升了还是降了,而是要看你的投资收益能否超过现在的贷款利率,如果你的投资收益能超过7.74%,那么你贷款就是划算的,如果超过,那还不如提前还贷。”

深发展银行相关人士表示,对普通市民来说,现在买什么都亏,如果没有什么好的投资渠道,还是提前还贷划算。

快报记者 王海燕

8月份南京房价涨幅 创两年多来新低

已是连续第四个月回落

“房价还在跌!”国家发改委、国家统计局发布的全国房价数据显示,8月份南京房价总体水平同比涨幅为2.2%,较前一个月回落0.9个百分点,这已是南京房价连续第四个月出现回落。

在连续回落的同时,还出现了让人意想不到的一个对比:国家两部门从2005年7月份开始按月发布全国房价数据,南京房价涨幅的最低纪录是2006年6月的2.8%,今年8月份的2.2%已经“打破”了这一纪录,再创两年多来的新低!

从7月份环比涨幅来看,8月份南京房价总体水平则为负增长,涨幅为-0.3%。在新建住房、90平米住房、二手房等各类价格

指数中,均出现了环比下降的现象,意味着南京各类房价水平正逐月走低。其中,新建住房价格指数与去年同期同比涨幅为3%,环比则为-0.1%;90平米住房价格指数环比为零,没有变化;二手房价格指数与去年同期同比涨幅为1.9%,环比为-0.6%。

江苏其他几个纳入统计的城市中,“回落”也是共同的关键词。其中,无锡、徐州、扬州房价总体水平环比涨幅分别为-0.1%、0.1%、0.1%,明显呈现鲜有的“低水平”;新建住房指数涨幅分别为-0.2%、0.01%;90平米住房指数涨幅分别为0、-0.1%、-0.1%;二手房指数涨幅相对明显,分别为0.2%、0.02%,虽然没有出现负增长,但也

涨幅有限。相比之下,与去年同期相比,上述三个城市仍以无锡涨幅最高,例如,无锡二手房同比价格指数涨幅为7.8%。

从全国来看,房价走势的“大环境”也呈回落趋势。8月份70个大中城市房屋销售价格同比上涨5.3%,涨幅比7月低1.7个百分点;环比下降0.1%。

房市持续走低,消费者的观望心态更浓,对开发企业的信心也产生了较大影响。在省统计局日前进行的调查中,约80%的开发企业预计商品房销售下降将持续一段时间。其中,将近一半企业认为商品房销售下降的态势将会“持续一年以上”。

快报记者 郑春平

贷款利率下调不改楼市调整趋势

市场人士认为,这次利率下调有利于稳定楼市预期,但不会中止市场的调整趋势,调整仍将是未来楼市的主基调。

从事房地产相关工作30年的广东省房地产协会会长蔡穗声对记者说,必须认识到,当前房地产市场调整是经济规律起作用的结果,是市场运行的必然结果,宏观调控政策只是起了加速作用。如同2006年、2007年房价上涨有其市场动因与宏观经济背景一样,今天的市场调整,主因是供求关系动态变化及宏观经济调整。“政策只能起到加速或减缓经济运行的作用,不可能改变市场运行的方向。”

尽管如此,市场仍将央行的政策变动视为积极信号,正如国家信息中心首席经济师范剑平此前所言,宏观调控采取了随时观察、随时微调的方式,未来仍

然会通过微调政策来保持国民经济平稳较快持续发展。

如何看待当下的房地产市场、后市又将如何?业内人士认为,楼市购买力仍在,但调整趋势难改。

房地产企业中国城镇集团有限公司的柳贵国认为,楼市走向如何要看宏观经济走势和政策面的变化。从目前来看,楼市将会出现四个方面的调整:

一是有限的购买力会发生分化,流向打折楼盘或者地理位置优越、确实具有不可复制性的资源稀缺性楼盘。

二是楼盘的销售周期将进一步拉长。在一个预期下行的市场,买方总是挑挑拣拣、等等看看,购买的时间会拉长,从而影响楼盘的销售速度。

三是房地产企业资金成本上升,由于清盘时间拖长,企业

回笼资金慢,支付银行贷款、债券的利息增多,企业的财务成本会大增。

四是房地产企业的再融资成本将上升。在房地产销售不好的下跌周期,没有人愿意轻易借钱给开发商,就算愿意借,条件也非常苛刻。

见证了房地产业潮涨潮落的蔡穗声认为,对于楼市,当前稳定更为重要,而稳定市场的前提是稳定市场预期。他强调,政策调整方向应是“促消费,控供应”。譬如,推动住房梯度消费政策,区分以旧换新、以小换大的改善型住房消费与炒房投机的不同,理顺二手房交易渠道,降低税费,鼓励二手房交易。同时培育租赁市场,降低租赁成本,逐步调整当前不合理的租售结构。

新华社记者 徐寿松

江苏省直邮协会简介

直邮系列介绍之一

江苏省直邮协会(JIANGSU Direct Mail Association,简称JSDMA)成立于2007年12月15日,它是由江苏省邮政公司牵头,江苏邮政广告公司,江苏国际广告有限公司等单位联合发起,经江苏省民政厅批准成立的具有社团法人资格的非营利性的全省性社团组织。

江苏直邮协会现有会员147个,其中单位会员141个,个人会员6个,会员分布江苏全省,由江苏省在生产服务和直邮相关服务提供范围内具有一定资质条件和影响力的企事业单位、社会团体和个人组成,主要分布在:银行、保险、证券等金融业;邮政通信业;电力业;广告业;印刷业;百货超市零售业;大学教授、媒体传播人员,以及直邮使用的各大中小企业等,已形成了客户端

→平台服务(数据、设备服务提供-印刷制作-递送服务)---→目标客户等行业和企业参与的具有增值功能的“循环价值链”,而直邮与其它分众媒体的区别,主要表现在这个直邮价值链的综合竞争力上。

作为政府连接直邮产业链企业平台的江苏省直邮协会,其业务范围和服务宗旨是:规范江苏直邮市场,提高直邮寄送服务水平,宣传国家和省政府有关方针、政策、法规、条例,对直邮有关的方针政策和行业发展规划提出意见和建议,根据直邮行业特点,落实行业自律运行,特别是规范直邮寄送渠道,强化直邮业自我管理行为,保证直邮质量,提高服务水平,维护企业信誉和合法权益,促进直邮价值链中企业平等竞争。通过建立信息

网络,挖掘、集中、整合各方资源,汇集整理国内外直邮业内的经营管理、产品开发等方面的资料和信息,创办刊物,参与组织直邮行业的协作和交流,举办全省或区域性的培训活动,总结和交流直邮行业的先进经验,为会员提供信息咨询服务,面向公众普及直邮概念,培育江苏直邮市场,引导江苏直邮行业健康有序发展。帮助广大企业通过直邮方式,开展直复营销活动,为企业增效,为社会增值;通过维护会员的合法权益,加强行业内部企业之间、市场供需双方之间的联系,发挥直邮行业的群体优势,发挥协助沟通好政府、企业和消费者之间的桥梁和纽带的作用,推动江苏直邮行业的持续发展。提升江苏现代服务业水平。