

金楼市 周刊 Estate

最权威的财富地产杂志

本期导读

现代快报·金楼市
2009地产大奖评选
B28-B29版

代言2009 第一辑

对于11月的万人买房大军来说,徘徊在他们心头的情绪只有一个:恐慌——

恐慌性购房该不该?

过去十年一直“布道”式劝亲朋购房的知名地产策划人蔡照明说,当下再也不敢断言该不该买房了。

而这股冲浪式的抢房潮显然还在继续。

在南京,刚结束的11月,全市商品房住宅成交10810套,创下近两年来单月成交量的最高值。

一位在2008年初错过了中海凯旋门的女白领惶惶不安,准备以万元单价拿下中山门外的一套二手房。而凤凰西街一家新盘的价格据说已达2.2万元高位,还有上千号人托关系都排不到号。

徘徊在他们心头的情绪只有一个,恐慌。



杨连双
《金楼市》首席读者,观点犀利行走楼市



漫画 俞晓翔

当下楼市应该多看少动



[主要观点]

没有只涨不跌的市场,现在的市场极可能是一个假象;要提醒市民控制风险。
——邓永忠 尚恩经纪公司董事、合富辉煌顾问

《金楼市》:今年南京房价上涨了50%左右,几乎所有人都认为当下楼市已非理性,为什么人们还疯了一样地买房?

邓永忠:老百姓一直有买涨不买跌的心理。除了卖小换大、改善生活品质的需要,现在的疯狂,根源在于老百姓对市场的明确判断。

症结在哪里?
房地产领域中有这样的

逻辑:在上升的市场中,土地是增值的,房产是增值的,货币是贬值的;在下跌的市场中,土地是贬值的,房产是贬值的,货币是增值的。

但如果这种模式本身已经老化、过时了呢?我认为这种模式本身缺乏抗风险的能力,随时都有可能被产业调整的浪潮打倒。而推翻多米诺骨牌的,只差最后一根稻草。这根稻草可能是政

策,也可能是全球经济的微妙变化,甚至建筑模式的变革。比如,如果有企业将目前的建筑工期缩短到一半,那么会有大部分旧式企业因此死掉。

简言之,目前的房地产随时可能被颠覆。而老百姓没有能力判断。
《金楼市》:大多数市民的思路是,只要有30万-50万都会拿出来付个首付买房

子,难道放银行里等贬值?

邓永忠:所以说普通老百姓的投资渠道过少,是资金涌向房地产的原因之一。

但如果楼市发展的轨迹与预期截然相反呢?如果下一波段是房产贬值,现在出手就等于高位套牢。

当然我现在不做判断,因为看不准。个人认为目前最理想的状态是持有货币而非房产。

《金楼市》:用来自住的首次购房或改善型购房者,现在该不该出手?

邓永忠:第一,遇到各方面都极满意的房子,可以不必考虑价格,买入自住;第二,考虑二手房,相同地段的次新二手房,性价比高于新房。第三,暂时租房,等下一个波谷。

尤其是改善性需求购房,月租金的价格甚至还略低于还贷的数额。传统思维认为还贷是在供自己的房,租金是在为别人送钱。但如果在房价高位多花了十几万买了一套房产,但这十几万其实可以高端租赁很多年。因此租房也是抗风险的一种较好方式。

(下转 B26 版)

■话题预告

“代言2009”第三辑
品牌之道

时装界有名品效应,车市有贵族范儿,地产界是否也有品牌甄别之道。曾有一说,品牌房产升值潜力大于周边房产10%-20%,但有亲身体会者说,品牌带给你的不仅仅是升值。下一期,邀你聊聊买房的品牌之道。

■邀你互动

你谈楼市 我送奖品

对2009年楼市,你是否不吐不快?快来发言吧,读者可就本期或下期话题发表观点,或提出自己的疑问,体裁不限,字数200-1000不等,你的言论一经采用,即有奖品相送。

1、投稿邮寄:南京洪武北路55号置地广场0603室现代快报《金楼市》编辑部,邮编210005;

2、网络投稿:读者也可登录都市圈圈网(www.dsqq.cn)点击“论坛”进入“非主楼”发表观点。

3、互动邮箱: kb-jls@163.com

4、热线电话: 84783545 84783663 84783529 84783628

家&店

买商铺送住宅 买一层用三层
买30M²变90M²

现场实景样板房欢迎鉴赏

88万购金马郦城“家+店”

河西奥体中心地铁站正对面,纯正欧洲小镇商业街上,奥体名盘金马郦城隆重推出史上最IN的连家铺另类珍品,金马郦城家加店,30M²-50M²主力面积,买一层用三层,买30M²变90M²,可满足自住出租多种需求,为亦商亦住亦投资,保值增值抗通胀的首选上品。现场五套实景样板间,欢迎各位光临鉴赏。



● 7、126、134路公交车与地铁一号线直达金马郦城 ● 销售热线/ 86469111 86460613 86461188
● 发展商/南京郦城房地产开发有限公司 ● 营销总代理/北京金马卓越房地产经纪有限公司南京分公司 ● 物业管理/广州市三原物业管理有限公司南京分公司
● 现场接待中心/河西新城区奥体大街199号金马郦城11号楼(地铁奥体中心站正对面) ● 8:30-18:00恭候