

这轮房产调控有没有落空?

回暖背景下,房企齐称调控见效,购房人却感觉房价没降多少

(上接B41版)

[解析]

光靠信贷收紧 难达调控目的

本次调控的主要手段在于信贷政策,通过收紧二套房、三套房的贷款来调控房地产市场,专家认为仅靠信贷政策无法长期、根本地调控市场。

南京房地产开发建设促进会秘书长张辉表示,“银行二套房房贷的收紧其实是压制了购房人的需求。从政策调控期来看,前期由于信贷政策收紧,开发商减少了推盘量,购房者也陷入观望,认购和成交都大幅度下滑,但是市场上的供求关系并没有发生改变。目前,由于开发商已经变得比较务实,精准地把握了购房者的心理价位,同时调整了推盘节奏,激发了购房者的需求,这些因素共同造就了全市成交的繁荣。”而调控要落到实处,仅仅依靠信贷政策的压制是不能达到目的的,调控的重点应该是在房源的供应方面。现在中央在打击囤地囤房,目的就是加大供应量,调节供求平衡才能达到宏观调控的目的。

而南京工业大学房地产管理系副主任、天诚不动产研究所副所长吴翔华则认为,市场热销的主要有两种房子:一种是高总价的大户型,购买人群大多能全款付清;另一种是小户型,房价低、首付低,对投资者来说成本低。而这两种房子对信贷政策的依赖是比较小的。“如果想真正达到调控房地产市场的目的,从短期调控政策来说,政府可利用短期的税收如物业税、房产税等,或者通过加息等手段。而长期政策则是从土地制度、长期税收制度等方面加以控制。”

快报记者 文涛 周映余 周彤
见习记者 杜磊



快报记者专访钟伟



快报记者对话任志强

近日,在2010博鳌房地产论坛上,万科企业股份有限公司副总裁肖莉和金地集团董事长凌克均表示,由于供求关系和购买力不足等原因,在未来几个月里,房价仍会继续调整。

在两大房企谨慎表态的背后,却是全国楼市的回暖迹象。北京、上海、广州、杭州等众多一二线城市出现了不同程度的成交量回升。房地产的未来走势究竟如何?

来看,刚性需求依然旺盛。”中原集团主席施永青告诉记者,新政后的五六月,成交量大幅萎缩,如北京、深圳、上海等下跌了60%左右。这一数据得到了复地集团董事长范伟的支持:“较之4月,上海、北京、杭州、深圳等房价下降幅度在10%到15%。”

在本次博鳌论坛期间,谈及下半年楼市,多数房企负责人表示仍有压力,却也对未来楼市持乐观态度。不难发现,调控政策的威慑力已有变弱之势。据施永青介绍,市场在7月已开始有所改变。首先改变的是深圳,在价格下调了10%左右后,成交量已开始出现反弹。不仅是深圳,其他二线城市的成交量也明显增加。

华远地产股份有限公司董

事长任志强在接受记者采访时指出,在新政出台之后,银行贷款、预售金额、自筹资金都有了不同程度下降,很多人不太承认新政已发挥作用,主要原因在于购房者认为价格还没有跌到他们的心理价位。

房地产未来10年难风光

谈及7月以来的楼市回暖论调,任志强在接受记者采访时以万科为例进行分析:今年上半年万科的销售金额猛涨,与去年同期相比上涨近20%,但是销售面积却减少了8%。未来几个月内,市场供求关系将会有明显变化,去年7月以后,房产投资开始上升,特别是9月以后,全国开工量最高的时候一个月开了6亿多平方米,到今年8、9月份应该是供

应量急剧增长,因此今年下半年的销售压力仍然不小。

北京师范大学金融研究中心主任钟伟指出,如果在土地、信贷政策调整外,没有新的政策尤其是涉及房地产税收政策的出台,那么从第四季度开始,商品房交易量逐渐回升,交易价格稳定。施工面积、销售面积和土地储备等指标放缓,未来几年内,房地产本身特点不是在建筑面积、销售面积增加,而是价格增幅会比面积增幅大。由于城市化转移的人口已在减少、旧城改造存在困难、人口红利不够清晰等原因,房地产未来10年难以实现高速增长,房地产行业也将由领先中国经济增长的行业转型为同步经济增长的行业。

快报记者 葛九明

热点城市房价普降10%

在论坛开幕的前一天,万科发布了2010年的中期业绩报告。今年上半年,万科累计实现销售面积320.2万平方米,实现销售金额367.7亿元,成为目前房地产行业唯一一家半年销售超过300亿元的企业。肖莉表示,万科旗下楼盘在五六月份的平均房价,较之前4个月的价格下调了14%,下半年万科仍遵循着不囤地、不捂盘、不拿地王的三不政策。

在房价调整仍会继续的预期下,凌克也同时坦言,市场并不如预期的悲观,“原来估计全国房价跌10%甚至更多,但事实上不少城市的房价下跌并没有那么多,就金地项目的实际销售

楼市播报

中海凤凰熙岸 “感恩有你” 答谢会闭幕



继6月27日开盘日销10.5个亿创下南京多项销售记录后,周一晚,火爆而不失优雅的“感恩有你——中海凤凰熙岸业主专场答谢会”再次将楼市焦点汇聚于凤凰熙岸。当晚,紫峰大厦洲际酒店7楼紫金厅迎来凤凰熙岸近千位业主、嘉宾到场,共同分享了一场精彩纷呈的欢乐盛宴。

中海凤凰熙岸从2008年至2010年连续几年均被业内评为南京最值得期待的楼盘。凤凰熙岸因其枕水秦淮河、呼吸清凉山、对话石头城,坐拥新街口及河西双CBD资源、优质学区资源、健康医疗资源、高校人文资源等众多利好,已引起南京高端精英客户的高度关注,成为南京房地产市场的一个知名品牌。

另据了解,中海地产一直身体力行地参加各种社会公益活动,多年来向香港和内地赈灾、教育及公益等累计捐助上亿港元,已经建成并投入使用“中国海外三泉希望小学”、“中国海外青龙希望小学”等

6所小学,并承诺将会每年在国内贫困地区兴建一所希望小学。活动当天,两名来自中海三泉希望小学的孩子们的精彩表演赢得了在场嘉宾的热烈掌声。中海地产现场举行的爱书捐赠活动,也得到广大业主的积极响应,现场及后续捐书达到数百册。据中海现场工作人员介绍,近日他们会将募集到的爱心书籍发往中海三泉希望小学,成立“中海凤凰熙岸”图书馆,给边远山区的孩子们送去凤凰熙岸大家庭的关心和支持。

此外,本次活动还为到场嘉宾准备了丰富的抽奖活动,历时两个半小时的活动取得圆满成功。

(杨连双)

紫金东郡 开启双地铁生活

随着地铁2号线与规划中4号线的陆续开通,紫金东郡之于城市的距离尽在30分钟时间范畴之间。双线地铁停靠的实现,无缝对接主城繁华的便捷生活都将触手可及。

5月28日,1号南延线与2号线双线开通,南京地铁生活就此展开新篇章,地铁物业的价值也因此有了更高的考量标准,其中双线地铁物业所蕴含的巨大生活价值也逐渐释放。

拥有标准双线地铁物业身份的紫金东郡,与城市中心保持最佳的距离,既享受到主城生活的便捷与配套,又远离城市的喧嚣与嘈

杂。与此同时,紫金东郡周边拥有50、70、71、97路等多条公交线路通达全城,真正实现“点对点+网络化”的交通网,成就浅隐有度,出入自然的浪漫生活之旅。

紫金东郡位于紫金山东麓,建筑面积约18万平方米,原汁原味地中海风格的花园洋房及叠加别墅类的高尚住宅令紫金山脚下的生活浪漫多彩。为了丰富客户的不同需求,紫金东郡打造了40余种户型,所有户型均采用大面宽设计,另赠送花园庭院或露台。

据悉,紫金东郡是苏宁置业在城东倾力打造的精品项目,该集团

素来追求以“高贵而不昂贵”的卓越性价比来锻造每个项目,深层发掘每一个项目的价值内涵,对尚未开盘的紫金东郡而言必将更淋漓尽致地展现这一内涵。而毗邻的250万平方米钟山国际高尔夫与社区高级会所设施、索菲特五星级酒店和20万平方米亚洲第一大国际赛马场等上流圈层的专属配套,以及苏宁电器总部商业配套与仙林生活配套让项目在多重配套资源上锦上添花,可谓高品质配套尽收我有,尽我所用,也使未来可以预期的完美生活有了更广阔的想象空间。

托乐嘉 样板房公开首日预约火爆

上周末,南京楼市迎来买房与看房的两旺潮。上周六公开E组团样板房并同期启动客户预约登记的托乐嘉城市广场,3个多小时迎来数百人看房和90余组登记预约,火爆程度超出了开发商的预期。

据悉,托乐嘉城市广场E组团预计将于9月初开盘,这是托乐嘉城市广场全面升级后推出的首批

房源,其所公开的臻品样板房建筑面积在90—125平方米之间。

参观完样板间后,购房者排队踊跃交纳预约金。截至当天中午12点,共有90余组购房者在现场参与了预约登记。据开盘销售人员介绍,参与预约的购房者除了开盘当天可以享受现场优惠外,还有2万元的总价优惠。该盘当天发起的人

气火爆100%中奖率抽奖活动是吸引人气的关键。众多交纳预约金的客户欣喜地等在现场参与抽奖活动。奖品有购房优惠券、空调和电磁炉等。托乐嘉营销负责人徐经理说:“火爆的人气,说明购房者对托乐嘉的区位和发展潜力认可,登记预约的客户有前期的老业主,也有首次置业的房型需求群体。”(周映余)

G53公寓 仁恒纪念版作品

对于任何一个世界名品而言,每当在一个自己重要的年份都会创作出一个超出自己当时标准的限量纪念版产品。纪念版的产品打破常规,个性明显,同时又煞费心血。仁恒G53公寓,便是新加坡仁恒置地以更优更舒适的角度出发,在2010仁恒品质年之中为了感谢16年来一路相随的南京客户而打造的一个纪念版作品。

据了解,仁恒G53公寓完全秉承仁恒国际公寓与仁恒江湾城的室内配置标准,与地铁一号线中胜站仅有500m距离,15分钟就能畅达新街口。

具体到户型,仁恒G53公寓高T户型,88㎡三房二厅二卫上下两层空间,南北通透,主卧、客厅、书房一个不少,上下2.9m层高,顶部空间不再局促,4.2m单室开间尺度,宽容一切生活微小体验,独创楼体外廊,更多户外公共空间,与自然亲近对话。此外,仁恒G53公寓所有户型基本都控制在120㎡之内,并通过高效的户型格局设计,将空间的利用做到极致,不仅满足了居家生活中的功能需要,同时也将居住

的舒适性 with 尺度感在设计中逐一体现。更值得称道的是,仁恒G53公寓通过罕有的“4m+”底层全架空的方式营造开阔、通透的共享大堂,为业主提供了休息、会客、阅读、娱乐、健身、儿童游乐场、自动贩卖机等多项丰富功能,成为整个小区的休闲、社交、娱乐活动场所。

再说说周边风景。仁恒G53公寓通过围合式的建筑格局,将最开敞的空间艺术留给景观,楼前的风景不再是平面的点缀,而是进深与层次的创造,10000㎡中心开敞景观,为生活带来最大的绿色体验和土壤。10000㎡中心花园,比世界杯球场还大的绿色视野;640㎡无边泳池(深水区、浅水区、木质休息平台、烧烤区)……

仁恒在制定商业规划时将商业独立于住区之外,由仁恒进行统一招商,以静雅、休闲为主题,在保障便利的同时,更在品质与规模上严格要求,精心规划。商1:银行(ATM)、家政、中介;商2:幼儿早期教育;商3:车友俱乐部;商4:书店、咖啡;商5、6:精致中餐;商7:SPA生活;商8:洗衣房、甜品店、美容师、社区配套;商9:品牌展示。

“搜房网”南京开通运营

近日,全球最大的房地产家居网络平台搜房网历时两年研发、半年测试的网络创新营销管理工具——“搜房网”正式在南京开通运营。

万科、万达、世茂、苏宁等近百家品牌房企悉数出席当天产品发布会,体验该创新营销工具。并有数十家品牌房企现场与南京搜房网签约,成为首批免费“搜房网”用户。

搜房网负责人称,“搜房网”是由搜房网与中国电信400合作推出的,将楼盘售楼

电话与400-813-0000指定给楼盘的分机绑定,就可以帮助开发商实现来电客户追踪、管理、引导和服务。目前“搜房网”已免费绑定全国5000个在售楼盘,每天通过“搜房网”转接到这5000个售楼处的电话近100000个。

搜房网南京公司总经理王永斌表示,新政下的楼市,需要更多地去挖掘和维护潜在客户,并将他们最终转化为购买力和销售业绩,因而售楼处的每一通来电也显得非常珍贵。(周映余)