



## 广东省调控细则出台,增加限地价内容! 江苏省调控涉及税费怎么说?

# 这个周末 关注细则



网友吐槽广东版国五条细则“又粗又戏” 制图 李荣荣

3月25日,广东省人民政府官方网站挂出了《广东省人民政府办公厅转发国务院办公厅关于继续做好房地产市场调控工作的通知》,成为首个落实新“国五条”细则的省份。消息落地,南京业内人士普遍反映“实质内容不多”,短期内不会对市场造成冲击。由此,购房者对据说将于本周末出台的江苏省调控细则的关注加码。

现代快报记者 杨连双

### 商品房日成交量触顶

根据国家统一要求,各地都必须在三月底前出台落实新“国五条”的相关文件,若不出意外,江苏省细则也将在本周末出台。不过,记者走访到的房地产开发人士似乎对江苏省细则的“力度”不太担心。

3月以来,“日光盘”频现楼市,总价100万元的“刚需盘”遭抢购,南京全市商品住宅日成交量频频突破400套关口,达到2009年的历史高位水平。地产从业十年有余的操盘手余洋坦言,十几年来老百姓“买涨不买跌”的心理一直存在,“这也是当下开发商趁机出货,赶在这一轮快速领销售许可证,涨价卖房的原因。”

“理由很简单,开发商认为,只要赶在这一轮抢到手上的钱能撑过困难期,企业就根本不用担

心。”

一家房地产网站的最新统计数字也论证了这一点,4月南京将有8000余套新房源扎堆上市。

### 卖的人不急买的人急

普通购房者显然更焦虑一些。近期开盘的天润城、东郊小镇、威尼斯水城、江佑铂庭、中海万锦熙岸、保利梧桐语等刚需型楼盘,无一例外开盘遭抢购。自己开室内设计工作室的郭小姐有车有存款,她还没弄明白新“国五条”是怎么回事,但看到大家都在买房,去年单价1万的房子转眼就涨到了1.2万,焦虑之下开始奔波于各个楼盘频频看房。

除了郭小姐这般着急的“入门级选手”,一些常年游弋在房地产领域的投资“老鸟”也开始焦虑:“国内投资渠道狭窄,投股票死,投期货死,投古玩死,所以还是有

大把的热情投入房地产。”从2003年就开始买房、跟随房地产行情十年从而实现富裕的古先生手上有几套房子,在他看来20%个税不值得担心,“打个比方,原来100万元的房子,加价120万元卖掉就OK。”并且早在多年前,顾先生的房地产投资就有40%的比例放在了商铺投资上,目前回报稳定。他担心的是,目前国家债务、货币发行总量都在危险的高位,一旦没有新的经济增长点,包括房地产在内的整个经济都会跌得很惨。

### 新房价值即将最大化

“一旦新‘国五条’细则落地实施,算上中介费、营业税、20%个税等各种税费,二手房交易成本将大大增加,会凸显出新房的高性价比。”河西一家楼盘准备在4月初推出最后一幢楼,单价可能会比同

小区的二手房高出2000元/平方米左右。即便如此,销售现场到访客户络绎不绝。销售人员告诉记者,客户量不愁,新房的选择楼盘、总价区间更多,所以也有底气适当涨价。

操盘过多个地产项目、九励同策商业地产运营投资人卢顺祥表示,按以往经验,各地细则出台前后通常会促进成交量的放大和价格走高,“因为再不出手买房卖房,税费成本会更高、房价会更高。”

卢顺祥指出,其实“广东省国五条细则”不乏亮点,如“要进一步探索完善‘限地价、竞房价’、‘限地价、竞房价或竞配建保障房’等土地出让方式,防止商品住房土地出让价格过快上涨”,实际上道出了房价上涨的主要原因在地价,“限地价”能够起到“限房价”的作用。

### 地产年报

## 2012年年报显示—— 恒大仍为中国 最薄利多销房企

恒大地产3月26日发布了其2012年年报,报告显示:作为中国微利模式的倡导者,恒大去年全年实现营业收入652.6亿元,比上年增长5.4%。其中房地产开发分部之营业额为635.1亿元,占比达97.3%。

年报显示,2012年恒大实现销售额923.2亿元,销售面积1548.5万平方米。恒大的核心业务利润率排名十大龙头房企末位,远低于A股和香港上市房企的平均净利润率15%,但恒大通过薄利多销的方式“以量取胜”,市场认可度极高,全年净利润91.8亿元,排名行业前三。恒大继续用最低的利润率创下了高利润,巩固了中国最薄利多销房企的地位。

2012年中央坚持楼市宏观调控不放松,各地纷纷打出限购、限购、限价等“组合拳”,楼市投机投资性需求得到有效抑制,刚需剧烈释放,成为市场主流。恒大继续以其布局合理、定位明确、满足刚需、薄利多销,顺应市场和政策方向的民生地产发展模式,取得了优异的业绩表现。恒大产品都是针对首次置业者和自住的普通老百姓的刚性需求,产品结构合理:中端至中高端产品占70%,旅游地产占15%,高端产品占15%,与老百姓需求的物业类型比例吻合,满足了不同地区、不同层次的市场需求;恒大三线城市项目自住比例86%,投资仅占14%;首次置业比例是64%,二次及以上36%。

3月21日,由中国房地产研究会、中国房地产业协会、中国房地产测评中心三家机构联合主办的中国房地产开发企业500强测评报告在京发布,恒大连续三年位居中国房地产综合实力第二名,并蝉联千万销售面积奖。此外,恒大以2012年全年销售额近千亿元、年度销售目标完成率115.4%、在“综合发展10强”分榜单中排榜首,并以全国120多个城市的覆盖数量,蝉联“城市覆盖10强”冠军;同时,恒大在“责任地产10强”、“旅游地产10强”、“创新能力10强”、“运营效率10强”等分榜单中位列前茅。

现代快报记者 费婕

### 互动参与

## 倾听“新业主”的声音

第四届南京市物业管理发展论坛本周五开幕

本周五,一个有可能较为真实描述当下南京物业发展的重要关键词“新业主”即将诞生,由持续且深入关注南京物业5年发展的《现代快报》主办的第四届南京市物业管理发展论坛将正式举行。

业主的声音是物业发展中的最不能忽视的声音。现代快报《金楼市》2009年发起了“南京市住宅小区物业服务满意度大调查”,2010年紧扣当时热点,推出“南京住宅小区安全感评价大调查”,2011年再推小区物业服务满意度的业主大回访……自始至终,“金楼市”始终将业主的声音放在第一位。基于此,“金楼市”终于在今年重磅推出“新业主”专题,并试图在力所能及的范围内推选出第一批南京最具推动力“新业主”。

而自专题报道刊发以来,一批在自身社区管理上日趋专业理性的“新业主”开始为越来越多的人熟悉,在目前尚显乱象丛中的南京物业管理领域中,这些新锐的业主们脱颖而出,尤其在上周,“金楼市”编辑部就接到了超过50多个小区业委会的来电,他们希望与这些更具实战经验更为专业的新业

主有一次面对面的深入交流。

而得知此次物业论坛主题确定为“新业主”后,南京市物业管理办公室主任胡俊成表示高度认可:“新业主概念的提出,可以说与当下南京物业发展的情况是非常契合的,引导和培养新业主正是我们今年物业工作的一个主线。”胡俊成介绍说,围绕新业主主题,今年的工作将主要从四个方面着手,一、逐步完善物业管理的制度设计;二、建立公开透明的业委会工作机制,完善内外部的监督;三、加强对业主和业委会的综合性培训,培养其掌握政策法规和实际操作能力;四、加强主管部门对街道社区在物业管理的指导。

胡俊成还向记者介绍说,针对住宅小区公共事务管理信息公开透明、业主大会召开效率低下、投票真实性容易受到质疑的问题,主管部门还研发完成了业主网上表决的“公共管理决策平台”系统。今年将试点逐步推广,力争为小区公共管理事务中的维修资金使用、业委会选举等事项提供信息公开、决策投票平台。

现代快报记者 葛九明

### 板块播报

## 小户型房荒催生高单价

招商雍华府等纯新盘亮相河西后有望缓解

作为楼市“高富帅”,河西板块一段时期以来大户型扎堆、刚需小户型一房难求。据悉,随着招商雍华府等纯新盘的正式亮相,这种状况有望缓解。

河西一直让不少刚需购房者望而却步。从去年开始,河西在售楼盘多以大平层为主,如华润悦府的房源面积几乎都是在200平方米以上;苏宁滨江壹号两房的面积也动辄在130多平方米以上。此外,金马郛城、五矿御江金城等楼盘主推别墅。海峽城虽然推出了一批70多-100多平方米的中小户型,但因其位置偏南,并不为传统河西购房者认可。

近期记者了解到,包括招商雍华府、莱蒙水榭春天等纯新盘首开,推出一批中小户型房源,有望缓解河西的刚需房荒。据悉,招商雍华府将在4月中下旬首次开盘,主力户型95-144平方米。“首次开盘大约开出总套数100套,其中备受刚需关注的95平方米的两房占到整体房源的1/3。”招商地产相关负责人表示。而莱蒙水榭春天也将在4月下旬正式开盘,主力面积为88-143平方米。“目前房源数量没定,88平米户型不会低于几十套。”莱蒙水榭春天销售人员

介绍说。

尽管两大精装纯新盘推出不少中小户型,但是这两个楼盘的价格传言还是让不少购房者表示不能接受。“招商雍华府是精装交付,价格大约是3万元/平方米。”招商地产副总经理孙海平透露说。而莱蒙水榭春天的价格尽管还未透露,但是销售人员很含糊的表示:“大约2万多元,一套88平方米的两房总价大概200多万。”此前,莱蒙水榭春天的开发商也曾经在其他场合表示,预计均价2.7万元/平方米,不过首次开盘的价格会略低一些。另外,这两个楼盘的销售人员都表示,小户型的单价会比大户型相对高一些。

按这样算下来,招商雍华府的小两房总价约为270万元,而莱蒙水榭春天的价格也约为230多万以上,这样的总价甚至比江宁江北板块一些改善型房源的总价还高。南京林业大学人文社会科学系社会系主任孟祥远表示:“除了公认的定位、地段、学区等优势外,河西中小户型断货很久了,一直存在供不应求的局面,因此,供需不平衡必然反映到价格上,导致中小户型价格高企。”

现代快报记者 周彤



提醒  
物业投诉维权热线将常年开通:84783545