

“双限”陆续松绑 楼市陷入无调控状态？

长效调控



很多人还会记得2011年2月份，被称为史上最严厉的调控——“限购令”正式落地南京，为火热的楼市当头浇了一盆冷水。在南京限购令细则出台的首日，全市成交量就锐减了一半。并且，从2011年全年的销售成绩来看，销售总量（767.70万平方米）仅略高于近几年销售量最低速的2008年（703.55万平方米）。2014年9月，历时3年半的“双限”政策终成历史，这一利好政策也煽动了原本不温不火的南京楼市，整个市场开始呈现出燎原之势，不少楼盘为涨价蓄势。中原地产市场首席分析师张大伟因此评论，“双限”政策放松后，除了北上广深4个一线城市和三亚市，全国楼市基本处于无调控状态。

现代快报记者 杜磊

变化 曾经“双限”政策给南京楼市当头一棒

2011年2月19日，南京市政府办公厅印发了《关于进一步做好房地产市场调控工作的通知》，要求“认真执行差别化住房信贷政策。对贷款购买第二套住房的家庭，首付款比例不低于60%，贷款利率不低于基准利率的1.1倍”，并且“对已拥有2套及以上住房的本市户籍居民家庭、拥有1套及以上住房的非本市户籍居民家庭、无法提供1年以上（含1年）本市纳税证明或社会保险缴纳证明的非本市户籍居民家庭，暂停在本市市区内向其销售住房。

新政细则的出台无疑犹如一枚“炸弹”，在南京楼市掀起轩然大波。在新政出台的首日，一大早9点钟，南京市产权市场处华侨路登记中心就挤满了前来开具新

购住房证明的市民。但与此形成鲜明对比的是，当天南京全市新建商品住宅成交量仅53套，比新政出台前一天锐减了一半，同时也是春节以来成交量的最低水平。不少原本打算出手的购房人则改变了注意，表示要“看一看”“等一等”。不少手里握有多套二手房的房主们心焦了，纷纷主动降价，以促成交易正常进行。“当时我手上成交的一套房一下子就便宜了差不多20万”，有房产中介表示。

既限购又限贷的政策无疑给了南京楼市当头一击，尤其是对市场上的改善型购买力来说。而对于购房人来说，这样的政策调控更像是一种信号，这就导致2011年的楼市整体陷入低迷之中。

旧常态 “后调控时代” 楼市进入适应期

“双限”政策之下，业内人士对于未来的市场也非常不看好。不少专家都看衰2012年，认为2012年的市场成交还会持续低迷。

“一波三折”的2012年，在经历春寒料峭之后，迎来了6月份的央行“降息”利好，于是楼市出现了反常的7、8月“淡季不淡”的怪象，最终全年认购83769套，成交71815套，相比2011年同期3.8万套的成交量，2012年则翻了近一倍。经过一年多的适应期，开发商们已经将调控视为一种常态。

在接下来的2013年，开发商们依然保持着这种平常心，尤其是在3月31日，南京“国五条”细则落地之后，明确了房价控制目标。很多开发商都自觉地将价格定在红线范围之内。身处长时间的调控之下，南京楼市仍然保持着稳步小涨的趋势，数据显示，南京市2013全年商品住宅成交量为89706套，认购105202套，成交量和认购量，相较2012年全年成交74074套，认购84821套的数据，均上涨2成多。不管是对于购房人还是开发商来说，调控都呈现出一种疲态。

但是，对于市场来说，双限仍然是一种绝对的实力，这尤其反映在改善型购房人购买力被压制上。但是在9月中下旬，限购和限贷政策相继在南京楼市被取消。这随后导致了南京楼市的一场狂欢，改善型楼盘更是迎来了小阳春，“一个月就卖了好几个亿”，开发商相关负责人喜不自禁。

新常态 “双限”松绑后将进入无调控状态？

对于楼市来说，“双限”解除之后无疑是一次楼市的松绑。中原地产市场首席分析师张大伟评论，限贷政策放松后，除了北上广深4个一线城市和三亚市，全国楼市基本处于无调控状态。

对此，南京工业大学不动产研究所副所长吴翔华表示，虽然从表面上看起来似乎不少城市处于无调控状态，但从全国分析来看，就可以发现各个城市的市场冷热不均，而600多个城市中，市场稍有好转的城市不过十几个，因此这样的观点并不成立。

吴翔华认为，未来市场将会从短期调

控往长期制度的方向发展，“政府负责基本保障，其他主要靠市场调节”。他分析，未来市场的供应体系将分为三类，分别是公租房、配售型保障房以及普通商品房。政府重点要抓的是两头，一方面是针对住房困难人群，需要不断完善保障体系；另一方面是针对投资炒作人群，通过税费征收来控制。“各个城市的配售型保障房情况不一，北京这样的大城市供应量非常大，必然会对普通商品房的销售造成压力”，吴翔华坦言，长期制度的建立需要时间、技术以及法律不断完善来支撑。

仁恒热销奇迹背后的“冷”思考

首开揽金13亿，热销九成，94~138m²成品美宅即将加推，席位有限，把握机会。

南京首例豪宅开盘热销神话揭秘

在限购限贷解禁利好之下，南京楼市热销成为大势。然而，不久前位于江心洲国际生态岛岛心的仁恒绿洲新岛，其神话般的开盘却显得非同寻常。首开揽金13亿，去化430套，热销九成，如果从达到25500元/平米的均价来看，这无疑在南京豪宅开盘史无前例的奇迹！

豪宅热销，见证仁恒品牌影响力

在限购令强硬的广告之下，热销或许屡见不鲜。仁恒开盘达到两万，甚至更高，总价接近数亿的豪宅，却成为楼市的稀罕事。仁恒绿洲新岛却以次打破行业魔咒“豪宅开盘不可能热销”

的神话，让南京见证了仁恒品牌的能量有多大。到底是什么力量，让一次普通的开盘，成为豪宅抢购的楼市奇观？从仁恒扎根南京20年的发展轨迹，我们也许能找到答案。



20年，8盘，次次热销的仁恒

仁恒地产，扎根南京20年，共推出市场的8个精品力作，从梅花山庄到仁恒G53公寓，从仁恒三桥公寓到仁恒江湾城等，无一不成为城市标杆，大卖热销。仁恒绿洲新岛作为仁恒在岛上的首作，对其倾注的用心不用多言。175米最大

楼间距，5万平米实景示范区，仁恒成品系统全面升级，携手贝尔高林、梁志天业界巨擘，仁恒永远相信只有拼命地付出，才能赢得一致的认可。在仁恒人看来，仁恒绿洲新岛的热销，没有什么秘密，就是加倍的品质做到极致！



岛心未来，属于远见卓识的仁恒业主

从20年间业主的忠诚度来看，仁恒高端物业的号召力领先于同行，这不仅是对仁恒品牌及产品的认可，更体现了业主非凡的眼光，与极致的价值嗅觉。在南京逐渐崛起入趋势下，仁恒绿洲新岛以占

据岛心的先天优势，坐拥千亿级资源配套，其价值、前景均显著超越同龄的土著豪宅，仁恒业主再次以坚定果敢的出手，抢占南京未来的制高点，赢下一个时代！

仁恒 绿洲新岛

