

调控政策可能把房价越调越高

昨天的高峰论坛上,专家一番话让开发商窃喜

上海专家:
南京5万元/m²才算高端房,比上海差远了

上海的这名专家头衔有“一大串”:国务院特殊津贴专家,中国经济体制改革研究会副会长,福卡经济预测研究所所长、首席研究员,姓名叫王德培。

“今年的房价走势,是微笑曲线。”王德培开口就谈房价,就像人微笑的嘴角,“一端是经适房、一端是奢侈消费的高端房,而中间的这一端才是一般的住房消费者,也是被房价‘折腾得死去活来’的一个群体。”

王德培先拿别人“开刷”:金岩石(国金证券首席经济学家,记者注)这个老兄说未来5年上海的高端房要达到30万元/m²,“我说他太缺乏想象力”,现在黄浦江附近偷偷卖的房价都在15万元/m²左右。“现在南京5万元/m²的房价才算高端房,比上海要差远了……”

对于今年的房地产走势,王德培认为“不可能像2009年那样井喷,但也不会坠入悬崖,总体是温和的”。不过,他对目前的房产调控政策也“颇有微词”:是否能起到打压制房价的作用?

王德培说,营业税征收年限从2年改为5年,“可是卖家不管这一套的,他们不交税费,全加到房价中去了,客观上也刺激了房价的上扬”。

另外,土地拍卖之后,开发商的首付款比例要达到50%。“这就带来一个后果,中小型开发企业的成本加大,很可能拿不到地”,那些大的开发商“家伙们”,会形成一定的垄断局面,相互抬价,反而是推高了楼价。因此,未来房地产的价格上涨也是必然的。

与会的一名开发商听了,不免“窃喜”,他私下与人交流说:“看来房地产的高峰论坛,就是说房价还要走高啊”。

南京专家:
800万平米供应量可能供不应求

今年南京的房地产市场商品房上市量有多少?昨天南京网尚

机构的房价是涨还是跌?在昨天的一场“2010年宏观经济与房地产展望”高峰论坛上,透露出的信息似乎不能让购房人“放宽心”。来自上海的一名楼市专家表示,今年房价将趋温和,但一些政策客观上又在抬高房价。

□本版报道 快报记者 尹晓波



资料图片

机构房地产研究中心主任颜涛披露说,预测南京今年将达到800万平方米的上市量,同比去年有30%的增长。颜涛说,从他们中心的调查分析来看,通过对2005年以来57宗上市地块的初步梳理,得出了“净地平均开发周期23个月,毛地平均开发周期28个月”的结论。其中拿到土地以后在两年后开发上市的,比例超过了

50%，“一般开发企业从拿地到楼盘推出也就两年时间左右”。

另外,从2005年到2007年,在江南八区公开出让的114幅土地当中,到目前有1/3没有能形成有效供应,“21幅地块满2年了,还属于空置或开发状态”,有17幅地块满2年了,但处于“虽开工但尚未开盘”的状态,甚至因为种种原因,一些土地到手3年、4年尚未

»房价还在涨!

楼盘见客户玩“裸身”

一看房价,乖乖!又涨一两千

昨天南京城南的雅居乐楼盘将施工现场经过“包装”安全处理后,“裸身”接见客户,不过新推房源的房价,又较去年的价格涨了一两千元一平方米。

房子怎么建成的?会不会渗水?墙壁是否空鼓?保温层做没做?……对于这些买房人关心的问题,昨天雅居乐花园楼盘索性将买房人请到施工现场,向他们一一介绍施工方式,一些买房人看了以后,觉得“开发商很实在,这样的房子买了也让人放心”。

不过,一到售楼处问价格,一些买房人就傻了:新近推出的不到300套房源,售价在1.8万—1.9万元/平方米,这比去年的单价1.7万元/平方米又涨了一两千元。开发商认为,价格主要取决于市场需求,现在缴纳诚意金的客户已经在200人以上。

同样,南京网上房地产公布的数据显示,昨天一天(截止到19点)南京市商品住房认购274套、成交106套,这说明买房

人并未因为受到今年房产政策的影响,买房的热情也没有彻底消退。

今年南京最值得期待楼盘

由365地产家居网组织的“2010年南京最值得期待楼盘”评选,昨天经过激烈的票选正式出炉,其中一些大牌企业的开发项目均赫然在列。

楼盘住宅类(10个):中海凤凰熙岸、万科金域蓝湾、仁恒G53公寓、保利金沙江东街、朗诗板桥项目、天正桃源、华润所街项目、城开御园、苏宁睿城、长发都市雅和。

楼盘别墅类:保利仙林项目、五矿御江金城、雅居乐门东长乐渡项目。

楼盘商业类:南京万达广场西地、金陵尚府、凤凰港商贸城。

»地价也在涨!

今年“土地第一拍”明响槌 城南一块地7388元/m²

明天(8日)下午,南京市国土局将对外出让4幅地块,这也被房地产业内戏称为“今年南京土地第一拍”。

据了解,在这4幅地块中,位于雨花台风景区附近的是一块绝版的低密度住宅用地,起拍的楼盘地价已经高达7388元/m²,有楼市专家昨日向记者表示,在新政之下,土地卖得好不好,将直接检验开发商对市场的信心。

而位于雨花台风景区西南侧(西至共青团路、南至雨花南路)的这块地,规划为二类居住用地,容积率仅为1.1,面积为49219.2平方米,起拍底价4亿元,楼面地价7388元/m²,因为仅靠风景区,地块属于“稀缺品”。

据了解,这一地块附近的仁恒玉兰山庄楼盘,就是一幅低密度住宅的小区,目前二手房的成交均价在2万元/m²以上,而雨花台周边的普

上市的土地也有。

鉴于这个情况,他们认为南京的土地存量还有很多,预测2010年商品房供应量会在2009年的基础上增加30%,约在800万平方米左右。

不过,有业内人士反驳说,2009年新商品房的上市量虽然不足600万平方米,但2008年的存量房就有500万平方米的量,去年真正供应的商品房上市量超过了1000万平方米,这样对比,今年800万平方米的上市量显然没有去年多,“如果需求继续保持,那今年也肯定是供不应求”。

房价走势:
去年预测不准,今年的不好预测

2008年12月底,南京网尚机构曾预测说,按照2006年房地产开发企业的毛利率来看,一般在30%—50%之间,因此其价格调整的平均价位一般在40%左右。根据去年最高的房价(均价)和今年最低的房价来比较,最大落差达到了14%,也就是下降了14%,而房价的泡沫程度约在30%左右,这样来看,应该还有16%的下降空间。

那么今年房价预测呢?该研究机构相关人士昨天大笑着回避了这一话题,但表示“2009年也没几个人预测说2009年会大涨啊”,以前是讲房产规律,现在讲的是投资规律,实在是不好预测。

»相关数据

去年江苏卖房超47万套

昨天,江苏省房地产业协会常务副会长兼秘书长周士冲也说了:2009年江苏全省的一手房、二手房销售量都较为火爆,其中一手商品房销售超47万套,同比翻了一倍以上。从13个城市市区来看,淮安同比增长最快,增幅近2倍;其次为徐州、苏州、无锡,接近1.5倍。去年1到11月份,全省13个省市区的面积销售近两千万平方米,同比增长174.95%。南京市二手住宅成交面积最大,其次是苏州。

»中介乐坏了!

“经纪牛人”一年狂挣50万

今年元旦彻底给自己放假休息了3天,扫去一身疲惫的王建宁,正悠闲地坐在电脑面前。

“一年挣了多少啊?”似乎早已憋不住兴奋之情的王建宁脱口而“答”:50万元吧,前面还得加上“净收入”这个词。买房卖房,市民离不开他们,虽然不少人对他们很反感。王建宁扮演的就是这样的一个角色,一个房产中介经纪人,从业年限已经8年之久。一年50万元的净收入,多少让人有点意外,这行行业真的肥得如此“现金流银”吗?

一单挣了7.98万

“去年3月份,楼市刚刚复苏那会,买卖了一套房子,我认为是最牛的一单。”王建宁说,有个客户挂售了一套江宁区复地朗香的双拼别墅,340多平方米,装修也花了近100万元吧,房主2007年下半年就要转让了,一直没有找到买家。去年3月份,一个常州开公司的老板看了之后很满意。“买卖双方在我的撮合下,坐下来一谈,最终敲定价格为399万元成交。对我而言,赚了7.98万中介费。”王建宁说,正应了那句话——要么不开单,开单吃三年。

开门就是挣钱啊

“我现在用独立经纪人的头衔称呼自己。”王建宁说,因为自己和几个朋友合伙开了两个中介门店,自己一直冲锋在业务一线。去年下半年,可以说开门就是挣钱。只要一套房子刚登记出售,就有几十个电话咨询。正因为这样,导致房主开始“拿乔”:涨5万元?还有人看房?再涨10万元?还有人看房?继续涨5万元!房价就是这样抬上去的。去年一年我总共经手卖了近60套房子,元旦假期,自己一盘算,收入有50万元,自己也吓了一跳,原因还得归功于去年楼市的牛气!但房价涨,不能怪中介公司,是因为市场的需求太旺盛了。你想啊,一套房子出来就有几十个人抢,要是他们不抢呢?不抢的话,房主的高价房不就脱不了手吗?

30家门店跟着办证大厅搬家

去年的市场火爆,让房产中介公司也是遍地开门店。给你说说中介开门店的疯狂吧!

“江宁房产局的办证大厅,去年10月份以后搬到了四号路书香名门附近,原来附近的门面房几乎是空荡荡的,没什么人去租。”王建宁说,这一“搬家”就不得了,门面房开最多的就是房产中介公司,大小公司一夜之间扎堆就过去了,“我初步数了数,不下30家门店吧”。要是不赚钱,这些中介公司花每月几千元租门店干吗呢?肯定不是喝西北风了。