

2013年1月18日 星期五  
责任编辑:张勇 电话:6201407  
版面设计:祁琰 校对:刘凤

# 一线楼市被指几乎遭国企垄断

## 或增加调控难度

一份根据北京房地产交易管理网所作的统计显示,2012年,北京房企商品房销售金额排行榜中,北京城建、中海、保利、首开、中国铁建、中化方兴等国企以迅猛的态势抢占了前十名,民企只有龙湖、SOHO中国尚存。

### 国企地位难撼

2012年北京商品住宅成交量达12.3万套,比2011年增幅超过30%。但这种狂欢与多数民企无关。

据海通证券研究报告显示,北京城建大股东是北京城建集团,实际控制人则是北京市国资委。国金证券研究报告指出,在房企普遍面临土地饥渴的背景下,北京城建凭借国有背景和一二级联动的发展模式,曾在2011年土地市场大有斩获,当年新增项目权益建面110万平方米,整体储备规模增长32%。北京城建目前在京尚有211万平方米未结算项目,占总储备的58%,这意味着它在2013年仍有希望销售超预期。

如果说中海、保利这两家央企近几

年在北京市场一直表现出色,而中国铁建与中化方兴则是不折不扣的黑马。

中国铁建于2007年11月5日在北京成立,为国务院国资委管理的特大型建筑企业。它在北京地产界声名鹊起的项目,是位于北五环外的中国铁建国际城。后来,该公司在外地复制了铁建国际城品牌。

中化方兴的母公司是中化集团,为国务院国资委监管的国有重要骨干企业。该公司曾在2009年力挫群雄拿下广渠路15号地,被潘石屹感慨为,央企拿地不算账。15日地已变身北京有名的金茂府。从2011年首期开盘的20个月内,金茂府累计销售额已达百亿。

### 国企典型性垄断?

万科集团副总裁毛大庆在接受记者采访时表示,随着北京土地的高起,北京市场的准入门槛也在提高。而不管是国企还是民企都不想在北京市场上失去机会,近两年甚至还在加强北京市

场的投入。

所以,北京竞争的激烈程度也是最强的。而能否在土地市场有所斩获,成为考量其销售额的重要标准。

在土地市场上,拥有低成本资金优势的国企或者央企,显然更具竞争力。

1月14日,央企代表中粮集团董事长宁高宁、民企代表SOHO中国董事长潘石屹在亚洲金融论坛上就“国进民退”相互调侃。潘石屹在现场论坛环节表示,十分愿意和这位来自北京的“邻居”宁高宁互换身份。

在潘石屹看来,过去10年,中国民营企业的生存空间和状态,越来越不好。“十年前在北京要招拍挂一块地,下面坐着的基本全是民企。最近三四年,北京招拍挂一块地,下面坐的清一色是央企。”潘石屹还抱怨,“政府总要宏观调控,总要出政策,但又总要多给‘共和国的长子’一些钱,给的钱的利率又比民营企业的低,最后市场经济的机制就很难建起来。”

(王 蕾)



2010年11月,信阳铁路棚户区改造工程正式启动以来,进展顺利。整个改造工程包括羊山街、工人街、二七街、新八街、机务段5个项目。改造面积10.46万平方米、1458户,规划建设住房3364套、建筑面积33.81万平方米。信阳铁路棚户区改造工程是武汉铁路局推进职工保障性住房建设的一项重点工程,工程的实施,不仅对改善铁路职工居住条件、提高职工生活质量具有重要意义,而且对于完善信阳中心城区整体功能、提升城市品位、加快城镇化进程将产生深远的影响。图为工人街项目施工现场。

本报记者 张勇 摄

## 楼市回暖仅仅是区域性的?

限购、限贷政策保持稳定,并严格执行,刚性住房需求增长空间极为有限,预计2013年房价上涨空间有限。

限购、限贷政策下,投机投资性购房需求已经受到严厉打击。虽然岁末年初楼市成交出现区域性回暖,但刚性住房需求增长缓慢,预计全年房价上涨空间有限。

岁末年初,全国楼市成交上升,主要是受到一线城市拉动。

据中原地产研究中心统计数据,元旦小长假期间,京沪穗深4个一线城市新建住宅成交套数同比上涨57.7%,带动全国主要54个城市同比上涨16.8%。

同时,据中指院统计数据,2012年12月全国十大城市新建住宅均价环比上涨0.45%,带动全国百城环比上涨0.23%。

楼市运行区域分化明显,在一线城市成交火爆同时,鄂尔多斯、温州等城市商品房销售受阻。另据媒体报道,海南住房供应需要十年方能消化。

以限购、限贷为代表的新国八条房地产调控政策出台,严厉打击了投机和投资性的购房需求。

虽然限购政策效应随时间递减,但政策抑制投机性需求的作用非常明显。即使符合购买的人群增多,考虑到限购政策降低了市场流动性,住房投资回报率出现下降,也会明显减少投资性住房需求。限贷政策抑制的是杠杆性购买需求。缺乏信贷资金支撑的投资性购买需求,需要全额付款,也在一定程度上影响到住房投资的积极性。

在投机、投资性住房需求被抑制并挤出的同时,刚性住房需求成为楼市成交的主要驱动力。从学理上分析,定义刚性住房需求是一件十分费劲的事情,主要是难以清晰界定。

通常,刚性需求对应着弹性需求。简单分析,所谓刚性住房需求,就是短期内必须购买且具有相当购买力的住房需求,主要包括婚房需求、拆迁引致需求、学区房需求以及外埠需求、新就业人群住房需求等。

由此可见,城市刚性住房需求总量应该基本稳定,不太可能出现爆发式的增长。从城市人口承载力角度考虑,一线城市人口规模增长空间极为有限,2011年北京市常住人口较上年就减少了60余万人。若限购、限贷政策保持稳定,并严格执行,刚性住房需求增长空间极为有限。

当前一线城市住房供不应求,主要是楼市供求区域关系的调整所致。新国八条出台后,房地产开发重点向二线、三线城市转移。一线城市房地产开发减少,按照新建商品住宅一年多建设周期,造成当前楼市供求关系趋于紧张。

2012年以来,随着一线城市住房成交量上升,房地产开发重点向一线城市回归,将在很大程度缓解供求紧张关系。考虑到全国房价涨幅低于物价涨幅,住房实际成交均价已经下降。若一线城市住房成交量继续过快释放,未来房地产市场调整的可能性增大。

(项 峰)

## 楼市时评

# 商家掘金“家装监理” 开发新业务

家庭装修如何把关?工程质量是否过关?装修费用是否虚高……这些问题无不困扰着装修业主,如果专业人员能够对此进行把关,岂不是省钱又省心?精明的商家从业主们的“纠结”中发现了这一新商机,发掘装修市场的细分业务,掘金“家装监理”,开发这一新商机。

### 家装监理市场蛋糕大

装修一套房子至少要几个月,选材、订工、验房……对于大多只能周末或下班才有时间的上班族来说,可谓耗时耗力;好不容易抽出时间,但装修公司是否按照正规流程在装修、是否偷工减料等专业性问题上又难住了业主。重庆一监理公司

负责人胡成智看到业主们的难处后,从2008年专门做起装修“管家”。

“今天就刚刚接到一笔业务。”胡成智介绍说,监理单位可帮助业主检验毛坯房的质量及存在的缺陷。业主和装修公司签订合同时,监理单位会帮忙审查合同,从设计图纸到预算再到材料选择,都会给予指导性意见。业主相当于请了一个私人项目经理,把好材料质量关、施工工艺关等,享受监理公司提供的装修托管服务。根据项目的大小,以及不同档次的项目收费,每平方米在100元左右。虽然目前市场并不大,但是这是一块“肥肉”,随着高端洋房、别墅的增多,这部分家庭的

装监理业务,将是一个巨大的细分市场。

### 意识欠缺市场待挖掘

记者昨日从市建筑装饰协会了解到,我市现有近两千家装修公司,每年分食的家庭装修市场蛋糕上百亿元。许多装修公司设有监理部门,但真正有资质的第三方监理单位却少之又少。业内人士介绍,一方面与消费者的意识欠缺相关,另一方面,也与市场发展的良莠不齐相关。

重庆精正装饰工程有限公司负责人孟先生坦言,现在聘请第三方监理的人员还是少数,很多业主不愿拿出高价钱花在请专业人士方面,监理公司也陷入了叫好不叫座

的尴尬,目前仍以工程监理为主,真正涉及家庭装修监理的第三方公司不超过5家。

“许多人的想法是找一个好的装修公司,觉得监理公司可有可无。”胡成智说,很多业主遇到麻烦后,才会想到找人协调。由于传统的装修公司设立监理部门,这种既当运动员,又当裁判员的运营模式,难免存在监理人员和施工人员之间串通违规的行为,损害业主利益。这也逐渐让业主对于装修公司的监理缺乏信任。家装监理公司作为第三方监理的这种“外包”式监理,将会成为一种新型的监理模式,将会成为未来的一种发展趋势。

### 市场开拓可多元化发展

“拥有专业知识是关键。”家装监理张皓介绍说,装修中涉及到的问题比较复杂,普通业主之所以聘请专业监理,就是希望能得到放心的“服务”。因此,监理一定要具备装修的专业知识,同时对合同、工程报价、装修流程以及装修中所使用的材料等,都要有详细的了解。无论是个人还是企业监理,相应的监理资质都必不可少。作为第三方监理公司,由于在市场开拓方面有难度,最好是从事家装监理、工程监理等多元化经营,此外,还可以通过免费的装修咨询等入手,让业主接受和了解,装修监理公司可以此获取更多市场资源。

(据华龙网)