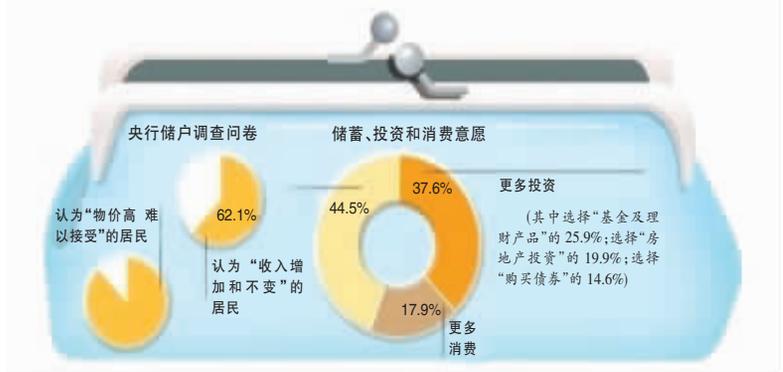
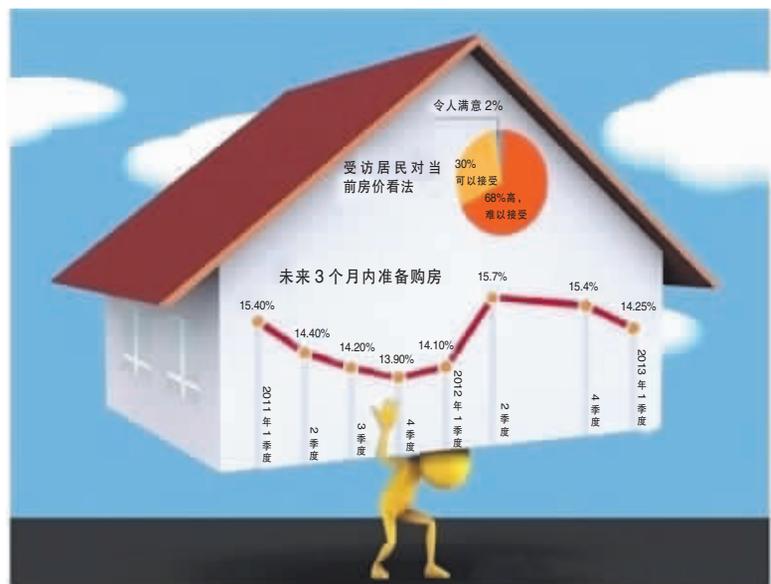


2013年3月22日 星期五
 责任编辑:王娟 电话:6203145
 版面设计:祁琰 校对:刘凤

央行调查:

近七成居民认为房价过高 上涨预期升温



楼市同城调控也要“差别化”

楼市调控进入“差别化”时代正逐渐成为共识。

国家统计局最新公布的2月份70个大中城市住宅销售价格指数显示,京沪深穗四大一线城市领涨,而二、三线城市住宅销售价格的涨幅相对较小。在一线城市和其他城市房价走势分化逐渐明显的情势下,针对不同城市采取程度不同的调控政策成为必然选择。

笔者以为,一般“差别化”调控政策不能全面防控房价过快上涨,针对同一城市的不同区域,也应当采取不同的调控措施。

国家统计局18日公布的房价指数显示,北京新建商品住宅销售价格2月份环比上涨3.1%,同比上涨7.7%,与2010年相比则是上涨10.9%,二手住宅销售价格环比上涨2.2%,同比上涨6%。虽然北京房价领涨70个大中城市,但由于现行统计方案的计算标准问题,统计数据掩盖了局部地区的房价快速攀升的现象。

以北京北三环内左家庄附近的二手住宅售价为例,2012年2月每平方米单价在24000元左右,而今,搜房网提供的统计数据,左家庄北里3月销售均价在41809元/平方米。靠近西土城地铁站的塔院小区涨幅同样惊人,2012年3月初,35000元/平方米的报价让部分购房者望而却步,而今,一套75平方米的两居室已经报价415万元。2013年3月,五道口城铁附近的华清嘉园小区37平方米的住宅报价350万元,任志强发布微博称,2000年4月开盘时仅卖4000元。

新建商品住宅价格的涨幅同样快速。位于东南六环外马驹桥的合生世界村及合生世界花园,目前均价分别为20000元/平方米和19000元/平方米,2011年年底合生世界花园对外宣称的开盘起价仅为9980元/平方米。

2011年1月开始,国家统计局开始公布70个大中城市房价指数,按照当时公布的《住宅销售价格统计调查方案》,《调查方案》提出“选取住宅样本要兼顾不同地理位置。综合考虑住宅类型、区域、地段、结构等统计口径的一致性,保证上月、本月价格同质可比。由于存在级差地租,不同地理位置的住宅单位面积价格差异较大。”

从表面来看,这份正在执行的《调查方案》考虑到了级差地租对住宅价格的影响,此外,还设置保障性住房和商品住宅两个类别,商品住宅又分为90平方米及以下、90-144平方米、144平方米三个档次,对不同类别、档次的住宅进行加权计算全市住宅价格走势。

然而,从实际情况来看,目前,一线城市的新建商品住宅供应多集中在城市近郊区域。以北京为例,3月北京原本计划开盘的36个项目,多数项目分布在通州、房山、顺义、大兴等郊区,五环内的项目仅有三个。大面积郊区项目涌入市场,即便是进行加权计算方式,依然难以真实反映出房价的快速反弹。

在这种情况下,地方政府应当加大调查力度,分析各区域楼盘成交差异,采用不同调控措施区别对待,如此,方能进行精准的楼市调控。

(据《证券日报》)

央行3月19日发布的城镇储户问卷调查显示,一季度68%的居民认为目前房价“高,难以接受”。在这种情况下,居民的购房意愿出现下降。

房价上涨预期升温

此份调查报告是央行在全国50个城市对2万户城镇储户进行调查后得出的。一季度,居民物价满意指数为20%,较去年四季度下降2个百分点,其中62.1%的居民认为物价“高,难以接受”,较上季提高3.6个百分点。市场对2013年的通胀预期较强烈,有38.6%的居民预期下季物价将上升。

居民对房地产价格的满意度更低。央行数据显示,一季度,68%的居民认为目前房价“高,难以接受”,这较上季提高1.3个百分点,比去年同期高0.3个百分点。仅有2%的居民觉得房价“令人满意”。

对下季房价,预期“上升”的居民占比为34.4%,较上季提高5.4个百分点,高于去年同期16.7个百分点。

国家统计局3月18日公布的统计数据显示,2月全国70个大中城市中,新建商品住宅、二手住宅价格环比上涨的城市数量均扩大到66个。其中,北京和广州环比涨幅最高,达3.1%。

近两成居民选择房地产投资

房价的持续上涨,影响了购房者入市的积极性。目前市场的恐慌性需求占比明显增加。在高房价影响下,特别是在3月出出国五条情况下,购房者购买意愿逐渐下降。央行发布的数据显示,3个月内准备出手购房的居民占比为14.8%,较上季下降0.6个百分点。

从央行统计数据看出,自2006年一季度以来,目前的居民购房意愿处于历史较低水平,最低点为2009年的一季度,居民的购房高峰曾出现过两次,分别是在2006年年底和2010年年初。

投资房地产依然是居民的“心头爱”,一季度居民偏爱的前三位投资方式依次为:“基金及理财产品”、“房地产投资”和“购买债券”,选择这三种投资方式的居民占比分别为25.9%、19.9%和14.6%。

(据《新京报》)

折扣乱讲价难 怎样买到底价房

持VIP卡9.9折、银行按揭9.9折、开盘当天认购9.8折、按时签约9.9折、老带新优惠9.9折、团购优惠9.8折……这一连串的折扣,像在考验购房者的算术功底,实在让人眼花缭乱。

近日,记者调查发现,不少楼盘给出的折扣实在是名目繁多:开发商的葫芦里究竟卖的什么药?为何不化繁就简,直截了当地给出最终折扣?购房者在信息不对称的情况下,面对折扣乱象,怎样才能从开发商那里拿到底价?

记者为你揭秘折扣背后的玄机,买房时一定要冷静,多挑房子缺点,学会讨价还价。折扣当中的数字游戏

持VIP卡9.9折、银行按揭9.9折、开盘当天认购9.8折、按时签约9.9折……五花八门的折扣,已经够令人头疼了,而有的楼盘还要外加“交5000元抵3万元”、“交2万元抵5万元”甚至“日进百金”等其他优惠。

开发商为什么会大玩这样的数字游戏?铭腾机构总经理吴小飞表示,复杂的折扣很容易把购房者搅晕,开发商是利用消费者讨价还价的心理,造成“折扣越多实惠越大”的错觉。

领域机构市场部经理张鑫分析,在目前的房地产市场,高标价大折扣的现象十分普遍,这主要是从去年5月国家规定商品房销售实行明码标价、一户一价之后,开发商的一种应对之策。

在各个楼盘的售楼部,都摆放着一块房源信息展板,并明确标示出每套房子的售价,这样一来,不能像以前那样想涨价随时就涨。虽然价格的顶点受到限制,但打折总

可以吧。于是,大家将公示出的价格尽可能地抬高,市场不好时加大折扣和优惠力度,市场好了则收回折扣变相调价,从而做到收放自如,灵活应变。

买房也要学会讨价还价

既然房子售价存在较大的弹性空间,同一楼盘,不同的购房者或许会得到不同的报价,那么怎样才能从开发商那里拿到底价呢?

吴小飞透露,每个楼盘的销售价格制定出来后,都是有底价的,在标价基础上能打多少折开发商其实都心知肚明。全国性的大开发商,通常在开盘前一周将定价上报集团,本土开发商则由老板拍板定夺。但作为一线销售人员,为了实现更好的销售业绩,会想方设法促成交易,给出底价。

因此,购房者买房一定要学会讨价还价。吴小飞建议,首先不要表现出买房的迫切心情,也不要受售楼部现场氛围影响,一定要头脑冷静,多挑房子的缺点。置业顾问在帮你解决疑问的过程中,也会帮你多争取优惠。所以,不但要了解楼盘各方面的品质,还要对比周边其他项目,做到心中有数。

此外,还要摸清所购楼盘是开发商自销还是代理销售。如果是代销,那么销售人员可能会追求溢价部分的利润,不会直接亮出底价。购房者可以从楼盘广告或户型图上查看是否是代销。

记者支招 看清折扣背后的玄机

付款方式不同折扣不同。采用一次性付款或者按揭付款,通常会有1到5个点的折扣,两者之间折扣差距较大,说明开发商回笼资金的需求越迫切。

办理VIP卡。有的VIP卡可直接享受1到2个点的折扣,有的则实行类似“交2万元抵5万元”的优惠。同时,办卡数量能看出房源的市场接受度,这可是开发商的定价依据,房子越抢手价格自然会被定得高一点。

开盘当天优惠。这是开发商逼迫购房者下叉的一种手段,但实际上,往往不在当天购买通过与开发商谈判也能拿到该优惠。

按时签约优惠。这类折扣点一般还比较高,购房者认购之后一般只付很少的一笔定金,然后通常是7天之内签约,但有的开发商则缩短为3天,不给购房者考虑时间。

指定房源优惠。位置、朝向较差的滞销房源折扣更大,反正一分钱一分货,根据手头资金自己斟酌吧。

团购。可以是单位团购、媒体组织的看房团,也可以是三五成群的朋友自行拼团,开发商根据薄利多销的原则往往会给出额外折扣。

老带新。通过老业主介绍可以打折,而老业主也能获得物管费或提货卡之类的奖励,尤其是品牌开发商格外看重老带新购房的比例。

房型不同优惠不同。2房优惠2万元,3房优惠3万元,这是开发商为了刺激大户型的去化速度。

“日进百金”。和办VIP卡类似,办卡后每天都能得到100元奖励,办得越早奖励越多,这是开发商为了提前锁定客户拿出的“杀手锏”。

首付成数不同折扣不同。比如首付5成比首付4成折扣更大,这也是开发商出于迅速回笼资金的目的。(据《重庆晨报》)