

房产 · 聚焦

# 近20地市调控“加码升级” 如何影响未来楼市

新华社记者 周强 王晓丹

据不完全统计,自2月28日以来,截至记者发稿时,过半月已有近20个市、县、区相继出台限购或限购升级措施。这其中既有北京、广州这样的一线城市,又有河北涿州、浙江嘉善这样的受外溢效应影响的环一线三四线城市,以及南京、杭州、青岛等热点二线城市。新一轮调控“加码升级”,将如何影响未来楼市?

## 北上广深政策全面实施“双认”

3月17日,北京出台新政策,要求“居民家庭名下在本市已拥有1套住房,以及在本市无住房但有商业性住房贷款记录或公积金贷款记录的,购买普通自住房的首付款比例不低于60%,购买非普通自住房的首付款比例不低于80%。”这意味着,北京的二套房首付门槛已为全国最高。

17日晚间,广州也出台新的调控政策。如果说去年10月4日广州出台的调控政策是对2013年11月的“穗六条”的重申,那么此次新政策是名副其实的“加码升级”。非户籍人口购房门槛从连续缴纳社保或个税3年延长至5年;成年单身或离异人士也只能限购一套,剑指“假离婚”购房漏洞。

“从上海到深圳,从北京再到广州,认房又认贷已在四大一线城市全面实施。政策工具具有趋同性。”深圳市房

地产研究中心高级研究员李宇嘉说。

## 环一线周边城市限购圈加速形成

以北京为中心,3月以来,河北涿州、保定涿水县、张家口崇礼区、石家庄等4城相继出台限购政策。环上海区域的浙江嘉善县则对新房、二手房全面限购,明确在全县范围内暂停向在嘉善县拥有一套及以上住房的非本市户籍居民家庭出售新建商品住房。

## 热点城市政策“补丁”添加不断

被业界称为楼市“四小龙”的南京明确,从3月16日起,南京户籍家庭全面限购第三套住房,而非户籍居民限购范围则扩大至高淳、溧水、六合三区。值得一提的是,这是南京自去年8月、9月、10月接连收紧楼市政策后,再一次加码调控。而已两次出台楼市调控的郑州则明确,凡属补缴且补缴日期在3月17日之后的社保证明、个税完税凭证不再作为购房的有效凭证,对2月“补缴算数”的规定予以修正。

## 部分三四线城市寻求“稳字当头”

稳中求进是当前工作的总基调。记者梳理相关调控政策发现,面对限购带来的需求外溢,一些三四线城市在处理“活”起来与“火”起来之间体现出“稳字当头”的特征。如石家庄、赣州在调控中并未实施全城限购,而是选择在中心城区稳步推进,对非本市户籍居民家庭的缴纳社保或个税年限有一定限制,缴纳持续时间要求并不高。

“部分三四线城市限购说明其进入了‘去库存’和‘控房价’双轨并行的模式,但去库存依然是三四线城市核心任务,限购也主要是针对局部区域的。”易居研究院智库中心研究总监严跃进说,三四线城市面对“火气”蔓延,如何处理好“活”与“火”的关系,对去库存和稳增长具有重要作用。

## 二手房受限 环一线区域压力加剧

中央明确指出,“房子是用来住的、不是用来炒的”。今年的政府工作报告提出,要因城施策去库存。

严跃进表示,从措施上来看,本轮调控主要针对非户籍人口的购房资格进一步收紧。

分析人士指出,最近几个月,北京、

广州等地二手房价格上涨速度明显超过新房,甚至出现“价格倒挂”现象,因此新一轮限购升级首当其冲的是二手房市场。

中原地产首席分析师张大伟认为,如果执行目前的调控政策,房价较难出现上涨趋势。至于调整的幅度,则要参考信贷政策。“目前开发商的资金情况比较优良,降价的意愿不太强烈。”

此外,随着京穗再次加码调控,“外溢”势能继续增大,环一线周边区域调控压力进一步加大。记者在广州采访了解到,由于增城、从化仍不限购,18日当天,不少购房者涌入增城新开楼盘。

## 市场期待调控长效机制出台

面对房价上涨压力,地方政府落实楼市调控的主体责任愈加艰巨,市场预期楼市调控的长效机制尽快出台。一些地方住建部门负责人称,“环比不增长”成为地方调控的主要目标,但限于地方事权,地方政府在楼市调控中只能通过户籍、社保年限、首付成数等进行调控。

“长效机制涉及金融、税收、土地财政等宏观政策法规,需要从国家层面尽快理顺相关法律法规政策的制定和衔接,才能让地方政府在落实主体责任时具有更强的操作性。”珠三角一位住建局长说。

(新华社广州3月19日电)

房产 · 关注

## 楼市热销之下的涨价是真的吗?



购房者正在看房。(资料图片)

“金三”的一波楼市热销浪潮,让眉山楼市迅速升温,购房者纷纷入市寻找满意的房源。寻找之余,购房者不免担忧,精明的房企会不会就此机会坐地涨价?果不其然,近日眉山某项目就放出涨价的风声,在目前去库存大环境下,房地产市场真的要再度掀起一轮涨价潮吗?对此,记者于近日进行了走访。

## 调价已露苗头?

近日,2017年全国两会刚刚闭幕,然而会议传达出来的一些新动态,却让不少人始终无法平静。特别是政府工作报告中明确提出,要加强房地产市场分类调控,房价上涨压力大的城市要合理增加住宅用地,规范开发、销售、中介等行为。未来对于房价上涨快的区域,中央将继续出台严厉的调控政策,而对于库存量大的城市,则是出台鼓励政策。

对于购房者而言,这些政策会让他们离置业梦想更进一步;对于房企而言,在加速去库存的同时,也有了一个涨价的理由。

据了解,已经有一些楼盘在推广中公开打出了即将调价的口号,更有几家品牌房企亮出了公司关于涨价的正式商业文件。不过,截至目前,记者并未看到几家房企正式涨价的信息,其他若干楼盘给出的答复也都模棱两可,均表示公司正在研究调价方案,但并未有确定涨价的声音出现。

## 大幅上涨可能性不大

喊着涨价,却迟迟不涨价,那么问题来了,这是真的要涨价还是虚晃一枪呢?记者走访发现,个别楼盘虽已放出“涨价”消息,但是此类消息前多冠以“即将”、“明晚以后”等限制词,真正已涨价的楼盘少之又少。

“涨价多是噱头。”有业内人士分析称,该人士举例称,某大型房企在眉山打造的两个在售项目称全线涨价,其

“大幅涨价”的消息令人难以置信,不过部分楼盘或将逐步取消之前的优惠。

虽然眉山近年来去库存效果显著,目前库存量下降得厉害。不过,记者走访了解到,本地楼价大幅上涨的可能性并不大。

受前些年政策刺激的影响,目前市场上很难再出现大量的购房者集中入市的场面。业内人士指出,市场上仍有不少开发商正按部就班推出新房源,虽然推新速度慢,但市场上并不会出现大面积的缺货,仅有个别热销项目会出现短暂的缺货期。

“相对来说,眉山楼市这几年的走势都比较稳。”该业内人士表示,由于受需求影响,楼价大幅提价的可能性很小。

## 按需出发谨慎定价

“楼市和其他市场不一样。可能涨价的预期会加速成交,但是实际涨价之后购房者买不买账,这是一个问题。”一位熟悉眉山楼市的业内人士表示。更重要的是,政府对于房价和成交一直持续关注,如果涨势过猛,不排除引来调控。

对于目前的涨价,开发商态度十分谨慎。有项目负责人表示,“不应过分放大涨价事件。项目的真实价格并没有外界传言的涨得那么快,实际上只有2%的微调,属于正常开盘热销之后的涨价,低开高走也是正常操盘规律。”

“对于消费者来说,收入的增长不显著,价格敏感的刚需更为突出,在这种情况下,指望房价像前些年大涨并不现实。”此外,楼市的调控政策尚未松动,楼市并没有达到严重供不应求的失衡状态,这些条件都不足以支撑房价大涨来挑战消费者心理底线。业内人士指出,“个别综合竞争力突出的楼盘,基于消费者承受能力的涨价是市场认可的,那些不顾消费者承受力跟风涨价的并不一定能得到市场认可。”

宜居眉山



樱漫眉山

杨槐 摄

房产 · 提醒

# “金三”来袭 商铺投资要理性

如今,对购房者而言,房子已经不再是消费品那么简单,房产投资已经成为一种大众投资渠道而深入人心。近日,记者走访眉山楼市发现,目前,住宅市场逐渐趋于平稳,商业地产投资却受到不少市民追捧。与此同时,一些热点地段的小户型商铺甚至出现了一铺难求的情况。对此,业内指出,商铺投资也有风险,投资者要理性看待,看准地段和人气,多方面考察,不能盲目和盲从。

## 可供选择产品丰富

“金三银四”,一直以来都是地产市场的销售旺季,也是“抢收”的好时机,然而今年似有不同。目前,住宅市场入市的项目不多,商业地产的产品却很丰富。

据了解,如今眉山市场的商业地产项目不仅有城市综合体、社区商铺,还有临街商铺、专业市场商铺等,产品类型十分丰富。与此同时,商铺的面积区

间也比较多,从小到10平方米左右的小户型商铺,到上百平方米的大户型商铺均有销售。

“春节前,眉山有好几个商业项目陆续推出了产品。进入3月中下旬,虽然入市产品不多,但市场上仍有很多库存可供选择。”眉山城区某项目的销售经理介绍说,节后投资者对投资商业产品的热情很高,很多前来咨询的客户对小面积的商铺和公寓产品都很感兴趣。

## 市民看铺热情高

记者走访发现,手握闲钱想投资商铺的市民不少。市民钱先生多年前在商业街买了一间门面,现在租金翻了几倍。最近这些年,他又攒了一些钱,想再买商铺。“相比其他投资产品,商铺的回报率很高,目前我们已经看了几家商铺,地段看好了,价钱也谈得差不多,决定出手。”钱先生说。

市民张女士有几十万元闲钱,与买住宅或者把钱放银行相比,她也更倾向

于买商铺。“我在一个不错的地段买了房子,之后发现楼盘的外围是沿街的商业。本来想在外边买一间小商铺以后开一家日用品店,可没想到售楼部刚开始卖,小面积商铺就没有了,只剩下大的了。”张女士说,因为资金有限,她想买一间20平方米左右的小商铺,结果小面积商铺竟是“一铺难求”。

对此,眉山城区某商业项目的销售经理表示,“我们之前推过面积区间在20-200平方米之间的商铺,去化效果还不错。尤其是小面积的商铺很受欢迎,一推出就卖光了。现在主要剩200平方米左右的商铺了,来看的人也不少,虽然还没正式推出,但一些客户已经选好位置了。”

## 投资仍需理性对待

目前,商铺销售一片火热,但是不少人也在思考,商铺还会火多久?会不会也和住宅一样,经过一段时间的火爆销售之后,转眼就变得冷清?商铺是

不是真的如人们预料的一样,确实能达到“一铺养三代”的美好愿望?投资者未来的收益是否在未来能够确保?这些问题成为很多投资者不得不思考的问题。

对此,有多年商铺投资经验的房地产业内人士认为,目前投资商铺比住宅的升值空间大,而且回报率也更高。但是,商铺投入资金偏大,而且收益比较慢,要等到附近小区交房,入住率达到一定程度后才能实现收益。就一些新建小区的商铺而言,要真正实现比较旺的人气,可能还要等几年。

此外,商铺未来的收益受多种因素影响,虽然目前投资商铺确实是好时机,但最忌人云亦云,一窝蜂跟随。不管商铺市场发生了什么样的变化,投资者始终要记得,看准地段和人气。如果这两点能够确保,未来的收益就有保证,因此市民在购买商铺的时候要理性看待,不能盲目随大流。

房产 · 动态

## “金三”旺季 楼市营销方式多样

随着“金三”“小阳春”节点的到来,各种楼盘暖场活动精彩不断。不少房企纷纷发力,以期在“金三银四”中占有一席之地。近日,记者在眉山城区走访发现,与以往不同的是,如今的楼盘暖场活动更加走心,定位更加精准,也更注重个人品位。

## 楼盘宣传更人性

说起楼盘营销,不少市民脑海中浮现的无外乎是各种DM广告单、楼盘开盘时的促销、摇奖送礼等。确实,用醒目的标语如“绝佳地段”“绝版珍藏”“稀缺户型”“××价格起”,可以吸引人们的眼球在广告上多停留几秒。铺天盖地的宣传,可以让楼盘的名称、地址深入人们的脑海,想要看房时,或许会从中挑出自己想要的楼盘。

如今,不少楼盘的口号不仅仅满足于此,而是发生了一些变化。比如在“三八”节期间,某楼盘就打出“爱她,就给她一个温暖的家”,温情动人。此外春节期间,也有不少项目打出了诸如“多年在外辛苦的打拼,就是为了今天的衣锦还乡”、“世界再大,也要回家”等类似的广告语。

## 定位精准引客来

一个楼盘有了精准的定位,就可以进行有针对性、有目的的推介,也更方便客户的选择。

楼市常见的开发商引进品质幼儿园,就让业主得到实实在在的便利。如

某项目在推广时就大肆宣传引进的幼儿园项目,满足了业主让孩子享受高品质幼儿教育的需求。

户型方面,每个楼盘都会有不同户型供客户选择,每个推介的重点必会有所侧重。如果现阶段针对的是首次置业,很多楼盘会直接推出90平方米左右的户型;如果下阶段针对的是二次置业或改善型需求,那么推介的重点必会集中在120平方米左右甚至更大的户型。以此类推,人们也可以根据相应楼盘户型、楼盘推出的促销力度大小选择自己所需的房源。

## 宣传方式更多样

营销的目的是吸引购房者,楼盘暖场活动少不了各种小吃、精彩表演等,如今吸引购房者关注项目微信公众号也已成惯例,为的是随时传递楼盘的信息。更有甚者,会让到场的购房者发送楼盘照片点赞,点赞多的有丰厚的奖品。

到了近期,有些楼盘已经不满足于此,而是策划各种有针对性的活动,让购房者、业主成为“铁粉”。如开年眉山城区某项目推出的微信砸金蛋活动,就吸引了不少市民参加。同时在市民参与获得大奖的同时,也加深了对楼盘的印象,推广了楼盘。诸如此类,目的都是让购房者尤其是业主感受到开发商的用心以及楼盘的品质,进而提升业主对楼盘的认同感,扩大楼盘的影响力。

本版稿件除署名外均由 本报记者 黄海波 提供