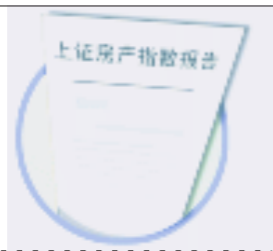


## 上海新房成交创新高

延续了3月份新房成交量上扬势头,4月的上海新房市场创下新高记录。



详见 C10

## 上海二手房价继续上涨

虽然沪市二手房市场“量价齐升”,但买卖双方仍处于博弈状态。



详见 C11

## 关注“地杰国际城” 造镇计划

上海浦东大三板块典型大盘“地杰国际城”造镇计划尚待以时日。



详见 C12

# 寻找上海楼市中的“适婚板块”

□特约记者 贺高

2005年的楼市调控和“不宜结婚”的说法一定程度上抑制了一部分结婚族购买婚房的需求,而在今年,这些需求开始呈现明显增长。但是,我们调查发现,在实际供应中,上海楼市内真正吻合大多数婚房需求的可供选择的楼盘并不很多,供应结构的弊端还是很明显。

一项针对年轻人购置婚房的调查显示,大多数新婚族选择面积80-100平方米、总价60万-80万元的两房。对年轻人来说,由于双方往往工作年数不长,没有很强的经济实力,价格仍是他们挑选婚房过程中关注最多的因素。目前来看,外环线附近单价合适、总价较低、品质较高的楼盘将成为年轻结婚族的首选;中环区域的户型面积控制合理的楼盘也成为他们着重考虑的对象。

### 浦东三林:世博概念带来潜力

从浦东的南汇地区直至三林镇范围在业内总称“大三林”,包括了东起杨高南路、南临外环线、西及北到黄浦江的广泛区域。大三林以川杨河为界,划为南片和北片,北片的南汇地区开发较早,成熟度较高,以10年左右房龄的二手房唱主角;南面的三林镇正在后来居上,目前已有近10万人口,近两年普通商品房小区发展

迅速。并且,世博概念已成为三林板块的最大利好之一。

目前,大三林已云集了如万科、金地、大华、恒大、浦发、中房等大开发商,知名楼盘有金地未来城、环球翡翠湾、万科新里程、环球中央花园、大华锦绣华城等,在售楼盘的均价在6000-9000元/平方米不等,已有较多的结婚族在此购房。

### 闵行莘庄:开发集中选择尚多

在过去的十年间,便捷的轨道交通已使莘庄板块成为就职于市中心不少上班族的首选。同时,莘庄地铁站周围正在形成一个“镇中心商业区-社区商业体系-现代商贸走廊”的三级商业发展网络,使得板块成熟度愈加提高。

而近几年,莘庄板块仍在被开发商集中开发,推出了不少新盘,成为闵行楼盘的主要供应源。对结婚族来说,这里楼盘众多,无论一手二手,选择余地较大,代表楼盘有春申景城、名都新城、上海康城、万科假日风景、众众家园等。

相比春节前10%至15%的议价空间,莘庄板块现阶段价格基本稳定,目前成交比较活跃的房源总价多在60万至80万元之间,二手房则维持在7000元/平方米左右的均价。不过,也有一些市场人士表示,随着人口过度迁入,交通开始拥挤,以往的



上海楼市内真正吻合年轻人婚房需求的楼盘有多少? 资料图

地铁魅力被弱化,莘庄板块对结婚族的吸引力在减弱。

### 宝山大华:配套完善吸引人气

面积约3.5平方公里的大华板块位于宝山区南部,与普陀区和闸北区的交界处,是宝山距离上海市中心最近的区域,现已成为上海西北部成熟度最高的大规模居住区之一。

近年来,随着泰森休闲广场和大华虎城的相继落成,大华板块内已经形成较为成熟的商业中

心。中环线汶水路段、规划中的轨道交通7号线以及数十条公交线路在内的交通网络,也为板块内的各楼盘聚集了不少人气。

大华板块楼盘以小高层、多层居多,房源房型较小,标准两房在80平方米左右。在售的新盘主要有水岸蓝桥、大华梧桐城邦等,价格基本集中在8000-10000元/平方米。

### 杨浦五角场:副中心建设被看好

五角场板块泛指五角场环

岛周边辐射区域,为上海四大城市副中心区之一。规划中的五角场核心地区,主要建设商业、办公设施,未来将形成商业、体育、文化、办公四大活动圈,无疑将提高整个板块的配套档次。

目前,五角场板块的国定路、国顺路、国权路一带是老公房比较集中、社区规模较大的区域,市场均价在8500元/平方米左右;黄兴路、翔殷路沿线则是二手次新房较为集中的区域,市场均价在10000-12000元/平方米。

## 主笔论市

### 关注加息后的楼市刚性需求

□本报记者 唐文祺

这一周的中国楼市并不平静,4月末的央行第三次“加息”成为今年至今以来最受关注的楼市相关政策。一时间,搅动一池春水。

仔细研究一下,这次加息的时机颇值得玩味。就在措施出台前不久,统计数字显示出我国一季度GDP增长10.2%,全社会固定资产投资同比增长27.7%。数据的客观反映,已经引发“投资增长过快、经济过热”的看法。在理论上,贷款利率再次上调应该属于房地产“利空”,但加息却又能起到激发市场良性循环的作用。虽然开发商的融资负担增加了,但尽快卖掉房子、回笼资金的算盘,却促使开发商减少“捂房”,市场供应量将会相对放大,对于整体房地产成本影响也并不明显。

加息并没有完全阻挡房地产市场在暮春季节的“燥热”。从购房者角度说,加息对消费者而言,加息的直接影响是增加了利息付出,要向银行多还钱了,但那些购房需求迫切的自住型买家,已经驻足观望了一年之久。

从房地产市场来看,虽然回暖呼声日益增高,但由整体市场态势进行分析,自住型买家仍然占据绝大部分市场份额,结婚族、动迁族的购房需求成为今年的最大刚性支撑。据不完全统计显示,仅在上海市便预计有15万对新人准备结婚,从已成交的数据来看,房型适中、价格合理的楼盘成为最大赢家。

为了适应这一广泛的需求,从这一期开始,我们《上证·房地产专刊》将陆续解析沪上的“适婚”板块。精心选择浦东三林、闵行莘庄、宝山大华、杨浦五角场等几大板块内的一些代表楼盘,详细“解剖”以供有购房需求的读者参考。(本期个股解析详见C12版)

## 博客论楼

### 加息“一贴药”“大腕”说疗效

郁亮(万科企业股份有限公司总经理)

此次贷款利率上调对房地产行业的影响,最重要的并不是对购房者支出、市场需求和房价的影响,而是加息周期的环境特性将进一步显现,融资能力将变得更为重要,行业整合将会加速,集中度也将进一步提高。由于房地产属于负债率较高的行业,一般来说加息的影响比较大,但不同企业受影响的程度不同,这主要取决于企业的负债水平和负债结构。因加息不会提高境外资本价格,所以境外融资能力强的企业受影响较小。另外,房地产行业最重要的核心资源是土地、资金(包括融资渠道)和开发能力,目前在中国,这三项资源的分布并不是很均衡,三项资源都很强大的企业并不是太多,加息将显著提高那些资金实力较弱企业的整合能力,也将显著提高那些融资能力强大企业的整合能力。资源的整合将有利于存量土地的激活,增加市场的有效供给,对稳定房价来说,这一机制的作用,将远远超过加息本身对房价的影响。



任志强(华远集团董事长)

这次加息并非针对房地产行业。至于对房地产企业的影响,会使企业成本增加一些,但不是很大。因为按照国际惯例来看,0.27%的幅度就相当于一个基准利率,美国一般一个基准利率是0.25%,同时目前房地产开发贷款只占房地产总资金的20%,没有过度依赖银行贷款,因此对房地产成本影响不是太大。不过加息对个人消费一定会产生影响,现在大宗的个人消费信贷品种主要是住房和汽车,贷款利率上调,很多人要考虑贷款的利息支付。另外,加息可能给其他融资渠道带来机遇,像今年一季度的企业债券、银行债券发行量都很大,一些人看到了债市松动信号,而且像信托这样的融资手段有着长债的时间性优势,尽管信托的利息还是比银行贷款的高,但还是颇受房地产企业的青睐。对于不想一条腿走路的房地产企业来说,有其他融资渠道可以选的话,加息可促使房地产企业多渠道融资不再是纸上谈兵。

潘石屹(SOHO中国有限公司董事长)

加息这种用经济手段调控的好处是:有病的行业、有病的城市用了这种药,疾病就会得到抑制;没有病的行业、没有病的城市也不会有什么副作用。对房地产行业而言,由于房地产具有不动产的特殊性,我们不能在市场上移动它的产品,所以每个省份、每个城市、每个区域、每种产品的情况在市场上都是千差万别的,也很难用行政的手段、采用一刀切的办法去管理这个市场神经末梢的部位,最好的办法是进行宏观的调控。目前,中国住宅价格快速上涨的危险并不在于第一季度涨了多少,而是今后几个季度用什么样的手段才能平衡楼市的供应量和需求量,单靠上调0.27%的利率可能还是杯水车薪。但我想,政府会根据市场反应,陆续出台新的宏观调控政策,大家要有这种心理准备。

(整理 李和裕)

## 上证房产指数



### 一周上海楼市统计排名 (5.2-5.9)

区域	套数及排名	均价及排名
卢湾	15 18	32797.95 1
长宁	133 12	18548.61 2
徐汇	176 10	18293.41 3
黄浦	46 16	14727.12 4
静安	6 19	14176.79 5
虹口	76 15	14144.11 6
普陀	205 9	11516.67 7
闸北	217 7	10676.72 8
浦东	850 1	10108.85 9
杨浦	223 5	9856.77 10
青浦	132 13	9112.84 11
闵行	509 2	8354.52 12
宝山	340 4	6854.14 13
南汇	127 14	6436.10 14
嘉定	221 6	6295.58 15
松江	497 3	5966.88 16
奉贤	164 11	4857.47 17
崇明	20 17	3303.89 18
金山	217 8	2939.26 19
全市	4174	9171

## 投资常识

# 一手房下定认购“三大纪律”

□王展

### 纪律一: 仔细阅读预售合同

案例:决定在上海置业的王小姐在筛选了多家楼盘后,选中了浦东的一期现房。在交定金时,王小姐发现认购书上规定:乙方(指王小姐)已获知商品房预售合同的条款及补充条款,不存在异议。王小姐有点纳闷,因为自己还没有看到过预售合同,但售楼小姐告诉她,看不看无所谓,该谈的内容都已经谈到了。

对此没有计较的王小姐5天后带着首期款到售楼处去签约,在看预售合同补充条款时又注意到一条:乙方对甲方必要时对小区布局的个别调整和设置表示理解和接受,并不持异议。考虑到所购买的房子在底层,而小区还在造,王小姐很担心楼旁会放置大型垃圾箱或变电站等设施,影响生活质量,于是提出修改该条款。

售楼小姐则说,小区布局已经确定,一般不会变动,条款也没法动,如不接受,将视王小姐违约,没收定金。王小姐无奈之下只得签了字,没想到最后却是不幸言中。

点评:房屋认购书中此类条款一般包括两方

面内容:一是乙方已获知预售合同的条款及补充条款,这样就可以推定买房人已经看过合同;二是买房人对预售合同及其补充条款不存异议,这就意味着将来合同没啥好谈的,就按这些条款签字。买房人的合同谈判权就这样被活生生地剥夺了。所以,下定前仔细阅读预售合同及补充条款特别重要,如有无法接受的条款,应及时提出异议,开发商要是不同意修改,买房人就得考虑要不要下定金了。

### 纪律二: 认购书要约定明确

案例:倪小姐在某开发商处看中一套房子,交了3万元定金,但双方没有签订认购书,而是由销售人员开了张收条,仅写明预订房屋的坐落位置却没有价格。销售人员口头说大概每平方米5500元,具体价格要到签正式合同时才能定下来。

当倪小姐按开发商通知去签预售合同时,销售人员却告知房价涨到每平方米6500元。为此,双方发生争议。倪小姐想起诉开发商,可在咨询律师后决定放弃起诉,只是取回了自己的定金。

点评:就一份合同而言,有些条款可有可无,

有些条款则千万少不得。在房屋认购书中,认购人、预订房屋的坐落位置、认购价格等都是必须具备的条款。缺少认购人会导致认购主体不明,买房人将不具备签订正式合同的优先权;缺少房屋坐落位置和室号等,会导致认购对象不明,等于没有认购;缺少价格条款会导致房价不明,无法认定双方意思表示一致。

从本案看,“价格到时再定,大概每平方米5500元”的说法即使能得到证实,也只能表明双方对房价约定不清楚,等于没有约定。在此情况下,自然就难以认定买房人与开发商之间已经建立了有效的商品房预订关系,也无法追究开发商的违约责任。

纪律三:  
预付款性质莫搞混

案例:小王和小李是好朋友,且都看中了某处楼盘,两人签的认购书上都写明预付1%房款,如果因买方原因房屋交易不能的,预付款不予退还。小王和小李都按约定交了钱,开发商给他们出具了收据,上面记载的款项性质是预付款。

后来事情发生了变故,小王由于出国留学打算退掉房子,要求与开发

商解除认购书;小李的房子则给开发商的朋友看中,开发商想小李让出房子,另选一套相同类型的,可小李坚持不让,开发商表示只能解除认购书。在交涉过程中,开发商同意与小王解除认购书,但没收了小王的预付款;小李最终没能买到原来的房子,开发商也只退回了预付款。

点评:预付款一般指买房人与开发商就房屋买卖达成一致,买房人先行支付的一部分购房款。预付款不具有定金的性质,不能要求双倍返还,也不能没收。在特殊情况下,预付款也可能“变成”定金。就本案来说,开发商在预付款条款中设置了买房人违约不退预付款的约定,且没有约定开发商违约如何处理,这样就出现了不公平的现象:如果开发商违约不卖房子,只要退还预付款;如果买房人违约不买房子,则预付款要被开发商没收。因此,买房人为了避免合法权益遭到侵害,在签订认购书时,一方面应要求将预付款条款改为定金条款,另一方面应要求在条款中明确开发商违约时应承担的责任。

(本文作者为上海联业律师事务所律师)