

文件(E) 编辑(E) 查看(V) 收藏(A) 工具(I) 帮助(H)



地址(D) 更多精彩文章请见中国证券网 http://www.cnstock.com/

转到 链接 >

上证第一演播室



新“禁地令”激发楼市大整合变局

活动策划:柯鹏 李和裕
主持人:李和裕 整理:于兵兵
嘉宾:袁鸿昌 世联地产顾问上海有限公司总经理

国土资源部、国家发改委日前联合发布实施 2006 年版《限制用地项目目录》和《禁止用地项目目录》,别墅类房地产开发、高尔夫球场等项目用地被明令禁止。业内人士认为,国家实施“最严格土地政策”的方向毫不动摇,将导致土地闸门越收越紧,新的“禁地令”也将对楼市产生进一步紧缩效应,行业整合就此提速。

土地供给:量降质升

主持人:新“禁地令”的实施对于开发商来说可谓喜忧参半。别墅类开发商一边苦于土地供给的紧缩,一边也在窃喜,因为觉得这对别墅存量房来说是个利好消息。您觉得这些限制类用地开发产品的市场未来走势究竟会如何?

嘉宾:供求决定价格是市场一条不变的法则,“禁地令”长远看肯定会导致别墅用地稀缺。别墅价值在市场上会受到抬高,但是,市场还有一条法则就是“小道理总要服从于大道理”。在这个问题上,大道理是因为土地资源稀缺,我们要把

随着国家 GDP 代表的社会总财富不断增长,再加上我国房价上涨仅从 1998 年商品房市场化后才开始的,后续几年的补偿性上涨具有可能性。第二,国家社会总财富的增长也会带来社会消费水平的上涨,进而导致土地价值和固定资产价格的上涨,这些都使房价走势呈现一路上扬之势。

除了别墅以外,大户型住宅受国家结构调控的影响,也

被市场认为可能走出一波上调通道。比如,一些大中城市其实对 90 至 120 平方米的中等宽裕性户型需求很大,如果把这部分房源限制得较少,很可能导致另一种产品受到追捧——这是政策层应好好考虑的。

“智商”淘汰“胆商”

主持人:紧控土地政策后,需要开发商在存量土地资源的基础上发现更多价值空间,如何预见这种行业整合?

嘉宾:虽然目前部分城市或个别物业的房价在此前一段过热预期的支持下有部分回调空间,但应该说土地和固定资产的价格上升是长远趋势。如果说房价猛跌一下,或者是回归到某一年的水准,我想是不太切合实际的。

一种市场说法是房地产商成长过程分三个阶段,第一代是“胆商”,他们通过胆子大而在土地市场投机;第二代是“情商”,就是通过与政府部门的关系网获得资源;第三代叫“智商”,这部分开发商已经能够从市场角度科学分析成本收益,做到持续发展。我们建议开发商都能成为“智商”而努力。

在房地产行业,开发商要想持续发展,土地确实是一个



很关键的链条。最近上海市一、二、三号土地公告的出让情况也反映了这一点:上市公司拿地非常坚决,主要是他们汇集了资源型企业和经验型企业优势,占据了行业整合的主动地位。比如万科近期在融资方面不遗余力,就是要在资源收集上加大力度。这些企业综合了资源型和专业型企业特征,与政府背景的纯资源型企业相比,他们有专业的开发从业经验;和单纯的中小型开发企业相比,他们有更广泛的市场认同率和金融体系的支持。因此,未来这类地产商更有可能获得长远的发展空间,单纯的投资型地产商则大多会被市场抛弃——由土地收紧而引来的市场整合正在进行中。

四类开发商的土地考题

□本报记者 柯鹏

利”的指责;另外,也让开发商明白今后应该把精力花在正事上面,“钻空子”将不是持久的发展之道。

新的土地政策,尤其是给四类开发商出了同一个考题,答案却不会相同。这四类开发商,第一类是资源型开发商,是土地资源占有的成功案例;第二类是专业型开发商,比如万科,他们核心能力一方面是土地获取和开发的能力,另外一方面是资金获取和增值变现的能力;第三类开发商是资金规模型开发商,比如外资大鳄;第四类开发商则是市场上最多的机会型开发商,中国近 95% 的房地产企业都是这个类型。调控的过程中,越来越多的最后一类开发商离场,这就是所谓土地新政下的行业洗牌和格局重塑。

这一周,土地政策层出不穷。先是新版的“禁地令”,接着又是国务院的《关于规范国有土地使用权出让收支管理的通知》(国办发[2006]100 号);再又是国土资源部出台《全国工业用地出让最低价标准》。一时间,土地市场和开发商再次陷入风声鹤唳的境地。

应当说,中央在土地管理方面的“收权”意图明确,从市场的角度来看是一件好事。首先,规则更加明晰,政府的执行力也会更强;其次,让房地产行业回归到理性,避免“暴

» 投资常识

“李铭租房传”《陷阱篇 4》

租房用途小心看,不可“一房多用”

□连晏杰

却被告知,李铭的这套酒店式公寓的房屋性质是住宅,不能办理营业执照。无法办理营业执照,租客便向李铭提出,租赁合同目的无法实现,因此要求实行退租,并且要求李铭承担违约责任。

李铭觉得颇为委屈,他认为无法办理营业执照不能构成退租理由,且租赁房屋的用途并不是租赁合同的主要条款,不能据此解除租赁合同。甚至李铭还提出,即使无法办理营业执照一样可以办公;再退一步说,即使无法办公,租赁的房屋还可以居住。反正按照李铭的意思,租客退租不可行,而承担违约责任的说法更是不能接受。

律师意见:

租赁合同中一般均有对于租赁房屋用途的约定。在本案中,租客明确向李铭提出,租赁该房屋的目的是考虑到交通便利可用于办公,同时双方也在合同中明确规定了:房屋的租赁用途是办公。尽管租赁房屋的用途并不是租赁合同中最为人关注的条款,但是租赁用途在很大程度上确定了租赁合同的目的。

由于不同的用途、不同的合同目的,承租人有可能选择不同地段、不同大小以及不同楼层的房屋,如果在缔约时明知无法实现自己需要的用途,承租人很有可能就选择不缔

约。因此,根据《合同法》第 94 条规定,租客以不能实现合同目的为理由要求解除租赁合同属于正当。而笔者还需要说明一下,在住宅内未经合法登记进行办公是一种违法行为,工商行政管理部门可以依法对这种行为进行行政处罚。

解除合同以后会涉及到一个前期投入的赔偿问题。在本案中,李铭的房产证上记载房屋性质是住宅,因此无论是李铭还是租客,都应明白该房屋不能办理营业执照、不能用以办公经营,双方对于解除合同后产生的损失均有责任,应当合理分担。

(作者为新华律师事务所律师)

» 博客论楼

房价“虚跌实涨”和地价猛涨的隐忧



上海社会科学院城市与房地产研究中心 顾建发

偏大。今年 1~11 月,房地产开发投资总额 1204.75 亿元,占全社会固定资产的 33.1%,预计全年房地产投资总规模在 1400 亿元,同比增长 10% 左右。

二是房价“虚跌实涨”。从上海平均房价来看,2005 年和 2006 年呈下跌趋势,但从分区情况来看,外环线以内的房价依然呈现强劲的上涨。根据上海市房地产交易中心网上房地产公开信息,今年 1~8 月,外环平均房价比 2005 年上涨 16%,中内环上涨 4.6%,内环以上上涨 7.9%。

三是地价猛涨隐含市场风险。从今年土地出让 1 号公告和 2 号公告的结果来看,除个别地块外,大部分都成交,其中,远郊区大多以底价成交,而一些近郊和市区次中心地块炙手可热,竞拍价大大高出底价。

一是房地产投资规模仍然

以新江湾城 C1 和 C2 地块为例,在短短 1 年多时间里,地价涨幅 20%。

不久前召开的 2006 年中央经济工作会议指出,“着力调整经济结构和转变增长方式,着力加强资源节约和环境保护,着力推进改革开放和自主创新,着力促进社会发展和解决民生问题……”做好明年的经济工作,最重要的是保持经济平稳较快发展,防止出现大的起落。会上明确提出要加强房地产市场的合理引导和有效调控,要求健全廉租住房制度,改进规范经济适用房制度。可以说,历年中央工作会议从来没有像今天这样关注房地产。

从上海的情况来看,尽管房地产宏观调控取得较大成绩,但仍然存在着诸多亟待解决的问题。一是房地产投资规模仍然

偏大,建设严重滞后;三是经济适用房制度需要大力改进规范。

因此,2007 年首先将落实中央经济工作会议对房地产的要求。无论是中央政府还是地方政府,都会继续实施房地产宏观调控,尤其是在市场监管方面会加大力度。与此同时,在廉租住房制度方面将有重大措施出台。

作为房地产企业和消费者,应密切关注宏观经济,更应关注房地产调控趋势——蛋糕会有的,牛奶也会有的。从目前形势来看,上海房地产企业“强者恒强、弱者恒弱”的趋势已经形成,大企业正在积极抢占市场,争取切得更多的“蛋糕”;而中小企业则面临被吞噬的境地。上海房地产产业集中度正趋于进一步提高,这也是市场发展的必然趋势。(整理 唐文祺)

准备不够充分而形成滞销,有些开发商很难支撑,可能会采取低价整体转让给下家的做法——降价促销,吸引了人气。

3、“假按揭”抬高售价:由

于别墅项目融资比例只有 60%

至 70%,低的只有 50%,一些地

方的别墅项目为了向银行融

资金,采用抬高价格的方式,

无形中抬高了别墅的真正市

价。

2、降价抛售:如果别墅项

目最初的定位、价格、资金调

研

(柯鹏)

3、“假按揭”抬高售价:由

于别墅项目融资比例只有 60%

至 70%,低的只有 50%,一些地

方的别墅项目为了向银行融

资金,采用抬高价格的方式,

无形中抬高了别墅的真正市

价。

2、降价抛售:如果别墅项

目最初的定位、价格、资金调

研

(柯鹏)

3、“假按揭”抬高售价:由

于别墅项目融资比例只有 60%

至 70%,低的只有 50%,一些地

方的别墅项目为了向银行融

资金,采用抬高价格的方式,

无形中抬高了别墅的真正市

价。

2、降价抛售:如果别墅项

目最初的定位、价格、资金调

研

(柯鹏)

3、“假按揭”抬高售价:由

于别墅项目融资比例只有 60%

至 70%,低的只有 50%,一些地

方的别墅项目为了向银行融

资金,采用抬高价格的方式,

无形中抬高了别墅的真正市

价。

2、降价抛售:如果别墅项

目最初的定位、价格、资金调

研

(柯鹏)

3、“假按揭”抬高售价:由

于别墅项目融资比例只有 60%

至 70%,低的只有 50%,一些地

方的别墅项目为了向银行融

资金,采用抬高价格的方式,

无形中抬高了别墅的真正市

价。

2、降价抛售:如果别墅项

目最初的定位、价格、资金调

研

(柯鹏)

3、“假按揭”抬高售价:由

于别墅项目融资比例只有 60%

至 70%,低的只有 50%,一些地

方的别墅项目为了向银行融

资金,采用抬高价格的方式,

无形中抬高了别墅的真正市

价。

2、降价抛售:如果别墅项

目最初的定位、价格、资金调

研

(柯鹏)

3、“假按揭”抬高售价:由

于别墅项目融资比例只有 60%

至 70%,低的只有 50%,一些地

方的别墅项目为了向银行融

资金,采用抬高价格的方式,

无形中抬高了别墅的真正市

价。

2、降价抛售:如果别墅项

目最初的定位、价格、资金调

研

(柯鹏)

3、“假按揭”抬高售价:由

于别墅项目融资比例只有 60%

至 70%,低的只有 50%,一些地

方的别墅项目为了向银行融

资金,采用抬高价格的方式,

无形中抬高了别墅的真正市