

文件(F) 编辑(E) 查看(V) 收藏(A) 工具(T) 帮助(H)

后退 搜索 收藏夹

地址(A) 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

2007年房地产调控首重执行力

活动策划:柯鹏 于兵兵 主持人:于兵兵 整理:李和裕
嘉宾:李战军 上海易居房地产研究所所长

李战军

新年来到,从住房结构到住房保障再到土地政策,如何从制度上系统解决社会居住矛盾,将成为2007年楼市的核心关注点。但是,受到多方利益纠结的房地产市场能否在新的一年里取得突破性进展,市场仍不得而知。所谓的“政策落实年”能否顺利过关?房地产调控时至中局,又有哪些政策需要反思?本周的“上证第一演播室”就请来业内专家与大家一同讨论调控执行力的问题。

推进调控先要统一认识

主持人:您如何看待2006年的房地产调控效果及2007年的调控政策推进?

李战军:要讲到2007年的房地产调控,必须对2006年做一个概括和总结。如何认识2006年的房地产调控,现在存在着几种不同的意见。一种认为房地产调控已经取得了明显效

果,不再需要出台更加严厉的调控措施,持这种意见的主要有地方政府、金融部门、房地产商、住房不动产的拥有者;另一种认为2006年的房地产调控虽然已经取得积极的成效,但是还不稳定,各地的调控成果也不均衡,需要继续巩固,持这种意见的主要是国家的管理部门,如发改委、建设部。还有一种意见认为2006年的房地产政策成效甚微,地方政府不积极、不配合,而调控还应该常态化、长期化,持这种意见的主要是部分经济理论界人士、中低收入阶层。

客观上,我认为对于调控效果不一致的认识会影响到新一年的进一步调控,甚至起到反作用。穷人和富人,中央和地方,房地产人士和非房地产人士应该在调控取得的成果和存在的问题上逐步达成一致,这样才有利于推进房地产调控。

今年调控要看执行力

主持人:从2006年的房地产调控效果来看,很多人认为金融方面的调控还是有所见效的,比如说商业银行在房地产开发贷款方面的限制,在外汇管理方面一些门槛的提高等,但他们同时认为,在土地、结构、住房保障等方面的政策效果还没有体现出来,您觉得2007年房地产调控的特点会是什么?

李战军:我个人认为,2005年的房地产调控着力点是在房价问题上,2006年是楼市结构问题,也就是“70-90”结构调整政策,要为中低收入者提供更

多的产品。对于2007年,有人说是金融年,也有人认为是抓调控力度,这些当然都是未来调控的重点。房地产金融也是2007年房地产业发展中的一个问题,但我个人认为不会成为调控特点性的问题,所以,概括一下,我认为2005年调控重点是房价,2006年是结构,2007年是执行力,具体的情况则还有待于对2007年的实际观察。

住房保障重在各地落实

主持人:展望2007年,如何保障人民安居备受关注。其实建设部设定了时间截点要求地方去落实住房规划和廉租房制度,但2006年9月30日的截点被突破了,2006年12月20日的截点也被突破了,许多地方的住房规划和廉租房制度并没有按时公布。您觉得这方面能不能实现对于今后的楼市发展有什么样的意义?

李战军:住房建设规划是

2006年中央在房地产调控中对地方工作提出的具体要求,其核心内容就是调整各地在“十一五”期间住宅建设及供应结构,包括大力推行中小户型和廉租房。根据建设部的要求,一部分城市都是到了截止时间当天或者前一天来公布,就好像是考试,都是到了考试结束铃响了再交卷,这反映出各地在制定规划时的慎重,同时也反映出问题。还有很多省市没有按时公布,我认为也是正常现象,因为我们国家行政体制是分层级的,如从中央到地级市、县级市的管理,重大项目必须要逐级上报审批。另外从标准方面来讲,中央提出了修改原来房地产规划的要求,这可能也不是一个小城市、一个房地产局能够解决的,是非常细致和复杂的工作,涉及到一个地方多个部门的综合能力。所以,在我心目中,没有交的并不表示工作不认真,交的也并不表示工作到位了。

记者观察

不要陷进房价这个“套”

□本报记者 柯鹏

一年匆匆去,房地产调控还是取得了一定的成效。

以上海为例,房地产投资增长幅度大幅下降;70个大中城市的统计里,上海房价也是唯一连续几个月平稳而略有下降的城市。但是,试问一句普通购房者,您觉得房价跌了吗?十有八九的答案是“没有感觉”,所谓的房价涨跌统计似乎成了和个人无关的事情。

究其根源,我个人认为,不应以房屋均价作为各个城市的表示房价涨跌的标准。任何商品房都是非均质性的,两个一模一样的商品房还有楼高楼层、左邻右舍、采光多少、空气质量好坏的差异,所以在房地产市场上没有同质的商品。将不同的商品

价格进行比较,只能是换算成价格指数,也就是每一层次的价格应该以价格指数来判断价格的上涨和下跌。然而我们盯牢均价,以均价判断房地产宏观调控的成败,就会陷入“自己也解不了套,自己也陷了进去”的尴尬局面,无法回答、无法真实面对房地产市场的当前局面。

所以说,房地产宏观调控的各项判断,依据不应是房屋均价,而应依据各个城市的价格指数,这个价格指数也要形成一个体系。现在的各种统计数据,各位购房者研究时不要将其神圣化、绝对化,要根据自己的实地探测结果来判断。楼市下一步的调控方向是加大执行力和落实情况,纸面的研究数据必须要和实际情况相结合才能发挥指导作用,否则只能是一个摆设罢了。

投资风向

上海:楼市十大事件揭晓

2006年是中国房地产调控力度加大和行业转型加快的一年,一直备受关注的上海楼市又有着怎样的经历?

日前,上海易居房地产研究院评选公布了2006年上海房地产业年度总结及年度十大事件,包括:宏观调控成效明显,市场总体发展平稳;住房建设规划出台,住宅产业方向确定;国土督察上海局正式组建,土地实现制度化严格管理;上海社保案件被查,反腐风暴震动行业;外资进入步伐加快,政策调整引导外资;汤臣一品遭遇滞销,全国首贵非议甚多;花木地块出让流产,天价竞标孰是孰非;存量房交易网上备案,中介市场渐趋有序;上海绿城群租曝光,群租行为受到限制;中介企业并购风潮渐起,经纪行业急需转型升级。

上海易居房地产研究院院长张永岳表示,此次发布的十大事件榜单旨在对2006年上海房地产业进行回顾和总结,并对未来房地产业走势做出预测。榜单评选由业内知名研发机构上海易居房地产研究院从专业视角对2006年房地产业所发生的典型事件和遇到的重大问题进行分析、评论,并对2007年房地产业持续发展健康提出建设性意见。(李和裕)

北京:新增经济适用房200万平方米

北京市人民政府发布了2007年拟办的58件重要实事的征求意见稿,其中多项内容与奥运主题相关,包括建立奥运食品安全追溯系统、改善城市大气和市容环境等。

作为实事之一,北京市相关部门表示,将在2007年新开工经济适用房200万平方米,开工建设、收购30万平方米廉租房。而北京市国土局和市建委则透露,经济适用房继续定向供应给文保区、城中村进行改造、奥运及市政重点工程的拆迁居民。此外,明年廉租房从原计划的10万平方米扩容到30万平方米。考虑到出行成本,集中建设的廉租房的位置将安排在城市交通干线周边、服务设施配套齐全的地段。(唐文祺)

广州:“地王”创地价新高

由于开发商欠地价而被收回的广州琶洲地王终于再次成功出让,来自香港的南丰集团拿下该幅地块,并且以10037元/平方米的楼面地价刷新了广州地价的最高纪录。

此前广州地价单价最高的地块是去年年中卖出的珠江新城商务办公地块D1-1,楼面地价4566元/平方米,比琶洲地王地价低了一倍多。不到一年,再度出让的琶洲地王地价翻了一倍。在写字楼市场不及北京、上海等地发达的广州,琶洲地王的未来颇具风险。(柯鹏)

投资百宝箱

五角场开发撬动上海“城市副中心”



□本报记者 唐文祺

从当年的设立开发建设办公室,到如今的规模初成,上海东北角的“市级副中心”五角场建设已过去了10年光景。伴随着五角场地区万达广场的正式对外,当地的商业氛围终于开始成型,预计到2010年,整体五角场环岛地区的现代商业商务中心将基本建成。可以预想到的是,上海杨浦区二手房市场也将水涨船高,成为上海整体市场的又一亮点。

据上海中原地产最新统计数据,2006年12月的杨浦区二手房成交量,与11月相比较,上涨了10%左右。杨浦区一直属于自住需求客户较为集中区域,因此虽然经历了宏观调控政策的调整,但整体市场仍然显得平稳中见活跃。受到五角场地区建设利好因素影响,五角场附近的黄兴板块近期交投活跃;此外,

沿江的平凉板块、延吉板块同样表现成交回升。

中原地产杨浦区区域副总监舒凡认为,从总体成交量来看,自去年10月起,杨浦区的二手房交易便开始逐步上扬。尽管卖家心态良好,价格保持坚挺,但考虑到对未来政策的预期,挂牌房源仍有一定幅度增加。从市场反应来看,杨浦区的二手房市场呈现供求双增趋势,成交量增长的主要原因在于,受前期政策因素影响处于观望态度的购房者,由于利空政策的告一段落,加之年底临近但价格并无太大松动情况下,前期积累的部分购房需求开始释放。

总体来说,经过3个月左右的政策消化期,二手房市场的观望气氛开始缓解。据12月下旬的市场情况来看,杨浦区的二手房成交量仍在继续放大。尽管放量也在增多,但是买方的需求表现更为迫切,从而形成了成交活跃、价格小幅上涨的态势。

中原地产杨浦区副总监舒凡介绍,杨浦区成为自住客的置业选择区域有多重因素。首先,杨浦区由于高校林立,良好的学术氛围自然而然成为三口之家的选择。其次,规划利好的日趋完善使得人气渐旺,使得原本配套缺乏、销售停滞的新江湾城居住板块开始渐受瞩目。此外,杨浦区东外滩板块的房产价格,较之虹口北外滩和浦东陆家嘴滨江区域仍有较大价差,随着该板块整体规划、开发的启动,将带动区域整体环境的改善。区域价值的逐步体现带来较大的上升空间,从而吸引了不少购房客户留意。

投资常识

“李铭租房传”《陷阱篇5》

定金收条不可小觑 约定明确方可担保

□连晏杰

开始“收租”生活的李铭,名下一套高级公寓住宅在前些时间腾空了。通过中介公司介绍,李铭与希望租房的高小姐相识。双方在房屋租金、租金支付方式等问题进行协调之后,商量了一下后认为毋须通过中介公司也可以完成交易,何况还可以省下一笔佣金费用。但这样一来,双方就不能立即进行签约。于是高小姐便与李铭口头约定,在当月底签订正式的房屋租赁合同,同时交付了相当于两个月租金数额的定金。对此李铭并无异议,并按照所收定金数额出具了收条。

然而月底即将届满时,高小姐却表示与李铭签订租赁合同有

困难,主要是由于她前一个租赁合同的事宜尚未处理妥当,无法立即搬出来,只能等到下个月月底才能履行签约。李铭当然不肯,因为这就意味着他的房子得继续空置一个月;但立即签约又显然不可为。于是他便向高小姐提出,如果无法立即签订租赁合同,就得没收她所支付的定金。但高小姐也不示弱,指出收条上原本便未注明签约的具体期限,况且她并不是完全取消签约意向,仅仅只是晚一个月时间而已,因此她认为李铭无权没收定金。

协商不成的情况下,李铭想着是否把房屋租借给其他人,但又担心自己反而会承担双倍返还定金的赔偿责任。一时间,在“租或不租”的问题上,倒没了主意。

律师意见:

经常会有买卖双方为了省略中介佣金,发生“跳开”中介公司的情况。由于无法立即签订房屋租赁合同,因此双方通常会先付一笔定金,约定以后签订租赁合同。通常很少有人会想到签订专门的定金合同,而只是类似于李铭那般,出租房屋的一方仅仅出具一张定金收条,记名收到租赁某处房屋的定金多少钱,然而这样的定金收条几乎无法起到真正的合同担保作用。

本案中的房客高小姐就是钻了定金收条记载事项不明确的空子,将签约时间硬生生拖了一个月。更有甚者,还可以推翻原先口头约定的租金数额、租金支付方式、起租期或者租赁期限等条款,来达到合同无法商定的目的,从而导致双方

无法协商一致而不能签订合同的目的,还有效规避定金罚则。

因此,笔者建议出租人在出具定金收条的同时,尽可能的证明双方商定的主要条款,比如签约时间、租金数额、租金支付方式、起租期或者租赁期限等,如果可能的话最好签订一份简单的定金协议,以便发挥定金的担保作用。

尽管李铭的定金收条没有写明签约时间,但根据《合同法》的规定,没有约定履行期限的合同应当在合理期限内履行,而租赁合同签订的合理期限显然不可能很长。因此李铭可以书面通知高小姐立即签订房屋租赁合同,如果高小姐在合理期限内仍未做出回应,李铭有权适用定金罚则并和其他人签订房屋租赁合同。(作者为新华律师事务所律师)

博客论谈

王石:如何才能成功?

很多人尤其是青年学子来问我,你是怎样成功的?

我想说,实际我不像你们想象的那样很成功,尽管你发现我很自信,但实际上我是一个普通人。这就意味着,如果你们觉得你们也是普通人,我身上很多做法是值得借鉴的;如果你们觉得你们不是普通人,在我身上是借鉴不到什么的。

一年前我出了一本书《道路与梦想》,当时对书名的争议很大,我坚持不同意见。光荣与梦想首先给人什么感觉?一是荣誉感,二是责任感。尽管我们普通人的荣誉和责任仅限于怎么做

人,怎么做企业,但我们必须坚

持。做人要有底线,坚持下去,成功就不是梦想。

普通人如何才能做到不平凡的事?

第一,要有一个可触摸到的目标。就登山来讲,在2001年之前我从来没有想过要登珠峰,我1999年登的第一座山是6000米,第二座雪山是5200米,登了这两座雪山后我想是不是应该登7000米,登了7000米后按照国家标准训练。2001年登上了慕士塔格峰,这时候想,珠峰也可以试一试。目标不能好高骛远,要可以触及,这是第一点。

第二,锁定目标,一步一个脚印地去实现。对于登山队员来

讲是这样,对农民子弟、城市子弟、大学生也是这样。

第三,要有承受失败的心理能力,因为事业当中不会一帆风顺。说句老实话,我也失败过,曾经想自杀,但最后没自杀,因为第二天太阳照常升起,一切都会好的。世界上有很多很糟糕的时候,你要有承受的勇气。

第四,运气。对我而言,努力之后,还不成功我不会后悔,在努力之前你永远不知道你能否成功,努力之后,还是失败,你只能怪你没有这个能力,有这个能力但没这个运气。

第五,对毕业生来讲,少点浮躁。我建议不要太在意找到的

第一份工作。我创业是33岁以后的事,之前我当过兵,当过工人,当过工人去上大学,毕业之后搞过专业工程技术,两年后又跳槽做翻译,这是我到深圳之前的五份工作,到了深圳之后才开始创业。所以不要太在意第一份工作,当然跳槽不能太频繁,太频繁会影响一个人的心态。

最后,我把成功写成一个公式,供参考:

成功100% = 运气90% + 理想主义5% + 激情2% + 坚韧意志2% + 控制力2% + 自省力2% + 平常心2% - 浮躁1% - 懒惰1% - 贪婪1% - 依赖1% - 没有同情心1%。(整理 柯鹏)