

“双轨制”能否破解保障房困局

财政部财政科学研究所所长贾康日前公开表示,房地产市场应该分为两个轨,即“保障轨”和“市场轨”。“保障轨”需要政府进行规划和管理,而“市场轨”应该交给市场解决,政府只要管好保障性住房,商品房、产权房的价格多高都没有关系,这是市场可以解决的问题。那么“双轨制”可否破解保障房困局?

开工宣传大肆铺张,项目建成却遥遥无期,建好的房子形成不了有效供给,百姓申请起来困难重重,这是全国保障性住房现状的一个缩影。“看得见却摸不着”,有人这样形容保障房。

对于保障性住房为何迟迟不能形成合理顺畅的供应,专家认为,地方政府是其中关键的一环,在现行的考核体制下,地方政府关心的是任期内的业绩,关心的是GDP和财政收入,这导致地方政府的决策短期化。土地收入是地方政府最重要的财政来源,房地产市场的繁荣符合地方政府的利益。

此外,保障性住房的定位不够准确也是造成目前保障房困境的一个原因。保障性住房和商品房之

间界限模糊,引发了实施过程中的诸多问题。政府在调控时也不能有放无收,有时候会出现“一刀切”的现象,造成市场混乱。

专家认为,衣食住行是群众生活的基本要求,政府对于这些公共



品有提供服务的义务,不能完全交给市场,保障性住房体现的就是政府的服务功能。保障性住房和商品房有着不同的属性,一个是公共品,一个是商品,应该区别对待。

清华大学金融系主任、中国与世界经济研究中心主任李稻葵建议,政府尝试政策性住房和商品房双轨并行的“双轨制”,鼓励地方政府学习新加坡和香港的经验,由地方政府用自己的土地直接开发政策性住房,挤出房价中的高利润和泡沫。

业界专家认为,“两轨制”在操

作中还存在一定的不确定性,如果真正的“两轨”分离,政策性住房和商品房差价过大,可能会在政策性住房的审批环节产生新的寻租问题。但是保障性住房和商品房不同的属性决定了政府必须区别对待,这也是世界各国房地产市场发展的趋势。只要政府摆好保障房的定位,处理好中央政府和地方政府的利益分歧,并且下决心解决广大人民群众的住房困难,保障房将不再是百姓眼里的镜花水月,中国的保障房之路将越走越宽。

(摘自《经济参考报》董时珊/文)

前投资住宅市场的资金能否持续流入商业地产市场尚无定论,但商业地产成为这轮调控中比较大的受益方是毫无疑问的。

某知名物业公司市场研究部的负责人也告诉记者,尽管目前还没有对以住宅为主的大型房企投资商业地产金额的统计,但是他们投资商业地产的意向十分明确。

(摘自《证券日报》李木子/文)



楼市调控任重而道远

新一轮房地产调控出台后,保障性住房也因其将在2010年补位商品房投资的下降,而逐渐成为开发商的“新宠”;而商业地产则因避过调控政策,成为部分房地产企业资金流向的重要领域。

地产商开发重点瞄准保障性住房市场

由于4月份房地产投资金额和房屋新开工面积都出现环比下降,国房景气指数也从一年多来的高位回落。量跌价平成为各地住宅市场的大势,地产调控会否造成投资下降,并导致GDP增长再次下滑,成为当前市场最关心的问题。中信证券首席策略分析师于军表示,保障性住房的投资将能有效弥

调控之下 两类房产成“新宠”

弥商品房投资的下降。

为确保2010年保障性安居工程建设目标的完成,住房与城乡建设部已经与各省、自治区、直辖市人民政府主管部门在北京签订保障房建设责任书。对于保障性住房建设落实过程中面临的资金压力问题,住建部给出的解决方案是,集中开发保障性住房,将廉租房作为经济适用房项目的配套,吸引更多的开发商参与其中。

保障性住房在房地产调控新政出台后成为了房地产企业的“新宠”。据了解,7月份,万科在北京丰台区宋家庄的首个保障性住房项目,红狮家园将迎来首批入住业主,该项目包括1585套两限房与192套廉租房。除北京外,万科在南京等地也积极参与保障性住房建设项目。中国建筑董秘孟庆禹近

日也透露,公司正在对其房地产业务进行整合,从而将旗下的中建地产和工程承建业务线的业务重点对准保障性住房市场。

商业地产成房地产资金流向密集区

商业地产近段时间也成为房地产资金流向的密集区。业内人士表示,继续投资住宅项目将很难带来良好收益,目前商业地产的回报率明显高于住宅,同时相对稳妥的房地产仍是多数投资者的首选,在住宅市场出现不确定后,商业地产将会是很多投资者的新投资渠道。

根据中原地产调查,4月国内房地产资金流向出现“转舵”迹象,主要去向是商业、写字楼市场,其中深圳市场表现尤其明显。尽管目

前投资住宅市场的资金能否持续流入商业地产市场尚无定论,但商业地产成为这轮调控中比较大的受益方是毫无疑问的。

某知名物业公司市场研究部的负责人也告诉记者,尽管目前还没有对以住宅为主的大型房企投资商业地产金额的统计,但是他们投资商业地产的意向十分明确。

(摘自《证券日报》李木子/文)

前投资住宅市场的资金能否持续流入商业地产市场尚无定论,但商业地产成为这轮调控中比较大的受益方是毫无疑问的。

某知名物业公司市场研究部的负责人也告诉记者,尽管目前还没有对以住宅为主的大型房企投资商业地产金额的统计,但是他们投资商业地产的意向十分明确。

(摘自《证券日报》李木子/文)



对于商家先提价再打折的促销伎俩,消费者想必并不陌生,房产商也同样谙熟于胸。既然如此,降价销售究竟是实打实的让利,还是口惠而实不至,恐怕还不能全凭房产商忽悠,而必须拿出销售记录来佐证。假如打折优惠前的那个价格,从来就无人问津,不过是开发商自说自话,如此“打折优惠”,恐怕更像是在“自导自演”,甚至涉嫌价格欺诈。

不仅如此,即便此前的高房价的确产生了销售,但是,经历了楼市新政前的那轮猛烈暴涨,房价中的“水分”和“泡沫”早已占据了相当的比例。涨的时候凶猛,跌的时候却小心翼翼,房价中的水分和泡沫是否真正被挤出,也仍需打上问号。

最后,楼市新政之前,炒家们曾经放出话来称就等调控之后进货。假如如此楼市调控依然缺乏长效性,仅有房价回归的迹象,便奏起凯歌,收兵回营的话,将正中炒家下怀,楼市报复性上涨还真的是绝非没有可能。既然如此,房价降了固然是个不错的信号,但楼市调控却依旧任重道远,切不可被“房价降了”这一表面现象迷惑了方向。

(摘自《广州日报》刘晓华/文)

各地为何疯建“老子文化园”

占地160平方公里的河南温县“东口老子文化产业园”,投资13亿元的陕西洛南“老君山(老子)生态旅游风景区”,拥有高38米的国内第一老子铜像的河南深川“老子文化园”,投资9亿元的深圳梧桐山“老子文化园”,规划中的北京圣莲山老子文化主题公园……

面对各地疯抢“老子”、疯建“老子文化园”的热潮,各方专家在日前举行的“中国老子文化生态园建设座谈会”上大声疾呼:“一些地方打着‘开发老子文化’的旗号,造成了恶性同质化竞争和巨大浪费。”

清华大学建筑学院教授单德启说,各地“老子热”并不是“热”在对老子文化的传播和学习上,而是

热衷于老子园区建设。“贪大求全”、“门票经济”、“模块化建设”是“老子文化园”建设的普遍特点。

据显示,改革开放以来,我国兴建的各类文化园中,有95%以上都是亏损经营。为何一些地方政府和开发商依然疯建“老子文化园”?

“前者为政绩,后者为地产利益。”北京大学历史文化资源研究

所研究员年泽昌一针见血地指出,有的“老子文化园”规划成了“大杂烩”,连“土地爷”“财神爷”“送子观音”都请到园子里。商业化开发使园区建设变成“旅游地产”游戏,土地升值后开发商牟利。“这消耗了大量的人力、物力、财力,实际是亵渎和浪费了老子的文化资源。”

(摘自《中国经济网》周宁/文)

所研究员年泽昌一针见血地指出,有的“老子文化园”规划成了“大杂烩”,连“土地爷”“财神爷”“送子观音”都请到园子里。商业化开发使园区建设变成“旅游地产”游戏,土地升值后开发商牟利。“这消耗了大量的人力、物力、财力,实际是亵渎和浪费了老子的文化资源。”

(摘自《中国经济网》周宁/文)

海南卖房要明示能源消耗

海南省自2003年开展建筑节能工作以来,新建建筑执行国家相关设计标准率在98%以上,但竣工验收阶段执行验收规范比例距住建部要求还有一定差距。海南省建厅日前发出通知要求房地产开发企业销售商品房,应当向购买人明示所售商品房的能源消耗指标和保温工程保修期等信息,达不到节能强制性标准的,建设单位不得投入使用。

据该厅有关负责人介绍,为满足海南省国际旅游岛建设要求,打造低碳经济示范区,省住建厅就加

强施工验收环节的建筑节能管理,有关问题发出通知。要求加强施工报建管理,海南省施工图设计文件仍继续执行建筑节能专项设计审查制度,未通过建筑节能专项审查的民用建筑项目,图审机构不得颁发审查合格书,各市县建设主管部门不得颁发施工许可证。各市县工程质量监督机构应将建筑节能工程施工质量验收规范纳入建筑工程全过程监管,严格执行民用建筑节能信息公示制度,房地产开发企业销售商品房,应当向购买人明示所售商品房的能源消耗指标、节能

措施、保护要求、保温工程保修期等信息,并在商品房的买卖合同和住宅质量保证书、住宅使用说明书中载明。施工现场公示时限是获得建筑工程施工许可证后30日内至工程竣工验收合格。销售现场公示时限是:销售之日起至销售结束。未按要求进行公示或者公示内容与实际不符合的,不予通过建筑节能专项验收。

该厅同时要求,施工单位应当对进入施工现场的墙体材料、保温材料进行检测,建设单位应组织建筑节能全部工程专项验收,专项验

收不合格的,不得出具建筑项目整体的竣工验收合格报告,当地建设主管部门不予项目验收备案或交付使用。海南省国家机关办公建筑(即国家各级党委、政府、人大、政协、法院、检察院等机关的办公建筑)和大型公共建筑(除国家机关办公建筑之外的单体建筑面积2万平方米以上的公共建筑),项目建成后,必须进行建筑能效专项测评和标识,达不到节能强制性标准的,建设单位不得投入使用。

(摘自《海口晚报》光明/文)

收不合格的,不得出具建筑项目整体的竣工验收合格报告,当地建设主管部门不予项目验收备案或交付使用。海南省国家机关办公建筑(即国家各级党委、政府、人大、政协、法院、检察院等机关的办公建筑)和大型公共建筑(除国家机关办公建筑之外的单体建筑面积2万平方米以上的公共建筑),项目建成后,必须进行建筑能效专项测评和标识,达不到节能强制性标准的,建设单位不得投入使用。

(摘自《海口晚报》光明/文)

2012北京房价降一半?

“十几天前我还担心此次国务院的房地产新政无法推行下去,但现在看,新政能够推行下去。”在日前召开的北京改革和发展研究会成立大会暨2010北京房地产论坛上,社科院工业经济所研究员曹建海这样说。

曹建海认为,我国房屋严重过剩,我国经济发展前景需要把房价打压下来。“我国的房价90%由政府决定,10%由市场决定,既得利益集团必须做出让步。”曹建海甚至做出了到2012年北京房价要有50%左右回落的预测。

与会的社科院金融研究所研究员易宪容也对房地产市场看空。他认为,我国房地产市场并不是价格问题,而是财富转移机制出了问题,现在的状况是把未买房人的财富转移给了买房人和炒房者。如果新国十条能真正落实,房地产市场将发生根本性转变。

(摘自《中国青年报》李松涛/文)

买房如何防止中介吃差价

近日,市民孙先生致电记者称,前不久他通过中介公司看了一套二手房,位置和房屋质量都不错,打算购买。可让他纳闷的是,中介始终不和房东见面。“我在网上搜索二手房买卖注意事项时发现,其中一条是不要让中介从吃差价。现在中介总是找各种理由阻止我和房东见面,我怀疑其中有猫腻。”

业内人士介绍,中介吃房屋差价是明令禁止的,但部分中介一有机会还是会赚取“黑心钱”。他们

吃差价主要有三种形式:一是阻止购房人与房东见面。房东把房子委托给中介后,双方会签订一份代理合同,约定在一定期限内将该套房屋以一定价格售出。中介拿到房源后,会以高出合同约定价格寻求买家,并在客户看房、签约和过户过程中阻止买卖双方见面。第二种情况是卖家委托中介卖房时,在合同中约定好底价并规定超出部分按约定比例进行分成。在这种情况下,即使买家见了房主,房主也会替中介保密。第三种是中介一旦发

现卖家报价比市场价低很多时,会第一时间以公司名义把房子买下来,然后加价销售赚取差价。

如何才能防止中介吃差价?专业人士支招说,首先在和中介签订三方服务协议时,买家切记要看清协议内容再签字,协议主要内容应包括介绍房屋自身状况、收取佣金标准、违约条款等,一定要逐条看清并理解到位;其次,在房屋交易前,一定要核实房主的房产证、身份证、户口簿等证件,并力争和房主面对面交流;再次,签正式合同时,

必须要求买房、卖房及中介三方同时到场,并认真审查合同所有条款,尤其是涉及费用分摊、房款支付方式和时间、房屋交付使用日期、违约责任等方面的条款;最后,与中介签订委托合同、三方签订买卖合同及现场验房时,最好准备一个录音时间较长、效果较好的录音设备,以便后期发现对方有诈时,有充足、有力的维权证据。

(摘自《济南日报》苏茂华/文)

楼市投资

世界上房价最高的十大城市

世界上房价最高的十大城市

房价一直是大家感兴趣的话题,看来,这不只是国内的热度话题,也是国际的热度话题,我们来看看世界上房价最高的十大城市。

第一位:摩纳哥蒙特卡洛(每平方英尺4420美元)。蒙特卡洛的居民可以享受到蓝色海岸的沙滩、迷人的夜生活以及避税天堂的好处,但他们也得为此付出代价。这个度假胜地连续第二年蝉联全球房价最高市场榜单桂冠,平均房价

高达每平方英尺4420美元。

第二位:莫斯科(每平方英尺1937美元)。受强劲经济增长(在一定程度上是由于最近油价高企)以及前三季度住宅价格上涨的推动,莫斯科上升两位,跃至三甲。

第三位:伦敦(每平方英尺1928美元)。世界金融中心之一的伦敦,房价当然也是居高不下,达到每平方英尺1928美元。

第四位:纽约(每平方英尺1384.1美元)。纽约房价从去年的

第二位降至第六位,令人颇感意外,纽约的平均房价为每平方英尺1384.1美元。

第五位:中国香港(每平方英尺1373美元)。购物天堂香港房价自然也是很高,由于土地稀少,常住人口很多,所以香港的房子一直供不应求。

第六位:法国巴黎(每平方英尺1126.20美元)。巴黎时尚之都,房价也如同奢侈品一样昂贵。

第七位:东京(每平方英尺

1103美元)。作为世界上最拥挤的城市之一,东京有着高房价也就不奇怪了。

第八位:新加坡(每平方英尺901.20美元)。

第九位:意大利罗马(每平方英尺851.50美元)。

第十位:印度孟买(每平方英尺851美元)。

(摘自《深圳商报》)

