

楼市降价预期逐步兑现 一线城市房价下跌

“房价跌了吗？”手握多套房产、曾经躊躇满志的炒房客，如今也开始频繁出入房产经纪公司的“大户室”，打探区域房价的最新走势。信心，犹如阳光照射下的肥皂泡，经历过度膨胀后，色彩斑斓的表面逐渐显出恐惧的阴影。

从温州来京多年的宋先生一周前决定将名下6套住宅出清，单套报价低于同类房源约3%。“房价的下行趋势很明显，继续把资金压在楼市，风险大过收益。”与宋先生一样，一位国际投行中国区的高管日前也出售了其位于上海的两套投资性住房。

业内专家指出，房地产市场的降价预期正在逐步兑现。四季度开始，新盘供应量和二手房卖盘都将明显增加，降价现象很可能进一步蔓延，一线城市高房价已岌岌可危。如果把成交量萎缩看成是楼市调整的上半场，那么，目前一线城市正在步入以房价调整为主的下半场。

从连续跳价到无人应价

在央企工作的肖女士近两周很郁闷，她打算将位于北京东二环内“上舍”小区的一套一居室出售，但经过数次下调价格，房源依然无人问津。

“今年4月，有买家愿意出价



280万元，那时我犹豫了。现在价格又回到年初水平。”今年春节前，拥有3套住宅的肖女士见调控逐步升级，便考虑将一套74平方米的一居室出手。当她以260万元挂牌时，看房人络绎不绝，并随即有人应价。肖女士便见势跳价，报价一路上涨，直至285万元。但2月16日北京出台“最严限购令”后，看房者顿时门可罗雀。“现在只能挂着了。”她无奈地说。

与肖女士不同，不少急于将房源脱手的投资客更愿意选择小幅降价。日前，温州商人宋先生的6套住宅已脱手4套，均以低于挂牌价成交。“与同品质房源相比，宋先生的报价已有优惠，不过经过与买家协商，宋先生



选择再次让利。”北京中原地产近日代理了宋先生在“万泉新新家园”的一套住宅，该小区地处西三环与西四环之间，均价在每平方米45000元至50000元。而宋先生的成交价不到每平方米43000元。

据中国证券报记者实地调研，目前北京楼市的降价现象已从郊区扩散到二环以内，西城广安门区域个别楼盘价格一月间下降近每平方米3000元。

“现在购房者的议价空间比以前明显增大，一般一套房源的议价幅度在5%以上。”21世纪不动产一位门店经理坦言。在上海，二手住宅最高议价幅度达15%，降价趋势正在蔓

延。一家全国性房产经纪公司的最新抽样调查显示，受未来获利空间或将缩小预期影响，8月以来，上海楼盘的二手房卖家普遍可接受5%-15%的议价，不少业主希望尽快抽身离市。

在广州、深圳投资房产的纪先生最近日子更不好过。“珠三角楼市的市场化程度比京沪更高，房价变动更敏感。调控后，手头的房子很难出掉。”2004年开始炒房的纪先生经历过当地楼市的数次起伏，“像坐过山车一样，最好的年份是2007年和2009年。”他说，那时房子买入后一两个月内就能出货，赚得也不少。但现在纪先生仍在纠结如何处理广州、深圳的多套毛坯房。

从炒房到炒矿

位于太原市中心的迎泽宾馆一直是山西煤老板宴请宾朋、洽谈生意、打探信息以及拓展政府关系的重要场所，也是房地产商赴山西发展客户的重要据点。曾跟随SOHO中国的销售团队入晋推销房产的王女士坦言，现在想忽悠煤老板到北京买房已经没那么容易。

“几年前，我们跟着营销总监到太原，只要在迎泽宾馆搭个展台，再通过酒店客房部套取一些煤老板资

料，打打电话，项目很快就卖光了。”王女士介绍，煤老板只问项目离天安门有多远，再估算一下每平方米大约值几吨煤，然后就下单了。

“但今年不一样了，做房地产销售成了一件很糟心的事。”一方面受限购影响，另一方面，煤老板的资金开始转向其他领域。据王女士了解，很多煤老板对投资一线城市的住宅已经兴趣不大，他们的目光开始聚焦于矿产资源。

来自晋中的白宝权从上世纪90年代起靠承包小煤窑发家，2006年至2009年在北京等地购入数十套住宅和商铺。今年，他把在京的住宅和部分商铺全部出售，所得资金又干回了老本行。今年5月，白宝权斥资上亿元在内蒙古赤峰购买了一座中型煤矿。

高和投资董事长苏鑫指出，山西、陕北、内蒙古以及温州等地的民资已不再盲目押宝住宅，资源类产业日益受到追捧。即使投资房地产，民间资本也趋向于投商业地产。另外，民间资本以新型金融业态参与房地产业将渐成趋势，如参与房地产信托，或者以私募股权基金、REITs等途径参与其中。这势必弱化民间资本对住宅的需求，从而给住宅市场降温。

（摘自《中国证券报》文/林喆）



多地拟出售保障房“部分产权” 缓解资金困难

主管部门称“不会卡得太死”

面对1000万套保障性安居工程建设任务和5000亿元的建设资金缺口，地方政府首当其冲。但事实上，保障房的“困局”似乎还不仅在于此。

据《华夏时报》报道，地方政府、开发商与保障对象围绕保障房展开的利益平衡成为保障房建设中最为“纠结”的节点。据记者了解，目前多地均在探讨地方政府与开发商可以接受的模式，比如广东省的联合开发模式，公租房“先租后买”政策以及多地的“共有产权模式”。而对于这些探索，住建部内部称将“不会卡得太死”。

保障房建设的土地“潜规则”

事实上，地方政府手里能够自主支配的，是土地。而地方政府的管理者们也明白，只有给开发商点“好处”，才能让开发商来参建保障房。而这“好处”并非保障房自身杯水车薪的盈利，最实惠的也还是土地。因此，目前似乎对吸引开发商参建保障房的新模式探索也都集中在了土地上。广东省住房保障建设智囊团一名不愿意透露姓名的专家向记者表示，目前广东省也正在讨论一种联合开发模式，选择城郊一块大的区域，政府先划比较大的一块地下来，以较低的租赁金租给开发商联合体，由他们共同建保障房。再按照支出的比例，政府把保障房地块附近的地以优惠的价格出让给开发商联合体中的个体，供他们自主建立商住楼宇。

事实上，类似的形式在其他省市也能够窥见。河北省住建厅与北京万科签署协议，万科将在河北省的6个城市建设6000-8000套保障房，其中以租赁性住房为主，即主要建设廉租房和公租房。同时，根据不同城市中低收入群体的不同需求，万科还将建设一定规模的限价房。而记者了解，此次万科建设保障房所需的土地，将由地方政府无偿提供。

而记者从一位了解内情的业内人士处了解到，目前大块配建保障房的住宅地块在出让时，开发商之前都会与政府“沟通”，在土地和融资上得到政府的“额外承诺”，“这几乎已经成为一种潜规则”。

“共有产权”加快资金回笼

此外，保障房的产权也成了地方政府“出招”的焦点。在上海提出来的“共有产权”保障房建设模式中，“向保障对象出售一定的产权用以回笼部分保障房建设资金”的思路成为这一模式的核心。这也就是说，在廉租房、经适房等保障房当中，申请人可以先购买保障房的部分产权，比如20%或者30%，政府持有剩下的70%-80%。达到一定年限后，保障对象可以通过购买的方式，将政府产权部分购买过来，最终将这套房变成自己的产权房。

住建部选择“静观其变”

面对地方政府这些“变通的法门”，作为保障房建设主管部门的住建部似乎选择了“静观其变”。住建部一位内部人士称，住建部也研究过这种出售保障房产权的做法，最初并不认可。但由于今年建设保障性住房的时间紧、任务重，各地在推进上确实资金困难，开发商、银行参与性不强，因此现在住建部“对此表示默许，允许各地试点，不会卡得太死，但也不会专门推广”。

但是，业内人士也对此存在担心。易居研究院北京所副所长牟增彬告诉记者，目前的保障房分配仍然存在诸多制度上的漏洞，经适房上交易的利润滋生大量分配不公的案例，现在允许公租房出售产权虽然缓解了当期政府的资金压力，但仍然存在分配不公的问题。（摘自《济南日报》）

■焦点关注

开发商为何不降价？

面临资金面的困难和业绩的压力，开发商为何不降价呢？记者对此进行了调查分析。

理由一

看好后市 不愿贱卖优质资产

上半年6051.9亿信托资金进入房地产领域

据中国投资担保有限公司业务经理下希国介绍，公司主要是给房地产企业作贷款担保，“今年上半年就做了17亿元。保利、万科都有向我们贷款。”

住建部政策研究中心副主任秦虹表示，调研发现，2010年国内市场涌现了20多只房地产私募股权基金，去年末资金规模达到500多亿元。今年上半年投资房地产领域的信托资金的金额按照信托协会公布数据是6051.9亿元。

理由二

看好后市 不愿贱卖优质资产

前美国银行美林董事总经理、安泰盘实总裁蓬钢先生表示，缺钱的房地产业要是尽快以相对低的价钱把手里资产卖掉，换取现金，要么去市场上融来相对成本比较高的资金，“我建议还是尽量少贱卖优良资产，相信这轮调控后，资产价格还有大幅度上升。”

高和投资董事长苏鑫表示，中小企业如果生存都是问题，那就降价，“那些微型企业，就一个项目，干脆把项目卖掉。中型的房地产企业可以用股权融资方式跟基金合作。需要短期资金，可以跟信托合作，转向民间高利贷风险很大。”

理由三

降价很复杂 效果并不一定好

为何宁愿高成本借贷，也不降价促销？“有些是高端房，目标客户被限购限贷，降了效果也不好；有楼盘若大降，则前期业主闹事。”易居房地产研究院综合研究部部长表示。

“一旦降价会引起退房和利润下降及贷款机构的注意，而借钱可以最快速度提高资金周转率，况且销售款被政府监督，很难在短时间解决资金缺口的问题。”亚太城市发展研究会政策研究中心主任谢逸枫表示，“因此，不到万不得已，开发商就算‘没饭吃也不会降价’。”另外一个方面就是机构贷款的金额比较大，而靠销售一下要回收庞大的资金不太可能。

市场研判

资本金上调至35% 开发商或有可能降价

在何种情况下，开发商才会选择降价呢？“就是到了贷款贷不到和销售连续半年大量下降，资本金从现在的20%上调至35%，或者是爆发金融风暴的时候。要不，开发商不会降价。”谢逸枫表示。

相关报道

H股房企中报整体优于A股房企

相对于A股，在香港上市的内地房企表现较好。如碧桂园2011年上半年收入超156亿元，净利润为29亿元，同比增长约62.8%，净利润水平超过央企保利地产、招商地产和

国税总局拟对加价售车征税 加价被指变相合法化

一方面出于防止上亿元税金凭空流失的考虑，政府决定对加价卖车的加价部分开始征税。而另一方面，税务部门的强势介入等于将地下交易摆上了台面。加价卖车行为今后是否就此合法化，似乎正陷入一个撕扯不清的悖论。

高档进口车加价尤甚

正处于结构性过剩的国内车市，一些紧俏车型则存在常年加价销售的情况，早已成为中国车市一道独特的“风景线”。这种少则数千元多达十几万元的加价售车行为，存在于急于拿到现车的消费者与对资源拥有支配权的汽车经销商之间。一直以来，在这个灰色地带产生的交易金并未体现在机动车销售发票上。

8月4日，国家税务总局起草了《车辆购置税征收管理办法》修订稿初稿，拟对购车款之外的、装饰美容费、增配费（如增配GPS、倒车雷达等）统一计入车辆购置税征收范围。

记者查询《中华人民共和国车辆购置税暂行条例》，其中规定：纳税人购买自用的应税车辆的计税价格，为购车者支付给销售者的全部价款和价外费用（不含增值税）。关于价外费用依据上述《条例》第六条第一款所称，是指销售价外购方向购买方收取的手续费、基金、违约金、包装费等其他收费。按照我国现行车辆购置税的计算公式：购车者应缴纳的购置税=发票价/1.17×10%。其中发票价包括购

车者支付给销售者的购车款和价外费用，而加价部分属于价外费用，应该开进购车发票。

按照现行条例，加价卖车本身是可以允许存在的，作为购车时产生的价外费用。但由于缺少监管，经销商对于加价部分基本不开具发票，不开增值税发票，便形成了灰色地带。逃避增值税是一方面考虑，另一方面经销商也担心被汽车厂家发现加价的行为并不满意。

以路虎为例，加价最凶的揽胜和发现Ⅳ预计今年销量将达到1.5万辆，以每辆车加价12万元计算，据增值税的计算公式，路虎经销商逃税数额为12万元×1.5万辆÷1.17×17%=2.6亿元。

而这只是一个品牌部分热销车型，全国加价卖车经销商涉嫌逃税的冰山一角。

事实上，此举已经触碰法律底线。根据2009年颁布实施的《刑法》第二百零一条关于偷税罪的规定：纳税人采取欺骗、隐瞒手段进行虚假纳税申报或者不申报，最高可处3年以上7年以下有期徒刑，并处罚金。

目前，国内车市中间加价现象较为集中在进口车领域，按照国税总局的新政内容，加价购买进口车的消费者将是缴税的主要群体。《第一财经（微博）日报》记者在车市采访中发

数量最多的则是需求量较大的某些合资品牌中高档车型。

不久前，央视曾对路虎加价卖车且不开具发票一事进行曝光，但此现象并没有改观。“排队买车的人太多，厂家生产能力有限，加价是必然。”北京惠通陆华4S店一位销售人员称。

除了路虎，保时捷、JEEP等车型加价提车也极为普遍，加价金额从3万~4万元到三四十万元不等，而市场人士认为，加价提车之所以有市场，是因为大多数买豪华进口车的消费者更看重提车时间，而非价格。

中消协相关负责人此前接受媒体采访时认为，加价售车违反了《价格违法行为行政处罚规定》中“在标价之外加价出售商品或者收取未标明的费用”的规定。但对于违规行为如何处罚，有关部门始终束手无策。

加价收税利空车市

国税总局在修订稿中称，汽车增配费、装饰美容费、加价费是实际生活中最常见的购车价外费用，要求把车辆价款和价外费用全部开具在同一张机动车销售发票上，主要是便于控管，实现以票控税的目的，也解决目前有的费用开票、有的不开票、有的开机动车统一发票、有的开其他发票的混乱状况。

此举虽然对防止税款流失起到一定作用，但也产生不小争议。一方面，以购买车内装饰名义加价买车的消费者，实际上多支付的金额是用作



额外消费，将这部分算在整车价格里按购置税征收，显然并不合理。

另一方面，国家一旦将加价与税收挂钩，便有将购车加价行为合法化之疑。汽车评论员苏晖在接受本报采访时明确指出，如果加价收税合法化，等于是对加价行为的一种变相认可。

但经销商们对该政策反应较为平淡，北京亚运村汽车交易市场一位经营进口保时捷车型的经销商认为，这个政策对销量没什么影响，进口车价格完全由供求关系决定，加价、降价都正常，“能开发票更好，名正言顺了。”

事实上，我国汽车产品是税负最重的商品之一，生产阶段有增值税、购置阶段有购置税、使用阶段有车船

（摘自《第一财经日报》）