

# 新一轮楼市调控政策呼之欲出

## 将向更长期、更纵深的方向发展

国务院派出的8组楼市督察组已经结束督察,各地楼市成交陷入低迷,房价依旧保持高位,楼市正在走入市场与政策艰难博弈的敏感时刻。业内人士普遍认为,房价迟迟未现松动,调控政策不会放松,新一轮调控政策或将出台,房地产相关的税收、信贷、土地政策都可能再度加码。

### 楼市陷入高位僵持

自从今年初楼市调控组合拳出台以来,各地成交量不同程度陷入低迷,房价快速飙升势头得到遏制。虽然房地产市场逐渐“退烧”,但房价“拐点”尚不明显。70个大中城市里,依然有29个城市3月份新建商品住宅价格环比涨幅超过0.5%。

地产研究人士指出,限购政策抑制了高端楼盘的成交,市场陷入观望导致成交萎缩,而郊区楼盘则趋势推盘,价格较低成交量大,导致3月份整体均价下滑,实际上市场并没有出现实质性的降价。

### 多项政策将再加码

近期从管理层的各种表态中不难发现,楼市调控将向着更长期、更纵深的方向发展,房地产信贷政策、土地政策、税收政策都可能再度加码。

收紧房地产行业融资渠道是减弱房价上涨动力的重要手段。日



前有消息称,银监会可能于5月1日前后出台新的规定,进一步规范房地产信托业务,收紧房地产信托融资。个人首套房贷也可能将首付提高至五成。

建立住房信息系统并推广存量房税收试点,也可能是新一轮调控的重要方向。国务院督察组在各地督察期间就曾传递出这一信号。督察组在甘肃督察时指出,“兰州市主城区的个人住房信息尚未完成有效整合”,建议“适时对运用房地产评估技术加强存量房税收征管推广工作做出部署”。在海南,督察组同样提出,当地房

地产市场管理信息化建设与调控不相适应,建议按时完成个人住房信息系统建设任务,为房地产调控提供技术支持,抓紧应用房地产评估技术,加强存量房税收管理的试点和推广。

土地政策也将作出一些调整。有消息称,国土部将于近期下发有关“保障房供地计划”和“完善土地招拍挂制度”的文件,强化调控政策的执行和落实。完善招拍挂制度将改变过去完全依靠价高者得的方式,综合考虑各种因素来控制地价,并将出台一些控制地价的规范性文件。另外,也不排除对房价进

行直接干预。

### 信贷调控或遭遇对冲

由于严厉的调控政策,不少开发商延迟了楼盘上市时间,业内普遍预期五六月份推盘量将大增,同时开发商资金链紧绷,届时房价可能出现拐点。但笔者在走访中发现,由于境外热钱大量涌入以及前期销售回款较多,开发商资金状况尚未陷入需要降价促销的险境,且有不少开发商对后市仍抱有幻想。

有开发商称,开发商如今资金状况与2008年大不相同,市场状况也比2008年好很多。大量房企还可以通过境外融资获得大量资金,对冲了国内信贷收紧的效应。

在人民币升值预期之下,外资仍在以各种渠道进入楼市。今年一季度,房地产开发企业本年资金来源中,利用外资144亿元,增幅达45.2%,为各类来源中增长最快。以富力地产最近一次融资为例,4月下旬,富力通过旗下离岸子公司成功进行海外淘金,短短一周的时间,合计6亿美元的优先票据已经获得了超额认购,金额达9亿美元。

对于房地产调控下的市场走势,德佑地产研究中心主任陆麒麟认为,如果房价长期处于高位,调控也将持续下去,甚至可能会出台更严厉的调控措施,开发商应该适当调整价格。

(证券)



楼市资讯

## 国家发改委: 研究对商品住房实施反暴利规定

国家发展和改革委员会价格监督检查司司长许昆林4月27日称,发展改革委正在研究在商品住房领域实施反暴利规定,以使商品房价能够保持在合理水平。

发展改革委此前发布的《商品房销售明码标价规定》将于5月1日起实施。对此,许昆林表示,在规定实施之后,政府还会陆续出台一系列规范房地产行业价格行为的政策措施。这其中,实施反暴利规定是最重要的措施之一。但对今年能否实施反暴利规定的问题,他表示,目前仍处于研究阶段。

根据我国《制止牟取暴利的暂行规定》的规定,对于对国民经济和社会发展有重大影响的和与居民生活有密切关系的商品和服务,国务院价格主管部门可将其列入制止牟取暴利的项目,并实施利润率控制。

许昆林说:“我们正在对房地产市场的成本、利润和价格等情况开展调研,拟综合考虑中国房地产业发展的实际情况和国外可借鉴的做法,将商品住房列入制止牟取暴利项目,严厉打击不法房地产开发商牟取暴利的行为。”

国家统计局本月发布的全国70个大中城市房地产价格数据显示,3月份我国房价环比下降和持平的城市数量小幅增加,但更多的城市房价仍在上涨,只是涨幅有所回落。这表明:部分城市房价过高、上涨过快的局面没有根本改变,必须坚定不移地巩固和扩大房地产市场调控成效。此间分析人士认为,这是践行科学发展观和以人为本治国理念的需要。

根据今年3月发展改革委的通知,各省区市价格主管部门要抓紧制定本地商品房销售明码标价的实施细则,并尝试建立商品房销售价格备案、商品房销售“一价清”、成本申报、事先约谈提醒告诫等制度,探索积极有效的管理办法。

许昆林表示,在《商品房销售明码标价规定》实施之后,发展改革委将直接组织检查组,对重点地区、重点企业销售商品房的明码标价情况进行专项检查。重点查处经营者销售商品房不明码标价、不一套一标、不按照申报价格明码标价、不按规定内容明码标价和公示相关收费的行为,在标价和公示的收费之外加价、收取未予以标明费用的行为,以及利用虚假的或者使人误解的标价方式或价格手段进行价格欺诈等违法行为。“对情节恶劣、影响较坏、社会反响大的典型违法案件,要依法从重处罚,并予以公开曝光,以儆效尤。” (新华)

## 人气是硬道理

### ——房展会,我们能做些什么?(二)



### 人气凝聚之体验式营销

体验式营销是一种将视觉、听觉等巧妙运用到销售技能中,使之达到与消费者完全互动的一种营销方式,已经渗透到销售市场的每个角落,尤其是在资金密集型的房地产销售市场。

2011 楼市调控政策密集出

台,消费者面对楼市开始观望等待,因此从长远来说,楼盘的成交量,显然已经受到了不可忽视的影响。对开发商来说,探寻、尝试、运行全新的营销方式才是促使楼市走出市场迷雾的明智选择。以追求刺激感官、情感、思考、行动从而完成销售环节的体验式营销,理性与感性的完美结合,将会是营销者的智慧选择。

在郑州春季住交会上,某商业地产项目将体验式营销做到了“天衣无缝”,将整个商业开发项目、产品形态以体验馆的形式搬迁至整个会场,使所有参观者都能身临其境,感受项目商业氛围的浓厚,消费者得到感官、情感、

理性与项目投资销售的完美融合。这场体验秀,无疑是最成功的一次营销策略。

### 人气凝聚之企业文化

任何一个房展会,所有的参展者都会尽力展现自己最完美、最具活力、最具竞争力的一面,通过举办各式各样的活动,留住参观者的脚步。具有一定实力的参展楼盘也可以不举办大型造势活动,而引起参观者的注意。在许昌房展会上,河南某知名项目在现场未举办任何活动,造访者依然络绎不绝,即使作为一个看客,仍能感受到企业文化的魅力。现场销售员不仅仅

表大方,接待热情,对每一个现场观众认真讲解,而且对每位造访者赠送一本企业册子,告诉你册子是关于项目业主的精神家园,以细致入微的营销方式告诉消费者这是一个值得信任的楼盘。

在洛阳房展会上,我们是否也可以看到更多的惊喜和诚意?购房者、开发商各取所需,无往而不利。(全文完 卢青青)



4月23日,东方今典·观澜营销中心门前,彩旗飘扬,人声鼎沸,不少客户慕名前来参加东方今典·观澜营销中心盛大开放活动。

东方今典·观澜营销中心内,宽敞的销售展示大厅、优雅的体验环境、周到热情的服务、高品质的产品,以及观澜为每一位客户准备的免费新鲜水果、可口点心、多样软饮让客户流连忘返。图为客户在营销中心内参观。

本刊记者 刘晨 摄