

财经
聚焦

楼市博弈进入“深水区”

新华社记者 黄政 付航

记者在广州、深圳等地采访了解到,楼市调控新政策实施三个月,珠三角楼市成交价格出现一定幅度的下降,中高档楼盘成交比重明显减少,楼市格局由原来的“价坚”转向“量价齐跌”。

在国家调控政策效应持续显现的同时,“学位房”、“地铁房”等概念房受到入市者的青睐。专家认为,相比楼市成交的低速,房地产开发投资依然是一片火热,“楼市博弈”进入利益纠结的“深水区”。建议拓宽社会资金投资渠道,立足长远加强市场机制建设,避免游资四处炒作,出现“按下葫芦浮起瓢”的被动局面。

者在采访中了解到,“学位房”由于配置了优质的教育资源,受到市民青睐,价格依然坚挺,有的甚至逆市而上。

冯小姐告诉记者,买了房子入售后,小孩就可以成为地段生入学,因此有名校学位的“学位房”价格一直居高不下。同样条件的房子,“学位房”一般要比非“学位房”贵。

记者从中介贴在墙上的广告看到,位于中山六路的一套三室一厅,有10年房龄的单体楼,但配套省一级学校朝天路小学的学位,标价接近每平方米1.3万元。而类似的没有电梯的单体楼,如果没有优质学位,单价一般为每平方米1万元左右。

在“冷风习习”的房地产市场,依托市政工程配套的“地铁房”也成为时下房地产市场的消费热点。

金沙洲位于广州与佛山交界地。从中穿过的地铁六号线即将开通,这块广州周边的地块近年来升值迅速。恒大绿洲、中海金沙湾、金域蓝湾等楼盘的售楼顾问均宣称,从2007年到现在,房价只有涨没有跌,即使楼市调控新政策实施后,房价也一直坚挺。

金沙洲地产中介同意地产业顾问向春

景说:“由于离地铁只有五分钟路程,再加上靠近滨江公园,金域蓝湾一直很好卖,一手房源已经没有了。现在只有二手房,价格从2007年的每平方米8000元升到了现在的1.2万元,最近也没有降价。”

业内人士认为,城市越来越拥堵,即将开通地铁的沿线物业也就成了购房者眼中的“香馍馍”。在广州、深圳等城市,地铁网络便利了人们的出行,也带来了房地产的巨大升值,即所谓“地铁一通,黄金万两”。

下半年或将打破“僵局”

利空过后是利好。在资本市场上,地产股股价开始从恐慌走向平稳。

广发证券房地产业首席分析师赵强说,楼市调控新政策出台后,地产股股价曾在恐慌中下跌,从5月下旬开始,地产股股价在震荡中逐渐回升,包括万科、保利等的表现均超过大盘,市场对地产类股票开始重新估值。

“股价提前反映了市场对于房价的预期。”赵强表示,“股价回升表明,部分投资者认可房地产企业的中长期价值,市场情绪不再悲观。当然这种认识在投资者中存在分歧。”

专家认为,由于房价下降导致更多的刚性需求入场,未来楼市格局将从“量价齐跌”走向“价跌量升”。赵强认为,由于房价下降导致刚性需求进场,未来几个月的成交量预计将以10%的环比增速上升。

合富辉煌集团首席市场分析师黎文江认为,下半年楼市将打破僵局,出现“价跌量升”的趋势。上市的房地产企业受到年度业绩的压力,下半年必然要增加供应。预计广州周边地区房价会有一定幅度下降。交易量的回升将发生在“金九银十”的九月、十月。广州亚运城将在下半年释放5000套的供给,带动房地产市场的回升。

暨南大学经济学院教授、博导杜金岷表示,房地产业已成为国民经济的支柱产业,上下产业链牵涉众多。短期的信贷调控虽可解一时之急,促成“价跌量升”的短期态势,但难以长期奏效,当前调控已进入“深水区”。

下一阶段,房价调控的焦点应聚集在长远的市场机制建设。这包括构建多层次的房屋租售市场,发挥房地产行业协会的调节功能,理清政府和市场的边界等。“土地、金融、财税等制度的改革也应尽早列入议事日程。”杜金岷说。

专家认为,应吸取调控屡调屡涨的教训,从供给和需求两方面着手深入调控。黎文江说,前三次调控未能抑制房价,反而让房价报复性反弹。2003年、2005年政府为应对供给不足增加了住房和土地供应量,但忽视了控制流动性。2007年政府专注于控制投机需求而忽视了增加住房和土地供应。以历史为鉴,当前控制房价应该从供给和需求两方面着手,既控制信贷,又应该增强保障性住房的建设,加大土地供应力度。

我省出台实施方案 处理以旧换新旧家电

本报讯(记者 成燕 实习生 张文飞)为推动家电以旧换新,组织旧家电的拆解处理工作,防止电子废物污染环境,昨日,省环保厅正式下发了《我省家电以旧换新旧家电拆解处理实施方案》。

据了解,环保部门在家电以旧换新政策实施期间,负责回收旧家电拆解处理的组织实施和监管,具体任务是:对旧家电拆解处理企业进行布点和筛选,报省政府确定定点拆解处理企业;对定点拆解处理企业、回收企业实施规范化管理,确保回收的旧家电得到及时、安全的拆解处置;对拆解处理企业运费补贴、拆解补贴的申报,进行审核。

相关省辖市环保局根据企业申请,从本市已列入电子废物拆解利用处置单位名录中,推荐1家拟定点拆解处理企业报省环保厅。被确定为定点拆解处理企业,要办理承诺协议签订、履约保证金缴纳、定点证书领取等手续。

郑州市本级全面实施公务卡支付

本报讯(记者 卢文军 实习生 王岩)公务卡改革在我市市本级全面实施,市财政局支付中心昨日提供的数据显示,仅今年上半年,市本级共支付公务卡消费9450笔,金额3607万元,占市本级授权支付的4.68%。

市财政有关负责人说,实施公务卡管理对于深化公共财政改革,加强财政支出管理,建设阳光财政具有重要意义。推行公务卡制度,可以减少传统现金管理方式下存在的繁琐的管理和使用环节,进一步提高预算单位财务管理工作效率。2008年6月1日起,我市开始首批试点公务卡支付,当时的试点单位共包括23个行政单位。现在,这种支付方式已在我市市本级全面铺开。

河南特产实现 “一站式”购物

本报讯(记者 马晓鹏)开封花生糕、焦作铁棍山药、洛阳牡丹饼……全省18个地市的农副产品特产汇聚一处,一站式“通吃”河南地方特色产品。省供销社系统打造的特色广场让市民在家门口就能买到正宗原产地的农副产品特产。

昨日,在黄河路与政七街交会处,记者看到了该特色广场,按照不同地区划分出“开封厅”、“南阳厅”等18个展示区。在“开封厅”,有童子鸡、花生糕、汴梁八大样等开封知名的特色小吃。几个外地旅游者正在挑选商品,他们认为,这样的采购方式非常方便,价格也比超市便宜。一位来自上海的购物者买了几瓶驻马店百年正造香油和两盒新派粽子想让你尝尝,说是要送给父母尝尝。

据介绍,在这里共有3000多个产品,大部分是我省知名度较高的土特产,价格相对便宜,质量也能够保证。

绿城三大洋快餐 半年销售1.75亿元

本报讯(记者 卢文军 通讯员 赵燕霞)市地税局国际税收管理分局公布的数据显示,今年上半年,郑州市肯德基、麦当劳、德克士三大洋快餐实现销售收入1.75亿元,超过2007年全年销售收入。

数据显示,1.75亿元的销售收入,较去年同期增收2600万元,增长15%,其中,德克士、肯德基较去年都有所增长,德克士增长速度较为明显,与去年同期增收1414万元,增长42.23%;肯德基仍保持销售冠军的位置,较去年同期增收1303万元,增长20%。麦当劳与去年同期相比略有下降。三巨头上半年共缴纳地方税收1012.41万元,较去年同期增收157.33万元,增长18.4%。

对此,市地税局国际税收管理分局有关人士分析认为,这主要是今年三大洋快餐在郑州市以及河南省其他地市都发展了更多的连锁加盟店,通过扩大在河南的市场范围和丰富其所销售的产品种类,进一步赢得了在河南市场上的有利地位。

经济与法

讨债不成拘禁人 债没要到却获利

本报讯(记者 陈亚洲 通讯员 曲孝生 胡孟军)因长时间要不回欠款,债权人采取非法拘禁办法要债。昨日,巩义市人民法院以非法拘禁罪分别判处被告人张宏有期徒刑一年,缓刑一年;判处被告人李鸣有期徒刑一年,缓刑一年;判处被告人窦英有期徒刑九个月,缓刑一年。

2009年12月19日13时许,被告人张宏为索要债务,经与被告人李鸣、窦英预谋后,以窦英购买耐火砖为由,在巩义市芝田镇将被害人赵某某骗到窦英的桑塔纳轿车内,后沿310国道将赵某某拉至巩义市小关镇,其间对赵某某进行了殴打,直到赵某某交给被告人张宏等人7800元现金后才让其离开。三被告人非法限制赵某某人身自由三个多小时。经鉴定,赵某某的损伤为轻微伤。后被告人窦英自首。

法院审理后认为,被告人张宏、李鸣、窦英为索要债务,非法限制他人人身自由,其行为已构成非法拘禁罪。三被告人具有殴打情节,从重处罚。被告人窦英在犯罪以后,能自动到公安机关投案,并如实供述自己的罪行,是自首,可以从轻处罚。三被告人积极退赔了被害人的经济损失,且其自愿认罪,可酌情从轻处罚,遂作出了前述判决。

警方提醒:要依法讨债,如采取过激行为,不但有悖于理,违法了还要受到法律制裁,后悔晚矣。

(上接第一版)绿城广场地下商业综合开发已经签约;万达广场、德化大厦、万博商城二期、建设东路精品街整治项目已完成或基本完成拆迁。上半年,纳入区级管理的172个项目,完工11个,在建91个,完成投资51亿元,实现税收1.53亿元。

同时,围绕重点领域、重点行业举行的重大招商活动成绩斐然。今年上半年完成招商引资95.6亿元,占全年目标的130.6%;引进域外境内资金45.5亿元,占全年目标的60.43%;实际利用外资1.08亿美元,占全年目标的100.1%,提前半年完成全年目标。

城乡更新

城区形象竞争力逐步提升

近来,二七区出现的一条条图文并茂、赏心悦目的弘扬优秀传统文化文明墙令人眼前一亮;每周五下午全区机关干部集中参加义务劳动,“从我做起,清洁家园、美化二七”活动引向深入,使我们的城市更加清洁漂亮。

按照“净、绿、亮、齐、便、美”的要求,二七区专门成立市容美化指挥部和城乡更新领导小组,加强对市容环境整治工作的领导。集中整治占道和店外经营、建筑工地、背街小巷升级改造、出入口等重点难点和乱点。当前已完成墙体美化112处、18541米,整治背街小巷8条;京广路拓宽工程拆迁签约率达97%;放鹤大道、西绕城公路生态绿化带、凤栖路、凤鸣路等道路工程已完成拆迁。今年将再投资5566万元修建农村道路18.1公里,打通城区内所有“断头路”。

民生为重

居民需求“零障碍”服务

二七区始终将民生利益作为一切工作的出发点和落脚点,最大限度地维护好、实现好、发展好人民群众的利益。二七区积极构建区、乡镇(街道办)、村(社区)三级行政服务网络,努力为企业和辖区群众提供零障碍服务。今年,启动了“全国最具爱心城区”创建工作,救助模式得到进一步完善;为农村困难寄宿生提供生活补助17.21万元;新增就业再就业11620人,转移农村劳动力571人;城镇居民基本医疗保险参保人数达8.2万人,城乡居民养老保险新增参保4520人;新农合报销封顶线已经提高到6万元。



青藏线西宁至格尔木增建二线铁路电气化工程进展迅速,今年年底可望全线建成。连接青海和西藏两省区的西格二线电气化铁路通车后,将为中外游客到青海湖观光旅游增添一条快捷、环保的绿色通道。青藏铁路西格段增建二线工程东起青海省西宁市,向西途经青海湖北岸,横穿柴达木盆地,跨越著名的万丈盐桥后到达格尔木市。图为施工人员在西格二线青海湖车站进行电气化铁路施工。新华社发

钢材市场:快速回升中应保持清醒头脑

新华社记者 李荣

据国内知名钢铁资讯机构“我的钢铁”提供的最新市场报告,在最近的一周内,受国内资本市场及钢材远期价格上涨的影响,国内现货钢材市场涨幅明显,商家看涨欲望强烈。不过,由于成交仍旧没有明显回暖,市场观望情绪依然较浓。市场人士提醒,在市场的快速回升中,应保持清醒头脑。

据市场人士的观察,此次钢市价格反弹的“导火线”是建筑钢材,尤其是上海的建筑钢材。由于前期一系列宏观政策“利好”的刺激,钢市心态出现微妙变化,与此同时,上海市场二级螺纹钢出现了每吨3600元的低价,这个价格基本已经处于“行业亏损”的水平,所以导致了部分市场经营者“出手收货”,恰在此时,国内资本市场也出现了明显启动的迹象,由此形成“共振”,整个钢材现货市场便出现了一轮快速、明显的报复性上涨。

据分析,目前全国线材、螺纹钢价格大幅反弹,一周的吨价涨幅在150元至200元,个别市场涨幅达到300元以上。终端用户及中小贸易商“买涨不买跌”的心态明显,市场整体成交量一度明显放大,但临近周末涨势趋弱。估计下一步钢厂的相关出厂价格将快速跟进。

国内热卷市场也出现了报复性反弹,但临近周末呈现冲高调整的迹象。市场上的一些商家发现,当热卷价格冲上每吨4000元之后,市场呈现出震荡盘整的局面。至于后期市场,短期内市场仍会继续维持震荡格局,但随着各种相关市场因素的调整,市场仍有进一步冲高的可能。冷轧市场也止跌反弹,部分主导市场价格的反弹幅度超过每吨150元。以上海市场为例,连续3天大

平均薄板销售量突破千吨,个别高达2000吨。价格的反弹,打破了一部分终端用户在跌价状态下“按需采购”的习惯,直接表现为“批量采购”的增加。

据相关分析人士说,从目前的情况来看,钢材市场行情的变化,究竟是技术性反弹还是趋势性反转,尚难定论。不过,由于价格上涨势头过猛,加之市场基本面和外围环境尚未出现趋势性或根本性的改变,商家宜保持谨慎,在快速冲高过程中需要保持清醒的头脑。毕竟,钢材的高位库存依旧存在;价格上涨后,部分检修减产计划将难以全面到位,供给压力依旧比较大;商家的心理也可能逐步分化,在钢市上行基础没有完全夯实的情况下,依旧面临回调的压力。

财经观察

致富故事

本报讯(记者 李娜 李焱 焱)帮你摆弄一下头发,提供点儿穿衣建议,帮你指点一下举止言谈,就能一个月赚个两三万元——这听起来有点天方夜谭,但这却是一个形象设计师的正常收入。李智告诉记者,作为专业的形象设计师,他不仅需要了解各种知识,还要对顾客进行“量身定做”,而且他深信,形象设计师的前景会越来越美好。

双手打造美丽

李智今年只有24岁,但是从事形象设计师工作已经有6个年头了。目前,他在郑州拥有了自己的工作室,每天都有很多顾客过来咨询,这份制造美丽的事业,为他带来了每月两三万元的收入。李智以前是学习历史专业的,但是由于他喜欢把自己打扮得很时尚,又喜欢为朋友和同学提供穿衣建议,于是,他干脆转身开始做“形象设计师”,并且去北京进行了专业的学习。他说,看到自己让一个普通的顾客“变”出新气象,就会感到特别有成就感。

虽然看起来形象设计师工作比较简单,其实里面是大有学问的,“作为一名形象设计师,要具备全面整合把握,而不是化个妆做个发型就OK了。”李智说,就个人素质而言,要成为出色的形象设计师,首先要有潜质,具有敏锐的时尚触觉与前卫的思想,形象设计师不

塑造美丽的“魔术师”



于色彩顾问、化妆师、美容师,后者只是对人的局部进行修饰,而形象设计师的主要工作是针对职业、性格、肤色、色彩、身材、季节变化,设计出适合人物的发型、妆面、服饰、配饰等。李智说,这些年随着外企进入郑州市场,形象设计师也多了起来。现在,李智的工作室每月收益达2万到3万元。“但多数人往往还是存在一种‘只有有钱人才能进来’的误导,其实每个人都

有必要为自己打造最符合的形象。”李智说。

自信成就事业

李智回忆起他的一位顾客,长相偏向于中性,但是她却偏偏喜欢穿穿穿花哨的连衣裙,而且还烫了卷发。李智很婉转地告诉她,她不适合这类型的装扮,“我不断引导她,拿适合她的衣服款式给她试穿,让她自己

通过对比感觉哪个让她更美。最后,该顾客穿出了属于自己的端庄大气的风格,不但彰显出她女强人的干练,而且还蕴含了属于她自己的别样柔情。”

谈起自己的职业,李智很看好:“在国外,每个成功人士的背后都有5个人,他们是医师、形象设计师、律师、税务师、心理医师。”所以,李智深信,随着中国经济的发展,形象设计师的需求量和知名度会不断扩大。

“随着社会的发展,形象的包装已不再是明星的‘专利’,一个好的形象可以增加一个人的自信,对个人的求职、工作、晋升和社交都起着至关重要的作用。”李智告诉记者,每个人都有自己独特的优点和气质,也许没有骄人的容貌,但有高挑的身材,没有清秀的五官,但有细腻的皮肤,问题是有没有发现自己的优点,并将它最大限度地展现出来。

李智介绍,作为形象设计师,他不仅要为顾客穿着打扮进行指导,还包括陪他们逛街,对言谈举止等都要进行指导,一般花费一周左右时间。虽然目前形象设计师在郑州还不算多,但是李智表示:“想要打造个人品牌,在这个职业中处于领先的位置,就要不断地学习,不仅要懂得东方的流行趋势,还要了解全球的流行趋势,了解不同的人的性格。我会不断给自己充电,不断地创新工作,闯出一片属于自己的蓝天。”

图为李智为顾客进行发型造型。