



2011年楼市五大猜想

疯涨难再现 刚需撑销量

本报记者 黄晓娟

房价疯涨难再现

国家统计局数据显示,2010年前11月70个大中城市房价上涨7.7%。分析人士认为,在高房价基数及政策因素影响下,2011年全国房价上涨10%以上的可能性很小,更可能出现的是房价高位盘整或稳中略降的态势。

从月度走势来看,2010年房价呈现1~4月上涨,5~8月份下降,9~10月回升,年底再度缓慢抬头的态势,政策效应影响甚大。从全年来看,房价环比波动较为微小。尽管楼市调控已初显成效,但当前仍要警惕以下几种可能推升房价的因素。

首先是地价涨幅高于房价,2010年前11月,全国开发商土地购置费用同比增幅达67.4%,折合单价来看,地价涨幅明显超过同期房价。尤其是2010年底,多个城市再度爆出“地王”,可能成为未来房价的推手。其次是刚性需求的推动。央行2010年12月公布的城镇储户问卷调查显示,居民购房意愿比例为16.2%,已连续两个季度回升。此外,在当前一线城市房价企稳的同时,大多数二三线城市房价可能出现“补涨”,这种情况值得警惕。

自2005年以来,我国商品房销售体现出价格同比波幅加大、波动周期缩短的特点。有分析认为,2008年以来,房地产开发企业营业收入增长与国房景气指数两个指标的周期越来越吻合。住建部等相关部门已表态,2011年将继续坚定不移地推进房地产调控。不难预料,房价大涨的情况难以出现。从目前市场看,价格大跌也不具备条件,更可能表现为小幅波动。

销量小幅增长可期

2010年楼市销量继续上升,尽管2011年调控政策或将更为严格,投资需求受到抑制,但在刚性需求支撑下,楼市降温并不容易。

2011年房地产销售能否延续辉煌,业内人士普遍较为乐观。在“限购令”的背景下,一线城市楼市销量或将保持平稳,部分城市甚至小幅下滑,但受城市化进程推动,二三线城市销量有望明显增长。

2010年房地产企业“千亿军团”崛起,“500亿团队”升级,“300亿队伍”增加新面孔,房企的这种梯队形

势在2011年仍有可能延续。中国房地产信息集团联合中国房地产测评中心共同发布的《2010年度中国房地产企业住宅销售排行榜》显示,全国近40家房地产开发商入围百亿元行列,主要的30家开发商2010年全年销售额累计达8691亿元,销售面积为8449万平方米。开发商的销售均价达每平方米10286.42元,同比上涨24%。

万科年销售额首超千亿元,销售面积达898万平方米。保利、恒大、绿城等5家超大型房地产企业销售额已超500亿元,其中保利地产以660亿元位列销售金额榜亚军,恒大地产销售面积大增43%至831万平方米,销售额达527亿元。万达、碧桂园等4家开发商销售额突破300亿元。百亿军团中出现众多首次杀入的新军,如复地、合景泰富、金科、雅戈尔、海乐地产等。

不过,房企在竞争中分化加剧,市场集中度加强,各梯队间已逐步拉大差距,房企扩张速度最快的时期正在过去。

对将来房地产销量增长点,业内看好二三线城市。一线城市增量空间已近饱和,未来房企主战场在二三线城市。

开发商新一轮洗牌来临

经历2010年的房价冲高、严格政策调控,房地产开发商交出“靓丽”成绩单后,2011年情况不容乐观,信贷规模控制、更严格的调控政策,将有效抑制房企高速增长,中小房企甚至会遇到资金难题。

银监会已向各银行业金融机构发布通知,警示四类房地产开发贷款风险,包括拖延开发期限、变相捂盘惜售、通过关联企业获取贷款等。与此同时,房企通过资本市场的再融资自2009年下半年几乎全面停止,涉及再融资申请总额高达数千亿元。从房地产调控角度出发,2010年房地产上市公司再融资政策难以放松。

北京市从2010年12月1日起实施商品房预售资金监管,此后天津、杭州、成都、昆明、合肥等城市相继出台对预售资金监管的相关政策。可以预见,2011年,商品房预售资金监管制度将在全国各省市全面铺开。房地产开发企业只能按计划对商品房预售资金进行支取,不能再像以前那样任其随意支配。尽管2010年调控政策频出,但销售仍然火爆,开发商回笼大量资金,加上2009年资金的累积,暂未出现资金问题。但有业内人士表示,与房地产有关的多个资金渠道已建起堤坝,外来资金来源日趋变窄、变细甚至干枯,开发商不得不转向依赖自有资金。国家统计局近期数据显示,自有资金在开发资金来源中所占的比重越来越大。

金融“紧箍咒”将持续

2010年二季度以来,房地产企业资金来源同比增幅逐步收窄,这一趋势短期不会改变。在稳健货币政策的宏观背景下,2011年开发商及购房者均将继续受到金融“紧箍咒”的压力。

目前首套房和二套房首付比例分别为30%和50%,利率则分别不能低于基准利率的85折和1.1倍。有关部门日前提

出,房地产价格回到合理价位的调控手段之一是信贷杠杆,这意味着短期来看房贷政策工具收紧的可能性大于放松。

加息对房地产行业的影响,一方面将增加开发商的财务成本,另一方面则将增加购房者的还贷压力。目前商品住宅开发者的平均毛利率普遍在35%以上,适度加息不会对房地产业利润产生严重影响,但在房屋交易低迷、土地增值税严格清算,严格预售款监管等多重压力下,加息周期将加剧地产行业的资金压力。

对购房者来说,在第三套房全面停贷的背景下,目前自住需求购房比例有所提高。从这个角度来看,加息影响不及提高首付比例影响大。但无论是横向还是纵向比较,当前我国利率水平仍处于低位,再加上通胀预期有所增强,可以肯定的是,加息压力对房地产行业的影响将持续显现。

房产税改革或推出

在千呼万唤之中,2011年房产税改革可能最终以试点方式推出。短期来看,房产税对楼市价格的影响可能不会立竿见

影。但作为未来地方税收的基础税种之一,其对房地产市场的影响将逐渐体现。

目前上海、重庆等城市正积极推进试点工作,进行试验性的房产税政策空转。“十二五”期间我国个人房产将逐步纳入征税范围,但具体征收范围最初可能不会涉及大部分购房者,而仅仅围绕高端及多套房产拥有者。

至于该税对房价的影响,有分析认为不能一概而论。对自住购房者来说,由于开发环节税负可能降低,再加上征收房产税可能推高租金,房屋租售比趋于缩小,购房需求不仅不会被抑制,反而可能得到激励。对投资和投机者来说,由于后期保有成本增加,随着保有环节税负加重,投资与投机者受影响程度逐步递增。

房产税有助于房地产行业平稳健康发展,减少房价波动和泡沫剧烈程度。但开征该税的目的绝不仅在于调控房价,更在于调节居民收入分配,健全地方税收体系。参照国际经验,短期来看房产税开征与房地产价格为负相关,即会使房价微量下跌。但从中长期看开征房产税对房价的影响有限。

家装课堂

新年家居换新颜

都说新年新气象,您想在新年时为您的小家换上一副新颜吗?那就赶快动手装饰家居,让您的小家在新的一年里焕然一新吧!

突出色彩中心

让色彩浓郁丰富的客厅在视觉上保持平衡的要点在于,选择一种贯穿始终的色彩或图案。现在很多地方可以订制沙发,可以在订制的时候同时订好做窗帘的面料,剩下的边角料正好可以制作靠垫套。

不拘一格饰墙面

想让客厅墙面焕然一新?很简单,把你平常搜集的那些相框统统挂上墙,至于相框里面的内容,也不必拘泥于照片。杂志上的艺术图片、宝贝穿过的小衣服、好看的钥匙扣……甚至,你还可以把一些横截面比较宽的相框当做一个小小的置物架来使用,在里面摆设一些有趣的小装饰品。

加一个搁架

只有墙纸的墙面未免有些单调。不妨在墙面上再加一个搁架,可以让视觉更加丰富一些。选择一个带花边图案的铁皮搁架,在上面放一些绿色小植物或者其他小装饰品,墙面立刻生动。

大胆展示

给客厅的橱柜换个样儿并不难。从杂志或者海报上剪下你喜欢的图案,按照橱柜门大小裁成合适尺寸,然后贴在橱柜玻璃门的后面,这样,橱柜门就有了新的图案。

有“思想”的门框

如果是小面积的客厅,打造客厅亮点时可以更加出奇制胜。在客厅门框的两边贴上旅游带回来的明信片,或者朋友寄的祝福卡片,或者拍摄的风光图片……沿着门框贴满一列,装饰效果相当出众。

本报综合

2010中原家居品牌榜企业风采之 凤凰建材城

中原家居行业最佳建材商场

上榜理由——

在郑州,如果你问身边的朋友,装修买建材去哪里最划算?十有八九,他会毫不犹豫地告诉你:“凤凰城”。

从上个世纪90年代起,郑州的建材行业就开始了市场化、产业化的步骤,经过二十年的市场洗礼,大浪淘沙之后,还有谁一直保持着当年的风采,并能让郑州的老百姓再继续信赖下去呢?只有凤凰城!

2010年,凤凰城38万平方米的巨型商场全面公开。在鑫山公司党委的领导下,凤凰城继续践行着“平价惠民”的理念。

从年初的“第二届建材家居大甩卖”活动开始,凤凰城凭借“极限价”、“补贴价”、“抢购价”等一系列真材实价的活动让郑州乃至全省的老百姓都深切体会到一句话,那就是“选建材,买实惠,首选凤凰城”。

2010中原家居品牌榜企业风采之 华丰灯饰界

中原家居行业最佳灯饰商场

上榜理由——

2010年11月25日,中原地区最大的专业灯饰卖场——华丰灯饰界正式开业,成为2010年度中原家居行业最大的话题和亮点。至此中原最大最专业的灯饰商场揭开了神秘的面纱,中原灯饰行业的发展进入新的里程。

定位为“华中灯饰总经销大本营”的华丰灯饰界,从前的“试装彩排”、“试营业”到正式开业,前后历时半年多,其运营团队的慎重程度,可见一斑。

作为华中地区唯一的五星级灯饰专业大卖场,华丰灯饰界的崛起中原地区的消费者眼前一亮:从此买灯也可以去逛本地的高档商场了。

落户建材大道填补灯饰商空白

2009年,中国钢铁贸易龙头企业——华丰集团在考察了国内外众多知名建材家居市场后,鼎力打造30万平方米华丰国际装饰广场,其中9万平方米的灯饰界以“中原灯饰总经销大本营”的前瞻定位,肩负起中原灯饰行业洗牌的重任。

“我们经过系统调研后认为,作为中原城市群的核心和龙头,郑州地理位置得天独厚,作为中部地区灯饰行业的交易中心十分合适,特别是中原建材大道这块战略高地,谁拥有了就等于占据了未来竞争中的有利位置。”河南华丰投资有限公司总经理张建峰在接受记者采访时表示。

被誉为中原第一建材大道的商都路,可以说赚尽家居建材业人士的眼球。在这个肩负中原建材家居行业“东移”历史重任和发展希望的新商圈内,几乎囊括了国内所有的建材家居大鳄,集合了陶瓷、洁

具、地板、板材、油漆、涂料、木门、楼梯、塑钢、玻璃、五金、窗帘、布艺、家具、广告材料十大行业,区域内325万平方米的经营面积,每月600万人车流量,年超百亿销售额,形成了中部五省规模最大、影响力最大、交易量最大的建材家居集散地。

随着区域内各个行业的崛起,为满足市场高速发展的需求,灯饰行业也在谋求升级,伴随着华丰灯饰界的亮相,填补了商圈内灯饰行业的经营空白,标志着商都路建材家居商圈完整产业链的形成,同时也正式宣告中原灯饰行业升级时代来临。

百亿黄金圈唯一灯饰卖场

作为华丰集团进军中原商业地产的扛鼎之作,灯饰界交通优越,地理位置得天独厚。

汽车客运站、郑东火车站就在周边,对外连接107国道、310国道、连霍高速、京珠高速、机场高速,交通通畅。商都

路与七里河南路的交汇处,是商都路建材家居黄金商圈的核心区位,红星、美凯龙、香江、居然之家、好百年等国内建材家居巨头云集周边,325万平方米经营面积,每月600万人次的车流量,年超百亿的销售额,成为了中部五省规模最大、影响力最大、交易量最大的建材家居集散地。而灯饰界作为区域内唯一的专业灯饰卖场,填补了区域空白,推动商圈焕发新的商机和活力。

先导姿态决定先导地位,灯饰界的出现,对于整个中原灯饰行业的改革意义已然显露无遗,一个庞大的生机正呈现在人们面前。而且,中国灯饰照明协会全国消费问卷调查,100%的消费者选购灯饰,首选专业细分化的灯饰卖场。灯饰界以规模大、品类齐、品牌多、环境好、价格低、服务优、选择余地大的综合性细分市场特征,必将受到消费者的青睐,开辟中原灯饰行业新篇章。

冯成刚

购房宝典

80后买房 6大建议

80后已开始步入而立之年,这个年龄段面临着结婚生子的压力。那么,80后买房需要注意哪些问题呢?

★贷款自己还

首付可以找父母,但鼓励自己贷款,毕竟父母赚养老钱不容易。适当“啃老”不丢人,在还没有能力支付大笔首付时,父母的支持是80后最坚实的后盾。不过在爸妈打好基础之后,就需要自己为月供努力了。

★物业要选好

水管爆裂、电线跳闸……遇到这种问题,怎么办?买房子是为了安心居住,安静生活,这些乱七八糟的事情就让物业来操心吧。

★别买郊区房

对于80后来说,每天6点起床上班,在上下班路上花上2小时的生活显然是不可取的。方便的交通可以在城市活动得更自如,况且郊区房子升值慢,升值空间小配套也不齐全,到时候住着不爽想转手都卖不出去就麻烦了。

★跟朋友做邻居

与其忐忑不安地猜测隔壁邻居如何,不如自带邻居——和好朋友一起买房,享受和兄弟姐妹一起住的乐趣。关上门有自己的小空间,打开门又能随时和大家一起聚会玩耍,一举N得。

★考虑升值空间

80后第一次置业大多选择小户型,几年后,随着条件的改善不少人会换大点的房子。第一次买房除了考虑自住环境价格等因素,投资价值也要考虑清楚才行。

★将孩子纳入计划

很多80后眼瞅着就成了新爸、新妈,所以买房时得把孩子纳入家庭大计考虑。等孩子该上学了,再发现没好学校选择就晚了。80后的新爸、新妈要未雨绸缪,不要让孩子输在起跑线上。

★学会省钱

虽说买房是件很费钱的事,但聪明的80后还是有很多办法省钱的。如果你买的是二手房,一定要学会跟房东砍价,即便你很喜欢这套房子,切记不要在房东面前表现出来,能省一点是一点。

★周边配套需完善

房子周围一定要有餐馆和医院。80后肯定不会天天做饭,下班回来在楼下顺便把肚子问题给解决了是件很幸福的事情。住在医院旁边的好处就更不用说了,很多80后工作繁忙,生活不规律,难免生病,如果能够走路去医院,那就太方便了。

本报综合