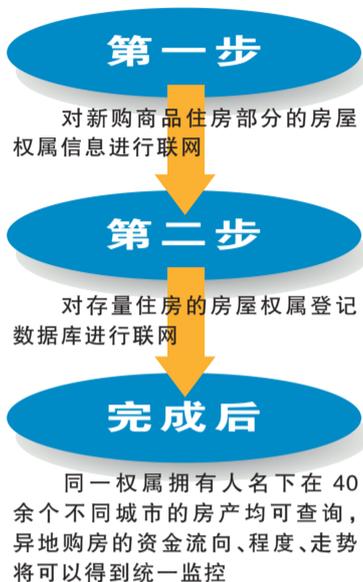




遏制异地炒房

40城市个人购房数据将联网



据华西都市报消息 住建部有关人士透露,住建部近期开始推进房地产热点城市房屋权属登记系统和数据库的异地联网工作。该工作完成后,同一权属拥有人名下在40余个不同城市的房产均可查询,异地购房的资金流向、程度、走势将可以得到统一监控。业界分析人士认为,此举可以遏制投机投资需求,但操作起来仍有很大难度。

40城市个人购房信息联网

此前,除银行个人信贷征信系统全国联网外,房屋权属信息在各城市间并不联网,房屋权属信息均采用属地管理原则。所谓属地管理原则,也就是说,在本地只能反映或查询权属人在当地的房屋权属情况,而不能显示其在异地拥有房产的情况。

针对此情况,住建部相关人士介绍,住建部早已就部署房地产热点城市房屋权属登记系统和数据库的异地联网工作,近期开始着手推动此项工作的进行。已经登上住建部议事日程的联网候选城市逾40个,均是房地产市场中的热点城市。

显然,住建部希望通过严厉的“异地购房限购”与“异地购房监控”,严格控制异地购房行为,并尽可能地在二三线城市的住宅房地产市场中实现“去投资化”的目标。

助力“限购”政策执行

据了解,这一工作将分为两步走,第一步是对新购商品住房部分的房屋权属信息进行联网;第二步是逐步对存量住房的房屋权属登记数据库进行联网。

住建部相关人士介绍,2004年后,全国各主要城市商品住房预售、销售管理均陆续实现了网络化;商品房、现房交易也都陆续实行了网络签约与信息存储。因此,目前住建部的主要工作精力集中在第一步,即对新购商品住房部分的房屋权属进行联网查询。

至于存量住房部分,由于历史数据收集、登记、数据化方面各城市的程度不同,因此现阶段工作被“押后处理”,将要耗费多少时间还无法预计。

住建部一名官员表示,房屋权属异地联网属于房屋管理的基础资料,对信息共享有好

处,也是市场管理的需要。需要建立更多共享网络信息,才能让投资消费转移。此举对于“限购”政策的执行更有实际意义。

工作量大执行有难度

中原地产研究部四川区域副主任周觅说,目前,如果权属人在成都拥有住房的同时,在重庆也有住房,那么他在成都、重庆的住房权属信息,也只能分别在成都和重庆两地查询。“哪怕他在重庆买了多套房子,他照样可以来成都买房。”

但如果实现了房屋权属信息及数据库的异地联网,同一权属人在不同城市拥有的住房情况将一目了然,限购政策就能全国“连通”。如果同一个人不同的城市拥有多套住房,就可以认定是投资性或投机性购房,住建部可以制定政策加以应对,遏制投机投资需求。

“不过,这项工作具体操作起来还是有相当的难度,工作量非常大。就像房产税一样,说了很多年才开始真正试点落实。目前,住建部并没有给出具体时间表,因此短期看来,暂时不会对市场造成太大影响。”

多地“一城两制”抵制楼市限购

据北京商报消息 尽管根据此前监管部门的要求,媒体纷纷预测8月底会是地方上报新增限购名单的大限,然而在二三线城市限购“扩容”大幕迟迟难以大规模开启的同时,已限购城市却在执行中出现了种种变通。

业内人士表示,限购令是打击投机需求的良方,但如果地方政府出于财政收入、经济发展等角度的顾虑频频“打折”执行,而非从调结构上逐步摆脱对房地产业的过度依赖,可能最终不仅影响调控实效,也将错失经济转型良机。

●同一城未限购区房价一年涨五成

“我们这儿的限购令就限制买二环以内的房子,可真正‘房虫’都在炒二环以外的房源,限购令出台以后房价反而涨得更快了。”家住辽宁省沈阳市北二环阳光新城的张女士最近发现小区内一年前均价还在6000元/平方米的房子,限购令出台半年后的今天居然涨到了每平方米近万元,涨幅超过50%。“这不前两天1楼东边那家90多平方米的房子卖了88万元。”据张女士透露,刚刚卖掉的房子便是附近一个知名“房虫”扣的房源。

所谓扣房源,即投机客在新房一期开盘或二手房出让时,价格较低的情况下将房源买下,待房价上涨后再出让的行为。据张女士介

绍,由于沈阳市限购令仅仅针对二环以内的房源,但在经过此前几轮的房价上涨、老社区搬迁后,沈阳的新房源多集中在二环以外,大多数的投机者也集中在二环外的新房项目内,因此也就出现了限购令出台,未限购区域依然上涨的情况。

●财政压力致地方变相抵制

“事实上,很多城市的新城区或郊区恰恰是房价上涨最快的区域,而地方政府出于财政收入的考虑、出于GDP的考虑,根本不愿意落实限购令。”专家杨红旭认为,对于楼市而言,限购是一剂“猛药”,肯定会影响到地方土地出让金收益以及房地产业相关税收,而按照目前二三线城市财政收入的情况,上述两项占比最少在四成左右,势必会遭到地方政府的抵制。

限购令在执行层面打折的情况并非个案。作为第一个新出台限购令的城市——浙江台州刚刚公布的限购令也被业内戏称为“打折版”限购令。根据规定,台州限购令对符合购房资格的人,只限制其在市区购房以及购买新房,但并没有把二手房和在郊区购房这两道门堵死。

高策房地产顾问机构董事长李国平则认为,抛开经济发展,由于保障房建设的提速,目

前二三线城市对于资金的需求越来越大,在未能扩展其他财政来源的当下,地方政府很难摆脱对土地财政的依赖,这也是限购令遭遇变相抵制的根本原因。

●未入问责执行效果难监管

联达四方机构总裁杨少锋也表示,单从限购令来看,地方与中央之间,存在很多利益博弈,所以,2003年实施房地产调控以来,效果始终不佳,而住建部权力有限,直接与地方政府对话、协商、谈判,并不占上风。

“关键是,限购与否、执行的情况怎么样并非中央问责范畴。”杨红旭也指出,去年以来,国务院明确提出,对于房地产业的两个领域实行问责制:一是保障房建设,二是稳定房价。而限购令作为调控手段,只要求地方政府出台,并没有明确提及落实情况的考核。

对此,杨少锋表示,限购令“扩容”将使房地产关联产业受到非常大的影响。“开发商资金缺口,催生了高利贷,高利贷导致实体经济被抽走,实体经济的问题又暴露了。”

而根据此前住建部的要求,进入9月后,扩容版的二三线城市限购名单将陆续出台,上述业内专家分析,如果限购打折的问题难以解决,即便出台新增名单,也未必能够获得预定的效果。

下半年大房企将引领合理价格销售

据解放日报消息 2011年上半年,我国房地产市场发生了一些积极的变化,投机投资性购房需求得到有效抑制,部分房价过高城市出现稳中有降态势,多数城市房价涨幅明显趋缓,建设类指标和销售类指标同比增幅回落,市场总体平稳发展,保障性安居工程建设着力推进。但是,市场也出现一些值得关注的问题,部分二三线城市房价涨幅较大;商品住宅用地实际供应节奏较慢,完成供地计划的比例较低;保障性安居工程在建设、分配和管理方面也还存在一些问题。这是日前上海易居房地产研究院发布的《上半年中国房地产市场形势》报告中指出的。

●交易量和价格呈现低位增长

该报告认为,上半年市场销售大幅萎缩,但房价并没有出现预期中的大范围下降,而是保持稳中略升的态势,房价拐点并未出现。上半年大部分二线城市和非限购的三四线城市的交易量和交易价格主导着整个市场,我国房地产市场交易量和交易价格都呈现低位增长。

二手房价格调整迹象明显,紧缩政策下不少人弃购转租,再加上季节性因素,一些城市租房市场租金价格上升。

上半年,全国商品房销售面积44419万平方米,同比增长12.9%,增幅比去年同期减少2.5个百分点。其中,全国商品住宅销售面积增长21.1%,办公楼增长8.9%,商业营业用房增长18.6%。分区域看,中西部地区房屋销售总量占据半壁江山。从重点城市看,上半年,40个重点城市共销售商品房面积1.63亿平方米,同比上涨5.4%。其中,住宅销售面积同比增长4.3%,办公楼增长6.9%,商业营业用房增长15.8%。

上半年,全国房地产开发投资26250亿元,同比增长32.9%。其中,住宅投资18641亿元,增长36.1%,占开发投资比重的71%。商业营业用房投资增长36.6%,占开发投资比重的11.99%,是上半年投资增长最快的物业类型。

上半年,全国土地购置面积21909.8万平方米,同比上涨18.4%,全国土地购置费为5015.72亿元,同比上涨18.8%。全国待开发土地面积29631.62万平方米,同比上涨29.4%。购置面积同比涨幅的回落和累计待开发面积增幅上升,说明开发企业投资意愿和融资能力都在减弱。

报告分析,我国房地产业市场集中度正在逐年提高,大型房地产企业无论在一二线城市或是三四线城市都呈现强者愈强的优势。原因在于,大型房企在资金、人才、土地储备等方面实力雄厚,产品品牌影响力巨大,融资手段和渠道多样化,拿地规模化且价格相对较低。中小房地产企业市场分额下降,开发资源通过转让、兼并、流动、委托等方式进入大型房地产企业的资源库。此外,地方政府给予品牌大型房地产企业更多的开发期待和优惠支持。

报告同时提醒,要防止商业地产等业态发展的盲目性。最近几年,房地产企业转投商业地产、养老地产、旅游地产、工业地产等业态的增多,由于这些业态总体容量有限,产品结构和布局需要调整,人才、资金和管理等要求更高,投资回报周期更长,如果房企盲目上马,产品一窝蜂开发,极易导致市场恶性竞争。

●大房企将引领合理价格销售

上海易居房地产研究院发展研究所所长李战军在分析下半年行业发展时认为,下半年市场总体平稳发展,少数地方供大于求的情况会扩大。大企业继续引领未来市场发展。

整体看,房地产市场继续在国家调控政策下平稳发展,商品房销售量同比涨幅较二季度可能有所回落;多数城市房价整体平稳,一些前期涨幅较大的城市,涨幅有所回落;部分房价过高的城市和项目会稳中有降。下半年,大型企业可能通过价格调整来激活市场,如采取加快加大推盘进度、降低开盘价格的方式进行促销,通过增加销量的方式弥补销售价格下降出现的利润损失。如果多家大型房地产企业采取类似方式进行销售,那么市场示范效果就会明显加大,引导整个房地产市场以合理价格销售。