

楼市调控灵活性增强

“一城一策”将有新动作

“稳妥实施的核心在于落实‘一城一策’,只有‘一城一策’才能实现它的两个核心目标:给予地方调控的灵活性,同时避免统一调控带来的系统性风险。”1月22日,贝壳找房首席经济学家、贝壳研究院院长杨现领在接受《证券日报》记者采访时表示。

在中央的“房住不炒”的大逻辑下,“一城一策”已经成为核心政策逻辑。易居研究院智库中心研究总监严跃进分析认为,从近期各地政府工作报告可以看出,“一城一策”的提法明显增加,主要包括河南、福建、杭州和宁波等地。这充分说明市场的定调比较清晰,即未来会在“一城一策”上会有较多动作。

严跃进分析称,对于“一城一策”来说,本身是“因地制宜、分类指导”的导向。不过很显然对于此类政策来说,在当前房地产市场下行的情况下,会有更多的新意。如短期内各地政府不会强调政策放松,而会继续强调“一城一策”的导向;在具体执行过程中,往往各地会有放松的迹象。因为实际上一些大城市确实出现了交易放缓和价格趋缓等现象,所以各地政策公开或不公开的放松现象会更多。

2018年12月召开的中央经济工作会议强调,要构建房地产市场健康发展长效机制,坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位,因城施策、分类指导,夯实城市政府主体责任,完善住房市场体系和住房保障体系。

随后召开的全国住房和城乡建设工作会议就明确,坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位,着力



力建立和完善房地产市场平稳健康发展的长效机制,坚决防范化解房地产市场风险。坚持因城施策、分类指导,夯实城市主体责任,加强市场监测和评价考核,切实把稳地价稳房价稳预期的责任落到实处。继续保持调控政策的连续性稳定性,加强房地产市场供需双向调节,改善住房供应结构,支持合理自住需求,坚决遏制投机炒房,强化舆论引导和预期管理,确保市场稳定。

多位业内人士表示,“加强房地产市场供需双向调节,改善住房供应结构,支持合理自住需求,坚决遏制投机炒房”,这一表述体现了政策的两面性和灵活性,既满足合理自住需求,同时也遏制投资炒房,地方政府在政策范围内进行调整,但必须坚持“房住不炒”这一前提。

杨现领认为,2019年房地产调控有三大特点,即调控主体由

中央转向地方、调控方式由调控交易转向调控供给结构、政府职能回归到住房保障。历史证明,调控市场交易往往只影响需求释放的节奏,通常是延缓或刺激需求释放,尽管短期内可以实现政策目标,但会明显打乱市场供需结构,抑制市场调节,引发其他问题。调节交易并没有改变市场供给结构,不能从根本上改变住房短缺或结构错配的问题。今后政策会减少对交易环节的行政管理,限价、限售乃至限购政策可能会根据不同城市的情况作相应调整。

在上述政策逻辑预判下,杨现领认为,2019年,一线城市市场有望回升,二线城市市场逐渐见底。二线城市将成为2019年房地产市场主力。2019年增量市场供应放量,二手房市场在经历2018年回落后将在2019年触底,增量及存量格局有所改变。

据《证券日报》

两天内无理由退房 购房者权益保护不应止于此

近日,东莞市住房和城乡建设局在其官网上正式发布了《关于推广使用〈东莞市商品房认购书(范本)〉的通知》。通知中最受关注的一点是,买家在楼盘认购后,“两天内可无理由退定”。该规定将从今年3月1日起正式实施。东莞也是国内目前唯一出台“无理由退房”政策的城市。

房子本质上是一种商品,是用来购买和消费的,其也有“退货”的法律保障。根据房地产法规定,在房屋质量不合格、房屋面积误差超过3%和开发商证件不全等情况下,购房者是有权要求退房的。

不过,这些都属于“有理由退房”。我们都知道,现在很多商品都实现了“无理由退”,而房子始终没有迈出这一步。从这一逻辑看,东莞的这个通知,算是真正给“无理由退房”开了个口子,具备一定积极意义。

然而,“无理由退房”政策也存在一定局限。更关键的是,该政策的后悔期只有两天,很难改变楼市的供需关系,也难以对楼市中购房者欲退房背后的真正乱象进行有效整治。

就目前市场情况来看,如果一位购房者下定决心要退房,除了激情消费等表层原因,大致有两方面主要原因。一方面是楼盘本身或者房地产商出现大问题,比如质量太差、面积误差太大等;另一方面,则是房子的价格在日后严重跌出了购房者的预期。如果真想处理好购房者退房的问题,这两方面才是症结所在。而这两方面的问题,都不是在两天的冷静期内就可以窥探出的。

开发商与购房者的真正纠纷,不在于有没有几天的“无理由退房”冷静期。而在于开发商的信誉问题、楼盘的质量与品质问题,以及市场和购房者缺乏市场思维的问题。

有人说,开发商和楼盘的相关问题有法律依据,也可以依法进行无理由退房。可事实上,这样的依法退房程序相对复杂,最后顺利退房的现实难度也相对较高。再加上房子本身所具备的特殊“商品升值属性”,导致很多购房者遇到相关问题时,只想维权,不想退房。

在这种情况下,只能通过“逆向思维”来思考和解决僵局。比如,强化对开发商的全程监督和有效监查,对目前市场下行状态中爆发的“维权潮”,也要形成有力规范的介入,构建全方位的维权机制,以最大程度保证开发商和楼盘不出问题,维护购房者的核心消费权益。除此之外,树立真正的市场思维,要从政府做起,进而慢慢传导到购房者群体,疏解因市场波动带来的退房危机。

东莞首推“无理由退房”,是市场层面的一针调节剂。如果楼盘质量问题和市场思维缺失等关键方面能够得到解决,那退房危机便可大解。在此基础上,若再加上几天的“无理由退房”,所呈现出的便是“锦上添花”之感。

据《中国青年报》

不负一城瞩望!

中梁天宸壹号首开劲销全城

1月27日,丽水中梁天宸壹号,终于在万众期待中迎来首期盛大开盘。开盘当天,数千位丽水市民从四处赶来,共赴此次中梁与丽水之约,共同见证了一场关于远见与收获的盛典。

中梁从不缺少人气,去年的翡翠滨江首开即售罄,火遍了整个丽水。此次的天宸壹号也是不遑多让,在开盘前,活动现场早已是人山人海,场面火爆,13时20分开盘现场准时打开,人们蜂拥而至,不多时已挤得满满当当,再一次印证了中梁开一火一火的说法。人气即是证明,这不仅是对天宸壹号品质的见证,更是对中梁品牌的证明。

据悉,开盘仅仅3个小时,中梁天宸壹号销售量便远超理想值,销售房源量之大,销售速度之快在房地产业内非常少见,在丽水更是业界奇迹。

多年来,中梁不断以“中梁火”现象证言着中梁品牌的实力。2016年,中梁·滨江首府全年销售套数超1000套,销售额破22亿元;2017年,中梁·御湖东岸,首开劲销9.5成;2018年,中梁·翡翠滨江,开盘即清盘,一席难求,而中梁天宸壹号再次热销,给寒冬萧瑟的楼市,带来一把热火。

中梁天宸壹号可以做到如此

高程度的热销,自然与其强大的品牌背书、CBD的优势地段、匠心打造的精工品质息息相关。

藏钜著于贵域,蕴奢华于绿谷。中梁天宸壹号,择址于丽水城中CBD,对望绿谷信息产业园,奢享众多稀贵配套资源,以现代时尚建筑风格,创新丽水建筑美学。凭“一轴、两心、一环、多园”的造园规划,匠造丽水园艺大成;用礼序入户空间、三大运动场、一大中央花园、四大墅间花园等园林景观,许瑰美归家风景;以建筑面积约88-139m²云著高层、建筑面积约183m²御景联排,礼献丽水城市精英。

本版支持单位

一品南明
南明山麓·公园旁·精工大宅
☎0578 2626666

恒鑫·景湖苑
双湖畔·好溪岸·主城人文别墅
☎0578 2681999

浙西南工贸城
财富公园
40万方家居·建材·工匠综合体
☎266 8888

生活圈·房产
为行业搭建专业平台
为市民提供精准服务
☎2135948