

新民楼市

2014年3月6日 星期四 主编:尹学尧 执行主编:龚玺 策划:陈亮 沈媛 李志华

杭州个盘降价被指“假摔” 上海未有“震感”何谈崩盘？

2014楼市主题仍是平稳发展

详见 B11 版

置业龙虎榜



一周成交均价
27858
元 / 平方米
(2月27日—3月2日)

■点评:尽管市场成交整体偏冷,但开发商推盘始终积极,加紧入市试水楼市行情。近期高端房源入市积极,这一部分成交放量导致上周新房均价出现明显上升。

公寓

成交最热 青浦

上周(2.24-3.2)全市 17 个区县中,青浦区以超 3.4 万平方米的成交量居首,大浦东则以近 3.3 万平方米的成交量次之。

高端供应最热 花木、龙华

2月24日至3月2日,上海最低报价超过 5 万元/平方米的高端房源新增 14.5 万平方米,其中排名前两位的分别是花木板块和龙华板块,供应面积全都超过 5 万平方米。

别墅

成交最热 青浦

从成交面积上看,上周(2.24-3.2)青浦区以 8538.85 平方米的签约面积垄断了全市 4 成以上的别墅成交。

数据来源:中原地产研究咨询部、上海搜房网

本周人气楼盘

紫竹半岛

项目 12 年连贯的教育资源,避免了为学区换房的问题。

详见 B14 版

花木绿城·锦绣兰庭

凭借内环内、靠近世纪公园的区域优势,项目或成浦东新地标。

详见 B20 版

嘉凯城·新江湾中凯城市之光

总价 400-600 万的双轨交物业,开启新江湾黄金置业窗口。

详见 B20 版



新民楼市官方微信现已开通!现在搜索微信号 :xinminloushi 或直接扫二维码,轻松掌握每日房产资讯!



就近入学全民大猜想

就近入学 = 公平教育？

详见 B16-18 版

南翔·三湘森林海尚
绿色科技名宅火热认筹

详见 B15 版

保利·叶之林
400 万梦想置业标准

详见 B12 版



王健林：
在行业周期到来前转型

详见 B10 版

房产税试点三周年

大面积征收房产税,市场准备好了吗？

楼市新民会

■ 本期议题：

曾经被寄予“抑制房价”厚望的房产税至今仍然在试点。那么,今年能否加快房地产立法进程？

房产税还要推广

目前的房产税只对新增供应进行征税,这肯定是不合理的。再比如只有一套房的家庭不应该征税,这也与国外已经实行多年的成熟的房产税设计不同。所以说我们对房产税还有很多经验需要探索和学习,现在的条件和经验并不成熟。房产税的大面积征收应该是一个逐步推广的过程,目前看来不会轻易征收,今年肯定不能实现。

(蔡为民)

税制设计还不完善

今年全面开征房产税无法实现。首先是社会对于房产税目前还没有一个统一的认识,在税制设计和法律依据上都还不完善。其次是因为时间问题,房产税的很多基础工作还没有做好,包括征收条件的界定、住房信息系统联网的建设和不动产登记等。不过从目前新出台的政策看,新的政策将会更尊重市场,贴合市场变化。这比以前一刀切的政策更合理。

(顾建发)

应增设更多试点

未来的调控方向肯定是税收取代限购,毕竟限购限贷不是一个市场化的政策,对市场的健康发展有一定的干扰。房产税应该是一个长期的方向,如果希望房产税可以更快的全面开征,应该增加更多不同的城市进行试点,总结更多的经验,今后才有可能去全面推广。我预测房产税全面开征三年以内应该很难执行,五年以后有望。

(杨健)

行业观察员



知名房地产专家
蔡为民



上海社科院房地
产研究中心
顾建发



上海宝华
集团副总裁
杨健



万科“取经”： 互联网能教郁亮什么？

□地产评论员 陈程

万科最近很困惑。

先是邀请 90 后网络红人马佳佳去万科上公开课,引起各方激辩。紧接郁亮便亲率高管“拜师”小米总部。再往前,万科曾在去年先后“取经”阿里和腾讯。

万科说从这些企业里学到了一些新鲜词:虚拟平台、生态圈、粉丝经济、流量。虽然“90 后不买房”的判断太过武断和危言耸听,但房子越来越薄利却是回天乏力的事实。万科“跨行”取经,不得不说是先见之明,但到

底该怎么“转型”,却是一件让房地产大佬们焦虑的事情。

这让人想到当年的腾讯。15 年前,腾讯的收费尝试并不成功,无法实现盈利的马化腾甚至考虑过将其“贱卖”。直到后来,腾讯通过公共聊天、网络游戏、社交网络等扩展产品招揽了大量用户,最终以增值服务实现了稳定的盈利。正是这种以庞大的用户群为基础,以产品为平台展开各项业务的模式,成就了今天的腾讯。

事实上,小米的模式和腾讯类似。小米手机本身只是平台,负责“养成”粉丝,而更多的收入和盈利都在此平台之外,这就是所谓的粉丝经济。更何况,小米卖手机也并非不赚钱,仅仅是薄利而已。

那么,万科能否走上与腾讯、小米类似的道路？

业内预测,未来 5 年万科服务的社区可能增加到 500 个至 600 个,其中包含了 100 万住户、约 800 万的人口规模。房子是平

台,800 万的人口就是“流量”,万科要做的,就是考虑这 800 万人口的吃饭、上学、医疗和出行,这种最直接的互联网思维显然要比“卖水”更好的利用了自身的平台优势。

而值得庆幸的是,万科的多元化业务更是早早的走在了行业的前头。就像王石曾说过的那样:“万科的多元化战略还是以房地产为主体,未来会建医院、会建学校、会更建商场。”万科走互联网思维的转型思路,似乎更加水到渠成。