

# 南京本周二祭出调控新政“宁七条”触碰楼市神经 一线城市调控还会加码吗？

## 楼市风向标

一年一度的全国两会落下帷幕。期间，关于楼市的话题不断，中央部委大员关于“双向调控”的凿凿表态仍言犹在耳，本周二，南京就已祭出调控新政——“宁七条”，此举再度触碰楼市调控的敏感神经：北上广深等房价上涨过快的一线城市，还会出台新一轮调控政策吗？

### “宁七条”短期抑制房价

在两会即将结束的“节骨眼”上，3月11日，南京再出楼市调控新政——“宁七条”。据国家统计局数据显示，南京1月新建商品住宅的价格较去年同期上涨14.7%，而相关报道称，南京房价已经连续21个月呈现上涨趋势。市场人士分析，

房价上涨压力过大，是南京此次出新政的直接原因。

仔细研读“宁七条”的具体内容不难发现，既有“进一步提高中低价位、中小户型住房的比例”等熟悉的调控字眼，也包含“90平方米以下户型占比达到50%以上”、“对高价盘、涨幅明显偏离市场价格的项目且不接受物价、住建部门价格指导的，暂不核发销售许可证”等新调控内容。

对此，德佑地产市场研究部总监陆麒麟认为，一旦项目涨幅过大或者价格过高则难以拿到预售证，从而导致全市房价保持平稳，不过，春节过后，“预售证监管”遭致放松，近期不少高端项目得以入市，也是导致近期房价不断走高的直接原因。不过，南京此条政策如果严格执行的话，会在短期至中期这段时间内产生抑制房价的作用。

## 上海有可能政策从严

南京在两会即将结束前立即出台了“宁七条”，市场“加码”的“风向标”意味不言而喻。对当地的房企而言，无异于对即将到来的3、4月份“小阳春”传统旺季的销售态势当头泼了一盆凉水。

据CRIC统计，2014年2月各重点城市的供应水平较低，环比一致下滑。除上海以外，其他城市的环比降幅都在50%以上；杭州甚至下降97%，新申请预售证项目共1万平方；而深圳甚至整个月都没有供应量。与去年同期相比，也仅北京、上海、武汉供应量上涨。2月供应量的下滑，主要是由于当月为传统淡季，购房者在此期间看盘的计划较少，故开发商在假日期间推盘热情较低。在供应量减少的影响下，2月重点城市的成交量普遍环比

比出现下降。

陆麒麟还认为，两会期间，今年的楼市调控也进一步明朗。“宁七条”显示当地政府调控房价的决心，对房价上涨过快的城市，尤其是北上广深一线城市等无形上也是一种施压，不排除其它城市效仿南京出台新一轮调控新政的可能。对上海而言，今年政策继续从严将是大概率事件。

## 三四线城市购房需求平稳

还值得购房者注意的是，住建部副部长仇保兴在今年的两会期间曾表示：按照城镇化的规律来讲，中国在十年内不大可能出现全面崩盘，但如果不注意调控，局部城市可能出现类似鄂尔多斯、温州、海南的情况。

这一表态，也与“宁七条”、“双向调控”等一起引起了广泛关注，甚

至引发对部分高库存的三四线城市，今年可能放松调控，甚至出台刺激措施的猜测。上海易居房地产研究院副院长杨红旭认为，在整体看空氛围趋浓的背景下，当前的形势是，去年一线城市和少数二线城市的房地产市场远强于三四线，况且还有诸多大开发商纷纷表态并行动，同样高度看好一线城市。

“我一直反对‘全国房价泡沫论’，更不可能支持‘崩盘论’。”杨红旭表示，在当前阶段，以及未来几年，三四线城市的购房需求平稳增长，向上态势尚难见顶，但市场供应确实比较充足，甚至部分城市和城区明显过剩。供大于求制约了三四线城市的房价涨幅，一方面炒房者无法获大利，另一方面开发商也难赚大钱。

本报记者 杨冬

## 房博士信箱

(由市房地产交易中心协办)

### 动迁安置房上市交易时间怎确定

【具体案例】徐某有一套动迁安置的房屋(配套商品房)，拆迁补偿安置协议是2010年5月26日签订的，小产证是2010年7月16日取得的(该房屋所在小区大产证是2006年3月7日办理的)。2013年年初，徐某将该房屋转卖给孙某，双方在3月8日签订了买卖合同并办理了网上备案，之后孙某陆续支付了购房款，交了契税。2013年7月9日，徐某与孙某一起到区房地产交易中心申请过户，交易中心在审核过程中发现该配套商品房没满足三年的上市交易期限，因此作出了不予登记的决定。孙某不服，于是向法院提起行政诉讼，主张该房屋符合上市交易条件，要求撤销房地产登记机构的不予登记决定。法院判决驳回了原告的诉讼请求。

【政策提醒】被动迁居民家庭获赠的动迁安置房(配套商品房)上市交易(包括转让、出租)是有时间限制的：原来的期限是5年，2010年起调整为3年(被动迁居民家庭申领的小产证附记栏内有说明)。

关于3年期限的计算方式有两种，只要满足其中之一，就可以上市交易了：

- 1.从被动迁居民家庭取得房地产权证(小产证)的发证日期至房地产买卖合同(包括买卖合同、租赁合同)的网上备案日期满3年；
- 2.从动迁安置房(配套商品房)的开发商取得房地产权证(大产证)的发证日期至房地产交易合同的网上备案日期满3年，并且从被动迁居民家庭签订拆迁补偿安置协议的日期至房地产交易合同的网上备案日期也满3年。

本案提醒想要购买动迁安置房(配套商品房)的购房者：购房时要注意该房屋是否满足上市交易的期限，特别是截止日期以签订房地产交易合同的时间为准，而不是以申请房地产登记的日期为准。

本报记者 刘珍华 通讯员 潘丹丹 (如咨询房地产交易登记问题，可致电962269热线)

## 浦东新区联洋板块



楼盘名：仁恒河滨城(一期)  
评估总价：660万元(到手)  
评估单价：51563元/平方米  
地址：浦东新区丁香路1599弄  
房型：3/2/2  
产证面积：128平方米  
楼层：14F/26F  
入住时间：2007年03月  
朝向：2房南1房北，厅朝南  
装修：开发商统一精装修

业主刘先生自述：房产评估专家，你好！2007年初，我第一次看仁恒河滨城时，就被其品质和社区规划吸引，当天就下定金买了一套128平方米的小3房。最近由于移民的缘故，我要“忍痛割爱”出让此房，希望房产评估专家给我一些定价方面的意见。

汉宇房产浦东联洋分行罗经理点评：仁恒河滨城位于锦绣路丁香路交叉路口处，是联洋板块内地标性楼盘，分三期开发。社区以板式与点式相结合，采用对称形态建造建筑。区内环境优美，3

期北岸绿化设计突出，依靠洋泾港天然河道景观。物业方面管理良好，受到小区业主的认可。小区周边配套完善，交通配套方面，有轨道交通2号线、9号线及多条公交线路。教育资源方面，配有刘诗昆幼儿园、进才学校等。商业配套方面，步行5分钟就是大拇指广场和联洋广场。小区周边还配置了地段医院、世纪公园、高档酒店等其他设施。

由于联洋社区具有诸多优势，因此近几年房价一直呈上涨趋势，尤其是仁恒河滨城，凭借自

## 房产估价



身品质，深受置业者的青睐。目前该楼盘的成交均价在4.5-6.5万元/平方米。而以近期市场的成交案例看，一期128平方米户型房源的成交均价在5.3万-5.5万元/平方米。虽然在房源位置、楼层、税费等方面有一定优势，但是在户型、得房率和使用年限上都存在一定的瑕疵。加上刘先生要移民，想尽快拿到现金，所以建议在总价上可以有20万-30万元的优惠，使得该套房源在市场同类产品中有较明显的优势。

刘珍华 整理

## 秋秋看房

### 还看土地

◆ 晏秋秋

今天，“上海之春”开展，场面一般。这样的情况，在意料之中。近几年，上海楼市总是隔一段时间，爆发一下。

如果说，目前各大开发商，正在积攒客户的话，那么，未来上海楼市的走势，房价是涨是跌，还是要看土地市场情况。在绝大多数情况下，面粉贵了，面包当然要贵一点。

土地市场，如今比较热。3月份上海有不少宅地入市，前不久，一些地块拍出了高价。这，其实已基本决定了上海楼市未来一段时间的走势。

当然，房价高的问题，不仅仅来自高地价。因为开发商的逐利本性，低地价有时也会带来高房价。这，倒是上海楼市未来不得不防的。



# 看房要捂牢钱包慎付“意向金”

## 购房窍门

王先生这两天一直给一家中介门店的经理打电话，要求将1000元的“意向金”退回。但是这家门店的经理却一直推脱说，接下去还可以为你介绍新的房源，到时候就不用交“意向金”。

王先生说起这事就气不打一处来，“当时就是为了能够早一点将房源定下来，所以就在中介人员的建议下，付了1000元的‘意向金’，但后来价格一直谈不拢，结果房子卖掉了，我想想总归可以把钱退回来了吧，但是没有想到中介门店竟然这样推诿。”

其实，像王先生遇到的这种情况，在目前的购房者中并不少见，特别是许多购房者买房心切，认为

只要付了所谓的“意向金”就可以拿下房源的先机，加上一些中介人员吹嘘这些钱可以在将来付中介费的时候“多退少补”，因而也就咬一咬牙，但结果往往是去无回。不仅房子没有买到，而且还会造成金钱上的损失，即使你去中介交涉，也会被种种原因推诿，其最终不得继续被“绑”在这家中介门店内。

随着越来越多的购房者知道“订金”和“定金”的区别，中介玩文字游戏以“意向金”为名收取预付款，只是把“订金”换了一个说法。在一些中介人员看来，收取意向金其实是向房东表示诚意，这样谈价比较容易些。

一位不愿意透露姓名的中介人员表示，如果买主交了意向金就表示有优先购买的权力。更为重要

的是让买主交意向金，可以避免最终被其他中介抢去生意。如果最后买主说不买就不买了，之前帮忙找房源，带着看房子，和房东谈价格的很多工作就等于白辛苦了。

虽然有些人购房成功了，但是“意向金”并没有多退少补。庄先生在中介的帮助下成功购买到一套环线内的二居室，由于当时已经基本确定了购房意向，而且也与房东签署了预售合同，并按照中介的计算支付了3万元的费用，其中中介人员明确其中的费用在支付了相关税费之后会“多退少补”，但是最终算下来的相关费用只有2.5万元。然而，这时候中介却说当时帮你从卖家这里压下来了5万元房款，你就当这5000元是给我的一个“红包”好了，虽然经过多次交涉，中介人员还是不肯还，并说我

已经把钱用掉了，如果你真的要投诉我没有问题，但那个时候我肯定没有饭吃了，我就找你来吃饭了。无奈之下，庄先生只能吃了这个“哑巴亏”。

虽然我们该肯定绝大多数的中介人员的职业素养还是好的，但是在目前竞争激烈的市场中，确实也是有些人千方百计地希望从委托人手中获得原本不属于他的那笔佣金。对于买家来说，只有捂牢自己的钱包，千万不要被任何的花言巧语所迷惑，特别是不要支付任何不该付的钱，如果真的要付，一定要开发票，如果对方不肯开，最好也要有内容详尽的收据，并且要中介门店的负责人签名，最好有录音、视频等，以便在未来诉诸法律的时候，也有利于自己的证据。

斐翔