■ 关注各地楼市

房价环比连涨20个月 涨幅趋缓

业界激辩南京楼市“拐点”将至

□本报记者 李巍 丁菲

相较于杭州以及周边城市楼盘大幅降价，南京楼市目前来看无论是开发商还是购房人观望情绪较重，未有降价迹象。当地一家上市房企高管称，降价是开发商回笼资金的手段，各个城市情况不一样，不能一概而论，随后的“金三银四”应是一个比较好的观察窗口。

房价连涨20个月

国家统计局给出的今年1月份70个大中城市房价变动数据显示，虽然上涨仍是主流，但涨势明显放缓，一线城市除上海外同比涨幅均回归20%以内。南京房价环比上涨0.4%，连续第20个月上涨，但涨幅为近13个月来最小；同比则上涨14.7%，涨幅居全国第六位。不过同比涨幅自去年11月创出15.8%的高点后，连续两个月回落。

数据显示，2013年2月，南京房价环比涨幅达到2%，10月开始收窄至1%以下。南京房地产开发建设促进会秘书长张辉认为，今年1月的0.4%，“距离下降拐点已不远了”。

由于近期周边市场发生的“降价风波”、“银行缩贷”等一系列事件，加之后市楼市走势存在不确定性，南京地区恐慌性买房情绪减弱，观望情绪加重。不过，南京新景祥常务副总经理何晔表示，南京与杭州的情况不一样，预计南京买房人会进入观望期。今年金三银四，南京楼市想要逆市热销比较困难，但大面积遇冷也不大可能。

进入2014年，南京新房上市量趋稳，2月份目前仅有四家楼盘开盘。按照传统，众多开发商会选择“金三银四”出货。在接下来的“金三银四”期间，南京楼市共有73个楼盘推16000余套房源，新房上市量比去年增加两成多。

有业内人士认为，目前南京楼市新盘不多，多以老盘续销为主，市场尚比较稳定，但到了下半年就难说了。8月份南京将举办青奥会，不排除之前市政府会对楼盘的施工做出调整，工期若赶不上的话不少楼盘在三季度的上市量便得不到保证。这意味着南京楼市的好日子或将持续，尚不能轻言拐点。

2013年，南京楼市成交量9万多套。数据显示，目前南京可售商品住宅约3.22万套，而一般4万套左右的可售量被视为供需平衡“红线”。就供求关系而言，南京楼市供应依然偏紧。江北一位“刚需”楼盘的负责人表示，本打算3月份开盘，但现在准备交认筹金的客户已超过推盘数量了。而刚刚过去的这个双休日，南京楼市又现“日光盘”。

新华社图片

南京林业大学城市与房地产研究中心主任孟祥远则认为，上半年南京楼市会保持良好向上的走势，但后期由于政府的干预力度、青奥会利好兑现后的空窗期、银行贷款、库存回升等问题，楼市或将在下半年面临“危机”。

限地价保刚需

近日，南京住建委联合国土局、房管局出台的“9050”土地新政落地，开始限地价保刚需。

“9050”土地新规主要有两点：一是针对全市范围内的商品住房用地，原则上采取“限地价、竞配建保障房”或“限地价、竞保障房资金”的方式出让，即在公布出让起始价的同时公布竞争的最高限价，额度不能超过起拍价的45%，在达到最高限价时仍有竞争的，则停止竞争地价，改为竞争配建保障房面积或保障房建设资金，配建面积最多者或出资最高者为竞得人；二是全市范围内的商品住房用地，在出让时原则上需明确90平方米以下房屋建筑面积比例，全市90平方米以下商品住房占全部商品住房比例不得低于50%，并写入土地出让合同。

对于新规落地、限地价对当地楼市的影响，张辉表示，从政策细则看，限地价给予封顶价格，表明政府认为目前地价偏高，传达信号希望控制地价，起到降温作用。对开发商而言，对未来土地上涨的预期在心理上会有较大影响，但政策的力度有多大，关键看开发商的判读和解读。

一些开发商认为，政府对土地市场和房价的调控和限制已持续了相当长的时间，这次限地价政策也只是其中一环。政策对于地价的限制多是停留在名义上，没有看到更多支持操作的细则，至少目前对开发商心理或者市场预期产生的影响还没那么直接。政府有必要做一个更宏观的判断，不同项目、不同地块特征采取不同方式，需要有一定调整的空间，而不是机械的执行。

张辉称，新规的出台也是看到了南京中小户型的供应比较紧张，地价的溢价可能有些偏高。针对南京本地情况出台的降温措施，本质是希望市场更加平稳发展，不要透支未来的涨幅，实现长期持续的发展。

土地新政出台的当天，仙林、城北、江宁5幅地块正式挂牌公告，首批“试水”的5幅地块将于3月底正式拍卖。新政的力度有多大，到时或许能看得更清晰。

房贷业务趋紧

对于外围城市楼盘大幅降价以及兴业银行暂缓办理部分房地产新增授信业务和停办房地产夹层融资业务引发的市场恐慌情绪，华泰证券房地产分析师曹光亮认为，大幅降价的只是一些城市的个别楼盘，而且可售量也非常有限，股市反应属于对消息过度解读；信贷这一块，无论是房地产企业的开发贷，还是购房者的房贷，都不存在停止这一说，传言也将负面效应放大。

但实际上，自2014年开年以来，南京各家银行的房贷业务趋紧，特别是春节过后银行对于个人房贷、开发商贷款等涉足地产方面的业务更是如此。在商贷方面，购房人遭遇了折扣难、下款难的“双重阻碍”。某银行的客户经理甚至表示，行里基本已不做房贷业务，如果实在要做，可以申请，不过利率要上浮10%以上。

南京365地产家居网对南京19家银行摸底发现，针对首套房的新房房贷利率，15家银行已恢复基准利率，3家银行利率上浮，1家银行基本不做房贷，首套房贷款利率八五折优惠绝迹，连9折也难觅踪影。另外，一些银行去年由于贷款额度不足，部分贷款项目都被积压，随着2014年贷款额度的重新获得，这些额度先要用来处理年前的“旧账”，银行对新增的房贷需求力不从心。

此次摸底中，3家银行利率上浮，其中平安银行上浮30%，广发银行上浮20%，光大银行上浮5%。

在仍办理个人房贷业务的18家银行中，绝大多数银行表示不能保证下款时间，最快的要2个星期，还只针对合作楼盘。房贷收紧情形预计将持续全年。此外，不少银行对房地产开发企业的“贷款闸口”也越缩越紧。

山东房价平稳房贷正常

□本报记者 钱秋臣 康书伟 董文杰

国家统计局公布1月份房价数据以来，房价涨势趋缓、银行信贷收紧的讯号引发各地广泛关注。

根据中国证券报记者对山东房产商和银行分支机构采访调研的情况来看，目前山东17地市并未出现房价大幅波动，银行方面也尚未出台相关的房贷放款限制政策。

银行：未出台房贷限制政策

中国证券报记者采访多家银行在济南、青岛的分支机构，目前各大行尚未出台针对购房贷款的限制政策，房贷业务均正常开展。

其中，农行、建行都称目前没有任何政策调整，但利率有可能上浮。兴业银行青岛分行表示，目前总部通知不允许员工就房贷问题接受采访，青岛分行对外仍然受理贷款申请，但不清楚能否得到放款。

建行内部人士表示，小银行停贷可能与人行的贷款规模及放款节奏控制有关，尤其是在余额宝等新兴理财业务的冲击下，小行存款流失多，存贷比达到上限，人行又有新增贷款节奏的要求，所以暂时放不出钱来。

尽管针对个人购房贷款没有明确的限制性政策出台，但银行的房贷节奏已经变得缓慢，山东部分城市出现了放款速度延长的现象。

一位四大行济南支行的从业者表示，从1月份开始个人购房贷款业务变得紧张，经总行批复后一般要延期3个月才能放款，这和以往年比有些反常。银行内部人士归因于几个方面，个人房贷利率不高且年限长，银行贷款重点转向小微企业，新兴理财业务导致存款流失使资金成本变高等。在临沂，据某开发商内部人士透露，从去年年底至今各银行都没有放款，有的是没有额度，有的是额度批得很慢。

另外，青岛3月10日起开始执行的公积金政策调整也可能成为影响未来房价的一个因素。调整后的住房公积金政策对申贷缴存标准和公积金贷款额度计算与上限都作出了更为严格的要求。预计个人公积金购房贷款从紧将影响3月以后的楼市成交量。

地产商：目前没有降价行为

山东各地楼市并未出现趋势性降价。国家统计局公布的70城市中收入了山东4市，其中，济南、青岛、烟台的房价同比和环比成交价均有所增长，仅济宁的新房和二手房1月份价格分别环比下降0.1%和0.2%。

据了解，由于济宁下辖县区煤矿资源丰富，周边进入济宁市中区置业的购买力旺盛，是导致房价居高不下的重要原因，甚至有均价过万元的楼盘也卖得不错。但在位置相对偏远的郊区，空置楼盘比较多，这部分楼盘小幅降价成为拉低城市楼房均价的主要原因。

针对楼市现状和房价走势，记者采访了山东两家房地产上市公司，鲁商置业和科达股份相关人员均表示公司目前没有降价行为。鲁商置业董秘李璐表示，一方面山东的房价本来也不是很高，几乎没有跳水的空间；另一方面，其他城市出现的房价大幅打折现象仅仅针对尾盘，可以视为一种清盘的策略。科达股份董秘姜志涛也认为，东营的房价基本与当地的消费水平符合，目前看不到降价的趋势，公司并未进行降价或打折之类的促销活动。

山东各地楼盘并未出现趋势性的降价，大部分地市中心城区的房价依然炙手可热，而位置相对偏远的郊区房价小幅下跌成为拉低楼市均价的主要原因。而个别开发商因资金链断裂而破产的情况也属于极端个案。2013年11月29日，乳山市人民法院裁定受理了乳山光谷新力房地产破产清算案，该开发商的破产使本应2013年5月交房的威海银龙湾项目停滞。

海南楼市成交下降

□本报记者 蒋文革

国家统计局2月24日发布《2014年1月份70个大中城市住宅销售价格变动情况》。报告显示，海口房价环比上涨0.5%，三亚房价环比上涨0.4%，海南楼市表现平稳。不过，今年1月海南楼市仅成交6594套，比去年12月下跌4.48%，这是个值得关注的信号。

价格变化不大

近日，杭州、常州等地部分楼盘降价的消息并没有引起海南楼市太多震动。中国证券报记者在海口新开盘的“华庭豪府”楼盘售楼处采访时，售楼小姐说“海南和杭州情况不同，我们的主要客户是来海南过冬的‘候鸟’，目前起价7600元/平方米，均价8300元/平方米，和春节前一个价”。当记者问到销售进展时，销售小姐说还可以，楼层和户型好的房子卖得快。在海口市金垦路的楼盘“碧湖湾”，售楼经理告诉记者，目前均价11000元/平方米，和去年初开盘时价格没有变化。当记者问有没有降价空间时，售楼经理表示不会降价。

2010年初“海南国际旅游岛”获批时，曾在海口引发了房地产投资狂潮，二手房市场也一度红火。在海口市龙昆南路一家二手房中介公司，人行已有5年的小李对记者说，自去年10月以来，二手房交易市场开始变得冷清，卖方大多不肯降价，买方又不肯加价，每月只能成交10来套，再这样下去公司肯定会关门，真怀念2010年房地产高潮时的好光景。那时他每月收入过2万元。

楼市旺季不旺

海南房地产知名人士刘健对记者分析，今年海南楼市不乐观，主要原因有三：首先，今年1月海南楼市成交比去年12月下跌4.48%，是个重要的信号。因为1月是海南传统的楼市旺季，是岛外“候鸟”看房最集中的时候，成交下跌说明“候鸟”的心态发生了巨大变化；其次，海南楼市供应量太大，官方的统计数据和开发商的直观感受有很大差距。目前房地产项目在海南遍地开花，至少在短期内无法消化这么多楼盘；最后，房地产登记制度出台的影响将是长期而巨大的。海南特别是三亚的房价已居全国第四，不是普通百姓可以接受的，前几年内地官员在海南买房的比例虽没有准确的数字，但从各高档小区挂全国各地政府牌号豪车可以断定为数不少。随着反腐力度加大，这部分需求大大减少。海南省政府也已意识到海南房地产市场的隐患，省长蒋定之在今年的政府工作报告里明确表示，要降低普通商品房比例，发展高端经营性地产。

自1991年就来海南开发房地产的吴旭对海南市场抱着谨慎乐观的态度。他说海南的房地产市场具有独特性，特别是其生态优势得到越来越多国人的认可，近期各地出现了雾霾天气更是凸显了海南环境的宝贵。随着健康意识的觉醒，会有越来越多的人来海南买房居住，“候鸟”们已从海口、三亚、琼海等地逐步扩展到儋州、屯昌、琼中等地。海南的房价高低不均，有实力的“候鸟”在海口、三亚置业，普通“候鸟”可在海南偏远地方置业，那里房价只有4000-6000元/平方米，相比内地还不算贵。虽然目前海南楼市成交低迷，但长远看还是可以逐步消化的，开发商要关注自己的资金链，把握好开发节奏。

李东生：用互联网再造一个TCL

服务“软收入”占一半

□本报记者 傅豪

25日，TCL集团发布了互联网转型时代下全新的经营转型战略——“智能+互联网”与“产品+服务”的“双+战略”。TCL集团董事长李东生表示，公司将彻底摒弃传统，以互联网思维全面构建TCL集团的转型和新商业模式，力争5年内再造一个TCL，服务收入将占到公司整体营收的半壁江山。

彻底转向互联网

TCL集团认为，传统家电企业的商业模式遭遇瓶颈，价格战激烈、产品同质化。在此次发布会上，TCL集团提出了基于互联网的“双+战略”，并设定具体目标。

公司将在未来5年内实现成为“全球智能终端主流厂商，智能电视、智能手机全球前3”的目标；拥有“1亿家庭用户和1亿移动用户”；来自产品与服务的收入贡献各占50%；公司价值增长超越销售收入增长，市值5年内力争上千亿。

李东生介绍，TCL将彻底摒弃传统，通过基于互联网、大数据、云计算等实现真正智能化和互联网化，转向为用户提供优质的“产品+服务”，形成新的商业模式。

资料显示，目前TCL集团的收入主要来自电视、液晶面板、手机、空调、冰箱、洗衣机等终端产品。2013年公司实现营业收入853.24亿元，净利润28.85亿元。

事实上，TCL集团前期已进行相关互联网化、智能化尝试。TCL多媒体业务通过强强合作，与百度成功推出TCL爱奇艺“TV+”互联网电视，上市仅4个月实现销售10万台。另外，公司在游戏领域的拓展也受到市场高度关注。

突出服务软实力

“互联网转型重点在于紧紧抓住用户体验和需求，掌控入口和拥有用户”，李东生说。

他介绍，一方面TCL将针对每年国内、国际5000万以上的新增客户端销量，采取一系列创新方式将其转化为互联网信息消费的黏性粉丝，力争5年内实现1亿家庭和1亿活跃移动用户会员，直接影响全球人口的10%-15%的人群目标。与此同时，以用户为中心，针对需求，TCL集团未来将重点开发多样化的用户入口，包括硬件、软件、服务以及内容，突出互动，建立用户大数据系统分析客户需求，增强用户真实黏性。

资料显示，TCL集团在产品领域已经具有智能电视、智能手机、可穿戴设备、智能家居设备、系统集成接入设备等。在“软”领域，TCL已经形成欢网、全球播、IMAX家庭影院、家庭云与社区云平台、教育科技、银行支付、电商物流等服务群。TCL表示，公司将为用户提供内容播放平台、金融服务、内容供应以及O2O业务四大服务。

“TCL过去的业务集中在终端产品，未来将通过与其他企业合作，或者自行研发突破，逐步涉及更多系统产品。”李东生说。在互联网思维带动下，TCL集团将配合目前已具备的产品和服务群，实现互联网转型，力争5年内再造一个TCL。

携手腾讯大粤网

宜华木业开展微公益活动

2月25日，宜华木业与腾讯大粤网签约品牌战略合作，联手开展“橙色课桌”微公益活动。

公司首席运营官刘壮超表示，2014年，宜华家居将携手腾讯大粤网，通过腾讯微信平台，以亿万微信用户为基础，共同发起“橙色课桌”微公益活动，开创全新“微公益”时代，扩大活动影响力，让更多的微信用户关注及参与到活动中。

据悉，宜华家居与腾讯大粤网一直保持着紧密的合作伙伴关系。此次再度牵手，预示着双方原有商业合作模式进行再创新，双方将在家居产品网络化和互联网用户家居需求专业化的背景下，致力于打造全方位的家居服务平台和综合性的网络生活平台。

宜华木业相关人士表示，宜华家居微商城将于近期开通微信支付功能，2014年5月实现线下到线上的闭环，客户可以在移动微信端即可完成浏览、支付、物流查询、完成交易的整个流程。（游沙）

推增值服务

吉视传媒拟建云平台

吉视传媒公告，公司2月25日与北京永新视博数字电视技术有限公司签署战略合作，拟在云服务平台、OTT多屏互动等基于“三网融合”的数字家庭娱乐新技术领域开展合作。

分析人士指出，此次合作旨在为用户提供增值服务，由于OTT、云服务等盈利模式还在探讨，短期并不能为公司创造大量的利润。公司表示，本协议为合作框架协议，对业绩影响具有一定的不确定性。

公告显示，双方将合作开展云游戏、云体感应用以及OTT多屏互动等业务，为吉林省双向数字电视用户提供高品质的数字娱乐增值服务，并以电视端为核心，向移动端辐射发展。同时双方可基于各自的平台，进行联合运营。

根据公告，双方共同制定平台对接协议并进行平台对接，公司提供广电网络方面的技术支持，永新视博提供云游戏平台技术解决方案及游戏内容。同时双方也可展开技术合作研发。

双方还将展开资本层面的合作，同时将根据业务领域的不断开拓，拓宽合作领域。

永新视博为在美国纽约证券交易所上市的中国数字电视产业公司，在广电行业有近二十年的发展和经验，解决方案广泛应用于国内29个省市地区和海外30多个国家。（王荣）

恒逸石化文莱PMB项目获注资

恒逸石化的文莱PMB项目又获重大进展。恒逸石化公告称，已与文莱政府背景的公司达迈控股签署合资协议，获对方3000万文莱元现金注资，合人民币1.5亿元。

据了解，达迈控股是文莱战略发展资本基金专为参股恒逸石化文莱项目所设立的，而文莱战略发展资本基金则是文莱财政部下设的国家战略发展基金。根据双方签署的合资协议，达迈控股将以3000万文莱元现金认购恒逸文莱实业新增的3000万股股份，将拥有PMB项目30%的股权。

权威人士指出，PMB项目获文莱政府基金注资，意味着文莱政府对该项目的重视，将有利于项目推进，降低项目投资风险。

恒逸石化文莱PMB石油化工项目是恒逸石化迄今为止投资规模最大的一个项目。该项目自2012年筹备至今，先后获得了国家发改委和商务部的批复、文莱环境局的核准，顺利解决了用地来源问题和原料原油供应问题。

业内人士分析，恒逸石化PMB项目建成后年营业额预计可达100亿美元，同时将解决恒逸石化原料来源瓶颈，打通石化上下游产业链，形成炼化一体化产业格局。（于萍）

荣盛发展净利劲增35%

荣盛发展2月25日晚间发布业绩快报。2013年，公司实现营业总收入191.71亿元，同比增长42.90%，归属于上市公司股东的净利润29.06亿元，同比增长35.80%。

公司表示，随着经营规模扩大，各地区实现收入同比增长较多；同时公司项目增加，销售业绩获得稳步提升。

公司启动向旅游地产转型引发市场关注。2013年12月，公司通过股权收购方式获得秦皇岛市北戴河区439亩旅游度假用地；2014年1月，公司与湖北省神农架林区人民政府签订了《神农架林区龙降坪旅游综合开发投资协议》；随后，公司又与黄山市黄山区人民政府签订《黄山太平湖金盆湾旅游综合开发项目投资框架协议书》，投资50亿元，分四期对黄山太平湖金盆湾进行旅游综合开发。（任明杰）