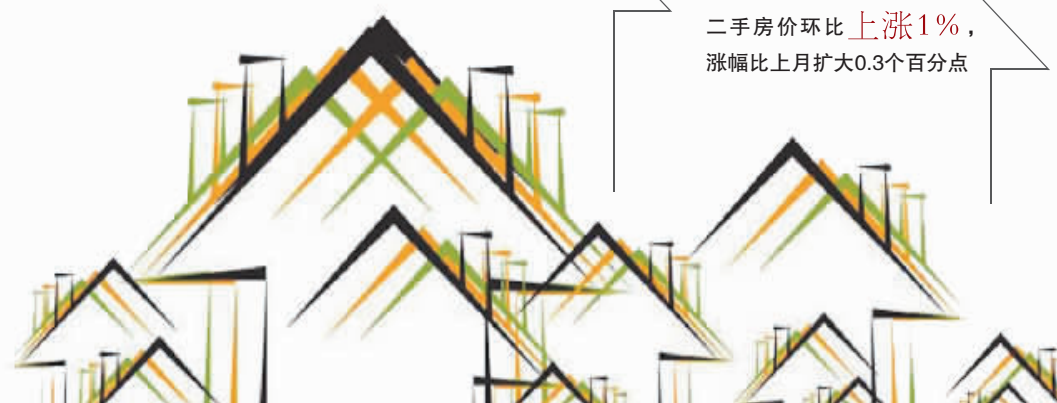


8月房价稳中有涨“金九银十”政策或将收紧

9月14日,国家统计局发布数据显示,今年8月全国新房及二手房价整体有所上涨。值得关注的是,与一、三线城市房价涨幅继续扩大的趋势不同,随着中央及地方频繁印发收紧政策,二线城市二手房价的环比涨幅却出现了“逆行”信号。分析机构认为,随着“金九银十”销售季到来,年内楼市调控频度仍将保持频繁,且在房企融资“三条红线”全面落地前,企业以价换量概率依旧较大。

8月4个一线城市新建商品住宅销售价格环比上涨0.6%,涨幅比上月扩大0.1个百分点



二手房价环比上涨1%,涨幅比上月扩大0.3个百分点

一线城市房价齐升

8月全国新房、二手房价格总体稳中有涨。其中,4个一线城市价格表现格外抢眼,新房、二手房环比涨幅较7月均有所扩大。

数据显示,经初步测算,8月4个一线城市新建商品住宅销售价格环比上涨0.6%,涨幅比上月扩大0.1个百分点。其中,北京、上海、广州和深圳分别上涨0.6%、0.6%、0.9%和0.5%;二手房价环比上涨1%,涨幅比上月扩大0.3个百分点。其中,北京、上海、广州和深圳分别上涨0.7%、0.8%、1.7%和1.1%。

“一线城市今年以来调控政策并不多,调控重点聚焦的还是二线城市。”易居研究院智库中心研究总监严跃进分析指出,一线城市年内交易是相对旺盛的。上海部分地区还是出现抢房的现象,潜在的市场需求量是比较充足的;同时,预售证有所放松,许多高端项目入市,也会带来房价整体数据的上涨。不过深圳近来发布了限购令,其房价涨幅还是有所回落。同时,从惠州、广州等城市房价上涨趋势可看出,限购令对深圳本地还是产生了约束效力。

8月,惠州新房以1.9%的环比涨幅成为此次新房价格上涨最快的城市。严跃进对此分析指出,这与深圳近期调控有关。7月15日,深圳市住房和城乡建设局联合发布了《关于进一步

促进深圳市房地产市场平稳健康发展的通知》,这也被称为深圳“史上最严限购令”。

“随着深圳房价的高企和调控的升级,不排除有部分购房需求正进入到惠州市场。尤其是惠州本身房价相对便宜,深圳购房需求外溢后,自然会带动惠州的房价上涨。”严跃进说。

二线城市二手房价涨幅收窄

据统计,8月二、三线城市新房价格环比涨幅分别为0.6%和1%,扩大0.1个和0.2个百分点。值得注意的是,正当35个三线城市的新房、二手房价与一线城市齐头并进时,二线城市二手房价格则出现了“逆行”:与35个三线城市二手房价环比涨0.6%,较7月扩大0.1个百分点不同,当月二线城市二手房价环比涨0.4%,涨幅较7月回落了0.1个百分点。

“此前部分城市二手房上涨过快,和新房抢房、各类学区政策等因素有关,当时市场确实有恐慌性交易的迹象,易使二手房价上涨过快。而当前市场预期略平稳,房价也回归平稳;同时,各地也对于二手房的管控趋严,尤其是对于中介机构等管控趋严,这也约束了房价涨幅扩大。”严跃进说。

时至下半年,楼市调控一改此前宽松的步调,逐步进入降温通道。7月2日,杭州

楼市调控升级进一步加速了全国房地产政策渠道收紧的局面。

据不完全统计,7月2日至今,发布楼市收紧政策的城市不下10城,其中包括杭州、宁波、深圳、南京、东莞、无锡、海口等,杭州和东莞曾两度发布收紧调控政策,以遏制快速走热的房地产市场,而深圳此次调控更被誉为“史上最严新政”。梳理前述城市的调控政策,南京、无锡、东莞等城市均针对离异夫妻发布购房相关规定,严查借“假离婚”之名炒房现象。

政策频放“紧箍咒”

按照往年房价涨跌规律,进入9月,房价也开始进入上行通道。但随着政策层面频频放“紧箍咒”,房价涨势明朗度有限。据中原地产统计数据显示,全国房地产调控在8月单月累计次数达32次,前8月累计调控次数高达368次,与2019年基本持平。

对此,中原地产首席分析师张大伟指出,虽然政策力度不一,但均以收紧为主。不过,楼市调控政策基本以“稳”为主,部分城市虽然出现刺激市场政策被收回的情况,但对市场的影响并没有出现全面转向;“金九银十”之下市场将大概率继续上行。

张大伟进一步表示,预计后续至少有超30城会于近期发布不同程度的房地产收紧

政策,这一趋势已然出现。政策的发力点,也开始从一城一策逐步转向部委、监管发力。”

例如,8月26日,住房和城乡建设部在北京召开部分城市房地产工作会商会,分析了当前房地产市场形势,研究落实城市主体责任,稳妥实施房地产长效机制有关工作。沈阳、长春、成都、银川、唐山、常州等市政府及所在(自治区)相关部门负责人参加会商。

日前,银行限制开发商融资的“三条红

线”出台,计划将于明年在全行业全面推行。“三条红线”明确:剔除预收款后的资产负债率不得大于70%“净负债率不得大于100%”“现金短债比小于1倍的房企不得融资”。

随后,恒大率先在全国打响7折促销的第一枪,这一措施也引发业内关于年内房价走势的再度审视。诸葛找房数据研究中心分析师陈霄表示,预计在“金九银十”期间,在“三条红线”以及业绩指标的压力下,不少房企或将通过以价换量的形式来快速回笼资金。

北京商报记者 陶凤 刘瀚琳

·相关新闻·

北京罕见出现“售楼一条街”

北京商报讯(记者 卢扬 荣雷)进入传统“金九银十”营销旺季,京城部分区域的抢收战火再度升级。曾经出现在燕郊小城的“售楼一条街”,第一次出现在北京。北京商报记者9月14日探访近年来因供地增加而大热的石景山古城板块发现,在该区域罕见地出现了“售楼一条街”的营销盛况,除了中海、华润、融创等品牌房企推出的几大纯商品房项目同台打擂,部分古城板块之外的商品房以及商业办公类项目也前来驻场,增设长期或者临时的售楼处。从价格及产品定位来看,古城“售楼一条街”中的多数在售新盘价格处于6.8万-7.3万元/平方米区间,覆盖刚需、改善等不同客群。

北京区域内首现“售楼一条街”,被业内解读为区域楼盘热度攀升、竞品项目竞争加剧下的产物。贝壳研究院高级分析师潘浩向北京商报记者表示,从目前的市场情况看,石景山区承接了大量来自西城区、海淀区的外溢客户,加之石景山区地缘性客户基数也相当大,导致了需求量高居不下的情况。前几年个别楼盘项目在石景山区域的热销,更推动了这个区域供需两旺的局面。

除了“售楼一条街”吸引购房者关注目光之外,古城板块地界之上“跨区抢客”

现象的出现也足够吸睛。简而言之,近年来石景山供地力度上的新变化,使得众多楼盘在面向板块内部竞争的同时,也面临着来自跨板块的楼盘“抢客”。

北京商报记者发现,与石景山区隔一条永定河、相距5公里范围内的门头沟部分楼盘以及丰台区部分在售新盘项目,也加入了“金九银十”的抢收序列,成为了古城“售楼一条街”中的一员。

事实上,北京出现“售楼一条街”背后,除了京城开发商对于“金九银十”抢收、冲刺业绩的热望,更深层次的原因还有区域土地供应及成交冷热不均所形成的去化压力。这样的去化焦虑,已经初步显现近年来大热的石景山古城,此外,还存在于京城的其他供地加快、成交放缓的区域,诸如亦庄已经陷入楼市“红海”。

在中原地产首席分析师张大伟看来,相比亦庄片区,现阶段热度攀升的石景山还谈不上“红海”。严格来说,石景山对比亦庄等热门区域还是要好一些的,因为石景山的销售额在全市占到10%,像青龙湖、亦庄、北七家、顺义,这些才叫真正的红海区域。”在张大伟看来,从去化率角度来看,石景山区域在北京已经算是一个最为“健康”的市场。

X 西街观察 Xijie observation

菅义伟的下一站

陶凤

安倍草草离去,菅义伟匆匆而来。9月14日,日本官房长官菅义伟以绝对优势当选执政党自民党总裁,预计于16日接任日本首相位置,担任日本一任首相。

八年,菅义伟从安倍的左膀右臂走向真正的C位。日本的未来看似迎来新人,却依然是走老路。在自民党总裁选举期间,菅义伟就明确表示将继续安倍政权的内政外交政策,进一步深化“安倍经济学”。

“老路”是张安全牌。回看安倍过去将近八年的执政,不仅终结了首相频繁更替、政策难以延续的政局混乱,还通过“安倍经济学”刺激经济,带动就业市场,让大部分日本民众分享到经济复苏的红利。

作为重要的经贸伙伴、有“历史故事”的邻居,中日以什么样的方式相处,一直以来是个微妙的话题。

这些年,中日关系迎来难得的暖意。民间往来热络,经济联系紧密。越来越多的中国人赴日旅游购物一条龙。2019年赴日观光的中国游客近千万,占日本外国人访日游客比例三成多,总消费占比更是超过四成。

这个现象从一个微观的角度说明了经济关系在中日关系中的重要地位,这种重要性恰恰为当前的中日关系提供了某种注脚。

学者当先锋,经济打基础。领土争端一直都在,大小矛盾不间断,历史

问题挥之不去。普通百姓对日本有着复杂的情感,公共民意很难一蹴而就,但有些变化润物无声。

尽管中国经济高速增长,但人均GDP仍有不小的差距,需要日本的经验,需要学习日本先进的技术和经验。日本也很需要中国,上世纪90年代开始,日本的经济重点越来越向东南亚和中国转移,对华贸易和投资越来越多。最近几年,中日双边贸易额均超过了3000亿美元。

中日经济有共性,但在基本面、发展阶段和宏观政策上又差异明显。共性体现在经济发展模式上,拥有强大的产业链和贸易网,普遍受益于外向型经济红利,是合作伙伴,也是竞争对手。差异也在中日之间制造隔阂,随着彼此力量对比的变化,经常给双方关系制造紧张空气,让两个巨大的经济体反复博弈相杀相爱。

如今,暖意被疫情打破。考验中国,考验日本,也考验中日。疫情让世界变了样,很多事有苦难言。安倍离开的时候,委婉表达了当今日本社会诸多悬而未决的难题。有眼前的新冠肺炎和东京奥运,有领土、有通缩,有不愿意生育的年轻人,有越来越多的老年人……

而在中日之间,外贸、旅游受到空前冲击,领土关系、经贸往来、民间情感,这些老问题很可能在疫情之后,迎来变数和挑战。愿崎岖路,终有长青在。

高值医用耗材联采启动 冠脉支架为首批品种

北京商报讯(记者 陶凤 常雷)9月14日,央视新闻消息,国家医疗保障局会同有关部门在天津组织召开国家组织高值医用耗材集中采购和使用工作启动会,冠脉支架是首批带量采购品种,中选产品的价格和使用有望在2021年1月落地实施。

据悉,国家组织高值医用耗材集中采购办公室9月14日在天津成立,由天津市医药采购中心具体承担国家组织高值医用耗材集中采购办公室日常工作。对于高值耗材联采工作的进度安排,天津市医保局副局长张铁军介绍称,9月组织各联盟医疗机构完成历史报量和未来需求量的整体集采用量的统计工作;10月将面向社会公布集采文件;11月结合企业申报的价格确定最终结果;2021年1月1日全面实施中选产品的价格和使用提供。

今年7月,国家医疗保障局医药价格和招标采购中心发布了关于委托开展《国家组织冠脉支架集中带量采购方案(征求意见稿)》征求意见稿。值得注意的是,在采购范围和数量上,本次带量采购是目前有过的最大的采购联盟。

实际上,各地方省市已经开展了对于高值耗材集采的探索。公开资料显示,截至2019年底,全国已有13个省市落地高值耗材带量采购方案。安徽、江苏两个省份率先试点,其中江苏已进行了三轮带量采购;山西、山东、辽宁、甘肃、湖南、云南、重庆、海南等也先后开展落地探索;京津冀3省市建立以京津冀合作为基础的北方采购联盟,形成“3+5”联合采购新模式……

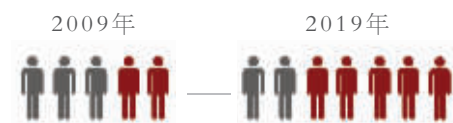
地方版的耗材集采也取得了不错的效果。从2019年7月安徽省带量谈判议价工作完成情况来看,该次谈判骨科脊柱类材料总体平均



全国医用耗材市场规模达3200亿元,其中高值耗材1500亿元。

我国冠心病介入治疗快速发展

每年的病例数从23万例发展到超过100万例
年增长速度10%-20%



2019年

全国使用冠脉支架约150万枚

费用约150亿元

占到全国高值耗材总费用的1/10

降价53.4%,单个组件最大降幅95%;人工晶体品类总体平均降价20.5%。按2019年上半年全省骨科脊柱类和人工晶体类产品网上采购额测算,两类产品节约资金分别约为3.7亿元和0.3亿元。

国家版耗材集采为何以冠脉支架为高值耗材集采的切入点?

据国家医保局介绍,全国医用耗材市场规模达3200亿元,其中高值耗材1500亿元。资料显示,2009-2019年,我国冠心病介入治疗快速发展,每年的病例数从23万例发展到超过100万例,年增长速度10%-20%。

目前,每台手术支架使用数量约1.5枚,与国外基本处在同一水平。由此推算,2019年全国使用冠脉支架约150万枚,费用约150亿元,占到全国高值耗材总费用的1/10。



心脏病专家胡大一对北京商报记者表示:“我国滥用心脏支架问题已相当严重。不少患者一次性就被放入3个以上,有的甚至被放入十几个。”而从临床上看,12%的患者被过度治疗了,38%的支架属于可放可不放。而不可否认的是,多用支架的背后,医用耗材可以加价销售曾不少医疗机构的动力所在。

“经过两年多努力,药品集中采购已经进入常态化,高值医用耗材领域价格和集中采购改革明显滞后,如果高值医用耗材不加以改革和突破,就不能整体改造医药领域生态。”国家医疗保障局副局长陈金甫表示。

公开数据显示,截至目前,冠脉支架的国产替代率已达70%,冠脉支架的技术壁垒相对较低,但行业规模大。现阶段第二、三代的冠脉支架的占比高达99%,竞争格局趋于稳定。