

Real Estate

此前业内人士普遍认为,如果今年楼市回暖纯属刚性需求使然,那么在出现“金三银四”后,成交应会有所萎缩,尤其是在部分开发商开始调高价格的情况下。然而4.5月的楼市却出乎意料的一步步稳定回升,“暖”势不改。究其原因,主要是改善型及投资性需求已经重出江湖。

◎本报记者 李和裕



郭晨凯制图

楼市持续回暖的幕后推手 投资客入市买房保值

需求结构已经悄然生变

在业内看来,楼市内置业者的结构正在发生微妙变化。自住购房者的刚性需求已经释放了几个月,为什么成交仍有支撑力、房价仍在上行?需求结构的变化显然是一个推手,如4月以来,上海、深圳等地大户型、高端住宅的销量十分可观,此类产品显然是面向改善型和投资性需求的。”有市场分析师指出。

记者了解到,在住宅市场,除了改善型置业者,投资型客户的身影已开始闪现。如在3月的中低档房源热销后,4月以来上海的中高档楼盘也迎来成交高峰。为什么4月后很贵的项目也卖得动?因为有不少买家带有投资目的。”世邦魏理仕住宅事业部高级董事陈炜坦言。如其代理的一个酒店式公寓项目,近两月卖出约百套,其中约两成为台湾人;又如其代理的新天地旁的一个均价高达每平方米8万元的高端公寓项目,有温州客先订购了2套小户型,且当得知该批房源仅3套小户型后,便把最后一套也“吃进”了。

但需要指出的是,此类购房者我已经把他们看作上海人了,因为他们已经在上海生活了多年,也买过房,很了解上海楼市,现在在纯外籍或外地人士跟风炒房的很少。”陈炜介绍,而从他们的投资动因上看,保值是

第一位的,主要是担心通货膨胀,而优质地段的高档房源最为抗跌,外加股市回升,不少人赚到一笔后还是选择套现,然后投入价格波动平缓的楼市。同时,他们也普遍判断今年下半年的楼市情况肯定优于去年下半年,所以有一定的投资信心。”

陈炜还指出,楼市有一个传导性,去年四季度楼市迎来利好后,上海楼市的反应是由外围向市中心,由刚性需求到改善型和投资性需求的一种延伸,其中价格仍起到关键作用。有人只看到前期刚性需求关注的普通住宅价格降了,由此带来成交回暖,随后有些开发商反过来采取涨价措施,而后面入市的属于追涨。其实不然,高档住宅的价格其实也降了,只是降价动作比普通住宅慢一拍,且降价后的价格在普通消费者眼里仍很高。近期步入高端住宅市场的投资者还是在降价的基础上被吸引进来的,如单价8万的那个项目是从10万的均价降下来的,很快带动了4.5月十多套的成交。”

再如非住宅市场,根据国家统计局的数据,今年1-4月全国商品房销售面积17625万平方米,同比增长17.5%;其中,商品住宅和商业营业用房的销售面积均同比增长,唯独办公楼销售面积同比下降10.5%。在业内看来,前几年持续上涨的办公楼市场目前已出现销售量价均下滑的“拐点”。“上海办公

楼市场也面临这种境况,不过投资需求还是存在。”一位正在销售上海某甲级写字楼的代理商坦言,分割比较合适的小单元就有吸引温州客等联合落单的可能;也有IT企业买下我们一层楼,能放租就放租,租不出去暂时空着也无妨,因为企业的老板只是愁赚来的钱没有投资渠道,投资股市不放心,还是宁愿选择不动产。”

非理性炒房热还未出现

总体而言,业内认为目前楼市内的投资需求尚未火到对整个楼市的健康构成“威胁”。向及一些业内朋友,既然不急着买房住,为何在经济尚未全面复苏之际,还敢投资房产?一个典型答案是:担心流动性泛滥催生通货膨胀,而买房能保值。各国货币供应量确实正在高歌猛进,如果很多人都这么想,楼市中的投资需求必然增多,自然也会推高房价。”易居地产研究院综合研究部部长杨旭红直言,不过,由于企业和机构一般不会轻易投资房产,目前楼市的阶段性回暖大部分属合理的自住需求,少量投资需求入市也基本都属个人投资者,类似2007年楼市火爆时期企业和个人贷款炒房的非理性行为尚未出现。”

再以数据为例,央行上海总部的数据显

示,2008年“两外”(外地和境外)人士住房贷款余额在上海个人房贷中占比不断上升的情况在今年一季度同比减少14.7亿元,而上海居民住房贷款余额则同比增长了34.7亿元。分析认为,这说明上海本地住房需求旺盛,且主要是刚性需求。

另外,3月以来上海二手房贷款增加额度很大,已取代了一手房的主角地位,成为拉动房贷增长的主因,同时上海中高档二手住宅成交出现明显回暖。我们对市中心区域的门店作了调查,目前购买中高档物业的客户,主要是上海本地,以小换大的改善型需求,外界猜测的投资客眼下并没有大量出现的迹象。”易居信市场研究中心杨晨青表示,当然,前期作为推动成交量回升主力的刚性需求在经过几个月的集中释放后,已逐渐出现后继乏力的态势,未来如果要推动楼市继续上攻,需要激活改善型需求,但改善型需求又通常并不具备刚性需求的那种购房紧迫性,这就使成交周期有所拉长,未来成交量的增长幅度恐怕不会像前期那样巨大。”

不过,出于对楼市可能再度出现非理性走势的顾虑,对于投资性需求,业内多持一种防御性的态度。如银行方面强调房贷工作重点是对房地产“合理消费”的信贷支持,将按照监管部门的要求区别对待,谨慎放贷。

■上证演播室

看好后市 投资“定准”补涨区域



主持人:唐文祺
嘉宾:上海中原地产研究咨询部经理马冀

5月的上海楼市仍然呈现“井喷”,在成交量大幅增长的刺激下,开发商的定价开始初现上涨势头。开始得到投资性需求支撑的楼市会如何走?未来房价趋势如何?上证第一演播室请来业内人士做出解答。

主持人:这一轮的市场行情,与2007年相比,有什么不同之处?
马冀:今年起自3月份的这一轮成交回暖,量价齐升的态势连续“保持”到了5月。从当月的日均成交量来看,与4月份基本持平。不过,最近一周的成交放量明显,并创下日均成交新高纪录,属于不折不扣的“红五月”。

对于楼市走暖的形势分析,个人认为是由于前期积累下来的需求释放所致。如果把去年也算进去的话,平摊下来的日均成交量只是称得上“乐观”而已。不过,与2007年的报复性追涨的情况不同,今年的成交回暖,最为明显的一个特征是买方心态表现理性。我从市场层面了解过,许多买家,尤其是二手房市场的买家,会更倾向于考虑未来后市的风险波动因素。一旦超越了自己的心理价位或承受能力,买家便会考虑放弃。

主持人:如今是投资房产的时机吗?
马冀:根据数据观察,从3月下旬开始,二手房市场中具备投资性需求的客户,所占比例上升至三成左右。这的确反映出,与以往刚性需求占绝大部分比例的情况不同,投资性需求和改善性需求开始有所入市。

不过,我需要强调的是,如今的改善性需求,皆是持有物业5年以上的长线投资类型。当然,不容回避的是,目前的投资回报率很低,普遍在3%以下。我的建议是,如果按照等额本息法来归还贷款的话,只要每个月的租赁收入与支付利息相持平,便可以用做投资了。毕竟按照目前的投资策略,更应着眼于物业未来的自然增值性。

关于投资物业的选择,在充分考虑总价和交通出行成本的前提下,一些补涨空间很大的区域值得关注。如轨道交通8号线途经的浦江镇板块,推出了浦江智汇园、一品漫城等不少新盘。这部分新盘本身总价起点低且户型合理,未来价格走势势必逐步走上。个人建议这是个投资入市的好机会。

主持人:大家较为关注的话题是,开发商会不会趁着这一轮回暖顺势继续涨价?未来房价走势如何?

马冀:随着市场成交量的大幅增长,成交价格的确有上涨势头。除了降价促销纷纷取消之外,开盘均价还有普遍上调的现象。4月份,政府还出台了相关政策,即希望通过降低商品住房资本金比例以刺激房地产投资。受到各方面因素影响,市场信心的逐步恢复也是意料中事。

不过,目前市场中房地产企业实行整合的状况日益明显。不少开发商也认识到,只有加快消化速度、促进销售,才是迅速回笼资金的有效方式。在目前购买心态日趋理性的情况下,房价大涨的可能性非常小。不过,从长远来看,未来一两年的楼市前景还是被看好的,所以更趋现实性的是,房价会呈现出平稳向上的发展趋势。



万科®白马别墅

高品质别墅 弥足珍贵

万科新镇·珍稀景观·双河水韵·品牌物业

别墅对你意味着什么?两层以上的较大住宅?
如果仅限于此,别墅绝不至于引发目前的市场热潮。请相信,别墅,绝不只是让你住得更舒服而已。
诸多地产研究者表示:“购买别墅的本身就是一种投资行为”。



万科白马别墅 核心双河景观联排

区域 地块价值, 潜力区域的上升空间更大。

万科白马别墅于2004年正式启动,项目位于新凤板块区内。5年来,随着万科新市镇建设的日益推进,周边商业、生活、交通等各项配套设施日益完善,其地块价值亦在日益上升。

- ◆1号线/3号线,距南京地铁站约7公里;
- ◆约7000㎡弘基商业广场;约3000㎡太阳幼儿园;一米市德健身会所等运动设施;
- ◆上海沪杭高速公路(奉浦段)拓宽在即,原黄浦江收管亦将随之西移。



品牌 不可否认, 品牌是产品的价值基础。

进驻上海十多年来,万科始终致力为上海提供更高品质的生活而奋斗,通过产品的不断研发,对于专业技术的不断提升,万科赢得了诸多经验与成功先例,更获得了市场的认同。万科品牌,日益成为客户心中品质的象征。

产品 高品质与高性价比, 将产生独特的投资价值。

万科白马别墅09年所推出的精品组团位于景观核心位置,户型上则以庭院格局开拓空间,贴近景观,同时亦能享受180-200㎡空间所营造的舒适别墅生活。

- ◆3条原生水系,约2000米宽阔水岸线;浓密林荫围合别墅建筑;
- ◆入户花园,阳光中庭,大面积露台,垂直庭院,上下三重曲线延伸生活空间。



别墅热线: 3373 5496
接待中心: 上海市松江区明中路1010弄

开发商: 上海内城白马别墅开发有限公司 代理商: 上海万科房地产有限公司
销售代理: CHHOUSE 中原地产 / 白金领·置业广告
上海内城·白马别墅, 地址: 上海松江区明中路1010弄
电话: 021-3373 5496 售楼中心: 021-3373 5496

