

### 今年来投资风潮乍现

## 海外基金开辟高档住宅为“第二战场”

□特约记者 贺高

上海,在海外基金的中国战略版图上,一直是首要区域。今年来,这个区域又出现新变化,高档住宅正逐渐成为外资的“第二战场”。

“目前上海投资住宅市场的需求还是很稳定的。”ING房地产投资管理亚太部研究战略部主任 Timothy 在日前的中国房地产投资论坛上如此表示。记者在与其他投资机构的接触中也发现,这样的观点,正在成为一种共识。实际情况也证实,海外基金对上海高档住宅的投资风潮乍现。

#### 更多项目尚在“水下”

Gateway Capital 买下了瑞安集团最新豪宅项目,翠湖天地御苑的一栋住宅楼; Cargill 则买下了 24 栋别墅; ING 也为自己的位于淮海路上的盛捷高级服务公寓找到了香港买家;一向在基金收购中

“爱出风头”的大摩也一举拿下了陆家嘴中央公寓一整幢楼。近段时期,海外基金的热情再度高涨,犹如去年那几个为人津津乐道的大收购时一样。不同的是,基金换了口味,开始青睐高档住宅物业。

戴德梁行投资部董事叶建成指出:“受宏观调控的影响,住宅市场总体处于低迷状态,但内环线内的高档住宅市场由于供应稀缺和地段优势,依然受到自住及投资者的追捧。”据戴德梁行投资部的数据,去年 10 月至今年 1 月,上海内环线房价逆市而涨,4 个月内涨幅在 5% 左右。

尽管整个一季度上海住宅市场成交量表现依旧相对平静,不过,投资者的信心却并未因此而受到影响,相反,在他们看来,迎接一波高潮的暖身开始了。高力国际有关人士透露,更多的海外基金今年开始考虑投资高档住宅、酒店式公寓等,希望能赚取物

升值和人民币升值两方面利润,“目前已经浮出水面的收购案例,其实只是冰山一角,更多涉及高档住宅物业的收购还在水下。”

#### 回报率略低于商用物业

业内人士分析,海外基金之所以开始涉足住宅物业,原因可以分为两方面:首先是商用物业收购在操作上的复杂性及原所有者开始“舍不得”,其次是住宅市场分化日益明显,高档住宅前景看好。

事实上,一些高端的商用物业由于本身特点,海外基金要把它“吞下”还颇费周折,最典型的例子就是位于人民广场的明天广场。曾经一度传出被大摩收购的明天广场,最终由于价格等因素没能成交。一般而言,一个基金收购案从有意向到最终浮出水面,往往需要数月甚至更久的时间。相比较,住宅物业本身在销售过程中信息公开,相关交易手续也

更规范。

不过,高档住宅物业的投资回报率较商用物业低,也是事实。高力国际有关人士透露,像大摩收购的写字楼项目,投资回报率保守估计在 8% 左右,而高档住宅的回报率在 6% 的水平。“而且,住宅物业并不像商用物业那样带有租约,部分项目还在毛坯阶段,在短期内进行出租开始产生收益的可能性不大。对海外基金来说,一旦买入住宅物业,是用来经营还是再分销转手,也是一个考验。”

收购目标变化的背后,正是基金盈利模式的调整。仲量联行董事郝思建分析,在盈利模式上,海外基金从最初的快速快出,收购物业或股权后快速退出、赚取短线差价来获利,到当前的收购后改造并长线持有,通过物业增值和租金收入增长来持续盈利。无疑,盈利模式的调整也符合住宅物业的特点。



张大伟 制图 李和裕 整理

## 外资加速楼市板块新格局确立

□特约记者 贺高

正如 2001 年 8 月 1 日上海市内外销房并轨后,外资大量流入从根本上改变了楼市的格局,外资一直是上海楼市的一个重要影响因素。海外基金开始进入住宅市场,其动辄上亿整栋收购的投资模式,绝对是今后上海楼市新格局形成过程中不可忽视的一股力量。

确切地说,上海楼市新格局的变化从去年开始。中指研究院华东副院长陈晨认为,近期上海楼市的一些变化,正是调控作用的显现,“楼市不同区域的表现分化明显,内环以内市中心区域依旧被各路资本看好,各路资本也已开始新一轮的投资,这些区域必然能出现回暖迹象;而外环等离市中心较远的很大一部分区域,对资本的吸引力不够,而自住需求尚不能完全支持的情况下,加上庞大的供应量,压力会越来越来。”

从目前基金购入的住宅物业区域分析,陆家嘴、人民广场、天平桥地区、虹桥板块、淮海路等,本身一直是楼市的热点区域,再注入基金的推力,这些区域和不受基金青睐地区的差别将更为明显。

板块表现加速分化无疑将成为今后上海楼市新格局的一个重要标志。

#### 人民广场板块

该板块地处上海市城市交通中心,是集商务、金融、高级

住宅于一体的中央商务区,也是现代交通网络的汇集点。轨道交通 1 号线、2 号线以及规划中的 8 号线在此交汇,26 个公交站点,52 条公交线路通过,日均人流达 85 万人次以上,节假日达 100-120 万人次。

沪上传统的核心 CBD,一直以来都是知名企业和商家落户的首选区域。以莱福士广场为代表的顶级甲级写字楼,其租金水平已经达到 1 美元/平方米/月,周边众多的乙级写字楼也已经涨到 0.7-0.8 美元/平方米/月。独特的中心位置成为吸引海外基金的最大优势,可以相信,在这个板块,只要有合适的物业,基金都会毫不犹豫。

#### 淮海中路板块

淮海路横贯上海市中心,是上海最繁华的商业街区之一。现代化建筑林立,时尚名品荟萃,紧随世界潮流。无疑,在该区域成为上海最新时尚及休闲消费的背后,是各类物业的升值前景和租金保证。

海外基金对这里的青睐由来已久,从麦格理以 9800 万美元收购写字楼新茂大厦、摩根士丹利买下锦麟天地雅苑及 8.46 亿港元拿下上海广场,直到目前的高档住宅收购潮中一中东买家 6 亿元人民币整栋买下翠湖天地御苑 18 号楼的 103 套公寓。可以相信,在这些浮出水面的收购案背后,海外基金对这一板块的投资热情远不止这些,尚在操作的诸多收购将逐一让市场眼前一亮。

#### 虹桥古北板块

这里是上海最早开发的高级涉外社区,有大量的租赁需求支撑,出租回报率在 6% 以上,高于全市平均水平。该地区租赁市场活跃,主要依托虹桥地区众多的甲级写字楼,还有就是周边配套设施成熟,大批境外人士聚集在此。虹桥古北租赁市场的繁荣也带动了周边金汇、虹梅两个区域租赁市场成交活跃。在老古北和古北二期地区,客户多来自中国香港、中国台湾、日本、韩国等。海外人士高档聚集区的特点正是吸引海外基金之处,事实也证明,高盛以 7000 万美元买下虹桥花园酒店式公寓,仅仅是海外基金进入该区域的一个开始。

#### 陆家嘴板块

陆家嘴是中国资本密集度最高的地区,金茂大厦、环球金融中心等已建的和在建的高楼林立,公司和机构云集。这里是浦东高档住宅集中地区,有世茂滨江花园、仁恒滨江园等众多知名楼盘。随着上海金融中心打造进程的深入,陆家嘴板块的价值和潜力将进一步被发掘。虽然目前还没有大宗的海外基金收购陆家嘴物业的案例浮出水面,但海外基金的视线从来没有离开过它。甚至可以说,吸引海外基金进入上海、中国的筹码中,陆家嘴始终是最有分量的一个。传言中基金有意收购天价楼盘汤臣一品整栋,只是冰山一角,海外基金对陆家嘴的胃口何止这些。

### » 博客论楼

## 外资“强攻”上海楼市未必受惠



□陈立民

狗年春节至今,海外投资机构在上海楼市频频出手,从香港协信和集团接手淮海路板块的盛捷服务式公寓,到嘉吉投资(Cargill)一口吃进南汇的 24 幢别墅,从金汇基金(Gateway Capital)整幢收购新天地旁的翠湖天地御苑 18 号公寓,到高盛买下古北的虹桥花园酒店式公寓,让人不禁对这个还在调控氛围中的市场产生疑问,外资“强攻”之下,上海楼市复苏吗?

余以为,海外投资机构在春节后突然加强了对上海楼市的投资力度,的确说明他们长线看好上海楼市,尤

其是对核心区域的优质物业。但是,长线看好并不等于短线看涨,而且,外资中的物业管理等都可以交给专业的物业公司去处理,且经营得当的话,物业产品还将随着时间的推移而不断升值。

再来看目前上海楼市的总体表现,我认为受“外需”牵动,但更受“内需”影响。正如前文所述,海外投资机构关注的只限于市场中极少量的拔尖部分(恐怕不足 5%),远没有今年的婚房需求、动迁需求这样牵动老百姓的心。

综合“外需”与“内需”形势,个人判断今年的上海楼市将呈现以下格局:一是内环以内的核心区域,受内外双重需求的推动,交易量与市场价将“比翼齐飞”;二是中环一带,受“内需”推动,交易量将拾级而上,市场价则视区位和楼盘品质而个别发展;三是外环以外,由于供应逐渐扩大而需求相对薄弱,交易量与市场价将呈现分化、落差也会较大。

从投资周期来看,可谓有长有短,长者 10 年、20 年,短者不足 1 年。海外投资机构对于投资时间长短的拿捏,均取决于他们对一个房地产市场的熟悉程度。一般

来说,长线投资比较轻松,只要看准时机,买对产品,其余的经营管理等都可以交给专业的物业公司去处理,且经营得当的话,物业产品还将随着时间的推移而不断升值。

再来看目前上海楼市的总体表现,我认为受“外需”牵动,但更受“内需”影响。正如前文所述,海外投资机构关注的只限于市场中极少量的拔尖部分(恐怕不足 5%),远没有今年的婚房需求、动迁需求这样牵动老百姓的心。

综合“外需”与“内需”形势,个人判断今年的上海楼市将呈现以下格局:一是内环以内的核心区域,受内外双重需求的推动,交易量与市场价将“比翼齐飞”;二是中环一带,受“内需”推动,交易量将拾级而上,市场价则视区位和楼盘品质而个别发展;三是外环以外,由于供应逐渐扩大而需求相对薄弱,交易量与市场价将呈现分化、落差也会较大。

(本文作者为仲量联行中国区董事)

### 投资风向

#### 北京: 高端住宅价格追涨上海

目前在北京,俗称豪宅的高端住宅价格正在上涨,而且涨幅更快、涨幅更大。今年以来,以地段取胜的高价公寓在北京频频亮相,单价每平方米 6 万元、每套总价在 5000 万元之上的“昆仑公寓”属于当前北京公寓之最,而每平方米 3 万元以上的公寓楼盘在北京也已不再稀奇。豪宅的另一大阵营——别墅也在加剧放量,业内人士指出,今年北京别墅市场最显著的变化是,单体建筑规模在 600 至 1500 平方米、总价在 1000 万元以上的产品正在成为市场主力。另悉,北京“玫瑰园”一座标价 1.6 亿元的别墅已经动工。北京豪宅开发商毫不避讳地指出,从公寓单价的陡然走高到数千乃至上亿元别墅的出现,都是追涨上海的结果。

#### 上海: 奉贤海湾发展大别墅群

奉贤海湾区近日披露了最新发展动向,上海最大的别墅群落之一正在该板块内形成。奉贤海湾区地处上海南端杭州湾北岸,规划面积 15.95 平方公里,共有 13.7 公里的海岸线。在整个上海全长约 100 公里的海岸线上,也只有奉贤海湾区是以房地产和旅游产业开发为主的地区。据介绍,以莱钢集团为首的 12 家房地产开发公司于 1999 年起先后进入奉贤海湾区,迄今该板块内已建有 400 多栋别墅,预计在 2010 年前将有 3000 栋别墅及公寓建成,形成拥有 10 万人口的小镇。“碧海金沙·嘉苑”别墅项目的发展商介绍,目前该板块内的全装修别墅单价已达到每平方米 1.2 万元以上,购房者中奉贤本地、上海其它地区及外地和境外人士各占约三分之一。而由于海湾别墅多以“度假、居住、旅游”为卖点,购房者中有相当一部分是出于长期投资的目的。

#### 广州: 高端住宅空置面积惊人

最近,广州市房地产业协会和广州市统计局公布的广州空置商品房研究报告同时指出,广州别墅、高档公寓的空置面积已接近经济适用房面积的 14 倍,其中别墅、高档公寓的空置量为 41 万平方米,经济适用房空置量为 3 万平方米。数据显示,去年广州商品房空置面积为 563 万平方米,其中空置住宅占到 254 万平方米。此外,去年广州商品房竣工面积比前年骤降 17%,只有 826 万平方米,为近 7 年来最低。而除了竣工面积之外,广州去年商品房新开工面积、开发土地购置量、土地开发商等重要指标也都有相当幅度的萎缩,这表明今年甚至未来两三年广州住宅供需矛盾可能进一步突出。

(整理 李和裕)

### 投资常识

## 一手房下定认购前“五项注意”

□王展

一手房的交易流程一般包括:开盘预售→调查楼盘→下定认购→买卖谈判→正式签约→付款贷款→预售登记→交房入户口→产权过户→争议解决。对购房者来说,“落定”之前还是有“准备工作”要做,在此先从一个方面给购房者打一下“预防针”,以提高买房的安全度。

#### 提示 1 开发商要开盘预售取得预售证是前提

我们有时碰到开发商“无证预售”,部分购房者看中楼盘便宜或者升值潜力,也乐于购买此类期房。但等到期房真的升值了,有少部分开发商就开始不诚信经营,“毁”字当头。他们之所以如此胆大妄为,无非是拿“无证预售合同无效”作挡箭牌。不过在“上海网上房地产”开通之后,这种现象得到了遏制,希望购房者继续通过官方网站对中意的楼盘是否预售以及预售情况做到心中有数。

#### 提示 2 售楼广告不可轻信写进合同方有保障

许多购房者是通过售楼广告看中房子并成交的。正因为如此,几乎所有的开发商在售

楼前,都会精心策划制作楼书。这些楼书内容也十分“诱人”,但其中可能会有些不实宣传,为避免日后承担责任,开发商通常会在楼书上注明“本广告仅供参考,具体以合同为准”的字样。这样的售楼广告不可轻信,购房者对于自己关注的内容最好在签约时纳入合同。

#### 提示 3 开发商设置样板房买房时需细化标准

开发商设置的样板房几乎个个布局合理、装修精美,看了样板房之后,购房者自然会浮想联翩,欣然下定。但真正拿到房子时,却发现自己房子的装修和设备与样板房实在对不上号,再回头看,漂亮的样板房已经不见了。所以惟有提醒购房者,尽力要求开发商将样板房本身的具体标准,如涂料、地砖、防盗门、安保系统等装修设施的品牌、型号、标准都纳入合同。这样即便日后开发商拆了样板房,也无法逃避责任。

#### 提示 4 别信卖房送送那小心馅饼陷阱

开发商促销手段有多种,其中就有向购房者赠送花园、阁楼、天井等部位。其实,不管开发商作出什么样的赠送承诺,购房者最好把握以下几点:

一、开发商送的“东西”是不是开发商自己的,如有些阁楼或花园属于该幢楼或小区业主共有,开发商根本无权卖或送;二、开发商的承诺是否可操作,如送花园,花园的面积、设计、位置等是否明确,能否登记在购房者的产权证上;三、如果开发商的承诺未能做到,购房者能追究开发商什么责任,如在买房合同中明确开发商在这方面违约,购房者就可以退房或得到多少赔偿。

#### 提示 5 烂尾楼盘是非缠身创根问底避免风险

烂尾楼通常是因为项目审批缺乏实际审核,或项目资金缺乏,未能完工的房地产项目。此外,因为产权纠纷、工程设计问题、质量不合格等原因而造成停工的项目,也算作烂尾楼。购房者预防买到烂尾楼,可以注意以下几方面:一、一手交钱,一手交房,买房房最为合适;二、销售款只能专款专用于该楼盘开发,所以要注意开发商让你存入房款的账号与预售许可证上注明明的专用监管账号是否一致;三、房款如果能分期支付,特别是留部分尾款到交房后再支付,可以降低风险。(本文作者为上海联业律师事务所律师)

### » 投楼百宝书

#### 租售回报仍属稳定

## 二手别墅长线理财“钱”景乐观

□本报记者 唐文祺

早先的限制别墅用地政策对国内别墅的供应源头进行了遏制,而金融税收政策又给购买者、开发商构筑了新的门槛,其中上海尤以“银行信贷投向指引”和“花园住宅转让征收土地增值税”影响较大,可见目前总体客观条件并不支持别墅市场信心。但业内人士又认为,基于经济发展长期利好的预期及人们对于居住品质的改善性追求等因素,上海的二手别墅市场长线仍有较大的发展空间。

信义不动产研究中心提供的数据表明,上海别墅市场历年的供应情况自 2000 年起,均以年 11% 以上速度递增。到 2004 年,全市全年推出别墅约 3970 套,建筑面积约 150 万平方米,主要分布在松江、南汇、闵行、浦东、青浦、徐汇等 6 个区域,其中 83% 为独栋别墅。而至

去年,上海别墅市场的供应量更已超过 1500 万平方米,供给呈直线放大趋势。随着新建别墅市场的供应放大,二手别墅市场同样呈现出扩张趋势。一方面,是表现在别墅的转让获利上。记者从有关中介了解到,自 1998 年以来,上海别墅的平均价格始终每年 8% 至 12% 的速度上升。

信义不动产的分析师表示,上海的二手别墅多分布于别墅产品集中的成熟区域,如沪青平公路沿线及虹桥区域,这些别墅项目多为早期开发的产品,在房型设计上有一定的局限性,因此卖方多为最早一批改善居住空间的高收入人群,对这些卖家而言,出售目的以增加空间、提高品质为主;而在闵行、浦东等一些属于别墅后续发展势头强劲的地区,一些分布其间的卖家则以投资获利为出让目的。

行情也稳中有升。由于别墅在投资方面具有地皮和租金双重的升值优势,按照目前市场来看,上海高档别墅的平均租金报价已达每月每平方米 20.04 美元。

分析师也认为,相对于高档别墅的销售市场而言,纯租赁的高档别墅更能够保持一个较为稳定的利润水平。以浦东南部的提香别墅为例,一幢面积约 400 平方米左右、单价约 1.6 万元/平方米的产品,总价约为 640 万元,目前该区域的别墅租金水平在 20 美元/平方米/月,则其年租金回报率可达 12%。

业内人士表示,由于宏观调控主要针对公寓住宅产品,高档别墅产品的长线投资回报仍较为乐观,也因面向的消费群体的经济实力比较强,因此别墅市场内炒作气氛并不浓郁,从而使得总体价格下跌有限,目前处于稳中小幅上扬态势。