

文件(F) 编辑(E) 查看(V) 收藏(A) 工具(T) 帮助(H)

后退 搜索 收藏夹

地址: 更多精彩文章请见中国证券网 http://www.cnstock.com/

转到 链接

(上接 C9 版)

十大预言展望 2007 中国楼市

5 楼市转向买方市场

□本报记者 于兵兵

如果说过去几年的排队买房、炒房炒号鲜明地体现了楼市的卖方市场,那么调控下,今年以至未来更长一段时间,买方市场的到来将成为必然。

王先生一家五口,为了改善居住,要在上海买一套三室两厅两卫的房子。属于刚性需求,但是也并不急于买房的王先生已经在目前的市场上找到了“顾客是上帝”的感觉。“年中时中介和卖家还都很高调,看了很多楼盘,有的价格一分不让,态度也很强硬。”王先生介绍。但是到了年底,楼市情况已有改观。“很多中介找我谈,有的可以免去50%的中介费,有的则可以全免,这就能省掉1万多元呢。”另外,卖家开始承诺分担按揭担保费等若干费用,在谈房价时也不再“一口价”。

卖家的想法也在悄然转变。刘先生是北方某个中等城市驻上海办事处的一名主任,去年上海楼市最高点时,刘先生带领一些在上海工作的同事在松江等区域买了几套房子,本想短期套利,却不知不觉中陷入调控引来的投资泥潭。“我现在什么都不想,亏点都无所谓,只要马上套现。”刘先生称。但是他自己也认为,由于那些区域的投资性购房较多,加上新房供给体量本身很大,十分难转手。

买方市场到来的判断还基于住房结构调控的信号。11月底,建设部再次严肃表态,没有公布住房建设规划的城市必须在12月20日以前公布,没有建立廉租房制度的城市也必须在年底前建立该制度。经过了70%以上住宅建筑面积须建90平方米以下中小户型的政策博弈后,中央坚守住房结构底线的姿

态再次明确。“尽管这一比例的科学性和合理性仍然有待考验,但中央政策在结构问题上已经没有回旋余地。”上海一位开发商称。而这将意味着未来一至两年,中小户型大量出现在市场,房屋总价受到控制,目前大量持币待购的中小户型刚性需求得到满足。“供给加大的一个直接影响就是中小户型买方市场的到来。”

但是,在中小户型供给增加的同时,令市场较为忧心的是大户型住房因房源减少而带来的市场异动。“所以,究竟是买方市场还是卖方市场可能是因房型而异。能否避免因供地结构和住房结构的改变而带来的另一种楼市失衡,将是摆在明年调控者面前的一个重大课题。”上海易居房地产研究所所长李战军认为。



购房者期待摆脱楼市弱势地位 资料图

调查:您觉得明年开发商的态度会进一步缓和吗?

8 中小户型唱供应主角

□本报记者 李和裕

基于国家住房结构调控政策的指引,在今后一段时间内,住宅市场上的土地供应及其后的开发都将与中小户型结缘,中小户型在楼市中所占份额越来越大,在市场供应中逐渐成为主角,也是可以预见的。

自今年“国六条”细则中明确要求:从6月1日起,凡新审批、新开工的商品住房建设,套型建筑面积90平方米以下住房(含经济适用房)面积所占比重,必须达到开发建设总面积的70%以上,楼市内对于中小户型的开发前景便议论不断。认为中小户型是需求主流,未来看好的有之;认为加大开发将造成供应失衡,价格滑落的亦有之。

然而,无法否认的是,在中央细化结构调控政策的实施、地方陆续出台住房建设规划明确结构调整目标、土地供应和规划审批环节已开始执行的情况下,中小户型加速开发乃至未来加大供应的趋势非常明显。

各大城市公布的“十一五”住房建设规划已体现出了调整力度。“加大土地供应的结构调控,合理把握房地产市场发展的规模、结构和节奏,增加中低价位、中小套型普通商品住房的供应比重这三大方面特点,将对稳定楼市产生比较积极的作用。”中国指数研究院的

调查:您觉得明年的中小户型的标准会改变吗?

6 中小开发商接连退出市场

□本报记者 李和裕

优胜劣汰是自然界的生存法则,而这一规律在激烈的市场竞争中同样奏效。

在调控背景下,房地产行业的整合潮让那些缺乏竞争力的企业感到水深火热,融资难断了安身立命的脉门,拿地难断了持续发展的道路,销售难断了短期套现的梦想……越来越多的实力不济的房地产企业正在逐渐退出这个市场。

同时可以预见的是,能在残酷竞争中生存下来的企业一定是资金雄厚、底气十足的,而这些企业又往往趁行业洗牌之机不断壮大。你退我进,房地产市场正在进入寡头时代。

对“退”的一方来说,调控新政导致的最直接的开发风险是成本增加,比如结构调整可能令开发商在拿地时所做的成本核算变成废纸,新的规划成本和改建成本不可小视;成本增加的同时,则是受买方观望情绪影响,销售市场下挫令回款情况雪上加霜,由此导致资金链进一步紧张;另在融资、拿地方面,面对越来越高的“门

槛”,也只有望而却步。

对“进”的一方来说,也许正如全国工商联房地产业会长聂梅生在“国六条”细则出台不久后的语惊四座:调控新政可能导致50%的开发商面临出局,但同时资本向优势企业集中成为一种必然,其中包括资金和土地资源。的确,具备实力的房地产企业反而十分看好调控所带来的行业整合功能,并试图从那些难以继的房地产企业那里捞得整合收益。

观察近期的房地产市场,这样的行业洗牌形势也愈加清晰。并购潮、融资潮、拿地潮、淘汰潮……中小企业黯然退场,大型企业竞相抢地。

专家指出,从目前的行业发展趋势来看,单纯拿地,盖房的房地产企业已不再具备竞争能力,房地产市场受到资本力量的影响更甚。不能“与时俱进”、发展观念落伍的企业势必会被市场淘汰,而资金来源多元化的实力企业,恰好面临着重新瓜分市场的良好机遇。

总之,2007年,开发商行业有一个洗牌的过程,而资本寡头化将是这次洗牌的主题。

调查:您觉得明年开发商退出市场的比例会是多少?

9 海外基金继续排兵布阵

□本报记者 唐文祺

“在中国见识到的基金数量,是我在其他国家从未遇到过的,实在是‘热闹’。”一名海外投资机构的负责人这样向记者描述,并称现在手里的项目数不胜数。

从2004年开始初现热潮的海外基金,因“巨额热钱涌入中国”、“赌人民币升值”等说法,而被列为“谨慎防范”对象。即使摩根士丹利的相关负责人在公开场合“喊冤”,表示海外基金的进入主要是出于对中国市场发展的看好,而不是以赌人民币升值为主要目的,但今年7月出台的“限外令”仍被认为是一个阻止海外基金进入楼市投机的信号。

“应该说,限外政策实际上是起到了规范海外基金投资的作用。”仲量联行全球董事邓文杰表示。与早期的房地产市场一样,海外基金同样存在着良莠不齐的现象。“不排除有小基金进行投机性行为的可能。”邓文杰说。

与前两年的调控不同,今年国家更注重政策组合拳、多元化的应用。7月限外政策发布之初,的确使得市场内的外资一度步入观望阶段。“大家都在等待政策反应,并不是说就会停止投资行为。”一位投资机构的人士指出。

果然,观望情绪弥漫到了10月,世界最大的私募基金公司美国凯雷率先甩出大手笔,把上海110套别墅以近10亿元的价格收入囊中,这也是凯雷旗下的房地产基金在中国楼市的首次交易。“凯雷的收购行为对观望情绪严重的楼市,有一种鼓励的作用。”一名开发商坦言。

接下来,海外基金的收购



外资对中国楼市依然充满“进取心” 资料图

事件好似又打开了水龙头。一家德国基金接手了原属于麦格理的新茂大厦,花旗集团购买了上海的两栋住宅,还有许多正在洽谈或已经谈成的项目。“媒体披露的只是小部分而已,实际上有许多项目并未被公开。”一名业内人士告诉记者。

一家大型海外基金公司的负责人则向记者表露意向,希望能够尽快在北京、上海等地寻找好项目进行投资,“毕竟中国的投资获利空间仍然很大。”而另一家计划在明年年初进入中国的美国私募基金更直言不讳:宏观调控对国内房地产企业的“约束”反而促成了投资的好机会。

回想在众多金融及房地产论坛上开发商追着海外基金投资经理的情景,海外基金在2007年的脚步不会放慢。

调查:您觉得海外基金继续突进会导致新的限外措施吗?

7 二、三线城市开发掀高潮



开发商对二、三线城市另眼相看 资料图

□本报记者 唐文祺

已经不止一个房地产大鳄宣称要进军中国二、三线城市了。追根溯源,除了少数一开始便以全国布局为发展策略的大开发商外,对于二、三线城市的热衷恰恰出现在楼市最热时期。

“上海拿地太难了”,现在正在外地物色土地。“对这位小开发商而言,偶尔的成功并不代表着长期的运气,实力、关系、资金都比拼不过的结果最终导致其向外拓展。这位小开发商向记者提出这种思路的时候,恰逢2004年年中,并不是说他具备先见之明,只是在一线城市的高房价、高利润率引来众多房地产巨头的同时,二、三线城市的开发便成为中小开发商的突围之举。

之后,随着资金门槛的提高、拿地过程的规范、专业化要求的越来越高,在一线城市进行开发的难度也在水涨船高。而相较于一线城市,二、三线城市无论在土地成本、消费理念、需求特点及房价空间上,都存在着一一定的差距。“这就是几年前的上

海。”每个计划向二、三线城市拓展的上海本地开发商,都会以这种思维方式来衡量未来的获利程度。

而紧接着中小开发商的步伐,房地产大鳄们也开始在二、三线城市进行布局。奥园集团在福建省成功落子,在泉州、厦门、漳州等地相继完成部署;阳光100在广西柳州竞得地块,后又进入山东东营;新加坡凯德置地更是接连在成都、佛山等地布下棋子……

比起北京、上海等一线城市,二、三线城市相对较为宽松的政策支持同样是利好。凯德置地相关负责人曾向记者表示,之所以青睐二、三线城市,原因来自于多方面,如居民购买力的迅速提高,城市发展速度加快,招商引资环境良好,当地房地产业竞争相对较弱等诸项因素。有关研究报告更指出,目前几大主要二线城市房地产开发项目的平均利润率能够达到30%,而上海等地的房地产投资收益只有7%-8%。

可以预见的是,随着市场份额争夺战的日趋白热化,二、三线城市城市的抢占与否,对大开发商来说是企业竞争力的体现,对中小开发商而言则是生存的选择。新一轮的“上山下乡”高潮即将到来。

调查:你认为明年二、三线城市的房价会怎么走?

10 部分房地产项目成本公开

□本报记者 唐文祺

公开房价成本的呼声,终于在楼市趋于理性之后开始爆发。记者接触过一位位于上海内环线内的楼盘,目前周边新房售价在每平方米1万元以上,而该楼盘的开发时间比较早,体量也不大,总共才两期。一期在2003年销售时单价仅为每平方米4000多元;二期在2004年中面市,单价就涨至每平方米8000元以上。该楼盘地块是整体、同时拿下的,可想而知,开发商在第二期中赚了多少钱之外的利润。

上述楼盘算是赶上了房价突飞猛进的“好时候”,成为早期拿地、后期暴利的典范。商人不做亏本的买卖,对他们而言,心里那本帐清楚得很。前期每平方米4000多元的售价已属获利,而后期足足涨了一倍的价格更是赚了个盆满钵溢。这就是房地产业暴利的由来。

恢复理性的楼市终于使得购房者掌握了话语权,成本是否公开的话题开始成为购房者与开发商两大阵营的冲突焦点。显然,购房者及支持方认为成本晦涩就是导致房价上涨的根源所在,但从现实来看,公布房价

成本仍然存在不小的阻力。

早在2005年5月,江苏省物价局便向全省发布通知,要求各地物价部门建立商品住宅社会成本监审制度,承诺物价部门将定期测算并公布商品住宅的社会平均成本,提高房价透明度。然而,省物价局的通知发出后,一直遭到2005年底,江苏只有扬州等一两个地市的物价部门出台了相应的规定,“房价成本清单”也迟迟难以公布。直至2006年初,盐城才成为江苏首个出台具有约束性商品房定价标准的城市。

由于房地产项目的成本涉及不同开发商的不同运作方式,因此“商业机密”成为拒绝披露房价成本的最好掩护。凭心而论,目前遭披露的房地产暴利范例如,几乎全是前期房地产业不规范操作过程造成的产物。

已有市场人士提出,公开成本并不一定能够抑制房价上涨,但它具备非常鲜明的意义,即保障消费者的价格知情权,及避免暗箱操作带来的不法收入,以促成行业健康发展。从某些城市已开始试行的经济适用房成本公开措施来看,这个特定时期形成的话题可能会很快出现结果。

调查:您认为公开成本有利于房价下降么?