

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 链接

上证第一演播室

朝令夕改,小户型难逃90平米“紧箍咒”



嘉宾王洪波 徐汇摄

近日,建设部《90平方米以下住宅设计要点(征求意见稿)》创下朝令夕改的记录:1月9日,建设部网站公布征求意见稿;1月10日,不到24小时即紧急宣布废止,废止的理由是该意见稿“不符合国务院办公厅和建设部文件要求。”

值得关注的是,透过该事件,业内也清楚地意识到中央对推广小户型及调控楼市结构的态度之坚决。那么,在小户型建筑面积严格控制在90平方米标准的情况下,房地产界反响如何?又有怎样的应对想法呢?

开发商:悲喜两重天

主持人:当听到建设部下发了《90平方米以下住宅设计要点》的征求意见稿,开发商的第一反应如何?

嘉宾:意见稿下发的当天晚上,开发商可谓万分欣喜,以为众多因结构规划问题而暂停审批的项目可以按时开工了。

首先我们来看看这个90平方米的设计要点修改了什么?据了解,修改建议使小户型住宅标准的房屋面积最高可以提高到原来的1.19倍,北方最大的面积可以达到107平方米。一定意义上它与国务院明文规定的“凡新审批的商品住房套型建筑面积90平方米以下户型占比须达到70%以上”的政策是有所违背的。

记者观察

千变万化小户型

□本报记者 柯鹏

一条“90平方米占70%”的政策,兜兜转转,牵动多少人心。

政策变了,开发商的心情也跟着变了一次过山车,经历了一夜间的“悲喜两重天”。不谈政策的千呼万唤,不谈开发商的百般失落。单就谈谈这小户型,难道做到90平方米以内,真的就有这么难么?

对于开发商来说,只要需求存在,造房子当然是户型越大越

活动策划:柯鹏 李和裕 主持人:李和裕 整理:于兵兵
嘉宾:王洪波 荒岛房产工作室展研部主管

但是在开发商眼中,它增加了小户型控制标准的可行性。这一点上确实给开发商带来了利好。

另外,我们还注意到这份废止的征求意见稿上面做了非常详细的建筑设计规范,诸如阳台面积、户外绿化标准、楼层标准等。这说明文件可能不只是一个指导规范,可能更偏向于设计的范本和蓝图,开发商认为,这一规范或可使未来的小户型住房使用面积在南北方达到平衡。

专家建议:别心存幻想

主持人:对于意见稿“猝死”的意义,目前观点不一。有人认为相关部门朝令夕改,但多数人感到了中央调控政策的决心。您怎么看?

嘉宾:其实90平方米的住宅的确是中国市场需求量比较大的一个环节。而建设部的意见稿是希望给出规范,避免开发商上有政策、下有对策,用很多的手法来规避政策的推行。意见稿废止后,开发商表示已经不再对修改这一政策抱有幻想,因为这次的确看出了中央在住房结构调控方面的坚定决心。

现在,对开发商的建议,我们只有三句话:即充分了解政策内涵,透析政府意图,循规开发。总之就是开发商要积极配合调控政策,而不是幻想改变政策方向。

小户型开发难题待解

主持人:目前市场已经反映出一些小户型推广的难度,开发商也在讨论相应的对策,比如对大户型的分割等。另一边,大户型在市场上得到投资者和购房者的追捧。这些现象会不会使未来住房结构调控政策的执行增加难度?

嘉宾:小户型可以分成两种,以前的小户型多是烂尾楼或

闲置房改造而成。但随着房地产市场的成熟,越来越多的小户型是根据住房需求量身设计,这种局面的形成依据是需求市场对小户型的强大支持。其实,一个完善的房地产市场就是一个金字塔状,小户型客户的确会有一部分,但购买量是有限的。而90平方米以下户型可能是最能满足社会基本居住需求的方案。从发达国家普通的住宅结构看,80-100平方米的套型占比最大。欧洲在上世纪90年代以来,100平方米以下的小户型在75%以上。

所以说,小户型的确是会成为未来楼市一个主力,但关键的问题是如何确保实用面积在不同区域、不同物业类型中的平衡,如何保证小户型在我国的比例确实符合70%的需求,如何规避以经济适用房、远郊区住房填充小户型指标,造成市中心与市郊的两极分化等。从这一意义上说,要实现70%小户型合理、合理地开发过程,仍有很多问题需要进一步思考。

主持人:房价方面,会不会造成小户型价格下降,大户型价格上涨?

嘉宾:从以往经验看,每一个政策出台都会给消费者带来一定程度的观望情绪。2006年的购房需求量就比2005年降低了大概3成。但是这种需求也同时有一个集聚酝酿的过程,当观望情绪淡化后,刚性需求就会释放出来。从结构上看,市中心未必会缺少小户型,因为有高档小户型的需求,市郊也未必缺少大户型,因为市郊的土地供应总量相对比较大。所以,大户型、小户型未来的房价走势未必会和理论上的推断相符。有需求的地方就会有供给,这是市场颠扑不破的道理。



90平方米是小户型坚持贯彻的面积标准 资料图

投资风向

广州:新房均价去年底追涨

据广州市国土房管局发布的《2006年12月广州市房地产市场分析》数据显示,在2006年12月,广州新房市场住宅均价首次破7000元单价大关,达到7189元/平方米,每平方米上涨了556元,涨幅成为全年最高。

《分析》指出,去年12月份一手住宅成交面积为63.07万平方米,与去年11月相比下降了35.11万平方米;但住宅均价却达到7189元/平方米,成为涨幅全年最高的一个月。从广州全市范围来看,去年12月份一手住宅均价最高的仍为越秀区,达到9558元/平方米,但微幅下降了6元/平方米。

此外,《分析》还指出,2006年广州二手房的均价为3400元/平方米,下降了183元/平方米。(柯鹏)

上海:房地产网络视频时代开启

日前,知名房地产门户网站搜房网与著名电视频道第一地产签署协议,双方结成独家战略联盟,共同打造视频和网络结合的房产资讯平台——搜房第一地产视频。据介绍,这是中国房地产业第一个网络视频栏目,是搜房网继国内首次开展网上房地产展会后,在新媒体传播上的又一项举措。目前,搜房第一地产视频已经正式在搜房网开播,第一地产全年365天的电视节目将同时通过该视频播放。

搜房网表示,视频栏目开通后,网友不仅可以点播视频,还可以上传视频,一切由自己做主。业内人士认为,网络传播具有及时、全面、持久性强的优势,再结合电视专业视频的声、色、画的立体生动,开启了房地产业网络视频的新时代。(李和裕)

北京:合作建房者锁定烂尾楼

在合作建房新浪潮中,北京另一拨合作建房群体终于有新消息传来。据悉,该合作建房团体已初步选址密云水库附近的地块,近期将正式开始启动。据该团体牵头人孟宪生介绍,合作建设的是退休社区,户型面积在100平方米以内,但参加者需要先付约10万元。

由于拿地是合作建房面临的最大瓶颈,因此据孟宪生透露,他们的拿地方式是接手密云水库附近一个烂尾的度假村项目,目前已建成约1万平方米的建筑。“未来的社区总规模约600套房,每套30万元左右,分为三期建设,一期200户,户型分60平米、80平米及100平米三种。”孟宪生介绍说,“目前积累的意向参加者多达百人,并且还在接受报名,下周正式启动这项合作建房。”(唐文祺)

投资百宝箱

“大旅游、小地产”开凿2500亿市场

□本报记者 柯鹏

2006年,中国的旅游地产发展迅速,各色山水景观地产、休闲度假房产、产权酒店等产品开始兴起。2007年,宏观市场对旅游地产的需求将推动其迈入一个快速成长阶段。五合国际预计,在未来10年,中国将有500万个家庭或个人接受旅游度假房产或权益,按每个家庭出资5万元购买旅游房产计,就将产生2500亿元的市场额度。

“在旅游业微利时代需要借助地产业拓展利润空间。同样,在住宅地产和商业地产以外,地产业也需借助旅游业开疆辟土,这是旅游业和地产业产生捆绑价值的前提和契机。”五合国际分析师指出,“随着国内房地产行业受宏观调控影响,许多房地产企业都在寻求突破单一的住宅开发模式,其中,旅游地产成为重要的突破口。”

业内专家指出,今年的旅游地产发展将挣脱旧有观念的束缚。“开发机构逐渐意识到旅游产业是系统工程,包括环境整治、资源整合、产业重组和住宅建设,最终目的是区域价值的提升和社会效益的最大化。”五合国际分析师指出,“所以,旅游地产的核心在于旅游项目的前期导入,旅游价值的挖掘和资源的合理配置,以及在此基础上实现龙头旅游资源的再造。”

专家分析表示,基于这样

一种“大旅游、小地产”的开发理念,要针对资源特点采取不同的开发策略。对于资源型旅游地产,需要强调资源价值和环境主题,早期的旅游与地产同期开发模式逐渐被新的开发时序所取代——环境改造为先,之后引入旅游产品,造势成功后再引入居住类地产;对于资源稀缺型旅游地产,主题的经营才是成功的唯一秘诀。

“为了引发巨大的市场反响与持续的市场关注度,从而有利于项目的长期操作与运营,主题旅游度假社区成为中国旅游地产的新趋势,旅游地产的主题愈来愈具有多元化的趋势。”专家表示,“自然风光、文化遗产、红色山水、花卉博览、运动休闲,都成为可以挖掘的



博客论楼

规模萎缩 沪房贷利润首降

□丛 诚

2006年,上海个人住房贷款市场在宏观调控政策的笼罩下,总体呈现了萎缩盘整态势。

数据显示,截止到2006年11月,上海个人住房贷款余额2893.43亿元,其中商业性个人住房贷款余额2487.97亿元,公积金个人住房贷款余额405.46亿元,与2005年底比较,2006年上海个人住房贷款首次出现负增长-86.36亿元,换句话说,上海全城个人房贷债务大盘较2005年萎缩了2.9%。个人住房贷款债务规模的年度萎缩意味着,依赖银行信贷在上海进行的各类住房消费和投资活动,已经超过了阶段性顶峰,进入一个回落盘整阶段。

2006年上海个人房贷风险出现了一定程度的上升。在2004年,沪上中资银行房贷的平均不良率只有0.1%左右,但根据上海银监局的最新统计,到2006年9月末,上海中资银行个人房贷的

平均不良率已经上升到了0.86%,两年多的时间里上海房贷的不良率上升了7倍多。

从2003年尤其是2004年开始,随着房价的猛涨,上海本地居民的购房能力呈现出一定的疲弱态势,而同期银行商业性个人购房贷款之所以出现爆发性增长,主要是以向未参加公积金制度的非本地人士在上海购房申请的纯商业贷款形态发放的。所以,一个合理的推断就是,由于受到宏观调控使房屋交易税费成本加大的影响,上海的投资性购房需求急剧下降,造成了2006年上海商业房贷的大幅下降。

2006年,上海市公积金管理中心先后出台多项住房公积金便民政策,将住房公积金个人购房贷款条件由过去累计缴存两年放宽到六个月,贷款政策最高限额由先前的每户15万元提高到20万元,并将补充公积金贷款额度由每户5万元提高到10万元。这项政策出台之初,上海业

界普遍担心公积金贷款将形成对商业贷款的替代效应,但一年运行下来,这种替代效应并不显著。上海2006年全年公积金贷款发放额185亿元,比2005年增加92.49亿元,几乎翻倍,而贷款户数也从2005年的6.71万户增加到9.6万户,户数增长了43%,这说明2006年公积金贷款总额比2005年翻番的主要因素,是由于公积金贷款政策的调整,促进了公积金贷款户数的增长。

2006年,上海商业性房贷竞争不断加剧,房贷利润率首度呈现下降趋势。由于目前各家银行尚无法在贷款利率上形成价格差异竞争,各银行房贷品种的非价格竞争创新层出不穷,如固定利率房贷、双周供房贷、供款帐户的理财功能连接等等。竞争的加剧,直接导致房贷业务成本上升,银行的房贷利润率也首次出现下降趋势。

(作者为上海市公积金管理中心副研究员)整理 柯鹏