

上证第一演播室 特别节目

严格征收土地增值税
将大力挤压开发者的
利润空间



详见 C10

内长宁高档楼盘 “嫁”外资

华山夏都苑赶在“限
外风暴”前抓住了来自大
摩的“橄榄枝”



详见 C11

上海环线区域在 售新盘一周行情

上周上海内环线
商品房市场销售量提
升不少



详见 C12

聚焦后调控时代“非典型”生存(四)

【策划人语】

不是我不明白,这世界变化快。
经历了政策洗礼的房地产市场,越来越多的“几年未有之怪现象”在上演:房地产调控依旧疾风骤雨,购房者就卖了房子去欣欣向荣的股市折腾;一线城市开发风险越来越大,开发商则去二、三线城市打造新的“淘金乐土”;出售楼盘的压力不小,转售为租于是乎大行其道;谁都觉得买房还是贵,那就干脆大伙儿搞个集资建房、自给自足……一幕幕移行换位在错综上演,适应这改变了生存法则的房地产新时代。
多元化发展,非典型生存,此即为楼市之错位,错位之楼市。

(柯鹏)

错位 楼市

置业 自己建房

□本报记者 于兵兵

集资建房之风在沉寂一年之后,在2006年年底之时再次兴起。先是有温州个人合作建房联盟成功拿地,后有深圳合作建房发起人林立人等人以601万元拍得深圳沙井街道的两栋宿舍楼的产权,更有甚者在网上公开发起全国范围的集资建房联盟,涉及城市达39个之多——一个向房地产开发商暴力时代说“不”的趋势正在形成。

此后,虽然有温州房地产局“集资建房违规”之说,但有关部门随后的辟谣表明,

这一模式虽然没有得到官方的书面认可,但也还没有触及政策禁区。“他们的目的单纯,就是一个安居的理想,一些地方政府对集资建房围追堵截,似乎于情于理不通。”一位接近集资建房者的市场人士表示。

同样源于对开发商暴利和购房者话语权缺失的反抗,上海另一种“集资建房”方式兴起。方案策划者告诉记者,在征集了大量购房人的居住意向、物业要求之后,组织者以“代言人”身份和开发商或基金机构洽谈合作,为这些意向购房者量身定做所需要的物业。“这既可以为建房者锁定销售目标,又可以满足购房者的多种要求。”组织者自称这一模式为“集

智”。但是,多种以百姓代言人身份出场的集资、集智建房者们并没有得到市场的广泛认可。除了开发商的强力反对外,一些专家和市场人士对这些模式并不看好。

“我接触过一些号召集资建房的人,觉得他们情绪冲动,没有正确和完备的房地产开发、管理理念和经验,凭借的仅是一种盲目追求公平居住条件的热情。”一位房地产媒体人士称。而这些松散的集资建房组织能否运用好巨额集资款,所有出资人如何监督工程进度等,都是市场人士普遍讨论的问题。

“个人集资合作建房虽然在近期有很强的市场关注度,但这一模式只能是作为整体开发模式的一个辅助手段,。因为在市场经济环境下,各个行业分工具有产业化、社会化、商品化的特点,这样才会提高整个行业利润率。”上海易居房地产研究院高级评论员杨红旭表示。

投资 转投股市

□本报记者 于兵兵

已经于2007年初显的另一个房地产“异象”是投资者卖房炒股趋势的兴起。

王先生是东北某城市驻上海办事处的负责人,他和上海的几个同事分别在2005年年初在上海松江地区购入了几套商品房住宅。而2005年年初正是上海房价从峰顶滑落

的临界点。

“买的时候单价已经上万了,现在亏本卖都卖不掉。”急于将房子出手套现的王先生焦急地表示。其实,以王先生的资金实力,他并非是丧失了还贷能力的风险客户。导致王先生及同事们急于套现的一个重要原因是他们对几个月来高歌猛进的股票市场的青睐。“现在股市这么好,把这笔钱放到股市说不定已经又赚了几个首付。”王先生称。而他的同事也向记者表示,炒股赚钱,以等下一个楼市高潮到来时就有资本

再入市。

在股市与楼市的投资更替游戏中,当前的股市显然已经成为目前投资者的首选。

更有甚者,除了卖房炒股外,一些投资者还将自住房产抵押以入股市。上海中原地产一位中介人士告诉记者,目前上海有几家银行可以办理按揭按揭。比如一套目前市场评估价格100万元的房子,已经在银行抵押贷款20万元,而根据贷款成数最高七成的规定,这套房子实际的抵押额上限为70万元,那么通过二次抵押,房屋产权人可以再获得近50万元的抵押贷款。“不少人在通过这种方式套现炒股。”

“这已经是一个危险的信号,如果银行抵押贷款利率不查不,股市投资随着入市资本

开发 转战二线

□本报记者 于兵兵

“到二线城市去!”随着房地产调控一声号角,中国的房地产开发商们开始流行这样一句口号。无论是内资还是外资,开发资金从一线城市向二、三线城市涌动的趋势日益明显。

“最近我们正通过论坛、招商会等方式与中西部地区的政府部门和市场主体广泛接触,希望寻找合作机会。”一位外资房地产中介服务机构的人士告诉记者。因经历过几轮楼市起伏,外资在房地产领域的投资策略一直被视为市场风向标。

其实,早在2005年,恒隆、和黄等香港传统地产巨头已经在战略性地着手铺设在二、三线城市的项目储备。随后的

2006年,华润、招商、万科等大开发商也以雄厚的资金实力加入攻城掠地的项目争夺战,天津、重庆、武汉、宁波等二线城市频频传出他们拿下当地“地王”的消息。

有报道称,近年来,内地住宅土地拍卖成交价前三位都出现在中西部省会城市,说明开发商正越来越看好内地房地产市场。除了中央正努力扶持中西部崛起的政策优势外,相比一线城市低廉得多的地价与更高的利润,更是各路开发商趋之若鹜的主因。

英联国际不动产的一份研究报告指出,目前我国几大二、三线城市开发项目的平均利润率能够达到30%,而上海等一线城市的房地产投资收益目前只有7%至8%。比起一线城市越来越白热化的市场竞争和越来越稀少的土地资源,二、三线城市已经成为实力开发者的“新天地”。另外,二、三线城市旧城改造、城市化

进程、中心区重建等工程的广泛启动,房地产开发无论在新区还是旧区都可以找到相应的发展契机。

但与此同时,部分专家已经提出预警,二、三线城市商品房供给与需求的比例已经出现失衡。据统计,中西部二线城市去年一季度的住宅施工面积相当于同期商品房销售面积的13.8倍,竣工面积多于同期商品房销售面积近1/3,供给过剩的趋势已经显现。专家指出,中西部地区房地产供给增长远远超过由居民收入决定的真实需求。

而一些中小开发商因一线城市生存压力的问题转入二线城市,并“复制”在一线城市炒作房产的做法,如囤积房源,以分段推出楼盘或提前认购、集中签约等方式制造“抢购”场面;渲染概念,误导消费者,如“地段升值”、“国际设计”、“绿色环保”、“教育配套”等,而一旦实施效果不及承诺,都可能引来较多的社会纠纷。

经营 转售为租

□本报记者 于兵兵

土地增值税一记重拳,似乎打到了开发商的七寸痛处,由此带来的市场盘整也可能成为房地产未来几年的发展方向,其中便包括开发商变出售物业为持有物业、变销售获利为出租经营获利。

本月16日,国税总局发布《关于房地产开发企业土地增值税清算管理有关问题的通知》,要求从下月起,各地按照通知精神严格清算土地增值税。此后两天,房地产上市公司股票一路狂泻,资本市场一片恐慌。

“如果按照土地增值税清算办法严格征收,房地产开发企业在销售房屋上需要为土地增值税部分缴纳的税款可能给开发商带来致命的资金压力。”一位上海开发商表示。

有业内人士指出,土地持有时间越长,拿地成本越低的房地产项目遭遇的税赋压力越

大。根据土地增值税法,征收以增值额在成本中的占比不同,分四个不同的税率基础征收。增值额占比50%以下,征收增值部分的30%,以此类推,增值额占比分别在50%至100%、100%至200%、200%以上的三种情况,征收增值部分的40%、50%和60%作为增值税。

但再看规定,不出售物业的情况可以免征土地增值税。“仅这一条规定可能导致大量开发商从住宅开发转入商用物业开发,变出售为出租。”上海兴海房产综合开发公司一位负责人坦言。同时,根据证券分析机构的评估报告,一些以经营持有型物业为主的开发商可能在后土地增值税时代占得资本先机,比如中国国贸、浦东金桥等房地产类上市公司。

然而,并非所有的开发商都有机会成功转型。分析师介绍,商用物业的开发及持有经营需要开发商具有更大的资金

实力,以应对较长期的资金链需求。一些中小房地产开发企业多以短期获利的住宅开发为主,同时也不具备经营商用物业的经验。

另外,很可能在2007年随之到来的物业税也给持有型物业带来很多不确定性。物业税就是针对物业持有者征收的税种。如果是自住性质,物业税或称房产税可能减免,但开发商持有的物业多以出租方式经营,征收物业税是难免的。

上海易居房地产研究院副总经理于丹丹则表示,物业税等不确定的税赋成本可能冲抵避免土地增值税给开发商带来的利好,由此导致大范围“住宅转商业、出售转出租”潮流的形成。

楼市评弹

方圆之道



□柯鹏

这几年,美国楼市也曾火朝天。格林斯潘警告地产商们,“历史不会赋予任何事件以圆满的结局”,在这之后,数十年不遇的大降温开始上演。

月满则亏,水满则溢,这是每个人都听过的老道理,可是偏偏有直物而看不破的人。即便是号称美国地产奇才的超级大亨唐纳川普(Donald J.Trump)也曾一度在声名显赫后不知节制,最终一度陷于破产边缘。

中国的一些开发商们,似乎也摆脱不了这样的宿命。他们习惯了靠潜规则生存而不愿对调控后的现实低头,习惯了锦衣夜行而不愿开诚布公,习惯了一路大赚暴利而不愿老实营生……一时间,闹得市场纷纷扰扰。

这一周,曾经的地产大亨周正毅“二进宫”,这是一个没有低头悔过的反面教材;这一周,上海的一些开发商们传言要搞个“不降价联盟”对抗新政,这是一种看不清形势的做法;这一周,一些房地产代理商们还在试图“卖楼花”,赚差价,这更是顶风作案了。

俗话说,得了便宜要乖,因为没有谁可以一辈子得势得利。我们的开发商们在一轮又一轮的房价上涨潮中早已获利颇丰,懂得“暗箱”操作的一些人更是大赚了暴利。如今,市场逐渐回归理性,却奈何还要如此逆市而动呢?

还是看不破,还是不懂方圆之道。

何谓方圆之道?方者,至情至性,坦白;圆者,处世老练,变通。这既是鬼谷的擒纵之术,也是苏秦、张仪的妙语之技,更是老子的无为之道。当市场的洪流已经浩浩荡荡向正确的方向涌动时,一味盲目对抗市场乃至按照老办法胡作非为的“弄潮儿”,迟早是要被荡涤而去的。

95岁的季羡林老先生在最近出版的《病榻杂记》中,希望摘掉民间封给他的“国学大师”、“学界泰斗”和“国宝”的称号,“三项桂冠一摘,还了我一个自由自在身。身上的泡沫洗掉了,露出了真面目,皆大欢喜。”

诚哉斯言!把所得看得恬淡一点,把所失看得自在一点,才是所谓正途。房地产市场曾被神化,也曾一度恶化,这泡沫今天更该主动选择,最终还原一个皆大欢喜的真面目来。

专家播台

“错位”有助市场整合 “错位”无碍发展主流

□本报记者 于兵兵

2007年,因清算土地增值税等税赋压力的增加,或许会有更多开发商转售住宅物业为持有经营;因一线城市开发利润率降低,内外资开发商将进一步抢夺二、三线城市优质的项目资源;因楼市投资收益萎缩,民间资本将大量从楼市流向股市……

“这些转型或主动,或被动,或欣喜,或痛苦,但有一点不可否认,房地产市场的整合之路正因此形成。”对于上述可能的市场转变,上海易居房地产研究院副总经理于丹丹评价。

根据国际房地产市场经验,经历过一轮完整的楼市调整,对于房地产市场参与者而言并非无益。于丹丹表示,尽管一些转型仍然处于观望、尝试阶段,也并没有得到市场最终的效果检验,但是这些偶然事件中蕴含的必然前提却是目前市场局面的真实反应。

于丹丹介绍,随着2007年房地产政策“落实年”的到来,还会有一系列政策在落实中发挥巨大的市场调整作用,比如开发商、中介商及代理商的优胜劣汰,一些投机者和单纯投资者从市场中出局等。

□本报记者 于兵兵

“个人集资建房绝不可能成为市场主流。”面对目前个人集资建房参与人群日趋扩大的局面,上海中夏律师事务所资深房地产律师倪志刚表示。

在倪志刚看来,市场经济环境下,各个行业分工具有产业化、社会化、商品化的特点,以不同分工的协同效应提高整个行业利润率已经成为市场经济的共识,集资建房潮流的兴起只能是特殊历史时期(比如中国住房保障体制不健全情况下)的特殊事物。

“买房绝不止价格成本一个问题,合作建房的管理成本、专业性风险是投资者必须考虑的问题。”倪志刚表示。

另外,对目前存在于房地产市场中的几种其他转型可能,他也表示了担心。比如,一些由一线退出的中小开发商正在将部分惯用的炒房手段移入二、三线城市,由此可能导致中小城市房价久控不下;而土地增值税清算等政策如果不能在地方政府得到有效的严格贯彻,可能成为又一“空令”,甚至滋生新的寻租空间。

上证房产周指数(上海)

全市	10333.3点	↑0.08%
内环内	10452.2点	↑0.16%
中环内	10389.9点	↑0.13%
中外环	10362.2点	↑0.06%
外环外	10351.1点	↑0.11%