

上证第一演播室 中国证券网

经济适用房有望出新规 商品住宅市场竞争加剧

经济适用房,作为保障性住房体系中的重要环节,由于近几年来房价普涨,越来越引起政府及公众的高度关注。根据有关部门的明确态度,经济适用房应是解决中低收入者买房的正确选择。在这种指导思想下,有关部门出台了诸多政策,以期将高收入者排除在销售对象之外。但随着部分地区新规定“门槛”提高,却把隔离在外的人群无形之中加倍扩大,进一步加大了供求方面的矛盾。新的经济适用房管理办法有望出台,经济适用房的受众是哪些?应该采取怎样的供应措施?就此话题,我们请来业内人士为大家做出解答。



活动策划:柯鹏 唐文祺
主持/整理:唐文祺

嘉宾:
朱平平
上海信义房产资深分析师

多种问题存在

主持人:从目前各地的经济适用房开发情况来看,市场需求十分巨大,经济适用房市场存在的问题有哪些?

朱平平:应该说,经济适用房在平抑房价、一圆中低收入者住房梦、推动住房体制改革方面存在了很多优势。但在我国这个还不成熟的市场上还存在一些问题。

首先,补贴的范围过于宽泛。由于经济适用房体制的运行实际上是以财政补贴为前提的,因而,无论是住房供应体系,还是受惠者范围,都决定了补贴的范围会表现宽泛,很容易出现开发商把销售目标定位在中等收入偏高家庭上的可能性。

其次,政策的调控成本较高,但政府调节市场的效率却较低。应该说,为了使政策优惠能切实落实到中低收入阶层身上,要求政府将调控的范围扩大到审查承建商资信、鉴别居民家庭收入层次、监督经济适用房的流通和分配等全程全方位。这其实是不现实的。

不应抬高门槛

主持人:根据相关国家政策,对于不同收入家庭需实行不同的住房供应政策,您认为经济适用房应该面向哪些受众?

朱平平:有个不完全调查显示,在公众看来,目前经济适用房最大的问题是“供应量太少”和“很多经济适用房都卖给了收入较高的人”。但现在有部分地区,如北京、上海、广州、杭州等地陆续提高了申购经济适用房的标准,不但提高了家庭收入的门槛,对于人均住房面积、户籍等有了新规定,实际上代表了整个门槛的提高。这意味着,更多的住房困难户将因不符合标准,而无缘享受政府提供的经济适用房。

在国务院24号文即《国务院解决城市低收入家庭住房困难的若干意见》的第四条明确提出,“逐步扩大廉租住房制度的保障范围。”《意见》第十条则要求,“房价较高、住房结构性矛盾突出的城市,要增加经济适用房供应。”在房价位列全国三甲的部分城市,由于住房结构性矛盾突出,理当增加经济适用房的供应,而不是通过抬高门槛使本应享受经济适用房保障的困难人群被剥夺这项福利。房价



市民争相购买经济适用房 资料图

收入比特别高的地区可以安排经济适用房建设,但建设规模要合理。

保障、商品住房并行

主持人:如果各地政府在经济适用房问题上执行到位的话,将会对商品房市场造成怎样的影响?

朱平平:同一个地段,通常经济适用房会比商品房便宜10%至15%,

这样自然会对商品房价格有一个制衡作用。在新的办法中,对经济适用房的价格有严格限定,因此未来的经济适用房价格将保持在一个低位的稳定水平上。

对于开发商而言,购买人群相对减少,即市场竞争也会加剧。此外,经过三四年发展变化,目前高收入者对高档商品房的累积需求已基本得到满足,

以后的高档商品房将主要面对新形成的增量需求。另一方面,随着中低收入者购房能力的提高,商品房市场开始向大众消费者方向变化,中低价位商品房市场正在形成。可以预测,在两年左右的时间里,低价商品房与经济适用房将形成共存态势。但由于受到相应的门槛限制,经济适用房对于商品房市场的冲击不会太大。

上海二手房“售转租”潮调查

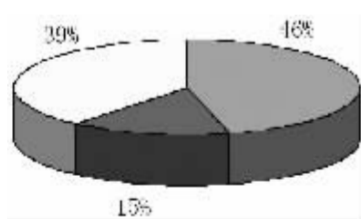
近四成房东:愿意“转售为租”

调查策划:柯鹏 李和裕
统计整理:实习生 朱宇琛

近日,上海房地产经纪机构提供的信息显示,上海房地产市场观望氛围渐强,2005年楼市低潮时二手房业主“转售为租”的现象正重新出现:一些业主不愿降低挂牌价,干脆将名下房产转为租赁。本期的《上海证券报·地产投资》就与知名地产门户网站 搜房网·焦点房地产网“联合进行相关调查。结果显示,有39%的受访者表示愿意“转售为租”,但也有46%的受访者愿意适当下调房价,尽快出售手中房源;与此相对应的是,有52%的受访者认为二手房市场的价格可能遭遇调整,还是“落袋为安”比较好。

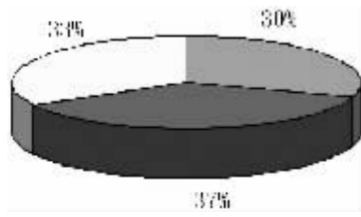
作为投资者的你,目前对二手房如何处理?

适当下调房价出售 46%
挂牌出售但不降价 15%
暂不出售,转战租赁市场 39%



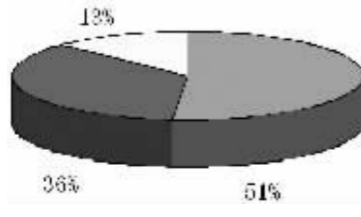
作为购房者的你,目前是否有意向购买二手房?

有 30%
没有 37%
持币观望 33%



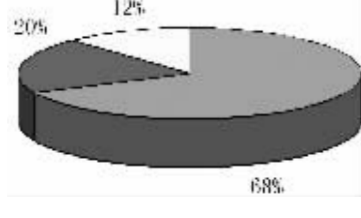
你对二手房市场的趋势作何判断?

价格可能会调整,落袋为安比较好 51%
长期仍将继续升值 36%
市场内房源少,价格仍会快速上涨 13%



二手房再现售转租潮,这对租赁市场会起何影响?

出租房源增多,租金或会下调 68%
租赁市场活跃度提高,租金或会上升 20%
没什么影响 12%



博客论楼

保障房使房地产市场竞争更有序

万通集团董事局主席 冯仑

目前,整个房地产行业的市场、客户、政策层面还处于不断变动的状态,但这一变动的趋势,将会越来越清楚。

最近去了一趟马来西亚,和一帮新加坡房地产商交流的时候,他们介绍今年新加坡房价也涨了一倍,但老百姓并没有太多的抱怨,因为70%的百姓都住保障性的房屋(“组屋”),老百姓有经济条件的就按市场价格来选择。再看看国内的政策,最近也制订了70%建筑用地作为保障性住房。然后30%建筑用地作为商品房。目前所有的政策都聚焦于此,包括建设部成立了住宅保障司,财政正在切分地方政府和中央政府,关于卖地收入以及财政转移支付中拿出多少来保障低收入家庭住房,同时严格低收入人

群身份确定,采用信用登记以及收入监督,房屋产权的交易都在完善。目前经济适用房不能对外交易,只能在小范围交易。

这些政策,我觉得方向都没错,相信随着时间的推移还会日趋完善,保证低收入人群肯定能有居住,同时市场会竞争更为激烈,进入到一个完全按商业规则来支配的境界。

这几年来,中城联盟近四十家房地产企业也正在走向两极化。规范、战略清楚的公司都正在上市或者已经上市,规模越来越大,以万科为代表,跟进的有万通、建业、华远等;同时有一些公司正在卖公司,并且在“中城联盟”内完成并购。这反映了中国目前市场上的情况,由于马太效应,大公司会马上聚集资源,中小公司开始转型或依附于大公司。

可以说,目前政策和市场都在

朝一个好的方向发展,虽然在发展过程中枝枝节节的技术操作、法规、政策都还有不尽人意的地方,但不影响整体方向。我个人对市场、政策和体制非常有信心。改革开放这么多年来,公务员不断借鉴全球先进经验和成熟的做法,制订政策的水平已有很大的进步;作为企业来说,一方面要进一步加强市场竞争的能力,另一方面要支持政府,尽可能地保障保障性住宅完善,只有把这部分完善,才能真正保护市场竞争的能力。过去,开发商更多是在想市场竞争部分,因为跟自身关系比较密切,但其实两部分是共生的。低收入人群得不到保障,市场永远不得安宁。所以,我们要积极配合政府把低收入人群住房问题解决好,然后才能有更好的发展。

(整理 柯鹏)



点铺成金

外围商铺:异军突起

随着中心城区商铺的逐渐饱和,近年来上海外区域商铺可售面积和成交面积始终居于前列,并已作为商铺供应的主力地区成为商家关注和投资的重点,价格涨幅也颇为可观。以位于嘉定区曹安商圈的上海国际鞋城为例,2005年10月开盘价格约在30000元/平方米,而如今该项目的二手商铺售价已达40000元/平方米,升值幅度逾30%。

事实上,经过十多年发展的曹安商圈现已成为华东地区知名的批发采购重地,未来还将建成以专业市场为主体,综合发展商贸办公和休闲商业的专业市场示范园区。在已拥有多个专业型的商业项目后,该区域首个综合性shopping mall兆地生活广场也将在年底开盘。据悉,该项目是曹安唯一在售卖场商铺,除了引进大润发卖场外,还将采用“卖场中店”模式,在一层推出200余个可自由分割的、15-30平方米、总价50万元起的小面积商铺,适合多业态经营,包括购物区、休闲区、餐饮区和高档精品区等等。

而曹安商圈的目标是形成与大曹安传统商业完全不同的商业运营模式,建成后将在各种商业结构之间形成联动,构筑一个国际化的商业贸易集散地。业内人士认为,由于区域内日常生活的多元化,业态同质化过高的区域商业消费处于萎缩状态,一些传统商圈向多业态的发展转移,不仅可以填补该区域空白,“升级”后也可使各个业态互相借势,实现整体双赢。

不过,业内人士也开始强调商铺投资的谨慎态度,各区域商铺的升值情况应做具体分析。如10月上海商业物业的整体成交均价为9970元/平方米,较9月的13251元/平方米下降了24.8%,租金受益率也有所下降。加上宏观调控之风,部分物业滞销,部分大型社区未形成集中消费的商业氛围,商铺空置率有所上升。因此,商铺投资既有收益亦有风险,周边环境、配套设施、市场定位等都应纳入投资者的考量范围之内。(朱宇琛)

专业商铺:低价位取胜

由于市场对于市区购物中心物业的需求增强,上海中心区域商铺租金增幅依然较大。高力国际提供的第三季度统计显示,目前上海购物中心底层租金达到128美元/月/平方米,较去年同期上涨14.8%;第二层租金达到83.1美元/月/平方米,同比上涨15.5%。随着中心城区商铺租金增长压力加大,不少投资目光又转向外区域的一些低价位专业市场。

以打造低价位居家软装专业市场为目标的南汇大东方居家软装城为例,租金价格仅为市区商铺的十分之一,如中山公园地区商铺租金已达12-15元/平方米/日,而大东方居家软装城只有1元/平方米/日不到。较低的租金也使得采购成本大大降低,据悉大东方居家软装城未来将聚集2500家居家类消费商家和上万种产品,人们在那里采购居家类产品的价格则将为市区的三分之一。

目前上海纯做居家软装装饰的市场并不多见。以建材为主的百安居已有意向软装超市转型,明年将开设专门的超市;作为家居用品代表的宜家则把自己的消费群体锁定在月收入3350元以上的阶层。由此,总规模28万平方米的大东方居家软装城欲建立一个与宜家、百安居等中高端消费市场相互补、价位亲民的专业市场,目前一期已建成5万平方米的商业街,二期商业街也在建设当中。

市场人士还指出,根据上海“十一五”规划,在未来几年内,24个区级商业中心、40多个社区商业中心将建成或开始建设,规划的支持使得目前南汇、浦东、松江等一些成长中的外围商圈具有较大上升潜力。同时,投资专业市场需要注意五大方面因素,一是交通条件,二是人口环境,三是产业支撑,四是规划要求,五是竞争能力。此外,专业市场的产品定位,包括价格、品牌、购买人群、企业、市场、商铺特色、商铺大小、价格划分、区域的动静之分等等要素都在考虑范围内。(朱宇琛)