

### 天量天价

素有“楼市风向标”之称的2009“上海之春”房展会吸引参观者近13万人次,创下了历年新高;房展会期间上海商品住宅成交创下2008年以来单日成交最高水平,当周也成为近一年来上海楼市成交最高的一周。

国内最贵住宅纪录再次刷新:位于上海松江区佘山地区楼盘世茂佘山庄园最近成交两单,接连刷新住宅楼盘单个单位的最高成交价纪录。其中一套占地约40亩的别墅,签约成交价格达到2.05亿元。

### 巨量空置

但这一切尚未令楼市的供需结构发生逆转,巨大的商品房库存量依然存在。戴德梁行最新报告显示,上海、北京、广州等全国9大城市目前积压了2006年到2008年建的库存商品住宅约3800万平方米,消化这些库存平均需要9个月时间。

而根据国家统计局的数据,截至去年底,全国商品房空置面积达到1.64亿平方米,同比增长21.8%。

# 楼市春暖花开? 还是昙花一现?

早春三月,经历了持续寒冬的中国房地产市场,呈现出丝丝缕缕的复苏气息,全国各大城市住宅成交量明显反弹。与此同时,一些城市的房价开始触底反弹,一些楼盘也开始故伎重演,采取“少量多批”推出房源的手法,通过“多次开盘、逐步提价”制造热销甚至抢购气氛。

楼市真的“春暖花开”了?又或者,这只是沉寂了一冬的刚性需求集中释放所带来的短暂“春色”?

新华社“新华视点”记者 徐寿松 姚玉洁 快报记者 李和裕

上海证券报·中国证券网地产频道和搜狐网对购房者相关调查

李荣荣 制图



## 4天近13万人次 房展会参观者创历年新高

素有“楼市风向标”之称的2009“上海之春”房展会日前落幕。为期4天的展会吸引参观者近13万人次,创下了历年新高;现场成交总额为1.2亿元,创造了历史新低。

尽管“看热闹的多,出手的少”,房展会还是给上海楼市带来了真真切切的春日气息。市场机构佑威·楼市通提供的数据显示:房展会带动上海市商品房成交量节节攀升,3月13日至15日,全市商品住宅成交分别达到4万、5.1万、6.74万平方米,创下2008年以来单日成交最高水平,当周也成为近一年来上海楼市成交最高的一周。

上海楼市不过是当下全国楼市的一个缩影。春节后,全国楼市普遍出现了成交大幅反弹的“小阳春”行情。在中国指数研究院重点监测的30个城市中,有24个城市2月份住宅成交面积环比上升,有10个城市环比增幅超过50%。如上海2月份商品住宅成交面积为78.76万平方米,比1月增加61%;先于全国调整的深圳,2月份新房成交

面积为48.84万平方米,环比上升了24.5%,比去年同期更是剧增580%。“春意盎然”同样出现在二手房市场。南京网上房地产统计显示,2月份二手房成交量达4721套,比1月份高出近四成,也创下了2007年6月以来二手房单月成交最高水平。

成交的瞬时回暖令楼市悄然生变。嗅觉灵敏的开发商们对促销的态度和楼盘定价,已发生了耐人寻味的变化。自“拐点论”之后一言一行便备受业界关注的“带头大哥”万科,2月中旬暂停了几乎所有促销活动。上海的一些楼盘开始祭起两三年前楼市火爆时常见的“少量多批”的推盘模式。易居中国分析师薛建雄分析,当前开发商采用“少量多批”一点点推盘,意在“多次开盘、反复提价”。在“上海之春”房展会上,一处名为“中信和平家园”的楼盘罕有地没有给出均价,看房人李姓女士猜测,房产商肯定是有定价的,不标价就是在观察市场反应。如果楼市回暖,房价肯定会水涨船高。

## 单套别墅 2.05亿元 国内最贵住宅纪录再次刷新

记者前日获悉,位于上海松江区佘山地区楼盘世茂佘山庄园最近成交两单,接连刷新住宅楼盘单个单位的最高成交价纪录。

资料显示,世茂佘山庄园位于佘山国家森林度假区,整个规划占地面积1000多亩,分两期开发。

记者获悉,两个单位成交具体时间都在今年年初左右,两套别墅中,其中一个占地约40亩的别墅,签约成交价格达到2.05亿元。另外成交的一处别墅总价为1.55亿元。

两个单位的销售价格全部刷新了国内住宅新盘的价格纪录。

目前为止,国内住宅销售纪录全部由上海楼盘创造。此前被称为中国楼王的是以1.3亿元人民币成交的豪华别墅

上海紫园8号,由嘉城兆业开发的该别墅同样位于上海佘山。而成交单价最高的住宅则是话题楼盘汤臣一品,2006年8月,汤臣一品A栋3701号以1.3亿元成交,成交均价超过13万元/平方米。

记者前日从世茂相关人员处证实了这一成交信息。世茂方面表示,一名海外投资客以2.05亿元买下一套别墅,而另外一套则是由国内人士购得,同样也是从事投资业务,开发商表示无法透露客户具体信息。网上房地产的信息显示,世茂佘山庄园一期已全部售完,二期房源在去年下半年开盘,报价80000元/平方米。其在去年12月以及今年1月、2月均有成交,但无法显示具体某一单位的详细成交记录。 据《东方早报》

## 3800万平方米 消化空置商品房 平均需9个月

“阳春”行情在给开发商带来信心的同时,也给买房人带来了焦虑。赵孟浩在一家媒体工作,我从去年就开始看房,从春天看到冬天,终于等到楼市“拐点”出现。可是降价的房子,不是距离太远,就是价格依然很贵。促销广告噱头十足,好像真的有好大优惠,跑过去一看,完全不是这么回事!

“不管是时间周期还是价格深度,我认为楼市调整还不够充分。”上海易居房地产研究院综合研究部部长杨红旭认为,目前谈楼市回暖尚言之过早。春节后楼市成交量的反弹是合理的,但即使如此,2月份上海商品住宅成交量也仅相当于去年的月均水平,依然偏低。

专业人士认为,2月份全国房地产交易量的回升主要是去年下半年以来冻结了半年多的刚性住房需求集中释放所致。

中国房地产指数研究院副院长陈晟向记者表示,从2月份上海楼市的成交结构看,配套商品房成交占了三成,单价在1万元以下的商品房占66.7%,单价在7000元以下的商品房占44.7%。这表明,当前市场的主流需求还是自住需求,而自住需求在任何时候都存在。

记者从房产中介了解到,近一个月以来,婚房的交易出现井喷情况,一些刚性需求开始择机入市。在“上海之春”房展会现场,多家开发商也在刚性需求上做文章,瞄准工作不久、准备结婚的新人,力推“中小户型、低总价、近轨道交通”的楼盘。

但这一切尚未令楼市的供需结构发生逆转,巨大的商品房库存量依然存在。

戴德梁行最新报告显示,上海、北京、广州等全国9大城市目前积压了2006年到2008年建的库存商品住宅约3800万平方米,消化这些库存平均需要9个月时间。而根据国家统计局的数据,截至去年底,全国商品房空置面积达到1.64亿平方米,同比增长21.8%。

## 开发商 跨行企业楼盘保本就卖

房地产行业的利润曾经高得令人眼红,有点钱的企业、商人都想插上一脚,捞上一把。于是不光是做建材的,连八竿子打不着的做航天的、做服装的都把钞票往房地产上扔。但在金融风暴来袭的情况下,这些企业却面临着腹背受困的窘境。

相对于那些专业从事房地产开发的企业,部分跨行从事房地产开发的企业在当前受到了更大的资金压力。“一方面,在金融危机下其主营业务受到了极大的冲击;另一方面,房地产市场的长期低迷使得资金无法快速回笼。”克而瑞(中国)首席研究员陈啸天分析。

在这样的情况下,此类企业采取快速回笼资金战略。如重庆隆鑫对旗下隆鑫国际、骏逸第一江岸、隆鑫花漾湖、隆鑫花漾四季4个重庆楼盘全部打出7.6折的优惠;雅戈尔在去年下半年

对旗下宁波的3个楼盘进行了大幅调价:锦绣东城9.5折,湖景花园9.6折,都市丽湾差不多9折。

好在降价行为带动了销售。其实,越来越多的跨界企业似乎开始萌生退意,逐步缩小房地产业务比例,由此出现大幅降价抛售楼盘的现象,部分项目降价幅度甚至达到三成以上,已超过或接近项目成本。“陈啸天还介绍。

根据目前已公布的部分房地产上市公司2008年年报的情况,现金流全体缩水、经营现金流多为负数等已基本揭示出开发商的资金现状。陈啸天近期就对国内几家销售额百亿元的房地产企业2009年的现金流情况进行了分析,具备资金问题的不在少数。

除了保持融资渠道的通畅外,业内人士对于开发商维护现金流的一大建议就是降价促销。

## 私募基金 跃跃欲试“抄底”楼市

你有朋友想借钱吗? 借钱?你指开发商吗?

不是不是,我这开发商一大堆,我是指有没有什么人或企业想“借出”钱,投资在房地产上。

在一次房地产融资实务交流会上,一位投资管理公司的总经理王先生这样问记者。

按照王先生的意思,像他们这些做私募的,一方面代理一些海外基金做国内投资,同时也需要其他类型的投资人,只是由于去年房地产市场不景气,敢投这个行业的越来越少。不过记者也了解到,眼看房地产市场似乎“触底”之日不远,而房企眼下的资金缺口仍未缓解,这也为私募基金创造了投资机会。

而从这些私募的兴趣来看,取向倒并不一致。有的还是乐于投资住宅项目,如已主导外资基金投资了6个中国房地产项目的马雨婷就

表示,从股权投资考虑,他们还是更愿意选择长三角二三线城市的项目,但要在中心区域并以住宅为主,规模最好在10万平方米以上,地价要低于周边同类项目的地价,且为净地。

“我们则不同,”上海盛联投资管理有限公司董事总经理李颖则表示,“我们更关注一线城市的商业项目,无论是新项目还是协助拿地都可以……”

至于股权投资的退出模式,马雨婷进一步介绍,一种是固定收益,比如投2年,25%-30%的回报率;另一种是优先分配,同股同权,就是私募的收益根据股权比例来分配,所以回报率高低不定。不过基金往往追求尽早出货,如销售率在70%-80%时就让开发商回购股权,达90%时便提前退出,因此私募的加入主要还是为开发商解决资本金的问题。

### 专家声音

## 楼市回春尚需 除痼疾、调基础

知名专业房地产代理有限公司上海新联康的“掌门人”周小丽在上海从业已有十多年。她表示,现在楼市销量确实在回升,但她担心,这种回升能否持续?

房地产作为国民经济的先导性行业,其走势离不开宏观经济基本面。当下,全球经济形势继续恶化,世界银行和IMF近期均预计全球经济今年将出现负增长。经济学家认为,两大机构双双下调预测,意味着二战后全球经济有可能首次陷入整体性衰退。

与悲观的全球经济相比,中国1至2月份的宏观数据则是喜忧参半。货币发行与信贷数据继续朝着预期增长,投资同比与环比增速同时加快,好于市场预期,但重点有效指标仍然透露寒意:第二产业固定资产投资增速比城镇固定资产投资增速更能反映经济运行趋势,而其目前仍然处于下行趋势;进出口总值同比下降27.2%,这已是连续第四个月下降;2月份,CPI、PPI双陷负增长,经济低迷态势尚难一时改变。

经济学家认为,今年前两个月个人所得税增速比去年回落8.7个百分点,居民收入预期下降将进一步制约未来消费扩张,未来消费启动仍很艰辛。

在此大背景下,广东省房地产业协会会长蔡穗声认为,房地产政策取向的着眼点与归结点应是刺激市场消费,维持开发投资规模。刺激消费与维持投资规模是相辅相成、互为条件的。

如何刺激楼市消费?蔡穗声认为,近年宏观调控出台了诸多限制住宅消费的政策,如二套房贷政策、二手房交易税收政策、境外人士购房限制政策等,都应予以改变,此外还要考虑新的鼓励消费政策。

而中原地产研究中心研究总监陶琦则认为,高房价导致高存量,降价是市场博弈的必然结果,在目前价格偏高、存量较大的城市,开发商应该多考虑降价手段,以实现销售。

中国房地产指数研究院在2009“上海之春”房展会期间对购房者所做调查显示,以往考虑较多的楼盘景观、学区等附加值,已经被价格优势所替代。在同类型的楼盘中,价格是否足够低,已经成为购房者选择开发商品牌的唯一标识。”中国房地产指数研究院副院长陈晟说。