

成都热钱纷纷盯住写字楼

住宅不敢碰、商铺一铺难求”，受楼市调控影响，今年的成都写字楼市场迎来一个火热的夏季。但对于多数投资者而言，写字楼是一个陌生的领域，如何才能保证自己投资的安全，成为眼下困扰投资者最大的难题。据城南某甲级写字楼销售数据显示，约六成购房者属初次置业，投资行为上具有很大的盲目性。

告别住宅投资 我的余钱何去何从？

如果有人问38岁的成都人孙建，天下何事最难？他的回答肯定是两个字“花钱”。作为一个成功的商人，孙建从来没想到自己

居然会遭遇“端起猪肉头，找不到菩萨拜”的尴尬——怀揣1000多万现金欲投资写字楼，徘徊一个多月，愣是没找到花钱的机会。“不懂行啊，上千万的生意哪个敢随便下手哦。”孙说。

在从事小商品批发行业的孙先生眼中，任何投资品都比不上房产更能带来稳定而可观的收益。作为一个资深的炒房客，住宅投资曾为他带来了丰厚的收益，但今年一场突如其来的楼市调控让他损失惨重，几乎金盆洗手。“现在二手房根本走不动，我一套南三环的房子，在中介都挂了2个月了，连个问的人都没有。”孙透露，由于对后市的悲观，他最近割肉出手了2套房子，都是今年初才盘下的，净亏6多万元，“反

年内我都不想再碰住宅产品了。”

进入5月之后，经济环境的变化让他改变了初衷，“现在到超市，随便买点东西就超过100元。就连小菜的单价都没有2元以下的。”在通胀预期的压力下，孙建很迷茫，自己辛苦挣来的钱，应该如何实现保值增值？对于他这种连K线图都看不懂的门外汉来说，股市技术含量太高，不敢涉足；黄金看似保值，但国际金价仅去年就涨了40%，连索罗斯都高呼有泡沫，他更不敢入市。住宅不敢碰、商铺一铺难求，能够操作的，就只有写字楼了！

租金收益相差三倍 当房东不如做“楼主”

“当时要是买写字楼就好了，收益比至少是住宅的三倍！”与被追转向的孙建不同，他的朋友齐伟早在一年多以前就已开始关注成都的写字楼市场。

当时，初次涉足房产投资的齐先生曾面临着一个选择：是购买电梯公寓当“房东”，还是投资写字楼当“楼主”。因为在考察了成都多个区域的房产市场后，他发现，写字楼价格和住宅价格存在一个奇怪的“倒挂现象”，即使是市中心区域的甲级写字楼，在售价上依然不敌周边的电梯公寓项目，但在租金收益上却明显高于后者。

在犹豫了好几天后，2009年6月，齐伟还是将赌注下到了当时还在高歌猛进的住宅类产业上，前后

花费200多万元在西延线附近购买了3套90余平方米的住宅。

但随着二手房市场的疲软，齐先生被迫考虑打一场持久战，将手中的房子先租出去，静待市场回暖。但真正当上包租公，齐先生后悔了。他算了笔账。自己买的两室一厅住宅，每套每月能租1700元左右，相当于每平方米每月20元左右，还要给房客配上家电、床等用品。而如果自己当初用这笔钱投资市中心的甲级写字楼，每月每平方米的租金至少可达60元到80元，租金收益相差三倍。而且，写字楼的租赁合同一签三至五年，还是租给公司的，很省心。但住宅一般最多签一年，是租给个人的，相对要费心些。

(摘自《四川在线》)

低收入人群的购房意愿应该如何满足

2010年4-5月，国家统计局北京调查总队在全市开展了北京城镇居民住房需求及满意情况调查。调查显示，72.8%的家庭已经拥有了住房，但仍有45.8%的家庭准备买房，其中22.0%的家庭计划在近五年内购房，54.2%的家庭不打算购房。更加重要的是：有购房意愿的人家庭中，36.9%户均收入在4万元以下，26.4%户均收入在6万以下，另有16.4%和11.5%的家庭户均收入分别在8万与10万以下，仅有9%有购房意愿的家庭年收入在10万元以上。拿到这样的统计数据，相信任何一个人都可以得出这样的结论：目前购房需求主要集中在中低收入人群。即便收入统计准确程度存疑，结论的总体偏差也不会太大。

依据上述结论可继续推导：对于家庭年收入在10万元以下的群体而言，在北京这类国际性大都市中，要想将购房意愿转化为现实，只有有限的解决方案：一是把商品住宅价格降低到他们可支付的水平；二是政府大量提供诸如经济适用房、限价房之类有准入限制的住房。两者都是现在政府正在通过宏观调控，期望达成的目标。可惜，宏观调控已经好多年了，北京商品房平均房价从七八千升到了两万，四环更全面已经超过三万。商品房价格距离低收入人群渐行渐远。即便是一个90平方米以下的小户型，也需要差不多一百七八十万。月供比收入高一大大块，若想将其拉回到可承受范围，不是简单的降30%的问题，恐怕拦腰一刀都不够。很明显，这是一个不可能完成的任务。

至于政府大量提供经济适用房与限价商品房，原有的制度设计在收入水平上正好对应上述具有实际购房需求的家庭。不过，现在限价商品房在相对偏远的区域也已经上万，甚至达到一万五千以上。其价格已经远离了年收入低于十万家庭的实际支付能力，此类住宅只是平抑房价的工具，已经没有了最初制度设计时隐含的“保障”功能。

至此，或许您可以得出一个结论，经济适用房是满足低收入人群购房意愿的主要手段。这个结论虽然明显，但仍存巨大的可执行性疑问。众所周知，经济适用房对于土地财政之影响使其在地方政府层面不可能受到欢迎；同时由于经济适用房在制度设计上存在巨大的弊病，导致大量特权人士借经济适用房牟取暴利。虽然北京已经开始对经济适用房上市的利益分配进行调整，恐怕也挡不住通过“阴阳合同”之类的方式，经济适用房为其业主带来的巨大收益。所以说，经济适用房制度不进行彻底变革，矛盾只能是积重难返。

通过上述分析，相信大家可以看出一个事实：对于中低收入人群而言，在北京这样的国际化大都市中，想要通过调节商品房价格的方式满足其购房需求，是天方夜谭。最终的结果只能是让有钱人以更便宜的价格购入房产。由此引出我们最后一个结论：单纯依靠购买方式解决中低收入人群居住问题不可能，而完全满足中低收入人群置业需求更不现实。中低收入人群中的绝大多数应该通过住房租赁市场与租赁型保障性住房解决居住问题。这个结论虽然有些残酷，但面对现实才能真正解决问题。需要挑战的主要是观念而非市场。

(摘自《网易博客》姜炜/文)

房价还有下降空间 开发商恐难“赌未来”

国务院“新国十条”出台以来，中国主要城市住房成交量锐减，但房价虽然涨幅环比有所回落，同比仍呈现快速上涨态势。近来，北京、上海等为全国瞩目的一线城市楼市出现高度僵持，市场各方都在等待楼市下行趋势的反转点，关注政策的走向。国土资源部部长徐绍史7月4日在大连全国国土资源厅局长座谈会期间表示，“再过一两个月左右房地产市场可能会面临全面调整，房价会有所下降，但下降到什么程度不好说。”这成为期待中的人们听到的官方要让房价下降作出的最明确的表态。

很多人注意到，即使此轮被称为“最严厉”的调控，政府方面此前也只提出“遏制部分城市房价过快上涨的势头”，如今当听到“房价下降”的预期，人们感到欢欣鼓舞。有业内人士分析，楼市连续多年几经调控却几度“恶性反弹”，疯狂上涨的房价不但影响到中国经济的发展，而且已经威胁到政府的执政信誉。国土部方面的态度表明，中央对楼市的调控力度还将继续加大。而此轮调控将剑指正在“赌未来”的开发商。

由于开发商眼下不缺钱，继续拿地，有盘能开却不开。据21世纪不动产监测，5月底，业内曾预计北京将有37个楼盘开盘。但一个月过去，实际上有多个楼盘没如期开盘。截至6月28日，上海原定6月计划开盘的61个楼盘中，也仅有20个楼盘如期开盘。这种现象在其他一线城市普遍存在。

21世纪不动产集团市场总监林蕾分析，从目前情况来看，现有中央政府调控政策放松的可能性为零，只是地方政府执行的力度有所不同。北京市限购每户只能新购一套房的政策虽然是“暂定”，但执行的期限至少会延续到今年年底。上海传说中的实施细则仍未出台，但从深圳的情况看，即使上海不借鉴北京的限购做法，至少对二套和三套房的信贷限制政策是必须执行的。可供地方政府弹性执行的，是土地出让数量和节奏。而新出台的政策的杀伤力肯定要大得多。

目前楼市存量房很多，关键是房价居高。数据统计显示，截至7月4日，北京商品房库存首次突破9万套。如果按照6月份住宅总销售量4961套计算，目前的商品房库存即使不新增，已可供销售一年半。与此同时，2009年下半年来大量的土地供应将在最近形成房源供给，商品房的供量在继续加大。业内人士认为，本次宏观调控不可能出现2008年曾经出现的半途而废的情况，在更大力度调控的压力下，开发商已经面临用价格换销量的选择，楼市价格出现实质性的下调已可期待。但依然处于高位的房价在下半年很难完全调整到位。

(摘自《中华工商时报》陆昀/文)

房地产信托融资成本飙升 开发商饮鸩止渴

近来有传言称，银监会电话通知各省银监局，要求信托公司全面暂停银信合作业务。分析人士表示，如果属实，这将是银信合作业务推出以来遭遇的最严厉政策调整。

房地产信托急剧膨胀

在众多开发商的追捧之下，今年上半年的集合信托产品规模急剧膨胀，资金投向大部分集中在房地产领域。

数据显示，今年上半年，房地产信托产品成立规模超过350亿元，已经超过去年全年23亿元。如果按上半年这种趋势推断，2010年全年的房地产信托产品不论是在数量上还是在规模上将远超2009年。

银监会曾在今年3月份发文警示了房地产信托业务的风险，对投资人资格、优先和劣后受益权配比比例、房地产项目的资本金、“四证”、开发前景等提出了明确的监管要求，但是依然难抑开

发商发行房地产信托产品的迫切心情。

江苏银监局一位官员对中国证券报记者表示：“本以为受到房地产信贷严厉调控的影响，房地产信托产品数量和规模会出现下滑，但是实际结果与预期相悖。”

信托公司“坐地收钱”

“由于融资成本高，开发商不到万不得已是不愿意找信托公司的，现在这么多开发商都忍痛来做房地产信托产品，产品收益率肯定会不断攀升。”某地产商H君信誓旦旦地表示。

据H君介绍，如果年预期收益率为10%左右，那么项目公司从信托公司融资总成本一般要占到融资总金额的20%左右。这就意味着项目收益率至少要超过20%，开发商才有钱赚，如果是房地产项目还要再加上其他的一些“灰色成本”，项目的收益率就要更高。

上述江苏银监局官员表示，



在当下房屋成交低迷的情况下，开发商还敢于大规模地从信托公司高成本融资，如果不是最后的疯狂，那就是房地产行业实在是暴利。

对于房地产信托产品的风险，H君表示目前还处于可控范围内。据H君介绍，他们公司现在做的产品基本都要求项目方全额抵押，比如融资额是10亿元的项目，要求项目方的地块估值是20亿元以上，然后打五折进行抵押。同时银监会对项目方的自有资金比例也有要求。

监管尚未收紧

(摘自《中国证券报》朱宇/文)

专业市场：投资者空前热情 “纯炒家”恐成“蛀虫”

“几个标准摊位，几天内就一抢而空！”近日，成都某专业市场刚一入市便遭遇投资者空前热情，对此火热的投资场面很多专业人士却表示隐忧，认为在如此火爆的销售场面下难免会涌入大量的“纯炒家”，影响了招商效果，有些还会出现开业时到处都出现转铺的消息，直接导致了市场开业缺乏商机人气，影响了市场后期的经营，他们有点像“蛀虫”一样，将商铺的营养吸空，这非常不利于专业市场的后期运作。

专业市场火爆后面有隐忧

眼下，面临国家对住宅市场的新一轮政策调控，专业市场迎来了更多商机。投资者张先生发现，国家这次与住宅投资客较上了劲，仿佛达不到降价目的绝不罢休，一线城市房价下降的每条消息，让张先生不断绷紧神经。经过几个难眠之夜的思考后，他

决定抛出手中几套住宅，腾出资金转向专业市场。几天前，张先生相中了城北一新建的专业市场，并如愿以偿地买到一口岸非常“黄金”的铺子，“现在我就坐等一年、两年后行情上涨，获取差价了。”面对记者采访时，张的言语中表露出仿佛手到赚了大把钞票一样。

记者调查发现，受新政影响，成都专业市场和写字楼一样火。面对纷至沓来的投资客，市场方虽然开始提高了准入门槛，但大量的专业市场面对投资者的狂热时，就开始显得非常不能自己，纷纷抛出商铺单位吸引投资者。对此，一位业内人士分析道，如果前期售卖中很多都是炒家，后期的经营就会出现困难，因为炒家的进入，并不具备经营的能力，都是在商铺价格上涨后就直接倒手专卖，赚取差价，就像是蛀虫一样，将商铺的价值“营养”吸空后，就抛给下家，再转战其他专业市场。



商铺投资 既卖爱家更要卖行家

具有极高投资回报率的专业市场确实吸引了不少投资者进入，谈到投资专业市场的收益，西南印刷物资交易中心总经理胡蓉算了笔账：一般专业市场的商铺可在10-20年收回投资，最短的甚至只需要5-7年。值得注意的是，从投资的角度，专业市场的投资和住宅有些不同点，如这种投资犹如买股票，需要把握行情的上升趋势，获取的是买卖之间的溢价空间，而专业市场则非常明显的是高额租金回报加上溢价空间。所以很多专业市

场对纯投资者都要设定一些门槛。

成都华茂家纺产业园总监胡晓告诉记者，作为市场运营者，他们的理念是“做熟不做生”。公司招商时，已提出限制非行业人士进入的比例。尽管一些投资客对我们市场热情程度很高，由于他们非专业性特点，如果大量进入，无疑会影响市场的发展。胡主张将投资客进入市场比例锁定在不超过10%。他认为，只有限制投资客比例，才能保证市场可持续发展。元瑞实业总经理刘洪同样认为，他们的营销宗旨同样是“卖熟不卖生”。

成都中铁运龙物流有限公司营销总监肖伟认为，成都专业市场将会出现更多的创新营销模式，趋势就是开发商自己“持有”进行发展，而那种割裂销售的专业市场以后将会越来越少，而开发商“持有”的商业地产将更具可持续发展性。

(摘自《华西都市报》)

楼市口水战为何总是鸡一嘴鸭一嘴

住建部终于提出要以城市住房信息系统建设为重点、以房屋登记数据为基础，建立部、省、市三级住房信息系统网络和基础数据库，全面掌握个人住房的基础信息及动态变化。当然这也不是住建部第一次提出这样的要求。

其实，房地产业不是数据太少，而是数据太多。光官方层面就有好几种数据，这些数据之间往往没有什么可比性，有时甚至相去甚远。不少数据还是开发商自愿申报的，其准确性如何自不待言。至于民间的数据更是多如牛毛，打架已是家常便饭。尽管数据并不准确，但并不妨碍大家各取所需，混淆视

听。业内人士对这些数据大都心知肚明，但圈外人士无从选择，只能听之任之。相互矛盾的数据已经成为房市口水战必不可少的子弹。

这些数据之所以出笼，除了各自利益之所在，也与没有一个权威的数据有关。在什么都与数字化有关的今天，没有一个权威的房地产数据，不仅使得争论各方缺少了讨论问题的基础，而且，也在很大程度上影响了国家的政策制定，这也是多年来房地产市场总在调控与刺激之间摇摆来去的一个很重要的原因。换言之，很多政策实际都缺少科学依据，大都凭感觉行事。如何解决这一难题？据说，此

前，商业银行核实二套房贷，是由借款人自己申请或委托银行，请当地房产部门出具书面资料，证明借款人的实际住房信息。这样核实二套房简直与儿戏无异。银行正想办法摆脱二套房限制将款贷出去，买房子为证明自己不是二套房主已不惜假离婚，房管部门要查清此人有几套房，不把登记信息翻个底儿朝天是做不到的，此时，你让他自己去找人弄一个不利于己的证明，还有多大的可能性？合伙作假倒有很大的可能。正因为政策没有建立在科学依据之上，所以很多政策要么无疾而终，要么刚有政策，就有对策，或者，真正落实不等个十年八年基本没戏。

就像物业税，法律已经实施，但如果如果没有完备详细的房屋等主要不动产信息，物业税岂不成了空中楼阁？最近关于房产税的争论是又一个很好的例证，很多时候，政策往往凌驾于法律之上，也常常凌驾于事实之上，政府部门带头在不修改法律的情况下玩擦边球，诚所谓上梁不正下梁歪；同样在并不掌握房屋登记信息等事实基础的时候，就想强行上马房产税，显然会陷政策于很不严肃的尴尬境地；也进一步显示，房产税不是为了行业长远发展和公平正义，而只是为了抑制房价这一头痛医头、脚痛医脚政策的机会主义特性来。

这次，住建部说要到2010年底，在全国各省(区、市)基本建立起房屋登记信息系统，抓住了要害，但愿住建部能够说到做到，排除各种障碍，把信息搞准确了，同时把所有信息都收集上来，下一步再把如何公开利用这些信息制订出详细的规定来。更进一步，如果能把房地产领域的所有信息，如销售信息、土地储备信息、开发商信息、房价信息等等都能建立起完整可信的信息系统，将来的房地产市场监管，政策调控也许就会有的放矢多了，房地产市场上的论争也就不会鸡一嘴鸭一嘴了。

(摘自《中华工商时报》陈雪根/文)