

■特别报道

# 购房入户的天津样本

□本报记者 蔡宗琦 天津报道

“一向紧跟北京楼市趋势的天津终于超前了一把！”今年2月4日,天津紧随重庆,成为第二家放宽购房入户标准的直辖市,一位天津业内人士在网上颇有些兴奋的如此表示。

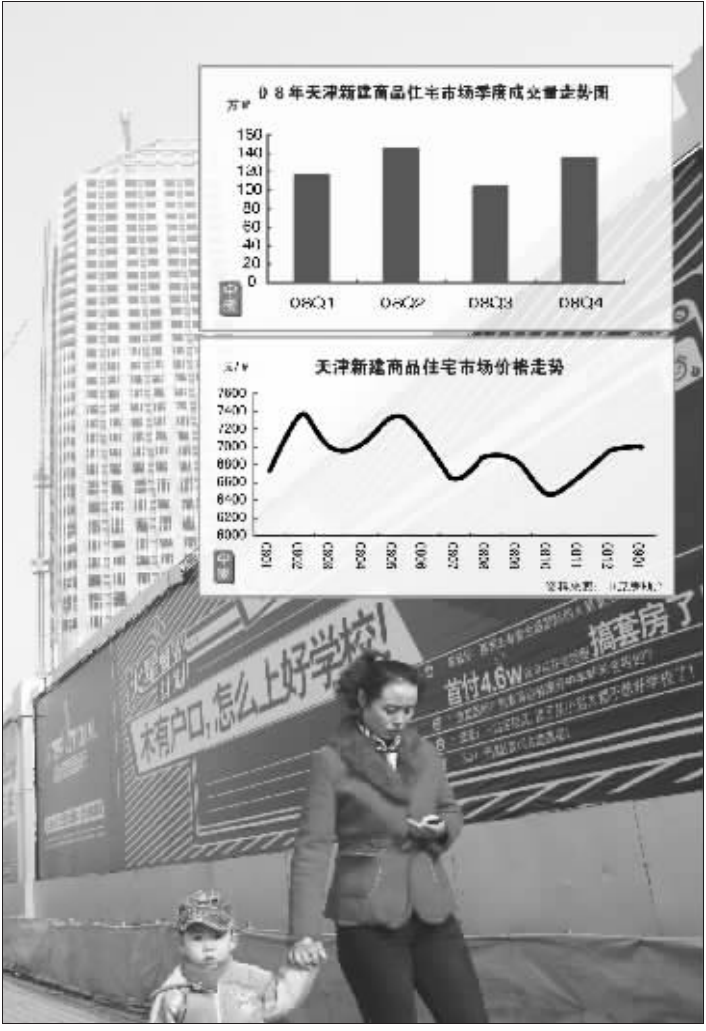
值得关注的是,在天津市的落户标准中,入户仅与“新房”挂钩,二手房买卖并未在落户范围之内。有人认为天津政府推出此项政策仅仅针对开发企业,与中央降低交易环节税费、鼓励自住性需求的意愿相悖,提出“不恰当的户籍制度拯救不合理的房地产市场是以毒攻毒。”购房入户政策效果如何?从天津市的购房入户政策执行中或可一窥端倪。

## 买房换户口

在房地产政策方面,地方政府常常走在中央前面。2月4日,天津市正式执行蓝印户口购房款新标准:申办天津蓝印户口的标准由原来统一价100万元相应降低,新规定中,市内六区、塘沽区(含开发区、保税区)购房入户标准下调为80万元;环城四区和汉沽区、大港区为60万元;宝坻区、武清区和三县为40万元。

而在此前已有不少城市推出相似政策,2008年12月12日,成都市率先实施购房落户新政。2009年1月19日,武汉市发布购房落户新政的细则,对购房范围、落户条件、新旧政策适用的界定等问题进行了明确。2009年1月20日,直辖市重庆也出台政策,规定重庆新购房产,在主城区购买建筑面积90平米以上商品房,可将户口迁入主城区。

并视为与“购房退税”相提并论的救市大手笔,“购房入户”政策也并非新事物。仅以天津市场为例,早在1994年就推出了购房申办蓝印户口的规定,标准为市区30万、环城四区



从目前有关数据看,购房入户政策暂未对市场产生明显影响。  
蔡宗琦/摄 制图/王力

20万以及郊县8万元,每年大约办理10000个蓝印户口;直到2007年4月1日,申办蓝印户口购房款由原来的标准统一提升为100万元。调整后至今,约有5000人办理了蓝印户口。

尽管政府并未直接将上述政策与挽救低迷的房地产市场联系起来,但市场普遍将此举措看作托市行为,焦点房地产网的网络调查显示,81%参加调查的网民都认为放宽蓝印户口政策是政府的救市行为。门槛降低后,仅有28%的网民选择“会在此时购房”,而60%的人表示,该政策

“会在短时间内产生一定的刺激作用,但效果不明显”。

## 开发商急促销牌

政策甫一推出,就有尚在预售的项目在推广上跟进,位于南开中学等名校云集的老城厢区域的金盛国际小区外竖立着偌大的广告牌,上面用吸引年轻人的网络用语写着:“没有户口,怎么上好学校!首付4.6万,就可以在老城厢搞套房了!”

为了招来关注蓝印户口的客户,更有开发商不惜多出成本。中国证券报记者以购房者

身份在某项目售楼处咨询时,销售人员表示该项目剩下的都是小户型,总房款最高的不足80万元,并不符合城六区落户标准。但话锋一转,促销员又表示,“我们现在最大的户型是82.14平米,每平米9100元,总价75万元左右。如果您想入户我们可以在做合同时写上总价80万元,前几天我们刚这样接过一个单,但您要为5万元的差价多交大约1000元的税费,因为如果不这样做,我们要多交上千元的税费。”

尽管政府和开发商“两头热”,不少还没有自住需求的“津漂”却并不着急。秦妮2007年专科毕业后留在天津一家设计公司工作,“我也没有天津户口,但是政策已经放宽,现在买和末来买都可以落户,我会等到结婚的时候再买房”。

在位于天津和平区的同方瞰和平项目售楼处,中国证券报记者遇上一位着急打电话和家人商量的中年购房者,她表示孩子已经高二,虽然家里并不缺房子住,但为了在高考前让孩子成为“天津人”不得不开着车到处看房,“购房入户标准降低的新闻我看到了,但是减少20万对于我们来说没什么本质影响,就算入户线还是100万,借钱贷款我们也得买一套房子”。

## 短期效应难以显现

“我们没有感受到购房入户政策带来的影响,也许政策刚刚公布,市场效应还没有显现出来”,天津中原地产物业顾问公司三级市场部高级经理韩波的经历验证了上述观点,他告诉中国证券报记者,自购房入户标准放宽以来,节后一周内接到了5位客户关于落户的咨询,相比标准放宽前的频率并未有明显提升。

“绝大部分客户都是为了孩子上学才购房入户”,韩波认为,作为直辖市,天津籍学生在

高考时可以享受更多优惠。“以前天津的购房入户标准是100万元,不少客户就卡着线买房子,我就做过102万这个价位的单子,客户没有自住需求再把房子转租出去”。韩波认为,对购房人影响最大的政策有三类:一是减免税费,二是降低首付,三是房贷七折优惠。从执行效果来看,“购房入户”尚无法与之相比。

“未来持续很长时间内,这个政策会增强购房意愿,但作用有限”,中原地产(天津)投资顾问部总监高飞表示,在诸多利好因素累积作用下,春节后天津的成交有突破,十天内累计成交20万平方米左右。“但天津的住房需求以本地需求为主,我们统计发现外地购房比例在20%左右,而且市场对政策的消化还需要3个月左右的时间,短期内效果难以显现。”

“这个政策肯定会奏效”,北京师范大学房地产研究中心主任董藩表示支持这一政策的推出,他认为“这一轮政策刚刚推出来,我想它要发挥作用,可能要一两个月之后。因为关注这些城市的,更主要是外省市的人。他们要来到这里,需要有个决策的过程,有一个看房的时间,我想两三个月之后马上见效”。

尽管众说纷纭,但在政策执行过程中,业内人士普遍认为,“购房入户”政策执行起来难以达到预期效果:有自住需求和购房实力的客户无论政策是否出台均会成为购房大军中的一员;而没有自主需求,仅仅为了户口买房的购房者早晚会将房产作为投资,进而推动“炒房”行为;从长期来看,户籍制度作为一项不合理的制度作用只会逐步淡化,潜在的外来购房人也不会马上下手买房,短期内需求无法激发。所以,最终来看“购房入户”政策只会带来城市社会福利压力增加,这也是为什么上个世纪各大城市推出的相关政策最终废止的原因所在。

# 珠三角楼市或酝酿弃价保量

## 政府拟干预市场去库存化

□本报记者 万晶 深圳报道

深圳楼市的降价还远远没有结束。春节后,位于深圳市龙岗区的龙翔花园推出了4980元/平方米的超低价,购房还送4至7万元装修款。同区域楼盘在2月9日至15日一周的成交均价为7834元/平方米。据悉,这也是目前深圳在售楼盘中出现的最低价。

## 起售价再创新低

中国证券报记者近日注意到,位于深圳关外龙岗区的龙翔花园开始尾盘销售,起价4980元/平方米,均价5400元/平方米。据了解,该楼盘去年上半年单价还在8000元以上,虽然曾经推出买房送相当于一折首付的装修款,但随后被国土局叫停。

和龙翔花园一样,深圳许多楼盘再次打出降价牌,争先恐后多销快跑。龙岗区布吉的华浩源四期景园也大幅降价,目前销售价格为起价5980元/平方米,而该楼盘在2008年国庆黄金周的促销价也在6300元/平方米以上。国家发改委深圳分局发布的调查显示,今年1月深圳以16.5%的同比降幅领跌全国。

据悉,目前深圳在售楼盘都在推出打折、送装修、老客户带新客户有礼等促销内容,甚至有不少开发商使出送境外旅游、减免长达5年以上物业管理费等手段来吸引购房者。国信证券房地产行业分析师方焱认为,4980元/平方米的“超低价”没有太大意义,龙岗区离深圳中心远,四五千元的价格很正正常。方焱表示,开发商的促销

效果暂时不会特别明显,消费信心的恢复不会那么快。

深圳众厦地产品牌总监林晓华表示,龙翔花园“只是个案”,因为去年曾有中海康城国际打出类似促销起价,或许这只是开发商一种炒作噱头。对于深圳1月房价同比领跌全国,林晓华认为,这是因为关外楼盘占成交多数,因而拉低了深圳整体房价。深圳房价去年波动较大,因此今年同比看来也有所波动,但价格将逐渐稳定。

## 库存和外围市场困扰楼市

目前困扰珠三角楼市的主要是两个原因,其一是库存量大,不仅是房屋大量空置,积压在开发商手上的土地也考验着资金链;其二是外围市场没有好转迹象,尤其是香港房地产市场还在持续低迷,影响到投资信心。

中国指数研究院最新数据显示,上周深圳库存可售面积为55239套,面积约为568.41万平方米。这一数据比两个月前高盛报告中的650万平方米已经有了约一成的回落。但是按照上周深圳日均成交169套/1.57万平方米计算,就算没有新增可售面积,目前的存量也需要一年左右才能消化。

戴德梁行的报告相对乐观,北京、广州、深圳、上海四大一线城市由于自2007年10月较早地步入调整,近期市场运行得到了成交量的有力支撑,较好地消化了部分库存,预计未来库存消化的时间为6-7个月左右。

土地存量方面,1998-2008年的十年间,全国范围内用于房地产开发的土地购

置面积达到31.3亿平方米,截至2008年底,全国土地开发量则仅为19.4亿平方米,仍有近40%的土地滞压于发展商手中。瑞银亚洲房地产研究部联席主管王震宇估计,市场上所沉淀的土地约近10亿平方米,其中凡是为2007年购入的土地大都因为价格过高而存在风险。这种积压下来的高库存状况以及大量土地滞压状况,威胁着房地产业的资金链条。

香港房地产市场持续低迷,出现了自2003年第四季度以来首次年度租金下跌。据世邦魏理仕最新数据,去年第四季度香港写字楼、商铺、豪宅价值均大幅缩水,港岛区豪宅物业的整体价格按季下跌35.4%。香港港岛区的写字楼平均租金全年亏损10.2%。中环、上环和金钟等传统金融区的租金按季分别下降了21.9%、21.0%和24.5%,空置率也有上升,尖沙咀、中环、铜锣湾和旺角的租金分别下滑了13.6%、6.5%、5.8%和10.3%。

为缓解高库存压力,广东省建设厅厅长房庆方日前表示,广东今年将开展政策性租房制度试点,即政府新建或买房,以低于市场价格租给拆迁户、新参加工作者过渡群体,预计可以消化部分库存。但业内人士表示,政府的投入对消化库存没有太大的拉动作用,只能给房地产业些许信心。

而万科董事会主席王石近期也表示,去年12月以来的楼市有所反弹,成交量有所放大,这仅仅是房产刚性需求的释放,“反弹并不代表反转,房地产调整远未结束。”

■市场■望

## “限外令”松绑难解销售压力

北京高端住宅沉淀资金达844亿

□本报记者 林 北京报道

今年1月,北京市建委发布十五条促进房地产业健康发展的新政,其中“限外令”解禁,给受政策影响长达两年的高端住宅市场带来不少“暖意”,部分外资购房需求有望受政策利好刺激而重新启动。不过专家也指出,由于目前北京市场存量房源过多、高端项目均价依然处于下行通道,统计显示,北京高端住宅市场沉淀的资金高达844亿,因此高端项目销售压力仍大。

## 高端房源占比达两成

亚豪机构最新的统计数据显,截至2009年2月1日,北京房地产市场销售单价在18000元/平米以上的项目共110个,这些项目已取得预售许可的待售套数累计26483套,待售面积354.4万平方米。同期,北京存量住宅总套数、面积分别为144933套、1880万平方米,高端存量住宅的套数、面积分别占北京总存量二成左右。

数据显示,虽然存量高端住宅的市场占比较低,但由于其较高的销售价格,使得其存量销售额达到了844亿元,而2008年北京完成房地产开发投资仅为1908.7亿元,与之相比,高端住宅市场沉积的资金占到了去年总投资额的44%。

亚豪机构副总经理王英男分析,“限外令”的政策作用导致高端住宅项目的销量大幅下降,高达844亿元的资金沉淀在了高端住宅市场,而没有得到合理的流转、应用,造成了房地产开发投资的效率低下,部分开发完成的高端住宅产品空置,这不仅损伤了相关开发企业的投资收益,加大了经营风险,同时也是对城市稀缺资源的极大浪费。

110个单价在18000元/平米以上的在售高端住宅项目中公寓项目70个、别墅项目28个、住宅项目12个,分别占总在售项

目的64%、25%、11%。由此可以看出,在这些高端住宅项目中,公寓类项目成为了供应的主体。

## 销售压力仍大

华高莱斯一位分析师指出,京城在售的高端住宅项目呈现了明显环线 and 区域差异。二环内及五环外存量高端项目共有的特点是项目数量少、户型大、销售率低,而二环至五环区域成为了公寓类项目的重点供应区域。

统计显示,二环内及五环外仅10个存量公寓项目,占总供应项目的14%,套均面积多在200平米以上,项目平均销售率仅为27%。二环内项目售价较高,开盘均价31375元/平米,而五环外项目售价较低,仅为22250元/平米。

与二环内及五环外项目明显不同,二环至五环区域共有60个项目在售,占总供应量的86%,分布在朝阳和海淀两大城区。二环至五环公寓项目销售率为34%,超出二环内及五环外项目7个百分点,但存量套数高达15935套,各项目间面临着较大的销售和竞争压力。

业内人士分析,高档公寓类项目的销售情况与其定位及商圈的密集度息息相关。比如在奥运效应的带动下许多高档公寓类项目销售较为理想。此外,像燕莎商圈、CBD区域等,都具有较大的吸引力。但是在国际经济危机及国内严峻的市场环境下,不少项目面临的销售压力依然非常巨大,开发商要积极应对市场变化,才能有所突破。

不过21世纪不动产分析师孟奇指出,“限外令”的松绑,有助于开发高端住宅产品的企业加快消化存量,特别是位于中心城区,如CBD板块、亚奥板块等核心商务位置的优质项目,产品附加值较高,本身市场需求就较为旺盛,“限外令”的解禁更增加了这类项目的需求客群,有助于沉淀资金的消化和再利用。

## 上海:商品住宅成交增8成

### 房价僵局待突破

□本报记者 王进 上海报道

房价未见大幅深调

进入2月第二周后的上海楼市,行情主基调继续沿着两条线在发展:一方面,各楼盘持续以各种“隐性”降价方式促销,并大作“情人节”、“婚房”的营销文章;另一方面,商品住宅成交量虽然在稳步回升,但全市成交均价并未出现明显的下跌。根据佑威楼市信息系统提供的数据显示,上周(2月9日-2月15日)上海市商品住宅成交面积为18.33万平方米,相比前周增加了80%;全市商品住宅成交均价为12454元/平方米,相比前周略微下跌2%。

## 成交大增的真实原因

“易贸资讯”分析师告诉中国证券报记者,上海这次成交量环比的突然放大,是因为此前数周因春节因素导致成交量一直维持在较低水平所致,目前不过是恢复到去年新政后的水平,是在较低基数上形成的恢复性上涨。因此并不代表上海楼市彻底回暖。与上周商品住宅成交面积“18万平方米”的数据相比,2008年11月,上海商品住宅平均周成交量为17.7万平方米,12月新政出台后平均周成交量更已经上升到19万平方米。事实上,上海商品住宅成交大增8成的成绩,在整个长三角地区的增长中有些“小巫见大巫”。长江证券分析师苏雪晶表示,2月8日-14日,南京商品住宅周成交环比上升392%,宁波上升了166%,杭州也上升了76%。分析师薛建雄表示,2月以来带带楼市总体回暖的主要原因,始终是开发商迫于市场压力,打折降价之风盛行促使新房成交量逐步恢复。

2008年下半年以来,上海多数楼盘的价格因为前期的过涨而回调,新房促销风直接刺激了成交量的增长。

易贸分析师表示,目前上海新建住房销售价格环比降幅还是相对缓慢,因2008年住房销售价格调整幅度并不大,故而目前的价格相比2007年底价格仍处于高位。销售价格依然是影响购房意向的最关键因素。因此,如果没有较大幅度的价格下调,1季度市场交易量很可能依然不会有显著提升。而比较明显和激烈的价格战,最有可能在1季度末到来。中国证券报记者在市场调研时发现,在上周,尤其是2月14日当天推出的楼盘不下十家。但整个市场上依然没有大幅降价的局面出现。14日推出的位于市中心区域的合生高尔夫公寓,推出办VIP卡抵充2万元优惠;“金地格林新国际”则推出与购房搭配的婚纱摄影套餐,此外各楼盘的营销手段就是“特价房”、“限量房”、“赠装修、物业费”等小额优惠,大幅打折的楼盘基本没有。虽然上周全市商品住宅成交均价环比略微下跌2%,但根据爱建证券提供的数据,内环以内成交均价还是环比微涨了0.51%。中投证券分析师李少明表示,当前上海市场上的可售住宅为近三月平均成交套数的5.9倍,按照当前的成交量,消化可售住宅大约要半年。因此,房价下行压力还有待释放。房地产市场的信贷走势也透露了上海房价的风向。上海银监局日前发布的最新报告指出,由于房地产开发投资增速在低位徘徊,房地产销售大幅萎缩。2008年上海中外资银行房地产信贷运行与房地产市场运行基本一致,房地产信贷投放明显放缓。当年四季度,房地产贷款增量为-53.59亿元。金元证券分析师沈彤认为,房地产业已经走完快速去库存、价格全局滞胀的阶段,即将进入全面降价促销的第三阶段。