

# 11 月商品房销售增速首次转正

## 专家称楼市调控取得成效

在“史上最严厉”楼市调控之下,楼市投机泡沫已被有效挤出,房价过快上涨的现象业已有效遏制。据国家统计局最新数据显示,11 月全国商品房销售面积首次“转正”,与此同时,一二线城市“地王”又重新抬头,今年整个楼市或在暖冬中画上句号。

对此,专家表示,调控效果仍不稳固,且一些地方房价与公众所期待的“合理价位”仍有差距,调控政策仍未到放松时候,且亟待长效性的楼市调控政策出台。

**前 11 月商品房销售面积增长 2.4%**

国家统计局数据显示,前 11 个月,全国商品房销售面积为 9.1705 亿平方米,同比增长 2.4%,增速较 1~10 月份提升 3.5 个百分点。这也是这一指标在年内首次由负转正。其中 11 月全国商品房销售面积环比上涨 25.82%,达 1.2962 亿平方米,成为推动前 11 个月总销售面积

出现正增长的重要因素。

具体从房企来看,前 11 个月,恒大累计实现合约销售额 846.3 亿元,已提前超额完成全年 800 亿元的销售任务;中国海外 12 月 7 日表示,11 月份实现房地产销售额 52.2 亿港元,实现销售面积 38.6 万平方米,同比分别增长 50.4%及 42.7%。1 至 11 月份,累计实现房地产销售额突破千亿港币,达到 1059.0 亿港元,同比增长 29.8%。

事实上,据记者统计,在楼市复苏背景之下,包括保利地产、中海地产、绿城集团、世茂房地产、招商地产、越秀地产、融创中国、中骏置业、华润置地、禹州地产及远洋地产等 11 家标杆房企在今年 10 月份就均已完成全年销售目标。

在销量上升的同时,房地产企业投资信心也全面恢复。统计局数据显示,前 11 个月全国房地产开发投资 64772 亿元,增速比前 10 个月提高 1.3 个百分点,也是 5 个月以来

开发投资增速最高值。

**七城诞生新“地王”**

值得注意的是,楼市回暖之下,一二线城市“地王”又重新抬头。据链家地产市场研究部统计数据显示,11 月 27 日至 12 月 7 日这 11 天内,北京、上海、深圳、南京、成都、长沙以及苏州七城的“地王”纪录被刷新。其中,北京市国土资源局 11 月 27 日挂牌出让朝阳区农展馆北路 8 号一地块,挂牌出让起始价为 20 亿元,建筑控制规模 59152 平方米,以此计算,起始楼面价高达 3.38 万元/平方米,创历史新高。

与此同时,根据中国指数研究院统计数据显示,截至 12 月 6 日,万科、保利、中海、恒大四家“千亿级”实力房企拿地面积为 4697.65 万平方米,购地支出总额超千亿,达到 1040.86 亿元。

“万科等房企资金情况明显好转,目前处于积极的扩张期,拿地频次明显加快。”中原地产市场研究部

总监张大伟向记者指出,在三季度整体市场复苏的情况下,房企融资动作不断,包括金地借壳上市、龙湖配股融资、旭辉计划上市等多种方式均有出现,房企融资再掀高潮,积极储备资金拿地应对市场复苏。

但张大伟也指出,目前整体房企并不均衡,包括中华企业、荣安地产、绿城等企业也出现了卖地求生案例。

“房地产企业未来表现或将明显分化,标杆房企由于整体业绩良好,资金链缓解,库存下降,因此在未来的拿地高潮中仍将成为主力。”张大伟指出。

**楼市调控仍需长效化**

“房地产市场正在调控政策下,朝着预期的方向发展。”中国房地产研究会副会长顾云昌表示,首先房价过快上涨的现象已经消失,房价正逐步趋向合理;其次,房地产市场也没有出现严重的下滑,这两者表明,“房地产的表现还是恰如其分

的,可以说调控取得了明显的成效。”

不过,顾云昌也指出,从目前来看,楼市出现暖冬也意味着调控效果并不稳固,房价仍有出现反弹的风险,因此,“楼市调控仍未到放松时候。”

此外,尽管楼市调控对抑制过快上涨的房价已经取得一定成效,但目前房价与公众所期待的“合理价位”仍存差距。对此,暨南大学管理学院教授胡刚认为,根据党的十八大报告提出的收入翻番目标,调控要起到的效果就是给上涨过快的房价“踩刹车”,等一等居民收入的提高,而中央对各地出现触及政策红线的微调叫停,默许提高公积金贷款等保障购房需求措施即是中央楼市调控以不断满足公众“合理价位”的体现。

事实上,对于临近年关楼市呈现的“暖冬”迹象,中央高层多次强调调控政策不放松。日前,银监会主席尚福林表示将继续要求银行业贯彻房地产调控政策;住建部部长姜伟新同样称还未想放松调控。

而为进一步巩固调控取得的效果,防止房价反弹。中央政治局在 12 月 4 日的会议上也再次强调,要加强房地产市场调控和住房保障工作。对此,业内人士均表示,这预示明年楼市调控基调不会改变。

“未来楼市调控仍需靠市场自身的供需关系来调节,同时,调控还应加快保障房建设,完善社会保障体系,促使楼市和经济稳定长久发展。”链家地产市场研究部常清向记者表示。

(南方)

## 养老房遭遇“被投资”

# 养老地产“乱花渐欲迷人眼”

是投资,还是养老?这成了一个难题。长沙华盛家园 74 岁的陈奶奶,最近就陷入了这样的困惑之中。

前不久,她与老伴被小区里的谢奶奶拉着去了一家叫“康乃馨”的养老社区,营销部的小姑娘热情周到,陈奶奶正好也一直有买个老年公寓的想法,就在营销人员的极力推荐下订了一席 40 多平方米的养老公寓房,并交了 2 万元订金。

出差回来的儿子一看合同和楼盘介绍就急了。他发现,这纯粹是个投资产品,虽然回报还不错,但自己的母亲是想住进去的。

几经周折,儿子找开发商退了订金。像这样买“养老房”而遭遇“被投资”的事情,其实正是养老地产热中值得关注的趋势:养老地产,到底是为了养老还是投资?

**寻找“康乃馨”思路**

康乃馨养老社区位于长沙市望城区黄金乡,由湖南教育报刊控股的湖南康乃馨养老产业投资置业有限公司开发建设,占地面积 330 亩。

从长沙市中心驱车约 40 分钟,记者进入小区,入园广场矗立的“康乃馨医院”很引人注目。据介绍,这是合作方中南大学湘雅三医院所建,已经营运,老年病人也住了不少。

小区里呈现的是一幅“老有所养、老有所乐”的真实生活图景。院内小道绿树成荫、休闲广场芳草碧翠,三五成群的老人在护理人员的陪同下,悠闲散步,或打太极拳,享受着冬日阳光的温暖。

记者参观了首期对外销售老年公寓的样板间——40 平方米左右的一室一厅,做了“拎包入住”程度的装修,也有小厨房和卫生间,床头设

立的氧气接入系统和病人呼叫系统,与康乃馨老年医院连通,也提示着这里与普通住宅不同的功能:老年护理。

而记者了解到,这就是当初陈奶奶退订的那种户型。而一位熟悉内情的人士则告诉记者,这些房子,十年后,其实都是规划中老年医院的病房。项目开发方首期对外营销的,其实都是这种投资型“养老公寓”——在十年内,投资者可以获得超过 9% 年回报;十年之后,开发商以溢价 30% 的价格回收。也就是说,开发商采取了分享十年投资收益的方式,向个人投资者进行了老年医院建设的融资。

建设方还开发了数栋普通商品住宅,可以共享小区公共资源尤其是康乃馨医院的医疗资源,故养老概念仍然是卖点。对入住的业主,小区未来还将有偿提供保姆、钟点工甚至代购、洗衣等各种服务。

记者在采访中发现,康乃馨其实提供了一条建设老年社区的不错思路——以老年养护服务为平台,将养老社区主营业务划分为养老护理、养老医疗、养老家居、养老文化、养老商业五大模块,全部建成后可以满足 8000 名老人的高品质养老需求。

**“钱景”很诱人**

养老地产作为一个新兴的房地产市场的细分产品,专家倾向于未来十年会迎来快速发展阶段。一些分析师认为:“目前开发养老地产正处于加快试水阶段,将是未来房地产兴盛的一个价值点。”

养老床位一床难求的情况,在一线城市和部分经济发达的二、三线城市都已经出现。根据 10 月份广

州媒体所做的调查分析,目前,广州市有超过 100 万老年人,但社会养老机构的床位数仅有约 3 万张,排队等床位的火热行情,似乎也预示了养老产业“钱景”十分诱人。

因此,开发养老地产,成为市场嗅觉灵敏的房地产商人正在孕育的投资冲动。

开发商许先生告诉记者,两年前,他就在长沙周边县市四处物色山清水秀的地方,准备开发具有养老、养生概念的大型地产项目。他 10 月份在长沙开盘的商品楼盘一直不好卖,这也促使了他下定决心,将自己的资金全部投入他梦想中的“养老地产”中。

不过,他也发现,山清水秀的地方,已经十分难觅,不是被规划成了豪华度假村,就是被其他人捷足先登,很多人都已经着手养老地产投资开发。但据他了解,开发商脑子里,并没有一个像样的“养老地产开发蓝图”。

尽管养老地产确实是一个诱人的市场蛋糕,但也有房地产业内人士提醒,目前涌动的投资热情,或许会在未来某一天遭到市场冷遇——并不是每一个老年人,都需要一套老年公寓。或者,人们并不是一进入老年,就要住进养老院。

中国房地产业协会名誉会长、建设部原副部长宋春华曾表示,自己打理、需要帮助、依靠护理是养老的三种类型需求。

针对一些开发商蠢蠢欲动的投资热情,专家提醒:养老社区涉及和整合的产业都不一样,所以它的盈利点和价值探索也都是不一样的,比如说卫生健康、家政服务、老年设

施、保险业、金融业、房地产业、旅游和娱乐业、教育产业、咨询服务业、其他特殊产业都是养老住区的相关产业。

“它和卖房子不一样,不是靠储蓄、不是靠按揭,不是靠预收,如果你用房地产的这样一些金融杠杆方式和撬动的方式来做养老住区可能会失败。”专家认为。

而现阶段,我国传统的养老机构基本属于亏损或微利状态,大都需要民政部门补贴才能维持运转。而商业化运作的养老机构,尚未出现相对成熟的运作模式。

在不少业内人士看来,目前中国并没形成真正意义的“养老地产”,多数企业是想借“养老概念”试图在地产领域分得一杯羹,更不排除部分项目把养老公寓作为吸金的“噱头”。

**馅饼还是陷阱**

记者注意到,渐渐甚嚣尘上的养老地产资源紧缺的言论,大多是开发商进行市场预热所致。

有分析人士宣称,到 2020 年,预计 60 岁以上的人口将为 2 亿多人,占总人口比重将进一步提升,现在四五十岁的中年人,再过十年也将步入老年,他们现在是消费的主流,届时也是支撑老年产业的主流。“十年之内养老产业会保持每年 10% 的增长水平,出现井喷现象。”

部分个人投资者正被诱人圈套。是陷阱还是馅饼,广州新近出现的天价老年公寓揭开了部分真相。

这家名为“颐福居·尊长园”的养老院推出的 VIP 床位单价 45 万元,短短数月售卖出了 100 余个,成为名副其实的吸金“利器”。



但业内人士计算,养老院的床位使用权只有 20 年,按一般房屋住宅 70 年的标准换算,购买者实际上每平方米支付了 52500 元,每年要交 27600 元服务费,20 年就要交 55.2 万元,因此,在这个“VIP 床位”养老 20 年,起码要花的总费用为 100.2 万元,而且水电及伙食费还需自理。

作为投资项目也充满了风险。这个项目如同广州大多数中高端“老年公寓”一样,用地没有经过政府部门划拨,入住办不了房产证,而且还处于白云山生态控制区,随时有被政府强拆的风险。有关法律专家提醒,如果遇上政府拆迁等,投资或承租人的钱随时有可能打水漂。

专业人士开始对目前涌动的个人投资养老地产热情泼冷水,或提示风险。

清华大学建筑学院教授周燕珉则提醒,养老地产要考虑本土化和中国国情的结合,养老社区的规划设计具有很高技术含量,跟普通社区有很大的区别,如果普通社区都做不好,那养老社区就更不可能做好了。

面对仍然短缺的养老资源,长沙一位不愿具名的政府官员指出了一条逆向思路——与其全都热衷于投资开发养老地产,不如将养老理念植入新开发楼盘的规划中。公共医疗管理部门和拥有强大医疗资源的三甲医院等大型医疗机构,也可以借机将更多的医疗资源向社区和高档小区延伸。居家养老,似乎更符合中国人的传统习惯。

(据《工人日报》)