



按照国务院最新下发的《关于规范国有土地使用权出让收支管理的通知》规定，从明年开始，土地出让收支将全额纳入地方基金预算管理。在土地收益新分配中向新农村建设倾斜的同时，建立国有土地收益基金，专门用于土地收购储备。土地收入全部缴入地方国库，支出一律通过地方基金预算从土地出让收入中予以安排，实行彻底的“收支两条线”。在地方国库中设立专账，专门核算土地出让收入和支出情况。

仅仅一两天，国土资源部又出台《全国工业用地出让最低价标准》，全国所有县市的工业用地被分成15个等级确定了不同的最低出让标准，并规定从2007年1月1日起所有工业用地出让确定价格时必须执行最低控制标准。这样一来，此前一些地方在招商引资中竞相压低地价甚至以零地价、低于成本出让工业用地的问题有望得到控制。

随着中央专门设立的各地土地督察局相继成立，可以预言，在土地督察部门“提出纠正意见”、“提出整改意见”、“责令限期整改和暂停用地审批”三道令牌下，土地管理的严格性将在2007年得到加强。同时，明年将有更多的住宅用地附加限制户型的要求，土地市场交易也将更加规范、透明。

### 3、银行信贷“松紧”两极化

受到去年以来的房地产宏观调控影响，全国楼市价格虽坚挺依旧，但开发商们的资金链却已经千钧一发，而背后重要成因之一即是楼市金融推手——银行体系的“倒戈”。

在今年陆续出台的近20项房地产调控细则中，金融政策被视为执行到位、效果明显的典范。“这与入世后金融市场放开、金融体系本身的风险防控意识相关，与人民币升值预期下国家金融安全的考虑相关，也与楼市本身泡沫挤出的政策导向相关。”上海房地产金融专家丛诚表示。

于是，我们看到了利率上调，存款准备金率上调，开发贷款尤其是土地储备贷款收紧、90平方米以上住房贷款首付最高三成等不可逾越的房地产信贷底线出台。“在房地产开发市场的贷款很少有了。”上海工商银行一位信贷经理称。

2007年，在以落实现有房地产调控政策为主的调控基调已经定下，金融系统的风险防控意识还将进一步增强。

但是，并不是所有的房地产投资行为都受到限制。上海、南京等几家大开发商均向记者表示，实力雄厚的大型房地产企业以其项目优质、信誉良好仍然受到银行青睐，银行为这类房地产企业开出巨额“授信额度”的信息也不断流传于市场。

另外，众多银行争先研发“固定利率房贷业务”的现象也说明，房地产市场仍然是银行体系非常看好的贷款投资领域之一。

专家指出，银行信贷两极分化将是明年上海房地产市场中不可避免的一个趋势。“从目前来看，国内房地产贷款对银行还未构成金融泡沫。但从长远来说，防范风险的意识确实必要。”上海易居房地产研究所所长李战军表示，“但这并不等于房地产调控在2007年银行业发展中占据大量权重，如何改变单一的信贷业务模式，应对国际银行品牌竞争，同时打好人民币升值一役仍然是明年金融体系的重心工作。”

### 4、房价涨幅进一步回落

房地产宏观政策进一步出台，土地和信贷“闸门”不松反紧，市场进一步回归理性，明年的房价涨幅在此三大基础上，会是怎样的格局？

应该说，因为事关切身利益，房价涨幅能否得到控制是当前百姓最为关注的话题之一，也是宏观调控是否取得成效的一个重要的衡量标准。可是纵观全国，今年的宏观调控对房价的抑制作用还是有限的，“按下葫芦浮起瓢”、“一波未平一波又起”成了全国各大城市房价大部分依旧上涨的形象描述，只是领涨全国的以前是上海，现在是北京、深圳等地，涨幅也有所放缓罢了。

国家发改委和国家统计局的最新调查显示，11月份全国70个大中城市房屋销售价格同比上涨5.2%。从2005、2006年连续两年的宏观调控可以看出中央政府对于抑制房价的决心，所以我们判断，目前房价持续上涨的结果只能是中央将出台更为严厉、更具针对性的政策来平抑房价——进一步宏观调控必将迫使房价涨幅得到有效的控制。

具体来看，今年的政策实行将影响2007年楼市。预计2007年中国房地产可能出现几大现象。首先是一、二线城市房价整体涨幅下降，特别是这几年领涨的京沪等几大城市；其次是“限价房”推向市场，解决部分中低收入群体的住房需求，同时，辅之以廉租房、经济适用房等解决民生之需。这些住房保障措施，不仅将打破现有的楼市格局，也将为房价涨幅趋缓和中国经济健康运行立下功劳。其三，开发商的滞销情况难以根本改观，部分楼盘的降价促销将成为常态，楼市供求关系有望在部分地区转换，促成买方市场的成形。其四，银行信贷政策收紧和再次加息的可能性依旧存在，房地产市场供大于求的格局再次得到稳固。2007年，中国房价涨幅将进一步回落，更多百姓会拥有自己的房子。

## 5、楼市转向买方市场

如果说过去几年的排队买房、炒房炒号鲜明地体现了楼市的卖方市场，那么调控下，今年以至未来更长一段时间，买方市场的到来将成必然。

王先生一家五口，为了改善居住，要在上海买一套三室两厅两卫的房子。属于刚性需求，但是也并不急于买房的王先生已经在目前的市场上找到了“顾客是上帝”的感觉。“年中时中介和卖家还都很高调，看了很多楼盘，有的价格一分不让，态度也很强硬。”王先生介绍。但是到了年底，楼市情况已有改观。“很多中介找我谈，有的可以免去50%的中介费，有的则可以全免，这就能省掉1万多元呢。”另外，卖家开始承诺分担按揭担保费等若干费用，在谈房价时也不再“一口价”。

卖家的想法也在悄然转变。刘先生是北方某个中等城市驻上海办事处的一名主任，去年上海楼市最高点时，刘主任带领一些在上海工作的同事在松江等区域买了几套房子，本想短期套利，却不知不觉中陷入调控引来的投资泥潭。“我现在什么都不想，亏点都无所谓，只要马上套现。”刘主任称。但是他自己也认为，由于那些区域的投资性购房较多，加上新房供给体量本身很大，十分难转手。

买方市场到来的判断还基于住房结构调控的信号。11月底，建设部再次严正表态，没有公布住房建设规划的城市必须在12月20日前公布，没有建立廉租房制度的城市也必须在年底前建立该制度。经过了70%以上住宅建筑面积须建90平方米以下中小户型的政策博弈后，中央坚守住房结构底线的姿态再次明确。“尽管这一比例的科学性和合理性仍然有待考验，但中央政策在结构问题上已经没有回旋余地。”上海一位开发商称。而这将意味着未来一至两年，中小户型大量出现在市场，房屋总价受到控制，目前大量持币待购的中小户型刚性需求得到满足。“供给加大的一个直接影响就是中小户型买方市场的到来。”

但是，在中小户型供给增加的同时，令市场较为忧心的是大户型住房因房源减少而带来的市场异动。“所以，究竟是买方市场还是卖方市场可能是因房型而异。能否避免因供地结构和住房结构的改变而带来的另一种楼市失衡，将是摆在明年调控者面前的一个重大课题。”

## 6、中小开发商接连退出市场

优胜劣汰是自然界的生存法则，而这一规律在激烈的市场竞争中同样奏效。

在调控背景下，房地产行业的整合潮让那些缺乏竞争力的企业感到水深火热，融资难断了安身立命的脉门，拿地难断了持续发展的道路，销售难断了短期套现的梦想……越来越多的实力不济的房地产企业正在逐渐退出这个市场。

同时可以预见的是，能在残酷竞争中生存下来的企业一定是资金雄厚、底气十足的，而这些企业又往往趁行业洗牌之机不断壮大。你退我进，房地产市场正在进入寡头时代。

对“退”的一方来说，调控新政导致的最直接的开发风险是成本增加，比如结构调整可能令开发商在拿地时所做的成本核算变成废纸，新的规划成本和改建成本不可小视；成本增加的同时，则是受买方观望情绪影响，销售市场下挫令回款情况雪上加霜，由此导致资金链进一步紧张；另在融资、拿地方面，面对越来越高的“门槛”，也只有望而却步。

对“进”的一方来说，也许正如全国工商联房地产商会会长聂梅生在“国六条”细则出台不久后的语惊四座：调控新政可能导致50%的开发商面临出局，但同时资本向优势企业集中成为一种必然，其中包括资金和土地资源。的确，具备实力的房地产企业反而十分看好调控所带来的行业整合功能，并试图从那些难以为继的房地产企业那里捞得整合收益。

观察近期的房地产市场，这样的行业洗牌形势也愈加清晰。并购潮、融资潮、拿地潮、淘汰潮……中小企业黯然退场，大型企业竞相抢地。

专家指出，从目前的行业发展趋势来看，单纯拿地、盖房的房地产企业已不再具备竞争能力，房地产市场受到资本力量的影响更甚。不能“与时俱进”、发展观念落伍的企业势必会被市场淘汰，而资金来源多元化的实力企业，恰好面临着重新瓜分市场的良好机遇。

2007年，开发商行业有一个洗牌的过程，而资本寡头化将是这次洗牌的主题。

## 7、二、三线城市开发掀高潮

已经不止一个房地产大鳄宣称要进军中国二、三线城市了。追根溯源，除了少数一开始便以全国布局为发展策略的大开发商外，对于二、三线城市的热衷恰恰出现在楼市最热时期。

“上海拿地太难了，现在正在外地物色土地。”对这位小开发商而言，偶尔的成功并不代表着长期的运气，实力、关系、资金都比拼不过的结果最终导致其向外拓展。这位小开发商向记者提出这种思路的时候，恰逢2004年年中，并不是说他具备先见之明，只是在一线城市的高房价、高利润率引来众多房地产巨头的同时，二、三线城市的开发便成为中小开发商的突围之举。

之后，随着资金门槛的提高、拿地过程的规范、专业化要求的越来越高，在一线城市进行开发的难度也在水涨船高。而相较于一线城市，二、三线城市无论在土地成本、消费理念、需求特点及房价空间上，都存在着一定的差距。“这就是几年前的上海。”每个计划向二、三线城市拓展的上海本地开发商，都会以这种思维方式来衡量未来的获利程度。

而紧随着中小开发商的步伐，房地产大鳄们也开始在二、三线城市进行布局。奥园集团在福建省成功落子，在泉州、厦门、漳州等地相继完成部署；阳光100在广西柳州竞得地块，后又进入山东东营；新加坡凯德置地更是接连在成都、佛山等地布下棋子……

比起北京、上海等一线城市，二、三线城市相对较为宽松的政策支持同样是利好。凯德置地相关负责人曾向记者表示，之所以青睐二、三线城市，原因来自于多方面，如居民购买力的迅速提高，城市发展速度加快，招商引资环境良好，当地房地产业竞争相对较弱等诸项因素。有相关研究报告更指出，目前几大主要二线城市房地产开发项目的平均利润能够达到30%，而上海等地的房地产投资收益率

只有7%-8%。

可以预见的是，随着市场份额争夺战的日趋白热化，二、三线城市的抢占与否，对大开发商来说是企业竞争力的体现，对中小开发商而言则是生存的选择。新一轮的“上山下乡”高潮即将到来。

## 8、海外基金继续排兵布阵

“在中国见识到的基金数量，是我在其他国家从未遇到过的，实在是‘热闹’。”一名海外投资机构的负责人这样向记者描述，并称现在手里的项目数不胜数。

从2004年开始初现热潮的海外基金，因“巨额热钱涌入中国”、“赌人民币升值”等说法，而被列为“谨慎防范”对象。即使摩根士丹利的相关负责人在公开场合“喊冤”，表示海外基金的进入主要是出于对中国市场发展的看好，而不是以赌人民币升值为主要目的，但今年7月出台的“限外令”仍被认为是一个阻止海外基金进入楼市投机的信号。

“应该说，限外政策实际上是起到了规范海外基金投资的作用。”仲量联行全球董事邓文杰表示。与早期的房地产市场一样，海外基金同样存在着良莠不齐的现象。“不排除有小基金进行投机性行为的可能。”邓文杰说。

与前两年的调控不同，今年国家更注重政策组合拳、多元化的应用。7月限外政策发布之初，的确使得市场内的外资一度步入观望阶段。“大家都在等待政策反应，并不是说就会停止投资行为。”一位投资机构的人士指出。

果然，观望情绪弥漫到了10月，世界最大的私募基金公司美国凯雷率先甩出大手笔，把上海110套别墅以近10亿元的价格收入囊中，这也是凯雷旗下的房地产基金在中国楼市的首次交易。“凯雷的收购行为对观望情绪严重的楼市，有一种鼓励的作用。”一名开发商坦言。

接下来，海外基金的收购事件好似又打开了水龙头。一家德国基金接手了原属于麦格理的新茂大厦，花旗集团购买了上海的两栋住宅，还有许多正在洽谈或已经谈成的项目。“媒体披露的只是小部分而已，实际上有许多项目并未被公开。”一名业内人士告诉记者。

一家大型海外基金公司的负责人则向记者表露意向，希望能够尽快在北京、上海等地寻找到好项目进行投资，“毕竟中国的投资获利空间仍然很大。”而另一家计划在明年年初进入中国的美国私募基金更直言不讳：宏观调控对国内房地产企业的“约束”反而促成了投资的好机会。

回想在众多金融及房地产论坛上开发商追着海外基金投资经理的情景，海外基金在2007年的脚步不会放慢。

## 9、部分房地产项目成本公开

公开房价成本的呼声，终于在楼市趋于理性之后开始爆发。

记者接触过一个位于上海内环线内的楼盘，目前周边新房售价在每平方米1万元以上。而该楼盘的开发时间比较早，体量也不大，总共才两期。一期在2003年销售时单价仅为每平方米4000多元；二期在2004年中面市，单价就涨至每平方米8000元以上。该楼盘地块是整体、同时拿下的，可想而知，开发商在第二期中赚进了多少预料之外的利润。

上述楼盘算是赶上了房价突飞猛进的“好时候”，成为早期拿地、后期暴利的典范。商人不做亏本的买卖，对他们而言，心里那本帐清楚得很。前期每平方米4000多元的售价已属获利，而后期足足

涨了一倍的价格更是赚了个盆满钵溢。这就是房地产业暴利的由来。

恢复理性的楼市终于使得购房者掌握了话语权，成本是否要公开的话题开始成为购房者与开发商两大阵营的冲突焦点。显然，购房者及支持方认为成本晦涩就是导致房价上涨的根源所在，但从现实来看，公布房价成本仍然存在不小的阻力。

早在2005年5月，江苏省物价局便向全省发布通知，要求各地物价部门建立商品住宅社会成本监审制度，承诺物价部门将定期测算并公布商品住宅的社会平均成本，提高房价透明度。然而，省物价局的通知发出后，一直到2005年底，江苏只有扬州等一两个地市的物价部门出台了相应的规定，“房价成本清单”也迟迟难以公布。直至2006年初，盐城才成为江苏首个出台具有约束性商品房定价标准的地市。

由于房地产项目的成本涉及不同开发商的不同运作方式，因此“商业机密”成为拒绝披露房价成本的最好掩护。凭心而论，目前遭披露的房地产暴利范例中，几乎全是前期房地产业不规范操作过程造成的产物。

已有市场人士提出，公开成本并不一定能够抑制房价上涨，但它具备非常鲜明的意义，即保障消费者的价格知情权，及避免暗箱操作带来的不法收入，以促成行业健康发展。从某些城市业已开始试行的经济适用房成本公开措施来看，这个特定时期形成的话题可能会很快出现结果。