

新加坡“限外”后仍迎“小阳春”

新加坡外籍买家购买住宅须缴额外买方印花税,近期该政策对楼市影响消退,私宅成交反弹

去年12月8日起,新加坡针对外国买家及公司购买住宅征收房价10%的额外买方印花税,当月成交暴跌。但近期“限外令”对市场的影响逐渐消退,新加坡房市迎来“小阳春”。

成交活跃,外籍购房“维稳”

面对流动资金充沛、海外投资者购房热情高涨的局面,去年12月,新加坡政府推出了“降温”措施。除了继续支付原有房价的3%减去5400元的印花税外,外国买家和公司还须交付10%的额外买方印花税。此外,本地居民购买第二套或更多住宅的永久居民和购买第三套或更多住宅的新加坡公民,都需要支付额外3%的买方印花税。当月,新加坡私宅成交量跌至632套。

但是鉴于股市的不稳定、市场利率保持低迷,以及新加坡优越的生活环境,新加坡的私宅仍持续吸引本地和外国投资者。政府数据显示,发展商继2012年1月售

出1872个新私宅后,2月份再卖出2413个,月环比增长29%,创下自2009年7月以来的最高纪录。3月份,房产购入热情仍强劲。

比如,春节期间,新加坡最大的私人发展商远东机构在榜鹅新区开发的“水之都”开盘,推出992套房,截至目前已售出935套。3月24日,记者在其售楼中心参观不到一个小时,至少有五组购房人在咨询。

“限外”后,新加坡传统豪宅区如乌节路的投资客也未见消退。去年12月,远东机构推出的住宅公寓项目TST,已卖出70%。据项目销售负责人介绍,其中65%的买家是印尼人,20%-30%为中国人。

最新的政府数据显示,今年1-2月,新加坡私宅买

家中,81%为新加坡人,19%为外国人和永久居民。这与去年的比例相近。

中国内地客青睐新加坡豪宅

去年11月,世邦魏理仕提供的统计显示,来自中国的购房者已超过印尼和马来西亚的购房者,成为新加坡豪宅的第一外籍买家。

今年1-2月份,新加坡私宅的外国买家中,来自中国的买家仍占到了25%。马来西亚、印尼的买家分列第一位和第三位,分别为27%和24%。

据远东机构房地产销售主管孙秀峰介绍,因为永久地契的别墅仅限新加坡公民购买,所以中国的买家多数是购买公寓。目前,主流的

公寓售价为5万-20万元/平方米,按套内建筑面积卖房,无公摊,带车位,且均为精装修交房。外国买家也可以贷款,最高可贷到70%,利息为1%-2%。同时,新加坡由于租房需求多,目前租金回报率达4%-5%。这些优势吸引了中国内地的投资者。

“国内来的买家,喜欢买乌节路、东海岸一带的豪宅。”在新加坡从事房地产销售工作多年的丁先生说,从2010年以来,新加坡的房价增幅约为15%。政府为了抑制投机炒房,征收买方印花税,如购入首年进行交易的,要缴16%的交易税,以后逐年递减4%,到第五年免税。因此,鲜见“温州炒房团”。

据悉,去年底,山西一位从事制造业的商人购入远东机构在乌节路开发的豪宅

Skyline,成交价约1亿元。今年,远东机构在东海岸开发的地标项目“银海”,单价约11万元/平方米,不少买家来自江浙、上海。

远东机构营运总裁谢文华表示:“远东机构一直重视中国市场。这些买家大多来自中国上海、北京和四川。新加坡楼市具有非常强的投资价值。新加坡货币稳定,新加坡拥有高质量的居住环境以及一流的基础配套设施。相信中国买家会继续青睐这里。”面对中国内地强劲的外置需求,新加坡发展商如远东国际、凯德、永泰、高鸿等均已纷纷在北京、上海、广州等一线城市推销豪宅。目前,随着一线城市客源的消耗,他们将推广城市扩大到重庆、成都、昆明等地。

本报记者 陈哲婉



新加坡政府数据显示,2月份新私宅环比上月增长29%,创下自2009年7月以来的最高纪录,3月份,房产购入热情仍强劲。图/CFP



在云南,无论是丽江、大理、西双版纳还是香格里拉,都有独特的自然风光和人文特色,而与云南旅游资源一样,云南旅游地产的业态也非常齐全。图/CFP

云南旅游地产方兴未艾

中坤集团、世纪金源集团、万达集团、华侨城、雅居乐等房企纷纷瞄准云南,但多数旅游地产刚刚运营

云南地产最新一个引人注目的消息是,中坤集团与云南省普洱市签署了一项合作框架协议,中坤拟在普洱市牵头开发占地60平方公里的原生态国际休闲养生度假区。而在此之前,万达集团、华侨城、星耀集团、雅居乐地产已进驻云南,业内人士形容现在的“云南旅游地产开发像当年的海南一样,热火朝天。”

品牌房企 纷纷布局

云南的旅游地产开发早在2002年就有了萌芽,当时云南本地开发商官房集团在丽江开发了五星级别墅式酒店“滇西明珠”。但在当时,云南大多数旅游地产只是在老建筑上面进行更新换代,真正新建的旅游地产项目还没有形成规模。

而到了2009年之后,品牌房企纷纷进入云南省布局,旅游地产进入快速发展阶段。

目前,由万达集团牵头,联合中国泛海、联想控股、一方集团、亿利资源等五家中国顶级民营企业已经在西双版纳开发旅游度假区。而世纪城开发的腾冲世纪城,目前也已经进入销售阶段。

华侨城集团几年前在昆

明市宜良县阳宗海打造的华侨城,和星耀集团打造的星耀水乡项目都已经入市。中化方兴集团继2008年从金茂手中收购“金茂丽江项目”后,今年1月份以9200万元的挂牌底价竞得云南省丽江市古城区一块土地。

2011年5月,雅居乐地产与云南腾冲县政府签署了一个总额高达200亿元的投资协议。雅居乐地产将在腾冲县曲石乡30000亩土地的范围內兴建旅游小镇。

著名房地产营销人士宋翔华曾供职的房企在云南开发项目,其对记者表示:“现在云南的旅游地产开发像当年的海南一样,一片热火朝天的景象。”

昆明中原地产资源中心总监林岚认为,目前各家开发商都已经从之前考虑是否要

进入,或者和政府谈合作方式的阶段,进入了实质性的开发阶段。但从呈现出来的情况来看,大多数开发商的项目都是处于刚刚开始落地,或者刚刚开始运营的阶段,让客户能享受到的旅游地产项目不是很多,因此云南的旅游地产尚处于起步阶段。

产品丰富 客户群多样

云南做旅游地产开发,先天的优势是云南是个旅游大省,已经在全国树立了很高的知名度和良好的形象。“现在提到国内游,云南是很多人前的三个选择之一。”深耕朗润房地产顾问(北京)有限公司的研究人员陆女士表示,在云南很容易做出更丰富的旅游地产,因为当地有太多的素材。

云南地域广阔,无论是丽江、大理、西双版纳还是香格里拉,每个地方都有自己独特的自然风光和人文特色,而且与云南的旅游资源一样,目前云南地产的业态和价位也非常齐全。“在云南旅游,一个大学生一天消费200元也可以玩得很好,有钱人一天想消费上万元也有地方承接,云南的房子也是这样,高端项目在40000元/平方米以上,而在云南很多的地方,购买3000元-4000元/平方米的房子,总价不超过30万-40万元,也可以享受到非常宜人的自然环境。”

因此,目前在云南买房的人中,无论是高端投资、休闲度假,还是为了养老,都有很大的客户群。而在地域上,除了云南本省客户之外,来自北京、浙江、广东、东北

的客户占到了很大一部分。

打造特色 留下游客

云南旅游资源虽然丰富,但是要变成旅游地产并为人们所接受,还是需要一个过程。云南旅游与海南度假式旅游的区别在于,云南各地人文风光与自然景致不同,很多旅游者在每个地方只会停留较短的时间。如何把旅游经过地变成目的地,能够让过客留下来,是开发商应该思考的问题。

由于地方政府大力支持与引进,目前云南各个地州,都有旅游地产项目出现。林岚认为:“各个地方政府引进的项目能否根据本地特色打造旅游地产,是形成竞争力的关键。”

本报记者 刘狄