

上海楼市的进退旋涡

吴迪

3月6日，上海市政府突然发布《关于当前加强房地产市场调控，促进房地产市场持续健康发展的若干意见》，调整上海中低收入家庭的住房购房贴息。同时宣布，对居住不满一年出售的二手房征收5.5%的营业税。此政策在发布的第二天正式实施，整个房地产业界为之震动，房价之争再起波澜。

上海楼市的进退旋涡，一端是喧嚣的房价之争，一端是踌躇的城市改造。

为此本版特约上海浦东房地产经济研究中心主任李战军、金地格林春岸总经理阮智、上海保利总经理陈冬桔、东方海外房产集团市场营销部总经理张永顺、中海发展(上海)有限公司副总经理楼超刚、华润置地市场部经理刘于飞、上海锦天城律师事务所律师黄毅(排名不分先后)，就上海拆迁与市场走势的微妙关系展开探讨。

仅仅一天，3月7日上海举行的“2005年拆迁管理工作会议”传出消息：今后上海要严格拆迁许可审批，对新的建设项目，动迁房源达不到70%的，不批准拆迁许可。

除此之外，上海还要求拆迁管理部门要结合建设项目土地预审，对拆迁规模和拆除的房屋类型进行审查，不符合要求的，及时调整。凡拆迁矛盾和拆迁纠纷比较集中的区县，除重点项目外，停止新的拆迁许可审批，集中力量解决拆迁遗留问题。

房价与拆迁，永远是房地产市场中最敏感，也是矛盾最激烈的两个话题。在“政策之春”里，站在旋涡两端的开发商，如何进退？尚不明朗的楼市前景中，又有谁能再主沉浮？

房价之争

政策频出之后，上海的房价仿佛又到了一个关键的十字路口，唱涨唱跌各有拥护。在短短不到一个月的时间内，任何试图验证楼市走向的论断都不足为信，惊变、拐点、崩盘的言论，也犹如浩瀚海洋中的残渍一般，翻腾着走向消亡。

笑纳收益

“对于这几年上海房价的飞速上升所带来的好处，绝大多数人，其中包括开发商、代理，甚至是普通老百姓，都应该是笑纳的。”浦东房地产经济研究中心主任李战军并不认为这次政策调整会对市场带来转折性的改变。同样，在他看来，这几年上海房地产的快速发展来之不易，也让大多数人都从中获益。

“事实上，调控不是今天才来的。”李战军表示，尽管有中央宏观经济调控政策的影响和中外知名学者对上海楼市的黑色预言，但2004年上海市房地产市场依然有惊无险地走了过去。“一直以来，社会上和老百姓议论最多的还是2004年的商品房价格。从2000年年初到2004年年末的五年中，上海商品住宅的价格大致每平方米每天上涨的幅度是2—6元。事实上，令人有所担心的是，10月后中心城区的房价上涨得非常厉害，而这里面的一些不理性因素可能带来负面影响。”

“房价这么涨，上海的社会依然是稳定的。为什么？在上海的户籍人口中，住房私有化的比重高达85%以上，因此大多数上海市民分享到了改革开放给这座城市带来的发展红利。”李指出，这一轮的房价上涨，使上海相当一大批的家庭拥有的财富总量从几十万元级上升到百万元级。

对于绝大多数人在房价上涨中获益这一观点，金地格林春岸总经理阮智亦持相同观点，但对于目前上海的楼市膨胀速度，却有着自己的担心。

“作为一个经营者，我想的是能在上海每年都有收益，而不是在短时间内，把未来全部的收益都透支殆尽。”阮智认为，在一路高歌的市场状况下，已经有越来越多的人心态失衡，其中不断膨胀的欲望已经威胁到了整个楼市的地步。

膨胀的欲望 2005年3月3日，官方的“上海房地”网站登出了一条通告：继“富海商务苑”之后，“暂停办理‘天赐公寓’等六个楼盘网上备案手续”。这是因为截至2005年3月3日中午，兴盛公寓房源总数为16套，累计撤销合同次数96套，撤销率为600%；颐峰苑，房源总数为63套，累计合同撤销率为320%；天赐公寓，总房源为114套，累计撤销合同304套，合同撤销率达到266%；好世凤凰城，房源数213套，合同撤销率166%；红商事大厦，总房源数111套，合同撤销率162%。

而几乎所有在上海从事房地产行业的人都明白，这些在整个楼市里真的只能说是九牛一毛。“已经明确处理的有十几家，但事实是，真正没有这样做的开发商一共才几家？”

“在销售环节当中，销售商们已经不满足于销售商品房超价值销售的分成，而是人为地造成了虚假的房子销售完了，对那些需要买房子的人进行提价销售。”李战军指出，这种行为是钻了上海市目前商品房销售的空子。当政府允许这批房子进行销售时，销售商用各种假名称、假名单把应该销售的房子占据，而当老百姓要买房子时，已经实现了销售，实际上不存在这种情况。上网销售当中存在的一个巨大缺陷就是允许撤单。当消费者需要买房时就要加价，把原有的单子上网撤掉换上新的单子，由此可见虚假交易是多么猖狂，严重冲击了上海市商品房销售的正常秩序。

“事实上，不仅仅是开发商，很多中介也在其中扮演了非常不光彩的角色。”上海锦天城律师事务所律师黄毅指出，在当前的房地产市场中，由于暴利诱惑，很多人在自己不断膨胀的欲望之下，已经产生了很多不规范，甚至风险性很大的行为。

“一套房子中介加价几万，甚至是十几万，为了利益可以自己造假合同、帮助业主造假合同，想尽办法钻空子、找漏洞。因为面对的诱惑实在太大了，即使是违约犯法也在所不惜。”

房价起落未明

“也许是刚来上海的缘故，对上海的房价一时很难理解。”上海保利总经理陈冬桔坦言，刚刚踏入上海的她对上海市场还很不适应，与广州市场的巨大反差，甚至让她觉得上海楼市的很多事情都无法理解。

“最近对上海楼市的预测非常多，各式各样的理由都有，但市场究竟会走向哪里，又有谁能真正判断得出？”

而在上海楼市浸淫多年的东方海外房产集团市场营销部总经理张永顺则认为上海的房地产市场依旧处在合理范畴，“与一些发达城市相比，上海房地产市场的起步和发展都要晚一些，在合理分析的基础之上，上海具备‘后发优势’，因为一切事物的发展都一定有自身的规律可循。而上海的楼市依然具有一定的上涨空间”。

在他看来，随着中国加入 WTO，上海将成为外资导入的重点区域，跨国机构及人群对商业、办公、住宅和酒店等物业的需求将会大幅增加。“当上海人均收入达到中等发达国家水平，市民对房地产的消费能力必定进一步上升。居民对住宅的需求将从传统的居住空间大小向居住质量转变，质优价高也就成为必然趋势。”

不过，李战军指出，无论政策会否对市场产生影响，值得思考的是：现在政府一些关于房地产的决策措施往往事与愿违。想通过扩大土地供应量和降低土地招投标价格来平抑房价，而现实状况是无论收缩土地供应量，还是扩大土地供应量，都难以对上海房价起到调控作用；政府组织提供 3500 元/平方米的经济适用房，目前已演变为重大工程配套用房，而弱势群体要购买廉价房依然困难。

拆迁之感

旧城改造是城市经营的永恒主题之一。20 世纪 90 年代，上海提出了全面改造“365 万平方米危棚简屋”的目标，历经 10 年努力，至 2000 年底如期完成。然而时至今日，上海的旧区改造速度逐步放慢。拆迁难，拆迁成本增加，动迁房源紧缺，已经成了政府部门和开发商共同的心结。

房价原动力？

有一种说法，任何一个城市房地产市场的发展都由大规模的拆迁开始，因此，拆迁的政策动向也成为房价走势的一个风向标。

城市更新是每个城市都必须面对的问题，但其中又牵涉到多方利益主体，其中主要的就是政府、开发商与公众，这三者是政策力、经济力和社会力的结合，成功的改造与更新必须依靠这三者的合力。

然而，旧区改造给政府带来巨大的财政压力，因此必须引入私人资本，而当资本目标与政府目标不一致的时候，就可能滋生矛盾。

根据有关数据显示，2004 年上海动迁总数不过 4 万，与 2000 年新一轮旧区改造启动时的 10 万相去甚远。而拆迁速度放慢的很大一部分原因，则是因为在实行货币分房之后，由于公众和开发商的利益分拆所造成。

那么，是否会由于拆迁速度放慢，导致市中心供应无法按正常速度释放，进而导致房价上扬呢？

对此，张永顺并不认同，上海市中心的房价上涨主要是因为需求和其本身的价值所决定的。至于拆迁困难而导致房价迅速攀升这样的观点，显然论据不足。

中海发展(上海)有限公司副总经理楼超刚则感叹，目前上海的旧城改造确实与以往有了很大的区别。他表示中海地产在上海从 1991 年进来，做了很多旧城改造的项目，以往速度都非常快，但现在就相对困难一些。

“对于我们来说，无论市场好或不好，我们都要做。现在算是一个非常时期。”楼超刚表示，尽管进度不同，但他认为上海的市场空间十分之大，尤其是中心区域的高端市场，尽管现在各种政策、宏观面的调控都相对来说负面的信息多了一些，但总体而言，旧城改造依然是可以体现开发商实力，并获取收益的项目，也是优秀开发商与二三线开发商的区别所在。

改造者的责任与智慧

在城市改扩建以及动拆迁方面遇到巨大阻力，政府压力大，开发商工程进度延缓也感到压力，整整三年，上海动迁举步维艰，舆论对拆迁与改造不理解，让拆迁和补偿成为当下旧城改造的唯一话题。

然而，事实上，围绕城市改造还有更多深层次的讨论，在适应和应对的同时，开发商是否也有过思考，怎样的改造模式才真正合理有效？

“每到一个新的地区，我们一直都希望做一个建设者，而不是破坏者。对于文化而言，我们希望更多的是传承，而不是入侵。”格林春岸项目总经理阮智说。作为上海旧城改造的一个典范，金地的格林春岸项目一度被众多开发商奉为典范。

“每一个发展商都希望自己在能够获取基本利润的前提下，又能够得到市场的认同和社会价值的体现。但是，发展商很难有自信能够开发好格林春岸项目地块和类似地块，因为这种项目的开发难度和压力都是比较大的。”

而做好这种项目的根本，就是经过思考，找准自己的定位。把自己作为一个外来者，需要真正当地文化的外来者，这样才能更好地融入当地文化，做好切合的项目。

“我们一直希望我们做到这样一个境界。”阮智说。刘于飞表示，与金地一样，华润置地也在进行着同样的工作。华润置地发展的项目位于董家渡聚居区北部，占地6公顷，北距外滩1.8公里，西距豫园1.5公里，项目计划楼面面积约20万平方米，是上海中心城区内不可多得的高档住宅开发用地。

而该项目的另一个特点是，南市老城区是上海真正的起源地，只是由于近代的一些原因才导致了他的没落，所以尽管有着良好的景观优势，但要打造高档社区，依旧需要重新塑造该区域的社区形象。

尽管有着优秀的典范，但无可否认的是，在一波有一波的房产热浪催化下，旧区改造中政府和开发商都面临着尴尬的局面，一方面动迁变得越来越难，另一方面社会舆论将公众利益与之对立。

因此，可以预见的是，在今后的很长一段时间里，智慧的选择和冷静的判断，依然将是开发商在获取利润之前，所必备的素质。

责任编辑：刘义成