

深圳楼市AB面：

捂盘4年有人翻倍 有人跑输通胀

“控盘涨价”“月涨百万”令深圳业主的形象变得不堪，但这远远不是他们的全部。一半是海水，一半是火焰，这才能形容深圳业主的真实境况。

受益于一系列规划利好，加之新增供应太少，深圳楼市今年下半年以来持续升温。多个小区的业主给自己的房子打气、吹风，希望能卖个高价。它折射的，是当下这个阶段，人们对自己资产升还是贬的普遍焦虑。但并不是所有人的房产都在升值。一边是恒裕滨城，坐拥深圳湾优质资源，4年翻倍，还想蒸蒸日上；一边是凤凰里花苑，区位尴尬，4年涨幅微小，更想一朝翻身。

这两个被官方点名批评“哄抬房价”的项目，映射出深圳楼市割裂的两面。

焦虑的业主们

凤凰里小区的业主们，怎么也想不到自己竟会是第一个被通报批评的。

12月17日，深圳宝安区住建局约谈“炒作房价”的个人，暂停凤凰里小区网签措施。

中粮凤凰里花苑小区，位于深圳宝安区福永街道，2015年12月刚刚推出时，均价约为3.5万元/平方米，最高备案价39500元/平方米。在4年前并不算特别便宜，那时龙华、西丽等也差不多这个价格，甚至更低。

当时，项目有11号线地铁作为卖点，已在2016年6月28日开通，可达宝安机场、南山、福田等地；多名业主还有着“未来国际会展中心”“大空港新城”等预期。

营销噱头虽多，但“硬伤”也有。多名熟悉凤凰里的中介表示，该小区的问题在于周边工厂多，直至现在也有很多没拆迁。

21世纪经济报道记者查阅地图发现，该小区周边现在还有大洋田工业区、克黑沙井工厂、五金厂等不同类型的工厂或工业区。

根据房天下数据，今年以来，中粮凤凰里的房价走势虽然稍有波动，但几乎是水平线，1-11月的成交均价约为47万元/平方米；而同期，



资料图片

深圳二手房价格已经从约55000元/平方米涨到逼近65000元/平方米。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉认为，凤凰里小区房价多年未有明显上涨，是因为小区“有硬伤”。

而深圳楼市的另一面，则是月涨百万、4年翻倍的网红盘。比如深圳湾的恒裕滨城，4年前开盘单价约10万元/平方米，目前普遍挂20万+；还有南山的华润城，2015年开盘最低4万多元，现在均价10万元以上。

11月深圳楼市量价齐升，但这掩盖了区域分化严重的事实，即使政策利好，整个市场也并不是单边上涨。

在深圳湾，楼盘新项目奇货可居，基本只有悦府、恒裕滨城和蛇口半岛城邦拥有一线海景等众多优势，年年上涨；另一边，在宝安、龙

岗、罗湖等城区，仍然有大量项目没有上涨，像中粮凤凰里花苑这样的项目，并不是个例。

根据安居客数据，11月，南山二手房均价80646元/平方米，同比上涨9.07%，宝安均价49054元/平方米，同比上涨7.21%；而龙岗11月二手房均价37626元/平方米，同比下跌0.22%，盐田均价46530元/平方米，同比下跌4.58%。

城区内部也有分化。比如同样是宝安区，宝安机场附近、沙井、桃源居、西乡、新安的二手房均价一路跟着利好上涨，但是福永的二手房均价却从今年初约35000元/平方米一直跌到年末约27000元/平方米，11月均价同比下跌13.78%。

另据诸葛找房统计，今年118个挂牌量较大的深圳二手楼盘中，有51个楼盘降价，66个片区中，有11个片区挂牌价格下跌。

其是北京、深圳，房价的神话根深蒂固，然而早在两年前，万科董事会主席郁亮明确指出，中国房地产的单边上涨时代已经结束了。他的观点是针对全国市场而言，到了2019年底，一些更明显的分化已经发生。

全国来看，城市之间出现了巨大的分化。有业内人士指出，“今年的市场只有两个，深圳以及深圳以外的城市”，这种观点虽然极端，但却反映了分化的事实。

今年前11月，北京二手房延续着两年多的低迷。东四环、北四环多个标杆项目的房价已经比高峰期跌去了15%左右；新房市场，由于限竞房供应巨大竞争激烈，多名北京开发商反映，今年的日子也很不好过。

同时，因有大湾区战略、豪宅税标准放宽等红利，在全国楼市低迷的情况下，深圳楼市一枝独秀，甚至迎来暖冬。但业主们“控盘涨价”的案例说明，即使是在深圳，全面上涨的时代也已经逝去，分化也已经悄然发生。

李宇嘉表示，当房子占据一个家庭80%以上的财富时，很多人就想通过这种手法实现财富增值和变现；但不是什么房子都会涨价，小区的价格充分反映了它区位、物业、学位等多个因素的价值。业主控盘也不会导致价格大幅上涨。

想要靠一套房子实现致富梦的时代结束了。3年前高位买入北京房子的人，目前账面都是亏损的；在深圳，一年前买的龙岗、盐田等地项目，不仅没有涨价，反而亏本。哪怕是4年前买入凤凰里小区的业主们，算上通胀等因素，持有至今也几乎是不赚钱的。

2019年的经济工作会议中，针对房地产仍然延续了“房住不炒”的定位。中原地产首席分析师张大伟认为，“房住不炒”也代表了未来楼市政策将依然打击投机，未来双向调控将是手段。

无论是像中粮凤凰里花苑这样的“硬伤”项目，还是像恒裕滨城这样的“优势”项目，现在和未来，想把投资属性附加在深圳二手房上面的人，要思量再三了。（张晓玲）

一、二线城市商业地产全线面临供过于求

本报讯 近日，世邦魏理仕对媒体表示，经历近10年的高速发展，2019年，商业地产进入全面调整阶段，从一线城市到二线城市全线面临供过于求的局面。“商业地产全面从业主市场转变成租户市场。”

租金下跌，商业地产“思变”

世邦魏理仕大中华区顾问及交易服务部董事总经理黄蔚称，2019年，面对全球经济增速放缓、中美贸易谈判陷入拉锯以及其他各种不确定因素，企业的扩张信心和决策被抑制，对于扩张保持谨慎态度，商业地产的新租和扩租数量回落，吸纳收紧，租金下跌。

其中，就写字楼市场而言，2019年，全国优质写字楼市场表现出需求整体放缓、供应高峰持续、租金下行压力加大三大特征。从数据看，今年前三季度，全

国优质写字楼市场累计吸纳量同比下降44%；全国17个城市中有15个城市租金下行，深圳、华中和华北的二线城市下降幅度较大，仅有成都和南京持平。今年第三季度，全国平均租金出现了2010年以来的最大跌幅，季度环比为-0.6%。但值得关注的是，北上广深的优质写字楼表现出了特别的“韧性”。

黄蔚分析称，也正因此，商业地产各个业态的租户和业主开始“思变”，包括旧改、跨界、灵动办公以及联合办公和地产科技的试水。“思变潮开始不同程度地影响商业地产的运营模式。”

零售物业市场将迎“Z世代”

世邦魏理仕指出，随着“Z世代”进入消费市场，将打开消费者的新局面，从而为零售物业市场带来新的变化。

“Z世代”指的是1998年到2010年出生的人群。他们的消费关键词包括：享乐主义、身心健康、移动科技一代、乐于分享评论、体验至上、夜猫子。预计到2020年底，1.5亿的“Z世代”将贡献整体消费的40%。

黄蔚表示，2019年，全国优质零售物业市场整体企稳，随着消费需求分化显现，以80后和90后为代表的年轻一代撑起了中国奢侈品市场的半壁江山，分别贡献了中国奢侈品总消费的56%和23%。

而到2020年，随着“Z世代”进入消费市场，将打开消费者的新局面。从需求面看，全渠道模式仍将是未来零售发展的主要趋势，各品牌、业态将呈现多元化发展。从供应面看，2020年预计将有700万至800万平方米的新项目入市，零售将是老城区旧改的主要业态。（新京）

2019年房地产调控释放了什么信号？

(上接B1版)

坚持“房住不炒”平稳健康发展内涵更加丰富

保持定力，稳字当头，2020年房地产调控指向鲜明。

“坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位”“不将房地产作为短期刺激经济的手段”“2020年要着力稳地价、稳房价、稳预期”……

从12月份的中央经济工作会议，到中央高层近日在住房和城乡建设部召开座谈会，再到全国住房和城乡建设工作会议，各次重大会议上都重申了房地产调控主基调。

受访专家普遍表示，从2016年开启的本轮调控，在宏观经济复杂变化的形势下坚持了下来，取得了初步成效，积累了一定经验，凝聚了全社会强大共识。

房地产调控不动摇，中流击水从容应对。倪鹏飞说，房地产调控是国家的一个重大战略操作，是塑造高质量发展的新动力、新机制、

新引擎和新路径。

“市场环境及预期不断变化，房地产市场会处在波动运行之中。”倪鹏飞说，地方调控政策或根据当期和未来可能的变化而适时微调，“稳地价、稳房价、稳预期”的目标很明确，市场不应因地方因城施策的局部微调作“调控松绑”解读。

惠民生，强保障，中央经济工作会议提出“加强城市更新和存量住房改造提升”“做好城镇老旧小区改造”等举措，促进房地产市场平稳健康发展内涵更加丰富。

根据中指研究院的一份报告，展望未来，在土地供给结构和住房制度改革趋势下，重点一、二线城市以租赁住房和政策性住房为主的刚需类产品供给将会继续提升，而对于大多数普通二、三线城市来说，改善型住房需求仍将是市场成交主力，且人口年龄结构的变化会加速此类需求释放，未来高性价比、品质突出的产品更易受到市场青睐。