

2024 博鳌房地产论坛热议行业进程——

# 专家：多项需求支撑房地产长远发展

文/羊城晚报记者 徐伟伦  
图/主办方提供

8月14日，2024 博鳌房地产论坛在海南举行，论坛发布的《2024 年中国房地产全产业链发展白皮书》显示，从全国房价、销售和待售面积的数据来看，房地产市场还在底部徘徊，今年以来整体表现低迷，但也有些积极的景象开始呈现。在政策层面，上半年房地产的政策方向已经明确，下半年市场走向好的积极因素增加。

论坛上，与会专家各抒己见，深度探讨房地产行业未来走势，在宏观经济背景和实际市场表现等方面带来最新前沿观点。



2024 博鳌房地产论坛在海南举行

### 陆挺：保交房是房地产出清的重要方式

野村证券首席中国经济学家陆挺演讲时提到，很多人认为中国的房地产行业有绝对的过剩，存在一定误解。房地产行业对中国经济非常重要，但不是绝对的过剩，未来随着人口的流动，很多地方对房地产还有需求。

陆挺认为，接下来房地产出清和改革的组合是最利于行业发展的。中国的房地产行业和其他国家极为不同的是存在大量的保交房问题，出清变得尤为重要。“为什么保交房是房地产出清的重要方式？因为在这轮房地产市场下行之前，主要以预售制的新房为主，相当于是一个期

货市场，期待未来的交割，如果没有一个交割机制，没有监督维护市场的秩序，我们肯定不能指望这个市场能够出清，能够恢复正常运行。”

“如何处理保交房的问题，不仅是对过去一段时间政府和开发商怎么履行责任的问题，还是重建市场对开发商的信心和对监管的信心问题，这是关键一步。”陆挺表示，在此过程中，保交房也能带动总需求，带来整个中国信用链在某种程度上的修复。在改革方面，要让中国的土地配置、转移支付、人口流入等联系在一起，看到有新的供应和需求。

### 邵宇：更好的品质是房地产不变的话题

论坛上，国家金融与发展实验室特聘高级研究员邵宇提到：“房地产行业未来的发展无非就是持续放松土地要素的管控，放开以后，就会形成更加庞大的行业。就像现在的低空经济一样，放开更大的空域，就有更多的发展空间。”

在接受媒体采访时，邵宇进一步提到，房地产是高周期行业，但现在的房地产调整周期与以往的周期完全不同，“对比下来，以往的周期可能都不算是周期，因为过去行业持续上升，一批企业倒下又有新的一批出现，无论什么时候进入都是正确的选择。但在现在的周期里还无法预测

到底部的到来，唯一能托底的就是政府和国资力量，不断地用时间换空间。”

邵宇认为：“文旅、康养产业等企业转型的新模式都陆续被尝试过，但始终没能跑出来，因为这个行业始终还是以住宅为主。现在大家需要的是更好的环境、更优质的服务、更便利的交通，这也是房地产永恒不变的话题，哪怕现在市场下行，但中国房地产市场仍是全球最大的房地产市场，只要不断提高品质，就会有购房者选择。”

### 樊纲：城市化进程将释放住房需求

在《经济波动中的政策与对策》主旨演讲中，中国经济体制改革研究会副会长、国家高端智库中国深圳综合开发研究院院长樊纲认为：“现在的房地产市场已经到了或者接近到了谷

底，在谷底还有一个爬行的阶段，即所谓的‘L’形，还会经历一段困难的时期。”樊纲提到，我国房地产市场经历了很长时期的高歌猛进，在应对波动时缺乏经验。但现在各方都知道

了市场的问题所在，政策也已经进行了一定的调整。樊纲认为，城市化进程将在一定程度上释放住房需求，“城市化进程释放的不仅是城市居住人群的刚性需求、改善性需求，还有‘迁

移性需求’，一方面是农民进城后的住房需求；另一方面是城市化伴随工业化，导致工业结构不断改变，企业做大后，就需要向大城市过渡，导致小城市人口向大城市迁移。”

### 陈启宗：调整周期过后市场会理性健康发展

论坛上，恒隆集团及恒隆地产荣誉董事长陈启宗表示，中国的房地产行业是

很特别的，内地的房地产商主要是在上世纪90年代初到90年代中期才开始发展的，只有30多年的发展时间，却可以产生全世界最大的房地产市场。陈启宗认为，房地产市场仍有新的需求。这一轮行业调整周期对房地

产理性、健康地发展是一大大好事。“房地产行业不会像从前那样制造出极大的财富，也会有一个相当不一样的环境，企业要头脑清醒，否则就会被淘汰。”陈启宗表示，现在的头部企业大多是国有企业，受到了很好的监管。

希望在完善监管机制后，有更多民营企业能够参与进来。同时，企业要关注国家经济长期发展态势，这是国家能在世界上保持长远竞争力的关键。

不同城市在存量商品房收购的户型面积方面有不同要求 梁栋贤 摄



## 深圳、珠海国企操盘 广东新增三地启动存量商品房收购工作

文/羊城晚报记者 范晗越

当前，广东省各地市收购存量商品房用作保障性住房的动作正在加速。除今年早些时间已经开始征集工作的惠州、江门等地市，8月以来，又有深圳、珠海、肇庆三地发布有关通告。值得注意的是，与之前其他地市不同，深圳、珠海两地的征集通告并非住建局发出。在深圳，市属国有独资企业深圳市安居集团将开展收购工作，而珠海则是以一家国资控股企业——华发集团的关联交易公告形式向外披露。

### 深圳：保障性住房专营国企登场 被收购房源需满足四大要求

8月7日，深圳市安居集团发布《关于收购商品房用作保障性住房的征集通告》（以下简称《征集通告》），称，为积极构建“保障+市场”住房供应体系，遵循“市场化、法治化”和双方自愿原则，深圳市安居集团有限公司所属企业拟开展收购商品房用作保障性住房工作，向深圳市域征集商品房用作保障性住房项目。

深圳市安居集团有限公司是深圳市于2016年6月注册成立的市属国有独资企业，注册资本1000亿元，是深圳市专责从事保障性住房投资建设和运营管理的保障性住房专营机构。

《征集通告》对房源征集范围及条件进行了相当严格的限制。征集范围包括：深圳市（不含深汕特别合作区）范围内商品房性质的住宅、公寓、宿舍等，优先选取整栋或整单元未售、可实现封闭管理的楼栋项目（房源）。

房源须同时满足以下四个条件：一是位置合适。处于交通便利、配套设施较为齐全的区位，贴近区域发展核心片区，具备产业基础、发展优势。二是户型面积合适。原则上项目（房源）主力户型面积应满足深圳市保障性住房户型、面积（65平方米以下）要求。三是生活便利。周边交通便利，临近地铁口、公交站，具备基础设施、生活配套相对完善等宜居条件。四是手续齐全。拟收购项目须四证齐全，保证项目的合法合规性，满足金融机构的贷款要求。

与此前惠州、江门等地的存量商品房收购征集公告相比，本次深圳市安居集团发布的收购条件有着不小的差别。首先，65平方米以下的面积要求相比此前其他地市120平方米以下无疑是严苛了不少。其次，深圳市安居集团在要求房源本身地段交通便利、生活便利以外，对车位配比并无要求。

有业内人士指出，按照《征集通告》的四项条件，能够被纳入收购范围的房源将以公寓、宿舍为主。

### 珠海：120亿元总额关联交易 交易房源用途暂未明确

8月9日，上市企业华发股份（SH600325）发布公告披露，该公司拟与其母公司珠海华发集团有限公司（以下简称“华发集团”）或其子公司开展存量商品房及配套车位交易业务（含达到预售条件的房源，合称“存量商品房”），总交易金额不超过120亿元。

企查查资料显示，华发集团股东分别为珠海市国资委和广东省财政厅，其中珠海市国资委持股占比约93.51%。公告显示，本次交易方式包括但不限于直接出售商品房、出售房地产项目公司股权。本次交易的具体价格将根据具有相应资质的资产评估机构出具的资产评估报告最终确定并签订正式合同。

公告中有如下表述：“本次交易是为了积极响应党的二十届三中全会关于‘加快建立租购并举的住房制度，加快构建房地产发展新模式’的工作部署，助力珠海市加快住房租赁供给侧结构性改革，构建租购并举的住房新格局。”

尽管本次关联交易披露了珠海市有关国有企业将投入约120亿元用作收购存量商品房，但截至发稿，珠海市住建局仍未发布有关征集商品房用作保障性住房的细则文件。此前，珠海市住房和城乡建设局有关负责人在接受采访时曾表示，相关政策文件及实施细则正在制定中，有关进展会及时对外发布。

不过，今年7月31日，华发股份曾发布公告称披露，旗下全资子公司珠海华发资产管理公司以2.66亿元的总价向珠海市安居集团转让了一批存量房产。珠海市安居集团为珠海全市安居住房投资建设运营主体。8月8日，华发集团、珠海安居集团与中国建设银行广东省分行签署战略合作协议，根据协议，建设银行广东省分行向珠海安居集团提供总金额不超过200亿元的银行综合授信支持。

### 肇庆：优先考虑中心城区 收购价格利润不超过5%

8月12日，广东省肇庆市住房和城乡建设局发布《关于征集商品房用作保障性住房的公告》，征集时间截至2024

年8月30日。征集范围为肇庆市各县（市、区）中心城区，优先考虑中心城区已建成存量商品房。

与此前其他地市住建部门发布的征集公告相区别的是，肇庆市住建局发布的征集公告对收购价格有了较为明确的标准，“以同地段重置价格为参考上限，即划拨土地成本和建安成本、加不超过5%的利润。”

公告要求，拟收购的已建成存量商品房项目须同时符合下列条件，并优先选择整栋或整单元，可实现封闭管理未销售的项目：（一）性质为住宅或公寓，原则上单套建筑面积在120平方米以下；（二）已取得竣工备案证明；（三）权属清晰可交易；（四）项目涉及债权债务关系清晰；（五）房源所属项目周边交通便利、配套设施完善，满足一定车位配比。

今年5月，央行宣布设立3000亿元保障性住房再贷款，支持地方国有企业以合理价格收购已建成存量商品房，用作配售型或配租型保障性住房。据统计，截至目前，广东省已有深圳、惠州、江门、佛山、肇庆明确收购存量商品房用作保障性住房，广州、珠海虽有收购存量商品房的举措，但收购用途为安置用房或补充住房租赁市场。

### 观点：遵循市场化原则 满足保障性政策要求

广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示，截至目前，全国已有超60城发布了收购存量房做保障房的政策。不过从目前各地存量收购的情况来看，基本上还处于前期摸排需求的过程中，反映出一方面是符合要求的存量房项目有限，另一方面开发商低价出售存量房的意愿比较低。

李宇嘉指出，深圳此次收购存量房做保障房主要有两个特点。一是面积相对比较小，在65平方米以下。这是因为政策明确提出，存量收购做保障房一定要满足当地对于保障性住房的最低面积标准。不仅是深圳，全国其他城市也是这么要求的。也就是说，不能为了去化库存而收购商品房住房，而应该是在满足保障房政策要求的前提下，推进存量收购。二是由安居集团推进收购工作，这也意味着，实现资金平衡是存量收购的第一原则。参照配售型保障房为同区域商品房5至6折的价格，要实现资金平衡，收购的价格可能要及配售型保障房更低，接近成本价。



与会嘉宾分享  
行业发展观点



部分江景项目定位为综合体，产品价格差异较大 陈玉霞摄



江景资源是临江楼盘一大优势卖点 项目提供

## 一手江景项目供应增多，定价会更亲民吗？

楼市话题

羊城晚报记者 陈玉霞

在房地产深度调整期，购房者入市除了更看重房子的品质，也会看重项目所拥有的资源，或是名校、医院，或是地铁，当然还有珍贵的云山珠水等自然资源。

随着中心区出让土地的增多以及城市更新持续推进，以江景为卖点的一手住宅项目也随之增加。从羊城晚报记者了解的情况看，从8月开始，荔湾、海珠、黄埔等区域内的多个一手江景项目将会陆续推售，且供应结构丰富。广州的一手江景产品供应一改往年“稀缺”的状态，供应大增之下，全新江景产品的定价会更亲民吗？

### 不再风毛麟角，珠江两岸新盘增加

以往广州有江景资源的住宅项目主要集中在两个板块，一为海珠区的滨江东，一为天河区的珠江新城。两个板块里的江景楼盘，均处于一线江景位置，或北向望江，或南向望江，且一字排开、串珠成链，形成了高端项目一条街气势，成为广州经典的高端住宅市场名片。

两大板块江景项目的开发完毕后，广州的江景项目大多处于点状布局状态，近十年内市场上知名度较高的项目，如珠江御景壹号、天誉半岛、珠江锦湾、时代大家、越秀天悦江湾、中海观澜府等，大家“各自为战”，没有再现“第二个滨江东”。

但这样的状态，今年开始会有转变。转变之一，是市场上的江景项目供应会有较大幅度的增加；转变之二，江景新盘的聚集效应会在荔湾区和黄埔区再现。

据了解，荔湾区全新江景项目保利珠江天悦已于近日正式亮相，这个

项目位于东沙片区，属于白鹅潭商圈内一颗“新星”，其主打的港湾式江景产品，会让该盘在本季的广州高端楼市极具竞争力。以该项目为始点，沿着珠江向北8公里内，依次还有广州幸福湾、广船滨江上都、白鹅潭悦府等项目，形成了近年少有的高端项目聚集带。

黄埔区也会有多个江景项目陆续上市，目前，双沙城市更新项目——一城江山海已经对外开放展示区，项目由多个地块组成，其中有部分属于望江地块；同一路段上，还有文冲东和珠江村的城市更新项目，两者也均有望江产品供应。

江景项目的增加，和近年来推出的优质地块增多有紧密关系。为了提升房企拿地的积极性，广州推出了不少中心城区内具有地理优势或资源优势的宅地，这些新地块多在天河、海珠、荔湾等区；与此同时，随着广州城市更新的持续推进，这些项目里的融资地块也或多或少带有自然资源。例如广船滨江上都项目，即源自于广船的旧改项目；在海珠区后航道一带，新近审议通过的《海珠区联星（南联社、东方红社）片区城市更新单元详细规划》，显示仍会有一些望江地块补充供应。

### 江景产品的价格，与多项因素有关

房地产产品价格受供求关系影响，江景项目供应量大增，那么，全新江景产品会如何定价？

可以肯定的是，江景产品定价会和整体市场环境相关。面对现阶段楼市成交整体乏力的行情，此类产品虽然说有自然资源支撑，但操盘手也不敢贸然自信，而会更加倚重大环境、

区域小环境及目标群体购买力的具体分析。相对于持续在售的项目而言，新项目的定价会更加自由（没有价格变化等后顾之忧），参考竞品价格，结合楼盘自身客情情况来定新品价格，是目前江景项目操盘手的选择。从这方面看，江景新品的定价，将会更加理性，更贴近市场。一些新项目首波开售，部分产品售价会低于同类邻盘价格，也在情理之中。

除了和市场整体行情有关外，江景产品的定价和自身定位关系密切。从目前广州可售的江景产品来看，这些产品的差异化非常明显。一是地段差异，位于珠江航道哪一段，且因此带来的江景景观面等不同，产品定价都会不同；二是产品差异，虽然都说可以望一线江景，但对于江景产品的打造，每个项目也会有所差异。从产品面积看，有的江景产品面积段在110平方米以上，户型选择较多，有些楼盘产品面积则在200平方米以上，户型均为一层两户望江大宅，定位相对更为纯粹和高端，类似这样的设计差异都会带来价格的差异。

从过往十多年广州江景产品行情来看，真正的高端江景项目，其售价和目前的二手价都不会低。这种高端项目，除了具有核心地段、高端产品设计等硬件优势外，项目的服务管理、所在的圈层氛围打造等软性优势也缺一不可。

因此，今年新一批江景产品的定价，因供应量增加，从整体上看，其定价会更加贴近市场；但从个体来看，真正定位高端的江景产品，其价格不会太“亲民”，开发商会创造出多样的价值以支撑其高价。最终的定价情况，将是市场多方博弈的结果。