



■ 本版撰文 本报记者 徐森 杨颖 魏小央

编者按:国际地产顾问公司高力国际最新发布的《2011年第一季度温哥华房地产市场调研报告》显示,2011年第一季度,温哥华地区住宅市场销售坚挺,共成交2527套,同比上涨35%。其中,成交的大幅增长主要源于中国大陆投资者的激增。中国大陆投资者在加拿大温哥华的购房比例持续增加,截至2011年第一季度,已经达到29%。

美国全国房地产经纪人协会5月发布的一份报告也显示,在截至2011年3月的12个月里,海外购房者在美国房地产市场上投资了大约410亿美元。其中,来自中国的购房者占全部海外买家人数的9%,居第二位,仅次于加拿大。

而英国某坊房地产经纪公司的一项最新调查显示,中国买家近两个月在伦敦花费了1.2亿英镑。

越来越多的数据不断地向人们证明,中国消费者“出海”购房的实力十分“雄厚”,海外置业的“决心”非常“强烈”。

中国买家海外“淘房”不差钱

从留学到工作,赵女士已经在澳大利亚生活了近10年。6年前,她与同样有在澳大利亚留学经历的丈夫结婚,两人一起在澳大利亚工作。5年前,他们有了第一个孩子。4年前,他们在澳大利亚一个比较不错的地段贷款买了房。从此,他们将每年收入的二分之一交给银行——用以偿还房贷。赵女士在接受记者采访时说:“以前,我和我丈夫在国内生活过一段时间,两个人的年薪加起来有近20万元,生活还是比较宽裕的。现在,我们在国外生活,按说拿到的薪酬并不算少,但由于很大一部分资金要用来偿还房贷,生活就要‘精打细算’了。不过,这也是没办法的事,为了在国外给孩子一个安稳的生活环境,买房是必需的。”

其实,赵女士的经历并不是个例。现在,随着留学、工作、移民等各种需求的出现,越来越多的中国买家出现在国外的购房大军中。而国内房价的不断攀升,也客观上催生了一些在国外买房投资的消费者。

随着政府对国内房地产市场加强调控,出台各种限制措施,再加上国内通胀形势严峻,中国的富裕阶层加紧了对海外房地产的搜罗,在世界范围内寻找投资型房产。据某中介机构预计,中国政府近期调控楼市新政策压出来的投资资金,保守估计将超过4000亿元。这些钱有多少“杀”向了海外楼市,还无法统计。但是,越来越多的海外房地产项目已经意识到了中国购买力的强势“崛起”,纷纷赶赴中国进行专场推介,频频亮相大陆的各種房展会。

购房需求“很疯狂”

如今,楼市调控风生水起,市场各方仍在僵持。对许多投资客来说,上不去也下不来的国内楼市正逐渐成为他们眼中的鸡肋,这些资本的触角也悄然伸向国外。

5月底,在超过400人的排队抢购下,加拿大新威斯敏斯特市一栋153套的公寓在两个半小时内全部卖出。这栋将于2012年完工的公寓楼其实并无特别之处,销售如此火爆,只是因为中国投资者的介入。该项目的销售负责人比尔·莫里森(Bill Morrison)对当地媒体透露,其实在项目进行到一半时,他们才想到向中国人营销,但“需求简直疯狂”。在最终成交名单中,中国买家占了40%。

据中国国际经济交流中心教授徐洪才介绍,自2000年左右开始,中国买家(主要指大陆消费者)就已经比较关注大陆以外的房产情况了,购买地主要集中在香港、新加坡、北美、英国、澳大利亚、新西兰等国家和地区。金融危机后,欧美许多国家都出现了前

所未有的经济困境,通过房市调控拉动经济增长成为一些国家的政府进行经济管理的有效手段。而一些国外房地产开发商也意识到华人在未来海外房产市场具有较大潜力,于是,纷纷为华人设计楼盘,进一步加大了海外楼市对中国买家的吸引力。

诸多数据及分析结果显示,如今,来自中国的购买力不仅支撑了澳大利亚、美国、加拿大等中国移民密集国家的房价,甚至连日本、韩国、新加坡等地,也随处可见中国“房客”的身影。据悉,在新加坡,中国大陆的购房者已经超过了印度尼西亚和马来西亚买家。据国际地产顾问公司高力国际披露,单单2011年上半年,中国客户通过该公司完成的海外住宅项目投资总额就达到1.3亿元,逼近2010年全年成交额。

购房原因各有不同

一般来说,业内人士将海外置业的人群分为3类:一是留学。一些有经济能力的留学家庭考虑到子女在国外租房不太方便,所以,倾向于选择买房,甚至购买大面积的房产,并将部分用于出租,实现“以房养学”的目的。二是移民。2010年前后,国内投资移民的人数大幅增加,在加拿大、澳大利亚等主要移民目的地,新移民带来的刚性需求以及对高端物业的需求迅速增加,催生了主要移民国家房地产市场的火爆。三是纯粹的物业投资者。相对于国内的限购、限贷等政策,海外的一些国家贷款政策较为宽松且利率较低,逐利的资金也因此越来越多地把目光投向海外置业。

徐洪才告诉记者,几个主要的海外房产投资国家和地区“受欢迎”原因也各有不同。以香港和新加坡为例,它们成为中国买家购房首选地的主要原因是,其在文化和地域方面的优势,二者都是以华人为主的社会,语言相通,文化也比较相通。

“当地气候宜人,经济发达,教育资源丰厚。”徐洪才说,“现代人很重视对下一代的教育,再加上中国人惯有的思维都是乐意“买”,不乐意“租”以及这些国家较为简单的购房手续和性价比比较高的房屋价格,所以,吸引了很多中国买家在当地购置房产。”

价格诱惑非常大

据了解,在温哥华,即使是非居民外国人,也能够从银行获得最高60%至65%的贷款。以一套50万加币(333万元)的房屋为例,签署合同时仅需支付10%,即5万加币(33.3万元),3个月之后再支付5万加币,余下的40万加币款项在交房时才需要缴纳。如果获得60%的银行贷款,交房时购房人只需补足剩余的10万

加币(66万元)即可。并且,加拿大目前的5年期变动利率贷款的利息仅为2.3%左右。与国内相比,加拿大的购房贷款成本和首付款压力都要小很多。而在其他国家,“淘房”的性价比也好于国内。

徐洪才指出,中国人在海外购置房产越来越频繁的动机主要有两方面,一是为下一代的教育进行投资,二是直接进行投资。如今,虽然移民、留学等传统需求仍是海外置业的主流,但近一年来,纯粹投资性购房的比例正在迅猛上升。世邦魏理仕中国住宅部执行董事安东此前就指出,今年以来,纯投资的案例数量正在不断攀升,已占到海外置业总数的近三分之一。现在,国内一线城市的房价已经高得离谱,同样花100万元,在北京通州买不到一套90平方米的普通商品房,但是在日本,可以在距离大阪市中心15分钟车程的地方,买一套带有保安系统、精装修的三室一厅公寓。

徐洪才表示,国外的房产价格目前来看大多还低于国内几个大城市的平均水平。很多去国外投资房产的国人是因为其在国内“炒房”尝到了很大的甜头,所以,才去海外“淘金”的,而目前国内的限购形势也客观上促使国人更愿意去国外购置房产。

炒房有风险 投资须谨慎

去海外买房,正成为一种新兴的投资趋势,而全球范围资产配置的理念也开始冲击缺乏经验的中国普通投资者。实际上,那些在国外排队买房的中国人中,有很多人对当地的情况并不了解,甚至有很多人习惯性地将目光寄托在房价上涨中牟利,而这其中隐含的各种风险不言而喻。

首先,对于那些为了下一代教育而下血本“投资”的家长来说,在海外买房确实是需要“勇气”的。来自东北的刘阿姨就是为了让女儿能够更好地在美国留学,在当地买房“陪”着女儿上学的。据她介绍,虽然美国的房价相比国内确实很低,50万美元就能在休斯顿买到一套带游泳池的别墅,但随之而来的每年近10万元人民币的地产税也着实让人“心疼”。

同样,对于将购买海外房产作为投资的中国消费者来说,海外“炒房”的风险也值得深思。以加拿大购置房产为例,虽然来自房贷等方面的压力较小,但各类税负成本也确实是一个不轻的“包袱”。据了解,在加拿大买房时,买房人要支付12%的统一销售税和物业转让税(20万加币以上1%,超过20万部分交2%)。如果房屋是属于自用,这两项税款是必须要支付的;但是,如果房屋用于出租等商业性用途,则可以获得最高26250加币的退税。相应的,用于出租等商业性用途的房屋,其租金收益需要缴纳净收益

25%的税款。此外,通过出售物业获得投资收益,如果是当地纳税居民且属于自住房,增值部分不需要纳税;如果是非居民外国人,卖房时须向税务当局缴纳一定数额的保证金,房屋售出,增值部分的税务结清之后,再退还保证金。盈利部分,参照所得税率征税,一般为净收益的25%。因此,尽管加拿大一些城市的房价在上涨,但是很难通过炒卖的方式获得较高的投资收益。

因此,徐洪才提醒广大中国买家,在海外购置房产最应该注意的是,要根据自己的需求进行购买,而不是为了购买而购买或是单纯地进行投资,因为海外投资房产的收益率确实很低。如果确定要进行投资,中国买家也要充分考虑人民币升值带来的购房可能会相应贬值的风险、所购房产地的贷款政策以及日后养护房屋的各种税费等各种影响投资收益的问题。

此外,徐洪才还建议,在海外投资房产要考虑房产所在地政治、经济的稳定性,房产所在的位置是否属于黄金地段以及所投资的房产是否有长期升值的潜力。他介绍,根据中国的法律,国外的楼盘是不能直接在国内销售的,要买房只能到房产所在地。所以,如果不能正确掌握楼盘的实际情况,就可能会给购买者带来不必要的损失。要明白,在国外投资买房并非一本万利,也面临房价下跌的风险、楼盘信息获取滞后的风险、税收政策不同以及对异地风俗和购房习惯缺乏必要的了解等问题。

编后语:来势汹汹的海外“淘房”热情,自然是中国综合实力和国民购买力不断上升的体现,但是,没有看清风险的投资是盲目的。

“再有钱也不能乱花。”徐洪才指出,“投资的目的是为了获取高额的回报,要综合考虑各种因素后,再做出决定。”

不过,徐洪才也指出,由于经济快速发展,中国消费者正处于想要急切“了解和融入”发达国家和地区的阶段。随着中国和世界的经济不断接轨,这一现象最终将得到改善。

随着银根不断紧缩,近来,国内不少中小企业融资难的问题再次出现,如果能把这些急于“淘房”的中国买家的吸引力拽回到国内市场,对中小企业的发展、对广大的中国投资者都将是一件好事。

商人逐利。如果国内市场的吸引力足够大,投资者们自然不会舍近求远,去海外投资。徐洪才认为,要解决这个问题,需要政府的正确引导,通过政府对国内经济进行整体的协调布局,把这部分人的目光重新吸引到国内更需要投资的项目上去。

