出租難 自住難 轉手更難

深圳炒房客被套大亞灣

「80萬元（人民幣，下同）就能擁有自己的別墅，大家都在搶呢。」深圳投資客劉勝利五年前在深圳擁有兩套房產，因為不想貸款，便將深圳南山區的一套房子賣掉，一次性支付了惠州半島1號的別墅。但是五年過去了，南山區的房價已經翻番甚至漲了三四倍，而半島1號的房價依然在每平方米4000多元徘徊。他沒有裝修房子，無法出租，自住路遠又不現實，想轉手賣掉，卻發現有心買房的人幾乎為零。

本報記者　王一梅

惠州大亞灣，與深圳一衣帶水，距離深圳僅有1個小時左右的車程，土地資源卻比深圳豐富，房價也只是深圳四分之一的水平。近幾年，巨大的價格反差與不限購的宣傳，吸引着劉勝利這樣的衆多深圳人前往投資買房。據不完全統計，在大亞灣購房的七成以上都是深圳客。然而，隨着房地產調控的持續，大批房客像劉勝利一樣被「套牢」了。

深圳投資客虧本求甩身

爲了解套，不少深圳投資客甚至虧本甩身。在深圳一個人氣頗高的「大亞灣信息港」網站上，「房屋租售」頻道網友帖子裡，賣房和招租的帖子比例超過95%，而需要求購和求租的信息則少得可憐，並且報價極低。

關永在2007年4月購買了位於大亞灣熊貓國際新城一套房，總價50多萬元。後來，金融危機來襲，房價一度下跌，2009年，房價回升，市場價大約爲每平方米4000元至5000元，此時關永又恰逢要出國，急得四處託朋友幫忙賣房，到各網站論壇發帖，因爲市場需求太少，大亞灣雖然新樓盤很多，但當地卻沒有中介舖。

「報價從每平方米5000多元一路下滑。我的心理底價是3800元，但最後，我的售價只有2800元，比我的買入價還低好幾百元。」關永唏噓不已。

熟悉深圳和惠州大亞灣兩地房產市場的專家說，去惠州大亞灣附近的炒房客幾乎沒有成功的個案。目前，惠陽淡水和大亞灣等地的樓市「空城」現象突出，出租難、自住難、想轉手更難「三大難」依然沒有改變，「有價無市」的局面令深圳投資客依然被深度「套牢」。

在2010年時，惠州商品房成交均價是每平方米4364元，僅爲深圳的四分之一，巨大的價差備受深圳投資客青睞，同年10月深圳出台限購令，有閒置資金的深圳市民不得不轉而投資外地樓市。再加上近年來深惠兩地的軌道交通在逐步完善，一體化程度越來越高，深圳投資客遂迅速湧入惠州樓市。

房價6272元跌至4000元

惠州樓盤幾乎全部面向深圳銷售，不少樓盤爲取悅深圳人，從設計到配套甚至名稱都與深圳相似，讓人感覺不是在50公里外的惠州，而是在深圳。「目前的一些項目確實從建築品質各方面試圖完全迎合深圳人對建築的欣賞習慣、使用習慣。」大亞灣鑫鼎房地產有限公司副總經理梁懷江表示。

根據廣東省房協發布的《2011廣東房地產藍皮書》顯示，2010年1月惠州全市商品房均價僅爲每平方米4364元，但到了當年12月，惠州全市均價已經飆升至5662元，漲幅超30%。到2011年，惠州房價升至6272元。

「深圳投資客拉高了惠州房價。這樣的市場是相當危險的，一些項目的深圳客購買率達到了70%以上甚至更多，他們一來，房價上去了，他們一走，銷售就基本停滯。」惠州某不具名開發商在接受記者採訪時如是表示。

深圳綜合開發研究院地產研究主任宋丁分析稱，「惠州這兩年房價快速飛漲，顯然是被外地投資客拉動，惠州本地需求並不大，本地人也沒有這樣的消費力。」惠州經濟在廣東省處於中下水平，地方政府只有依靠賣地發展房地產的方式補充財政收入。本地自住率太低，房價也嚴重脫離了當地消費水平，政府沒有能力完善城市配套，沒有能力提供產業就業支持，也無法形成人口聚集，最終只會導致一座「空城」。

而隨着樓市調控的逐步深入，深圳投資客撤離惠州，惠州房價瞬間像過山車一樣急轉直下，在2012年春節後，惠州市場掀起了猛烈的降價風潮，甚至出現低至每平方米4000元單價的樓盤。

「房產價值被高估了。『廣深同城』等都是概念的炒作，投資房地產需要看概念，但要看是否有實質性的利好。」中國城市運營管理研究中心主任戴欣明說，畢竟兩城市之間的交通仍然不算方便。

五年內料處「去空置化」

世聯地產諮詢（惠州）有限公司副總經理范忠洲分析，大亞灣發展較慢，預計在未來至少五年，大亞灣仍然是處於一個「去空置化」的階段。深圳投資客要有足夠的耐性，等待該片區的發展成熟。

業內普遍認爲，雖然惠州擁有「深莞惠一體化」以及「濱海、休閒、旅遊、配套、宜居」等諸多規劃夢，但交通、商業配套的建設仍備受詬病。

一位不便透露姓名的深圳資深地產人士分析，大亞灣政府規劃和投入滯後，只是通過賣地圈錢，學校、醫院、公園、交通等公共基礎設施缺失。可能惠州市政府也有心無力，因爲大亞灣屬於惠州邊緣地帶，政府財政無法支持基礎配套的快速完善。此外，供應量太大，地產商扎堆大亞灣，有些樓盤一個項目就50多萬平方米，相當於深圳一年的供應量。

大亞灣片區樓價一覽

新盤	價格(平方米)	賣點
合生濱海城	6500元	水景地產，宜居生態地產
秋谷康城	6000元	景觀居所，投資地產
皇庭瑪麗的城堡	4500元	創意地產，花園洋房
龍光天悅龍庭	4200元	宜居生態地產，公園地產

惠州樓市情況一覽

供應量

- 2008年的金融危機，僅為421.7萬平方米
- 2010年供應量為745萬平方米
- 2011年末，惠州市的房屋空置面積達到了229.63萬平方米，新開工面積也達到1342.57萬平方米，均創下了近5年的新高
- 2012年1至8月份，惠州市的商品房新增上市面積542.8萬平方米，雖然同比下降13.2%，但截至8月底，該市可售面積累計達832.7萬平方米

房價

- 在深圳投資客帶動下，惠州房價從2010年的每平方米4364元飆到2011年的6272元。但如今房價跌破6000元，跌幅最大的大亞灣片區，成交均價僅約4000元，且仍在下降中

今年深圳秋交會上，深圳市民看樓模　本報攝

小資料

惠州現轄惠城區、惠陽區兩區和博羅縣、惠東縣、龍門縣三縣，設有大亞灣經濟技術開發區和仲愷高新技術產業開發區兩個國家級開發區。大亞灣地理位置在惠陽區。據統計顯示，深圳人在惠州城區買房的很少，基本上都是在大亞灣買房，因為前者距深圳有100公里，後者只有50公里左右。

不少深圳投資客「被套」，不惜虧本沽售求甩身

深圳投資經驗難複製

每當深圳房價較高時，深圳客就會紛紛轉向周邊地區投資房產。近幾年，深圳投資客徐先生幾乎跑遍了惠州的所有樓盤，但他一直沒有買，他認爲，深圳的投資經驗在惠州吃不開。

徐先生說，深圳人是聰明的，總是能找到投資的機會，很多深圳人都在炒樓，不少人就因爲一套房子而開始走運。但深圳人有時候也很傻，總想把投資深圳樓盤升值的經驗套到別的地方，比如惠州、東莞。

「從我在外地投資的朋友的情況來看，出了深圳就很難成功。深圳的人口1000多萬，800至900萬是非本地戶口，這些人需要買房，需要租房，再加上深圳經濟水平相對較高，能買房子的人較多，你投資一套物業很容易轉手或出租。但惠州人口不到200萬，經濟和深圳還有距離，外地人也不多，在這種情況下，除了極個別的商業旺地，房產想轉手或者租賃都很難。就算是勉強出手了，也很難達到自己期望的收益率。」

他分析，惠州從2007年到現在，房價基本上在每平方米4000元到5000元這個範圍徘徊，波動不大，這對於投資者來說很不利。

他認爲，很多深圳人在惠州買房被套，是因爲對樓盤了解不夠，對惠州了解不夠，結果買了樓卻發現，過了好幾年周邊的配套還沒起來，交通也成問題，而且也不在城市重點發展範圍內。

惠州樓盤的價格曾急速攀升　本報攝

去年至今，開發商們全部降價售樓，不少樓盤售價與成本價持平　本報攝

開發商紛紛降價銷售

大亞灣中聯燦邦地產董事長陳洪江對記者表示，去年至今，開發商們全部降價售樓，不少樓盤售價與成本價持平。目前，樓面建設成本每平方米700至800元，建築成本及配套大概每平方米2800元，再除去營運、銷售、財務、稅收等成本，利潤空間很小。

去年下半年，當中央收緊樓市調控時，深圳客在大亞灣「急剎車」，這對過度依賴深圳客的大亞灣樓市的影響非常大，市場成交持續低迷，一直延續到今年一季度。記者從惠州世聯地產獲悉，目前大亞灣新房價格在每平方米4700元左右，而年初價格約爲5000元。

專家介紹說，今年以來，大亞灣的開發商開始「自救」，樓盤採用比較低的價格銷售，用各種辦法吸引客戶，片區又逐步恢復了活力。6月份大亞灣片區成交住宅1464套，環比增加了92%；7月份成交1511套，相對於6月份上漲了3%。

然而，中原監測數據顯示，9月惠州總體成交4333套，環比下降13.5%；成交面積47.7萬平方米，環比下降15%。其中大亞灣重點監測項目成交456套，環比下降7%。

中原地產惠州策略中心經理紀夕霞介紹說，2007年樓市瘋狂時期，惠州房價在每平方米4000元至6000元之間，經歷過2008年的下跌和2009年的回升後，今年惠州整體房價依然在5500元的水平，與2007年相差無幾。

今年4月初，「零首付」這種在惠州市場絕跡4年的操作方式今年重現，惠州資深地產策劃人范忠洲指出，零首付不被政策允許，也是實力較差的開發商因資金周轉問題，而尋求快速變現的手段。

深圳市民正在惠州大亞灣的合正東部灣看樓盤　本報攝

惠州別墅「橄欖枝」伸向香港

歷來主攻深圳市場的惠州別墅，今年開始向香港伸出「橄欖枝」。記者獲悉，因爲供應量較大，在深圳投資客淡出市場後走貨不暢，惠州別墅產品目前的價格也都理性回歸，紛紛在香港推出低價單位搶佔市場。

6月14日，美聯獨家代理銷售的大亞灣別墅樓盤「皇庭・波西塔諾」開始赴港銷售，記者了解到，在該樓盤此前推售的300套別墅中，約有10%被香港客戶購買，而這其中除了一些港人是爲了度假的需求外，也有不少港人本就來自淡水等地從而選擇回鄉置業，此外85%的購房人群來自深圳。

在7月12日，聚賢置業正式委託美聯中國成爲惠州別墅項目檀月軾園・宅院的香港獨家銷售代理。據悉，該項目本次在香港推售35套聯排別墅單位，售價由468萬起，並推出8套一口價單套399萬元的460平方米戶型，相當於85折，單價爲每平方米8700元。

記者獲悉，去年6月初，瑞亨・半山一號成惠州首個赴港銷售的別墅樓盤，一年多來，不斷有惠州別墅「撈過界」，去香港銷售，折扣也由之前的96折擴大到85折。據業內人士介紹，去年惠州新增入市別墅超過350萬平方米，創歷史之最，當這些別墅項目幾年前動工建設時，很多開發商都預料不到如今的調控竟是如此嚴厲，別墅產品依舊源源不斷地向市場供應，不論是在惠州中心城區惠城區，還是在沿海的大亞灣區、惠東縣，大量的別墅產品推向市場。

據業內人士稱，自去年深圳投資客逐步淡出惠州樓市後，供應量巨大的別墅市場只能再次尋求「外援」，香港成爲惠州別墅開發商努力爭奪的又一個市場。