

编者按：2010年走了，这一年对于房地产市场注定是个不平凡的一年。回头看楼市这一年的风云变幻——调控是基调，上扬是主旋律，成交量的起伏就是那一个个错落的音符，和声部自然是普通民众对楼市深切关注，至于高潮部分无疑就是房价上涨的一路高歌。

2011年来了，总结过往，展望新年，人们总希望从延续的趋势中看到新的希望……一叶知秋，以深圳为例，让我们看看过去的一年里，调控中楼市的跌宕起伏。

# 2010年， 纠结的一年

证券时报记者 毛毛雨

据深圳房地产信息网最新数据统计：2010年全年，深圳新房成交面积共约320.97万平米，成交单位共计36729套，成交均价20205元/平米。以上三项数据与2009年全年水平相比，成交面积及成交量均跌破一半，成交均价则大幅上涨近5000元。

这是个非常有意思的数据，2010年深圳楼市调控政策频出，在打压投资需求的同时更是抑制了刚性需求。调控有效果吗？回顾近十年来的全年销售面积这一数据可以看出，2010年深圳新房销售量创十年最低已是不争的事实。显然，调控是有成效的。

那么人们最关心的房价呢？12月的数据还没有统计出炉，但据深圳市房地产研究中心发布的《2010年1-11月份深圳市房地产市场运行情况分析报告》中显示，成交价格为每平方米20452元，同比上涨41.8%，全年房价未因调控下跌。这样看，调控政策似乎又让人失望了。

2010年，是让人们纠结的一年。

## 纠结的买房人

尽管过去的2010年被喻为史上最严厉的地产政策调控年，但各区的房价，在年头到年尾的停停涨涨中不经意间又上窜了一头。房价上涨，使得持币观望的人慌了神，连原本不打算买房的人都被迫加入“房奴”大军，买和不买都纠结起来。

2011年的第一天，小亮发狠似的买了一套两居室，首付5成，月供30年。尽管买了房，小亮心里还是不舒服：这钱，要是去年买，都可以买套三居室。那么狠的调控政策一个接一个，以为房价会下跌，纠结了一年，浪费了一年。”一年里，小亮提着钱袋子周而复始的看房、观望，始终犹豫不决。去年初，调控预期浓厚，小亮指望政策打压房价，暂停了看房的脚步，可是等来的却是楼市三月的小阳春。小亮有点着急，重新看房，看中了一套。这时候，“限购令”出台，楼市降温，半个月后，小亮看中的那套房子也降了10万元。小亮有点心动，和家人商量，家人建议再观望一段时间，政策刚出来，效果还不明显。犹豫观望中，小亮看中的房子被别人买走。接下来的三四个月，楼市的成交量回落到冰点，小亮倒也不后悔错过那套三居室，捏着存折继续看房，他心里很乐观：如今是买方市场，房价一定会回落的，只要我手里有钱，还怕挑不到房子？”9月，楼市突然回暖，还没搞明白是怎么回事，9月底政府又出台“限购令”，调控政策一个比一个严厉，楼市迅速进入寒冬期，市场大多

认为房价会下跌20%到30%。尽管这次房价依旧坚挺，但小亮觉得希望来了，限购了，有钱买不了房子了，开发商们、炒房人能坚持多久？持币观望，结果再次让人失望，楼市在僵持了两三个月后，12月，各区楼盘成交量回升，价格回升。小亮觉得被调控忽悠了。

和小亮不同的是，老张有很多房，可他在元旦三天假里还是在销售人员的推荐下购入了一套小户型。他说：这几年房价无论怎么调还是上涨的。如今，物价飞涨，通货膨胀预期那么强，买房成为了不少人资产保值的手段，眼看着周围的人乐此不疲地买房，自己也有点忍不住。尽管调控政策让我意识到买房的风险，我也纠结楼市会不会随时大跌，但现实例子摆在那里啊，买房的都赚了，没房的都焦虑，不如把积蓄拿出来付个首付买套小户型，投资也好，出租也好，总比放在银行里贬值强。”

## 中介也纠结

纠结的不是只有买房人，如今的中介也纠结。2010年，因调控，正红火的楼市如同遭遇寒冬，其间市场交易冷清，很多中介公司不敢出，为了增加营收，中介公司无所不用其极，马路揽客、不停骚扰潜在客户，更有甚者，为了抢业务，同行之间上演“空武行”。不少公司选择关门，不少业务员因为长期没有收入，只能另谋出路，或者一边兼职一边等待机会。

王经理就一直在纠结。王经理是一家中原地产分行的销售经理，由堂哥2009年带入行，刚熟悉业务，楼市就进入观望期，成交量暴跌，分行的生意也清淡。“我每天都在马路上去揽客，到网上找房源。有了业绩才有收入，生活才能维持下去。”为什么不换个工作呢？”记者问。王经理回答：你知道嘛？我堂哥是2007年到中原地产的，他当时只是在关外的一个分行做销售，家里一穷二白的。才两年功夫啊，他给老家农村寄钱盖房子，自己也买了车买了房，虽然房子不大，可你知道深圳的房价，有多少人工作两年就能买房买车的？我就是冲着他的变化来深圳干房产中介的。今年的市场，忙的时候忙得要死，闲的时候闲得要死。3月、4月、9月的时候，分行30个人天天在外面带人看房，7月、8月，店里连个人影都没有，有的同事打起了游戏。清淡的时候，我也犹豫过，要不要找其他工作。记得8月，我一单都没做成，拿着不到一千的工资，我都想回老家了，但我终究还是说服了自己，也许只要坚持下去，市场终会再火起来的。房价高低我不管，只要有成交量，我们就有业绩。希望今年调控政策不要那么多，市场能够平稳就行。”王经理告诉记者，工作以外，他和女朋友在网上开了个小店，希望通过其他收入帮助他渡过这段艰难期。

相信随着各项调控政策的出台和落实，2011年深圳房地产市场将日趋理性。



## 2010年重大调控手段成效

### 1月10日：国十一条

**内容：**严格二套房贷款管理，首付不得低于40%，加大房地产贷款窗口指导。对二套房不再区分改善型和非改善型，一概执行40%首付；明确要求央行及银监会要加大对金融机构房地产贷款业务的监督管理和窗口指导；加强监控跨境投融资活动，防范外热钱冲击中国市场。

**效果：**进入2010年3月，一度观望的楼市重新发烧，4月上半月更是愈演愈烈。这直接导致了今年第一轮楼市调控政策的出台。

### 4月19日：限贷令

**内容：**国务院要求对贷款购买第二套住房的家庭，贷款首付款不得低于50%，贷款利率不得低于基准利率的1.1倍；对购买首套住房且套型建筑面积在90平方米以上的家庭，贷款首付款比例不得低于30%。商品住房价格过高、上涨过快、供应紧张的地区，商业银行可根据风险状况，暂停发放购买第三套及以上住房贷款；对不能提供1年以上当地纳税证明或社会保险缴纳证明的非本地居民暂停发放购买住房贷款。

**效果：**接下来的5、6、7、8月共4个月，深圳新房成交面积一直在13万平方米至18万平方米之间徘徊，成为全年成交最为冷清的月份。与4月的35.71万平方米相比，最大跌幅为64%。同期，新房价格也回落到相对低位。6、7、8月这3个月度的成交均价都在18000元/平方米以下，比2月年内高点24166元/平方米下跌了两成六。

然而，深圳楼市突然回暖，9月份新房成交量达到42.5万平方米，一举超越第一轮调控前的水平。当月成交均价20593元/平方米，环比上涨一成多，与调控前基本持平。

### 9月29日：限购令

**内容：**在深圳，户籍居民家庭（含部分家庭成员为本市户籍居民的家庭），限购两套住房；对于能够提供在深圳市1年以上纳税证明或社会保险缴纳证明的非深圳市户籍居民家庭，限购1套住房。暂停在深圳市拥有2套以上（含2套）住房的深圳市户籍居民家庭、拥有1套以上（含1套）住房的非深圳市户籍居民家庭、无法提供在深圳市1年以上纳税证明或社会保险缴纳证明的非深圳市户籍居民在深圳市购房。对境外机构和个人购房，严格按照有关政策执行。

**效果：**2010年的“秋交会”交易清淡，11月，深圳新房成交量比9月减少了10万平方米，减幅两成以上；均价在10月份也有过环比5%的下跌，但11月又回升到略超9月的水平。目前，12月份的数据还没有出来，从市场表现看，第二轮调控的效果面临挑战。不仅新房价回到了4月调控前的高位，而且成交量也在继续回升中。

(陈英 整理)

# 2010年 深圳楼市年度龙虎榜

## 各区新房成交总况

根据深圳房地产信息网的监测，2010年深圳全市共成交36729套新房住宅，成交面积3209717平方米，成交均价20205元/平方米。

龙岗、宝安、南山是全市的主力成交区域，三区成交量之和占总量的九成多。龙岗区成交1466860平方米/15440套，占总量的45.7%，成交均价14391元/平方米；宝安区成交921856平方米/10735套，占总量的28.7%，成交均价19932元/平方米；南山区成交560433平方米/6941套，占总量的17.5%，成交均价30598元/平方米。福田、罗湖、盐田三区成交量相对较小，福田区成交126797平方米/2109套，占总量的3.9%，成交均价29215元/平方米；盐田区成交71001平方米/663套，占总量的2.2%，成交均价43083元/平方米；罗湖区成交62770平方米/841套，占总量的2.0%，成交均价23218元/平方米。

2010年深圳各区新房成交量比较				
行政区	成交面积 (m²)	成交套数 (套)	成交均价 (元)	成交面积 占全市百分比
罗湖区	62770	841	23218	2.00%
福田区	126797	2109	29215	3.90%
南山区	560433	6941	30598	17.50%
盐田区	71001	663	43083	2.20%
宝安区	921856	10735	19932	28.70%
龙岗区	1466860	15440	14391	45.70%
全市	3209717	36729	20205	100%

## 龙虎榜之楼盘成交 TOP10

根据深圳房地产信息网的监测，深圳市去年成交量最大的前10名楼盘共成交近95万平方米/10332套，占全市总成交量近30%。位于龙华的超级大盘水榭春天2010年推售的1期和2期均销售火爆，全年累计销售136701.12平方米/1569套，以绝对优势的销售业绩夺取了2010年深圳楼盘成交龙虎榜冠军。位于龙岗的万科清林径全年累计销售117560.02平方米/1360套，位居全市亚军；位于横岗的地铁大盘振业城受益于3号线即将开通，全年累计销售101981.3平方米/384套，位居全市季军；位于大运板块的阳光天健城全年累计销售101280.96平方米/724套，位居全市第四；坂田片区仍然是全市的一个热点置业区域，下半年入市的万科金色半山凭借强大品牌优势和价格优势，1期和2期开盘均遭遇抢购潮，全年累计销售92729.01平方米/1337套，位居全市第五；而上品雅园全年累计销售90950.25平方米/1058套，位居全市第六；位于深圳湾的高端城市综合体宝能太古城全年累计销售80570.73平方米/970套，位居全市第七；位于观澜的品牌大盘招商澜园作为区域的主要新房供应项目，独霸观澜楼市，全年累计销售76483.8平方米/1016套，位居全市第八；选择在“金九银十”入市的玉湖湾牵起西乡楼市热，全年累计销售75864.38平方米/878套，位居全市第九；位于龙华的金地上塘道2010年主打的“R系”产品收获颇丰，全年累计销售74178.93平方米/1036套，位居全市第十。

2010年楼盘成交龙虎榜之深圳市 top10					
名次	楼盘名称	成交面积 (m²)	成交套数 (套)	市场参考价 (元)	开发商
冠军	水榭春天	136701.12	1569	22801	水榭花都地产
亚军	万科清林径	117560.02	1360	13732	万科地产
季军	振业城	101981.3	384	12043	振业地产
第4名	阳光天健城	101280.96	724	11833	天健地产
第5名	万科金色半山	92729.01	1337	18279	万科地产
第6名	上品雅园	90950.25	1058	15828	佳兆业地产
第7名	宝能太古城	80570.73	970	38442	宝能地产
第8名	招商澜园	76483.8	1016	13500	招商地产
第9名	玉湖湾	75864.38	878	15588	玉湖地产
第10名	金地上塘道	74178.93	1036	20092	金地地产
	合计	948300.5	10332		
	占全市总量比	29.50%	28.10%		

## 龙虎榜之开发商 TOP10

根据深圳房地产信息网的监测，2010年深圳十大开发商共销售新房155.7万平方米/16204套，占全市总成交量近一半。万科地产一哥地位无人撼，旗下的7个项目全年共销售429661.32平方米/5460套，傲视群雄，卫冕开发商年度销售冠军；佳兆业地产位居亚军，旗下的3个项目全年共销售179807.26平方米/2082套；振业地产居季军，旗下的2个项目全年共销售167462.71平方米/1185套；水榭花都地产居第四，旗下的2个项目全年共销售152715.22平方米/1631套；天健地产居第五，旗下的2个项目全年共销售126349.82平方米/1147套；招商地产位居第六，旗下的5个项目全年共销售125180.5平方米/1556套；中海地产位居第七，旗下的4个项目全年共销售108980.1/平方米1125套；鸿荣源位居第八，旗下的2个项目全年共销售91936.03平方米/559套；华侨城地产位居第九，旗下的6个项目全年共销售90659.34平方米/968套；和黄地产位居第十，旗下的2个项目全年共销售84031.33平方米/491套。

2010年 成交龙虎榜之开发商 top10				
名次	开发商名称	成交面积 m²	成交套数 (套)	
冠军	万科地产	429661.32	5460	
亚军	佳兆业地产	179807.26	2082	
季军	振业地产	167462.71	1185	
第4名	水榭花都地产	152715.22	1631	
第5名	天健地产	126349.82	1147	
第6名	招商地产	125180.5	1556	
第7名	中海地产	108980.1	1125	
第8名	鸿荣源	91936.03	559	
第9名	华侨城地产	90659.34	968	
第10名	和黄地产	84031.33	491	
	合计	1556783.6	16204	
	占全市总量比	48.50%	44.10%	

(数据来源/深圳房地产信息网)

(陈英 整理)

## 2011年楼市微博畅想

**Ococo:** 作为老百姓，我已经理性观望房地产多年了，觉得（房地产市场里）有房地产泡沫，理性就不应购房。但房价年年都在义无反顾地大踏步成长，从数千到上万万不停歇。所以我相信完全有可能过两万。现在各种生活品价格都在飞涨，很快就会传递到房地产。所以，让我一直力挺的名人牛刀见鬼去吧，我也应该在房价继续涨价前，尽快出手买房了，站在强势的一边才能不吃亏，这才是王道。以后不奢求房价过快增长，慢慢涨、持续涨就好。

**夜半黑砖:** 对于政府来说，房价是一个很纠结的事情，涉及的问题太多。有已买房的和未买房的利益矛盾，有开发商及其利益关联群体利益与政府的矛盾，有房价引发商家经营成本增高从而使物价虚高的矛盾等等。但这些还不是关键。调整房

价对于政府来说，只不过是一夜之间的举措，关键的问题是房价剧降后所形成的巨大漩涡。在买房的和未买房的利益矛盾上，我认为，政府对已买房者的适当补贴将会获得理解，并深入人心。

**老熊2008:** 作为一个最近7年几乎每年都有买卖动作的人来说，我的感觉就是，任何时候当你想买的时候，都会觉得房价无比的高，当你想卖的时候，都希望再涨涨。所以，作为房价本身，绝对值到底高不高，我不知道也无从知道。

对于房价的走势，我只相信三样东西。地，越来越少。人，越来越多，尤其是塔尖城市，发达地域的各级城市。钱，越来越多。我不知道房价怎么跌下去。我也知道看多房价真的很累，也真的希望人生从此就这样了，平静的心拒绝再有浪潮。问题是，有啥用？

我觉得这个社会真的变了，任何用老眼光传统观念来指引发展都注定会有欠缺。理财这个东西，当今社会，真的与埋头挣钱同等重要，缺一不可，否则就是难鸣的孤掌。很多人喜欢抱怨，我认真读书了，也认真工作了，为什么？为什么??只能说他们还没开窍，当今金融市场，真正的买空卖空都有了，怎么还有人理解银行杠杆，不理解贷款？

**Gmsgjj:** 从“安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜”，到蜗居在延续，到新近北京小悦设计的“蛋形蜗居”，平民百姓为求一屋付出了多少心血和梦想，拆散了多少姻缘，演绎了多少悲欢离合。可是有一套属于自己的住房仍然是那么难，难就难在现在的楼价高得出奇，为求一房不仅让当代人当了房奴，也掏空了老人辛苦积攒下来的养老金，即使这样，真正能

买得起房的人还是很少。

为实现“居者有其屋，让百姓买得起房”，中央和国务院不可谓不下功夫下大力气进行调控，从国八条到前几月先后出台的新政，国家出台的政策一条比一条严厉，可楼市却表现得异常冷静，甚至是逆势而行。从3月到现在，国资委要求78家央企退出房地产，可又有几家真正从房地产退出来了？迟迟不退，说明房地产的利润可观，这也从另一个角度暴露出只有高利润才有不退出，说明调控的力度还得加大，至于怎么才能落实各项调控措施，应该好好总结前几个月的经验教训，找出矛盾的切入点，避免政策出台后只闻雷声不见雨落，起不到一点作用。

从蜗居到蛋居，表达得不仅仅是悲哀，更深层的是我们平民百姓的无奈。希望，在中央经济工作会议后，我们国家对楼市的调控政策能让我们百姓得到实惠。