



数据来源:万国置地海外房产白皮书

# 谁在海外买房

中国人爱炒房在世界上是出了名的。随着高净值人群和中产阶级的崛起,海外置业成为他们配置资产的一种新选择。澳大利亚、美国、英国、加拿大,处处都能看到国人买房的身影。

然而,就在他们海外置业的同时,纠纷也频频出现。置业专家提醒,海外置业时,最好自己向当地律师进行咨询,如果海外置业年回报率超过10%或被描述为没有缺点,则不靠谱成分居多,需要谨慎决定。

本报记者 刘帅 安文

## 在德国买套房 4年升值30万欧元

市民李沧海(化名)正打算把位于省城泉城广场附近的一套房子卖掉,此前他已卖掉在济南的一套房子。“在济南拥有多套房产,闲置着也没啥用处,我准备卖掉这两套房子,在美国购买一套,主要方便孩子将来读大学。”在李沧海的理解中,美国的房子并不贵,现在海外置业的越来越多,已经成为资产配置的一种选择。

李沧海的朋友张振华(化名)告诉齐鲁晚报记者,自己的儿子在德国留学并留下工作,获得了德国绿卡身份。张振华说,二战后德国重建,居民大多都是租房子,且形成一定习惯,所以法兰克福政府作出调研报告,认为三四十岁、有孩子的人才是有买房需求的群体。

据张振华介绍,自己的儿子也作出了调研,他发现德国人还是以租房子为主,很少购房。而租房市场非常好,一套一室一厅的公寓租金在每月600欧元到800欧元。2012年,张振华的儿子就选择了一套3层独栋的小楼,室内面积约220平米,附带100平米的小院、地下室和车位等。“总价在37万欧元。”张振华告诉齐鲁晚报记者,4年过去,这套房子已经涨到了70多万元。

张振华告诉齐鲁晚报记者,在他儿子所居住的小区里也有很多中国人购房。“有在德国做生意的,也有非持有绿卡的人,来看朋友或者儿女时购买,还是一次性付款。”张振华说,德国人思维还是以租房为主,买房的商机被中国人发现了。

最近,张振华的儿子又购买了一套一室一厅的小房子,总价在20万欧元。“德国银行贷款利率不足2%,非常低,每个月还贷约500欧元,但等交房后,租金至少600欧元。”

“中国人买房的情愫在国外也表现非常明显。大家有稳定工作,平时花不了多

少钱,就用来买房子。”张振华告诉齐鲁晚报记者。据他介绍,在他小区购房的有两位山东同乡。

济南市民张莉(化名)告诉齐鲁晚报记者,今年上半年,自己刚在美国波士顿购买了一套370平左右的房子,相比去年,价格上涨了10%左右。她主要是为在美国读研的孩子购买。在购房中,她也感受到了中国人出国购房的热情。

澳大利亚房产置业专家刘晓武(化名)告诉齐鲁晚报记者,济南人在澳大利亚购房的并不多,“客户少,再者购房时较为犹豫,考虑周期长,市场情况还不如青岛。我们的主要客户群还是来自北京、上海、深圳等城市。”

## 中国房企进军海外 主要服务中国人

不少国内房产中介、房产商也开始瞄准海外地产市场。

链家海外事业部品牌负责人郑宇磊介绍,链家海外事业部于2015年初成立,“成立背景是在海外购房的中国人越来越多,也是为了服务他们。”

链家海外事业部最先布局美国旧金山、洛杉矶和纽约等地。“之所以选择美国,是因为有统计数据表明,20%到25%的海外购房者选择在美国购房。再者,美国这个国家面积广阔,价格也有高有低,可以满足不同需求的人。”郑宇磊说。

“在旧金山、洛杉矶等地,有公寓、有带院的别墅等等。平均一套独立的楼房需要一百万美元,但它的持有成本也比较高,房产税每年在1%到3%左右,根据地块不同,费用不同。往往富人区的房产税高一点。”郑宇磊告诉齐鲁晚报记者。

郑宇磊介绍,随着国内购房者热情的高涨,链家海外事业部已在美、加、英等9个国家设置了中介服务。团队也由最初的5人扩展到50多人。

与此同时,国内房企也纷纷进军海外地产。绿地澳

大利亚悉尼某房产项目销售人员告诉齐鲁晚报记者,该楼盘一期共260套房子,开盘不到1个月,已卖出200多套,房源非常紧俏。据媒体报道,2013年3月进军澳大利亚市场的绿地集团,截至2015年底,已累计实现销售额72亿元人民币。记者注意到,大连集团、泛海集团、碧桂园等也进军海外地产。

据《华尔街日报》报道,中国房企在美国的很多项目中,中国的购房者已经占到三分之一以上,特别是当这些公寓的价格比上海等一些国内城市的房价更具价格优势时。据《每日经济新闻》报道,世邦魏理仕周四最新发布的报告显示,在2016年上半年中,中国人总计向海外房地产市场投资161亿美元,较之去年同期翻了一番还有余。

《财富》网站报道称,美国仍然是中国投资者的海外第一选项,在各种房地产当中,旅馆和写字楼是最受青睐的。半数的中国投资都是来自保险公司,此外,综合企业和房地产开发商也非常活跃,分别在海外投资总量当中占比23%和10%。

根据戴德梁行最新发布的《中国对外投资市场报告》显示,中国已经成为第二大跨境房地产投资来源国,2016年仅五个月,海外房产投资金额已达到2015年全年投资总额的65.6%。预计2016年全年中国境外房产投资交易额将会增长50%,其中,美国、英国、澳大利亚、新西兰等国家房地产市场是是中国资本的主要流入地。

## 海外置业更多为保值 而非增值

刘晓武告诉齐鲁晚报记者,目前海外购房的都是高净值人群和一二线中产阶级,为的是资产配置,并不是用来居住。

“对海外购房的国人来说,股市风险不可控,所以购房还是个不错的选择。但我认为,购房者要考虑购房的国家是否符合政治稳定、法律健全、汇率稳定这三个要

素。”刘晓武介绍,“如果是出于对海外资产配置的需求,就不要考虑马来西亚、韩国、泰国了,这些国家一旦汇率出现较大波动,损失会非常大。”

刘晓武提醒,中国房产至今没有出现周期问题,都是上升的。“但美国、澳大利亚等国家都经历过房地产周期,有上升也有下降。海外置业要中长期持有,至少10年,想短期暴富是不现实的。”

“最好考察在这个国家购房,是不是此国家中产阶级的主要投资方向。比如美国人投资更偏重于一二线市场,澳大利亚、英国等国家则符合房产投资要求。”刘晓武告诉齐鲁晚报记者。

“一定不要贪婪,如果置业顾问告诉你一套房子非常完美,没有任何缺点,那肯定不能相信。其实对于海外置业,更多的是保值,而不是增值。”刘晓武告诉齐鲁晚报记者。

据媒体报道,2013年,北京市民邱女士通过搜房网和中介公司在美国佛罗里达购买了一块土地,之后发现土地不仅被掉包,地价还被虚报数倍,2015年,邱女士将搜房网和中介公司诉至法院。

2016年5月,北京日报报道,北京市民谭女士通过搜房网上的中介公司购买英国学区公寓房,不料交款后中介公司失联。谭女士把搜房网诉至海淀法院,要求判令搜房网赔偿各项损失共计11万余元。

张莉告诉齐鲁晚报记者,美国购房也要看地区,部分地区升值非常少。她还说自己购房时,找的是当地律师和当地中介,“如果找国内中介,难以形成较为有效的约束。为减少风险,最好找当地律师。”刘晓武也提醒购房者购房时最好咨询当地律师来减少风险。

中介机构“打包票”的行为不可信,例如本来只有买一套房的能力,中介建议客户贷款同时买4套。专家建议,某个国家的贷款政策完全不在中介控制范围内,买房前一定要正确评估自己的购买能力。

## 碳晶采暖领域的 隐形冠军

本报记者 杨飞越  
通讯员 陈伟

提起济南的知名企业,原来人们熟知的有小鸭、轻骑、三联、元首针织等,如今浪潮、济南二机床,还有电商新秀韩都衣舍被人们广泛了解。但是很少有人知道,在济南高新区还有一家隐形冠军企业——得象电器。其在全国碳晶采暖领域是首屈一指的龙头企业,占据了国内70%的市场份额,参与制定全国唯一行业标准,每年国内销售额2亿元,今年有望翻番。

在得象电器董事长缪峰办公室的墙上,挂着一幅很常见的毛主席画像。这幅画像色彩饱满均匀,它既是室内装饰画,也是碳晶采暖设备。缪峰说,碳晶是一种新的发热材料。其实早在20年前,在济南做碳纤维产品的企业很多,由于早期技术不成熟,并不被市场认可。得象在2009年走通了最后一步,碳晶材料的综合性能发生了质的变化。每年在国内有两个亿的销售额,今年预计实现翻番。在外国人眼里,这更是一个很神奇的产品。因为产能不足,目前并未大量出口。

城市有集中供暖,农村有烧煤采暖,这个看似没有市场的产品,在缪峰看来恰恰相反。“这个产品的市场很大,凡是需要供暖又没有实现集中供暖的偏远地区,都是目标客户群体。比如农村的中小学、养老院、办事处机构、加油站、边缘的别墅区等。南到广东福建,北到京津冀东北三省,尤其是长江以北销售最好。”有消息称,近年来山东省将着重解决农村清洁供暖的改造,这对得象电器来说又开辟了城市之外一个巨大的市场空间。

缪峰说,碳晶的使用时间长达70年,在实验室里连续工作10万小时,没有任何衰减。与同类产品相比价格偏低,每平米采暖价格在20元以内。随着政府雾霾治理力度的加大,部分地区比如北京居民电采暖价格最低1毛钱。山东今年也公布了居民峰谷电价政策,这对碳晶推广是一大利好。

齐鲁晚报了解到,得象在山东已经有四个生产基地。在2014年1月26日,得象碳晶电热画在美国拉斯韦加斯大型国际家居展览会亮相,正式登陆北美。