



4月10日,北京,一家美国房地产中介公司打出了6美元一平方米的土地价格。

## 倍受瞩目的“中国购买力” 海外地产商都上门来卖房了

文/本报记者 褚睿雅 图/CFP

中国人似乎就是钟情买房子,然后又深谙“狡兔三窟”、“不能把鸡蛋放在一个篮子里”这些道理,于是,海外购房成了很多富商投资的重要选择。

在全球金融危机的大背景下,各国的房产普遍出现降价现象,于是,“抄底”世界楼市的中国队伍开始出现。

### 留学买房、投资买房的人越来越多

记者从几个海外投资服务机构了解到,这几年,海外购房逐渐抬头。早些年出国买房主要是为了移民,而现在留学买房、投资买房也在逐渐增多。杭州环宇移民的总经理王伦文先生表示,他们的移民客户有90%的家庭都会购房。

选择的购房国家也发生了比较大的变化,早几年,海外购房比较热门的有美国、加拿大、新加坡、澳洲等国家,而自从去年下半年开始,澳洲成了最热门的购房国。

“瑞亚”此前已经组织过几个赴澳购房考察团了。在国内抄底的很多是“温州炒房团”,但赴澳抄底的,反倒是杭州、宁波、台州、义乌等地的私营企业主以及企业高管偏多。

购房人的目的并非全是炒房,有些人是为了方便子女留学而“买房代租”,有些人则是为以后移民做准备。想住的人,一般倾向于买别墅,而有投资需求的客户大多会购买位于城市中心的公寓楼。

### 有些浙商,国门都没出,就买了外国房

澳大利亚瑞亚国际地产顾问公司浙江区的负责人张凡告诉记者,从1月份到现在,已经有16个浙商买了澳洲的房子。有一些浙商甚至连澳洲都没去就直接下单了,只是在google earth上看了个大概,那房子离超市多远,离学校多远,周围都有些什么建筑,顶多是请在澳洲的朋

友帮忙看看周围的环境。张凡手上有5个客户就是这么买的房子。

这样买房子是不是太过于草率了呢?张凡告诉记者,其实去澳洲看房子也就是看看周围的环境。在澳洲买期房,是没有办法进入工地去看的,开发商曾经开玩笑地对购房客户说“除非你有2000万澳币以上的巨额保险,否则我们是不会让你进入工地的”,因为客户在施工场随随便便碰一下,开发商就有可能支付巨额的赔款。而且澳洲的房地产已经发展得比较成熟了,基本上说什么样的房子就是什么样的房子,法律上有规定,展示的东西必须要与实物一致。

聊澳洲的房子的时候,正好有个客户缠着张凡要买一套澳洲的二手房。因为在澳洲,只有澳籍人士才可以购买二手房,而这个客户不是澳籍人士,连移民材料都没有送过,所以没有办法买。这个客户很想买,非得让张凡想想办法。

张凡说,一般他们的客户都是买新房(期房),因为买新房(期房)没有限制,只要你拿出钱,随便买几套都可以。但二手房的限制就比较多,非澳籍人士不得购买二手房,移民去澳洲的人,只可以购买一套二手房。

### 购房团赴美,被美国记者围堵截

去年年底开始,不少浙商就悄悄地去美国看过了楼市的行情。今年年初,国内某知名房产网站甚至还组织了中国首个“赴美购房团”去美国抄底,2月24日自北京出发,3月6日返回北京。这个赴美炒房团,从报名开始就倍受瞩目。

按主办方的说法,这个购房团是从全国500多个报名者中选出来的,分别来自北京、上海、重庆、山东、温州、南京,大部分报名者身家在1000万以上,年龄主要集中在35—50岁之间,大部分是房地产、商业服务、商业零售企业的高管。19个千万富翁资产相加,可以推测,赴美购房团的总身家不会低于2亿元。

从组团开始,就陆陆续续有二三十家媒体对这个炒房团做了报道,其中以美国的主流媒体居多,还有德国电视台和意大利报纸。

而到达美国后,他们受到的瞩目程度更是夸张。来自南京的购房者孙元贵在接受现代快报记者采访时曾透露,他们一行,一到希尔顿酒店就被媒体包围住了,“那种架势只在电视上看到过。”他们几乎是像逃难似的进入自己的房间的。之后的欢迎会也像是一场记者会,记者们提的问题也很奇怪,直截了当问共带了多少钱,要买多少套房子,颇有点把他们当作美国房地产救世主的味道。

看房活动开始后,购房团成员一出酒店上车就遇上了数十家媒体“围追堵截”。有媒体报道说:“洛杉矶第一站是帕萨迪纳市的一处公寓楼,媒体蜂拥而至,洛杉矶的一家电视台还开来了直播车。第二站是距洛杉矶市中心约80公里的科罗纳市。由于要看的房产位于一个新开发区,地址在洛杉矶记者们常用的卫星导航仪上都没有显示,于是出现了高速公路上六七辆小车围着购房团大车‘前呼后拥’的热闹场面。”

孙元贵告诉现代快报的记者,“下了车后,根本没法看房子,每一个团员身边都跟着一到

两个记者,不停地问这问那。可能是便于沟通,美国当地的媒体基本上都安排华人来采访我们,一路穷追猛打。”

最后接待方不得不请来6名保镖,才将记者与购房团隔开。

虽然,这个赴美购房团一套房子也没有成交,但由美国媒体的穷追猛打中可以看出,“中国购买力”已经倍受关注。

### 海外开发商把房展会开到中国

各种各样的购房团,让外国房产商看到了中国市场的潜在购买力,于是,海外房展会开到中国来了。日前,美国70多家房展商在北京集体卖房,此次参展项目来自美国迈阿密、西雅图等多个城市,有住宅、别墅、商业地产项目,展出的房产项目价格从10万美元到6亿美元不等。很多参展商都瞄准了中国人的子女留学需求,都会主动提供学校信息,打出办理绿卡的招牌吸引顾客。

《北京晚报》报道,据组委会的统计,在三天的展期里,美国70多家房展商总共签订了500份意向购房合同,踊跃程度让主办方也有点意外。

今年5月,澳星集团也将举办一次万国投资贸易移民博览会,到上海、广州、深圳、杭州等10个城市进行展出。到时候,将有澳洲、加拿大、美国、新加坡、英国、我国香港等国家和地区的联邦政府、州/省政府和大中企业,以及大型房地产开发商参展。据了解,届时将展出上百个海外房地产项目。