

# 产业周刊

# 寻找新契机

房产领域自去年走入淡市，令市场观望至今，房地产市交易和行情走软的现象会持续到几时？抑或这其实是投资契机出现前的征兆？配合6月10至12日，由《南洋商报》、《中国报》和《家》联办的“南洋产业展”，我们邀请了房地产各领域专家探讨房市新契机。

一起听听房地产发展商协会前主席拿督黄腾亮、资深城市土地运用兼交通规划师吴木炎、房地产代理协会副主席林文彬、马来西亚产业投资协会副会长潘荣德和 Oregeon 房产顾问董事经理黄玟杰的独特见解和授招。

▶ 详见第6-8版

联合主办  
南洋商報 中国报 Home家



**南洋产业展**  
NANYANG  
PROPERTY  
FAIR 2016

10-12 Jun 2016 • 11am-7pm  
Hall 1, 2 & 3, Kuala Lumpur Convention Centre




**芙蓉中环 慢慢发展** ▶ H2-H3

**中国人 爆买海外房产** ▶ H10-H11

在3C产品充斥市场的现在，是时候让我们放下手上的平板电脑、手机，翻一翻值得一读的杂志。

## 《地产王》您的学习伙伴！

即日起，欢迎订阅《地产王》杂志，一起从书本中挖掘属于自己的黄金屋。

现在订阅，只需

# RM93 (原价RM120) /12期



任何疑问，请联络  
03-7986 0065/  
013-288 1216 (Eddy)

欲了解更多有关房地产的消息，敬请关注  
property king /  
property king eng

扫描并关注地产王



微信账号



- 房地产发展商协会前主席拿督黄腾亮
- 资深城市土地运用兼交通规划师吴木炎
- 马来西亚产业投资协会副会长潘荣德
- 房地产代理协会副主席林文彬
- Oregeon 房产顾问董事经理黄致杰
- 主持：南洋商报华团事务经理陈云深



### 南洋产业展与你相约

日期：10-12/06/2016 (星期五至日)  
时间：11AM-7PM  
地点：KLCC 会展中心

# 探讨房市新契机

## 危机还是商机？



▲来自不同领域的精英分子，一同探讨“房市新契机”的课题。左起是潘荣德、黄腾亮、《南洋商报》执行总编辑洗慧欣、风采主编林惠霞、《南洋商报》华团事务经理陈云深、吴木炎、林文彬和黄致杰。

头条

PROPERTY WEEKLY

Headline

从去年开始，房地产市场就出现了淡静的现象；根据官方数据，去年房地产交易量和涉及的总值都下跌，这是近5年来没发生过的。

我国经济还没完全走出阴霾，更多投资者在观望。

事实上，这个市况，很多人认为是危机，但也有人认为是商机。事实是如何？

目前的低潮，是不是房地产新契机的到来？市场会因投机分子减少，意味着更适宜投机？

**黄腾亮：**首先，我们可以把房地产领域简单区分，即高档房产（每平方米超过1000令吉）和可负担型房产（屋价低于50万令吉）。

目前来看，可负担型房地产市场仍供不应求，消费者的购买欲旺盛，且在一些热门地区如巴生、吉隆坡和八打灵再也一带，消费者都在疯狂寻找可负担型的房产。

但现在最大的问题是，这些热门区的房产价格早已攀升许多，很难找到可负担型的房子。

沿着轻快铁（LRT）和全新的捷运站（MRT）附近，政府需保留一些地方供可负担型房屋建设，并由政府全权

负责，以让这个原本供不应求的市场得以平衡。

但这个建议不适用于私人界，因为若是私人发展商如此做的话，十之八九会亏本。

### 房市经历调整期

**吴木炎：**10年前，对房地产领域而言，经历了一个很好的黄金10年，当时无论是什么类型的房产，卖家一定赚得盘满钵满，买家也一定能翻个几番，不管什么配套都受到欢迎。

但任何市场都不可能一直维持在上升的状态，走过了10年，现在的情况，我会称它为“调整期”，且我相信无论房市多么地好，也必定会经过这个“调整期”阶段。

有人在现阶段看到了危机，有些则觉得是商机，撇

除投机者，这次的“调整期”有如为房地产市场敲了几下警钟，告诉我们是时候醒醒了。

以前的高档房子，发展商不怕没人买，而且什么组合都能轻易地售罄；现在发展商则需自行减价至一个市场可承担和维持的价码，这几下钟声也让有关发展商知道，黄金时期已过了，是时候醒来了。

同时也纠正了买家，今天的他们在交易中都变得非常谨慎。我觉得这种情况很健康。

### 迎海外投资热潮

**潘荣德：**以外国人投资的角度来看，目前大马房地产市场蕴藏着的是商机。

在大吉隆坡、依斯干达区和马六甲，我们不难发现一辆辆的巴士载着外国考察团涌进。

在外国的角度，我国房屋比他们的大城市便宜太多，可能只是他们大城市房价的半价或三分之一。

另外，马来西亚政治相对稳定，为东盟通、中国通和中东通，加上中国一带一路战略规划的提出，迎来新一轮海外投资热潮。

我国的房屋除了价格诱人，其他因素如环境、背景、文化和语言等，都能让外国人感到舒适。

近期的令吉汇率下跌，进一步刺激这些海外投资者，这可说是符合天时、地利和人和。很多时候，教育和旅游因素也扮演重要角色，激励外国人来马置业。

不仅仅只是“引进”外国人来马购买房子，其实我国本地的发展商也可以考虑和海外发展商合作，“走出”大马迈进全球。

## 大马发展商到海外开发房产

过去虽然都有一些大马发展商到海外开发房产，但这现象近年来尤其炽热。

这现象告诉我们国内已经没有市场？还是瞄准了外国的投资机会？

**黄腾亮：**这是一个全球化的时代，商机也是如我国有许多优秀的发展商到伦敦和墨尔本开发市场，当地的项

目推出市场后，很大部分的买家竟然是马来西亚人。

## 消费者处冷静期

任何市场成长得太快，产品增值太急，总是需要喘息的时间，停一停，巩固一阵子再出发。只是，房市自去年初突然像降温那样回调，目前的市况会不会有点过冷？还是市场上的游资已很少，投资者难再掏钱进场？

**吴木炎：**大家冷却了和清醒后，会考量本身的能力，不是因为看到所谓的机会就不假思索地跳下去，结果要爬出来则被困死了。

这些年来，无论是银行、发展商和买家都有足够的敏感度，比如

在过热的时候提出打房政策，所以才能使今天的房产市场不至于崩溃，这一种健康的“调整期”。

这个时候的市场需求仍不俗，消费者不进场并非没钱，而是他们处在冷静期。

### 重新调整组合价格

**林文彬：**今年1月的数据显示，房贷申请仅有38%通过，意味着每10人申请房贷，有6.2人遭拒，无法贷款。

这也导致一些发展



拿督黄腾亮

商被逼重新调整项目的组合和价格，在房屋面积方面也改变了策略。

同样是三房式的公寓单位，从以前的1200平方尺，缩小至600平方尺，因此房子价格也可相对“调低”。

发展商的变化也意味着，这不再是一个“你建你想要买的房子”，而是演变成“你建市场真正需要的买的房子”。

在这个年代的房市，不是简单的“好”

或“不好”即可完美形容。

### 房贷申请被拒

**黄腾亮：**房贷申请被银行拒绝是个大问题。我们针对此事曾和政府商讨，希望放宽申请给首次购房者。

试想，首次购房者多数都是年轻人，也是社会新鲜人，若银行借贷条件太高，他们不可能拥有本身的房子。

我们应该根据不同的申请类别，给予不同的房贷配套和条件。

## 新楼盘滞销未必房市差

去年，房地产经历了相当的低潮，房贷申请被拒率节节攀升，发展商纷纷延迟推介新楼盘，有的甚至下调销售预测。展望今年，买气会不会改善？关键在哪里？

**林文彬：**我们来看看房屋拍卖数据，在2012年前都是处于一个上升的趋势，当年有4万6000间房屋被拍卖，同年国家银行宣布新措施，所有贷款必须以净收入为计算基础，包括房贷。

从那一年开始，房屋拍卖数量每年减低了20至30%，总成交量也下滑，惟成交总价仍上升，证明了尽管打房政策奏效，但市场仍强劲。

尽管油价和令吉暴跌等不利因素

笼罩，导致房地产市场放缓。

### 50万以下仍受落

但是现在，我们看到30万至50万令吉的房产单位仍非常受落，推出这

个价位的房产项目都能卖得很快，其中一项屋业计划在3个月内售罄所有单位，发展商进账350万令吉。

由此可见，要买房子的人还是很多。另外，很大部分的交易来自二手市场，所以不要因为新楼盘滞销，就误以为房市不佳，因为这可能是个别个案。

## 外国人只买不住 发展项目恐失衡

越来越多外国人来我国投资房地产，有人说本地房子都是被外国人炒高的，事实是否如此？外国人来马投资房地产，有没有过热或是失衡的现象？

**潘荣德：**马来西亚在外人眼中，是个“潜力股”，但他们只专注于一些热门地点，如武吉免登、马六甲、依斯干达区等。而且，外国人来马置业有一定的条例，如限制他们只能购买100万令吉以上的房产单位。

目前，外国人来马

失衡，很多问题也会浮现。

我目前相当担心外国投资旺盛的依斯干达区，据说不少本地大型的发展商（在当地）推出第一期项目后，就没再推第二期了。

**黄腾亮：**我个人认为，外来投资的确是件好事，但一个项目若引来过多“只买房投资，却空置不住”的外国投资者，就会造成该项目失衡和失去活力，管理方面也会出现问题。

你可以租给外国人，但外国人买了不来住，导致整个项目有过多空置单位的话，就会



吴木炎



## 发挥创意增买气



买气淡，房子销不出，发展商只好沉着应战。在目前这个非常时刻，发展商有些什么不同的规划或应对策略上的改变？

黄政杰：近期住宅房产买气减弱，但我们看到不少发展商发挥创意以脱颖而出。

除了在设计上和房子面积上重新规划，以把房价调整至一个消费者能负担的价位之外，他们也在设施上“下

手”。

例如在同样的预算中，增加设施的种类，如原本的泳池属奥林匹克尺寸，现在可把尺寸减半，多出来预算可充作新设施用途，以吸引更多买家。

吴木炎：发展商要

有足够的创意，把原本项目的缺点，改成其他项目无可取代的优势。

比如要发展的项目旁有一个废矿湖，你可把它改造成独树一帜的休闲湖，配搭不同设施，连风景和风格都来个大逆转。

## 死角地点策略性 能化腐朽为神奇



常常有人说，马来西亚就是缺乏规划，例如在一些旧社区，突然涌现很多新发展的住宅区时，往往没有照顾到当地的交通流量和疏通；又或是在大路见得到但却不知从哪里进入等等问题。

这些看似小问题，但却影响当地民生和居住素质，规划在发展的路上扮演着何等重要的角色？责任该落在地方当局或发展商身上？

吴木炎：规划很重要，一个好的规划能让死角变成策略地点；相反的，规划不好，即使只是将双向道改成单向道的一个小失策，就足以让一个策略地点变成死角。

现在发展商要懂得以“策略”取胜，死角地点策略性，就能化腐朽为神奇。

举例，我们看到不少发展商开发至士毛月，有些新项目甚至在地图上找不到，更没有像样的道路，可是单位却被一扫而空，因为发展商把它衔接到大道。

把项目地点策略性，是致胜条件。

### 城市乡村化成卖点

由此也可带出一个概念——“城市乡村化”。现在市中心的地段已见少买少，所以发展商都被逼往外移，到离市中心较远的郊区地方兴建房产项目，可是这个也可以是卖点之一。

所谓“城市乡村化”，就是说居住在郊区的买家，一方面能享受乡区环境的宁静，另一方面则可方便衔接主

要大道抵达繁华的城市，把原本或许被人嫌弃的郊外房产项目，顿时被包装成时尚的生活方式。

要让“城市乡村化”的概念成功，城镇的规划和设计占了举足轻重的位置。

新的城镇一定要有其它城镇不具备的特质，若新城镇只能复制其他城镇的话，则必定失败。

举个例子，有一个新城镇就打着“健康生活”的主题，所以整个城镇规划的车道就有30公里长。

## 市民越住越远 应发展郊区创就业机会



市区的房子越卖越贵，但生活成本上扬但加薪又追不上通货膨胀，人民可以负担的能力却变得越来越小。

对小市民来说，拥有一间房子的确是一世人的大业，但眼见房价不断飙升，有何良策？购屋者在思维上有没有什么改变？

黄政杰：市中心已没有土地发展，所以发展商在发展时一直往郊区推移，在吉隆坡工作的人也被逼跟着越住越远。

“恶性循环”的情况下，原本住在郊区的人却因为当地房价逐渐飙升，也被逼越住越偏远，那么问题只会一直延伸，未必能解决。

我觉得政府必须采取一些措施来发展郊区，让这些地方蓬勃充满活力，并制造大量的就业机会。

因此，原本在吉隆坡工作的人，可选择在郊区买房子居住；而原本属于郊区的居民，也因为多了

就业机会，生活得以改善，也可以继续有经济能力居住在当地，不需再往偏远郊区移。

### 旧房需大笔装修费

黄腾亮：吉隆坡或雪兰莪一些热门地方，已很难找到便宜的新房子，但是一些交通方便的旧区却有许多旧房子要脱售。

这些旧房子多数在位于策略性的地点，价格也合理，唯一的不足就是失修，需要大笔的装修费。

但现在银行也推出了装修贷款，希望能帮到这群买家。

## 估值永远无法超越市价



以前，很多人买房子，都不把房产估值看得太重，但随着房价随投机炒作等因素高涨，现在，更多人会查明房子的估值。

关于估价这课题，最新的发展有何变化？

黄政杰：在估价方面，公司房产估值(Corporate valuation)仍不俗，500万令吉以上的商业房产一直都在活跃交易，买卖盘都很多。

个人房产估值则视情况而定，若是投机性质，房子的估值永远无

法超越所谓的市价。

举例，一间没装修的单位估值每平方米500至600令吉，但如果屋主买来装修后要价每平方米900令吉，我们是做不到相对的估价，最多只能去到每平方米700令吉。

头条

PROPERTY  
WEEKLY

Headline

