

改善型置业者迎来较佳窗口期

楼市风向标

央行降准刚好满月,5月楼市成交呈现出量价齐升的态势。本月,上海楼市成交均价再次突破3万元/平方米大关,创下历史月度成交均价新高。

小户型别墅受欢迎

截至5月18日,5月别墅市场共成交363套,预计本月成交量会超过600套。据德佑链家市场研究部数据显示,4月份别墅市场供应量为470套,成交量为684套,成交均价为35679元/平方米。上海别墅市场

供求价环比均实现大幅上涨,成交量更是创下自2011年限购以来的第三高,仅次于2013年3月的715套和2014年12月的818套。

小户型、低总价的联体别墅特别受改善型置业者的欢迎。数据显示,热销户型主要为130至170平方米,单套总价为300-600万元之间,以中端改善型的价格买到别墅产品,较符合当前改善型置换客户的需求。

一二手楼盘联动显著

日前,闸北大宁板块多个楼盘相继开盘,吸引了一批来自于闸北、普陀和虹口等区域的改善型置业

者。最近一个月,已经成交了20套慧芝湖花园的房源,9套宝华现代城的房源。据德佑链家慧芝湖店龙海峰介绍,部分房东就是为了置换新房、改善居住条件。

无独有偶,德佑链家瑞虹店介绍,日前,不少虹口区的业主也试图置换,一位花园城业主将花园城房源和另一套其他区域房源分别以600万元左右的价格售出,置换了两套大宁板块的新房,分别为90㎡二房和158㎡三房房源。

随着政策的持续发酵,一二手楼盘之间的联动效应将会变得更为显著。营业税5改2将置换型客户的需求提早释放,激活了二手房

房源的供应。同时,一手房的加紧入市所带来的置换型购房需求,同样带动了市场有效挂牌量的增加,并且这样的挂牌由于时间上存在一定的紧迫性,因此,普遍价位较为合理,更易于带动二手市场的成交。

“红五月”得以兑现

截至5月19日,5月上海市商品住宅供应量为62万平方米,成交量为75.7万平方米,成交均价为30867元/平方米,同比、环比均出现大幅上涨。成交均价上涨也较为突出,目前为止5月成交均价再次突破3万元/平方米大关,创下历史月度成交均价新高。按当前速度估

算,本月成交量将再次突破120万平方米,创下自2010年以来同期成交新高。

德佑链家市场研究部总监陆麒麟分析道,下半月,上海楼市成交量有了明显增长,一方面受成交滞后性影响;另一方面也说明购房者心态有了较为明显的转变,由谨慎转向焦虑。这主要是受到近期不少开发商推盘项目报价明显上涨的影响,房价上涨的恐慌心理再次蔓延上海楼市,因此购房者出手的速度也相应加快,从而助推了5月成交量的攀升,今年“红五月”的名头也将得以坐实。

本报记者 杨玉红

中介垫房款 得实惠避风险

近日,有媒体报道沪上一家中介机构推出房贷垫付业务,通过与第三方金融机构合作,让置换型消费者不必等到买家全款到账后才能再买房。

据介绍,假如卖家卖了一套300万元的房子,而买家首付只有100万元,剩下200万元的贷款要等到完成过户后约一个月才能拿到。如果选择垫付产品,可提前一个月通过中介向第三方金融机构贷得200万元房款。拿到这200万元后,卖家可用共300万元当首付去买更大更好的房子。当然,等到买家200万元贷款到账后,先期垫付的钱是要还的,整个流

程完成后会收约2%的利息。

据介绍,中介之所以热衷参与“垫房款”金融产品,有个先决条件是要与中介签独家委托合同。此外还可能有一些难以被察觉的“陷阱”,如:到期前5天不提前解除委托合同,则自动续期两个月。

中介机构开设业务的目的是促进房地产交易,以便收取佣金。对于委托方来说,最需要关注的是,新业务究竟是“双赢”,还是会“吃暗亏”,这实际上是值得研究的。对委托方来说,不要被表面实惠迷惑了双眼,有时可能占了一点便宜,实际上付出更多。 方翔

换房进行时

换新房,少不了卖旧房。原因有三:限购、房产税、钱不够。

限购是硬指标。据说是否被认定限购,只能在房产交易时查询一次。第一次卖房,眼前一抹黑。除了向中介咨询,还有什么靠谱的渠道可以帮着参谋呢?银行啊。如果父母的房子房产证上也有自己的名字,最好先去银行,询问一下专门办理贷款的员工,贷款时是否计算在套数内。新房子算首套房还是二套房,能贷款的成数等,想问的汇总到一起尽量问,对方的专业知识一定能帮到你。首套房贷款利率打九折,二套房上浮10%,一样的本金,每月还贷差距大了。决策决定成败。

房产税,是持有房产的“敌人”。不

限购,但是买了新房的家庭个人住房面积“超标”,就要收取。现在的房租收益率多半赶不上理财产品或者国债的无风险收益率,再交房产税的话,持有老房子的做法就成了鸡肋,划不来。卖与不卖,事先想明白。反正我们家是考虑卖出的。房价上涨的十年黄金期已经过去,房子换成闲钱买股买基买债,一样保值增值。

钱不够,那更要卖旧房。从多个中介反馈的信息,从上下家决定交易付定金签协议到最后过户,流程大约需要两个月。所以,要为之前看房的过程留足时间,不要到付首付或办贷款时发现头寸调不过来,为钱憋死英雄汉。总之,卖旧房要提早行动,毕竟从

卖旧房宜早绸缪

挂牌到成交一般需经历至少十几二十次的客户看房甚至更多,时间不够,卖不出理想价格。眼看着期限临近了,后面新房催着办贷款,旧房却还没出手,令人焦急上火。我家就是因为没有提早准备,急于出手,旧房的卖价被压低了。也算一个教训吧。

挂牌前,千万提醒一句:另外准备一只手机,用平时不常用的号码。等整个卖房流程结束,就此关机。不然的话,当你把房子挂牌出去,就等着不定时的接乱七八糟的电话吧,推销商铺的,推销新房的,推销这个那个的……我的一个老同学,挂牌几年后手机仍接到各种骚扰电话,后来发现手机号仍继续挂在某房产网站上,撤不下来。(未完待续) 阿蒙

家装好榜样 示范大展

2015上海装饰装修示范大展

“Q:订装修,为什么一定要来示范大展看一看? A:因为,装修花销巨大,而且不确定因素太多!” 你还在看效果图吗? 报价便宜,但是性价比高吗? 设计、施工、管理的检验标准到底是什么?

装修示范, 什么样的资格够示范?

- 全国“青年文明号”集体
- 全国守合同重信用企业
- 国家一级资质企业
- 800万元家装质保金发起单位

设计示范, 别再只看效果图了!

- 设计获奖大满贯企业参展
- 360°全景触摸屏案例讲解
- 6大风格案例一键查询,覆盖95%以上热销楼盘户型
- 现场户型规划,获奖设计师一对一量身定制

材料示范, 百万红包来就送

- 材料装满三层楼,涵盖各大品类与规格
- 百款建材1元起拍,现场下定立返12%
- 现代、欧式、美式、中式等
- 八大风格装修材料任你选

施工示范, 大奔带您看示范工地



现场工地连连看,水电隐蔽工程保修20年
项目经理面对面,老法师现场讲解12项创新工艺
实景工艺面观,水电、泥瓦、木作、油漆全覆盖

除此之外, 现场下定更可享受

- 意向金10倍返还
- 设计费50%优惠
- 送价值699元卫浴五金件一套
- 建材差价双倍返还
- 装修大礼包一份
- 消费委《家庭装潢消费服务指南》
- “金鲁班”施工队优先预订资格
- 水电隐蔽工程20年保修服务

红包3连波, 就是这么豪气!

进场领红包 最高送5000元建材现金券
来就送红包 三抽实用家居礼品等你来
下定抽红包 总额30万终极大奖乐享不停
(详见现场海报)



5月23-24日 周六 周日
9:00-18:00 百家宜装潢建材交易中心
瑞金南路570号(近瞿溪路)

报名热线: 400-822-4366 www.jt111.com

地铁: 4号线鲁班路站3号口(8:30-17:30特设地铁接驳车)
公交: 隧道二线、41、45、205、327、572、781路瑞金南路瞿溪路站



扫码领取更多现场礼品