

静安学区房新政或推广至全市范围

沪上学区房热会否退烧有待观察

城 楼市风向标

去年静安区推出的学区房新政,试点“一个门牌号一居住户,五年内只接收一学生”,该政策有望在全市推广。对此,沪上房产专家表示,新政或难打消众多家庭对于学区房的热衷。

统筹安排儿童入学

近期,市教委公布了《2015 年本市义务教育阶段学校招生入学工作的实施意见》,2015 年,上海全面试行本市户籍人户分离适龄儿童、少年居住地登记入学工作。具有本市户籍的适龄儿童、少年可凭《本市户籍人户分离人员居住登记申请回执》在居住地登

记入学,区县教育行政部门结合本地区实际制定实施细则,先安排户籍地与实际居住地一致的适龄儿童、少年就近入学,再根据登记入学人数和学校资源分布情况在区域内统筹安排“人户分离”适龄儿童、少年入学。

为了体现规范、公平,抑制非理性地炒作学区房,市教委相关负责人表示,鼓励和倡导其他区县可以参照静安区去年的试点经验,即“每户地址五年内只享受一次同校入学机会”的试点做法。招生统筹时,参照适龄儿童、少年实际居住时间,与同住监护人的关系等因素先后排序,实施细则则先向社会公布。

学区房炒作或降温

去年 4 月,静安区公布了学区

房新政,明确了“从今年开始,区内各公办小学将开始建立对口入学新生数据库,本区内每户地址五年内只享有一次同校对口入学机会。”旨在打击学区房的炒作,当时一度引起了市场的关注。不过,从德佑地产静安区各门店当时反映的情况来看,该政策的影响并没有想象的那么大,这主要是由于学区房的交易后,大多数业主都是在孩子小学毕业后才将房屋转卖,中途转卖的情况较少出现,基本都能满足前一次入选在 5 年之前的条件。

如若本次静安区学区房政策的推广仅限于规定“五年内只接收一学生”,政策在全市的影响将会变得较为有限,主要打击的是短期炒作抬价出售学区房的投机者,虽然存

在部分学区房购买者,在孩子未读完小学的情况下将房源挂牌出售,但毕竟还是属于少数,并且不少学校入学,本身就需要一定的居住年限,因此即便购买了中途转售的学区房,加上本身限定的居住年限,也有可能达到 5 年的标准。

学区房源仍较稀缺

不过需要注意的是,“根据适龄儿童实际居住年限,购房时间来排序安排学生”的政策一旦得到实施,就将意味着在当地居住时间较长的家庭将在学区的排序中占据优先的地位,而新近购买学区房的家庭则将在排序中处于劣势地位,理论上有可能被挤出一些名额紧俏的学校。

据德佑地产永新店介绍,现实

中,不少名校本身就对落户年限有一定的限制,例如徐汇的汇师小学需要在对口区域落户三年方可报名,这在一定程度上减少了这种情况发生的可能。

“真正遏制学区房价格近年来的快速上涨,仅仅依靠打击炒作投机是不够的,也无法打消众多家庭对于学区房的热衷。”德佑地产分析师赵葆根表示,教育资源分布的不平衡性,依然是导致学区房价格水涨船高的主要因素,学区房仍将是市场的稀缺资源。该新政一旦实施,对于一些铁了心想获取优质教育资源的家庭,政策的心理影响反而有可能迫使他们在购买学区房时作出更多的提前量,增大其购房压力。

本报记者 杨玉红

本市部分区域一房两房价格有所松动 春节前楼市进入降温周期

随着春节的临近,上月下旬起,浦东区域部分业主因缺钱或急于换房,诚意度提升,主动下调报价或提升议价空间,平均幅度在 3%-5%,个别可达 10%,使得区域内 90 平方米以内一房、两房价格出现松动。

据了解,目前愿意让价的业主中,大部分为首改型置换客,其中不少人已支付新房的订金,因急于抛售主动调整报价。中原门店金桥五莲分行挂牌的一套爱法新城两房,业主上月报价 280 万元,且表示不还价。然而本月初业主态度发生转变,目前表示可以还价至 275 万元。该店朱经理表示,该小区同类户型上月初的成交价为 285 万元左右,见业主目前报价偏低。

无独有偶,张江、金桥、金杨等片区,在售的 40-80 平方米老公房

价格有所松动,出售这些小区的业主均为了急于置换而开始松口,谈价较之前容易些,目前这类业主比例升至 60%-70%。张江分行的章经理介绍,门店一套梧桐公寓 60 平方米两房,业主挂牌 190 万元,上月底已下调至 180 万,仅过了一周,业主表示只要有意向买家,还可以谈至 175 万元,前后下调了 15 万元,对于区域内刚需客户有一定的吸引力。

此外,由于过年前债务结算以及过年期间大笔开销,使得一些业主资金紧张,为了套现被迫将手中物业降价出售。金桥五莲店的经理

介绍,门店挂牌的一套东方丽景,上月底业主因资金周转急于套现而主动降价 20 万元,原挂牌 335 万元,现在明确只要有意向买家,最低可让步到 315 万元。

虽然区域内一些业主报价有所调整,但对于买家的触动较小,原因是 1 月以来各银行贷款审批和放贷速度缓慢,大部分买家尤其是刚需资金也并不宽裕,多以看房询价为主。中原地产研究咨询部监测数据显示:2015 年第五周,全市二手住宅挂牌样本中,90 平方米以下、200 万元以内的刚需小户型挂牌价环比下跌 1.96%,但二手住宅

成交量继续回落,环比跌幅 6.9%。

“业主迫于资金或急换需要,通过实质降价对于买家只是提高了吸引力,但仍不到吸引买家马上入市的尺度。本月份的交投流量无法期待太多。”上海中原地产研究咨询部高级研究员孙黎分析道,更重要的是过年因素影响着买方的交易情绪,大部分人抱着理性的态度,将购房计划延至年后。跟过往的火热年景不同,今年的春节前有持续且坚定的降温周期,节后成交恐怕也要经历一定过程才能提升到一定高度。

本报记者 杨玉红

本市将积极研究 公积金贷款提额

上海市公积金管理中心近日发布运行报告表示,2015 年,市公积金管理中心将继续实施差别化信贷政策,积极支持居民家庭合理的自住、改善型住房消费,同时还将积极研究提高贷款额度等举措,进一步支持中低收入家庭购房,充分发挥公积金制度的功能。此外,在取消住房公积金个人住房贷款强制性机构担保收费项目,减少职工住房消费成本后,市公积金管理中心也将平稳切换贷款担保方式,建立新的风险管控机制,确保贷款资金安全。

2014 年,市公积金管理中心修订了租赁、物业费提取实施办法并细化了相关操作细则,放宽了提取范围、金额、时间等方面的限制。2015 年,将对提取使用政策的执行情况跟踪和评估,继续落实和推进十八届三中全会提出的“改进住房公积金提取、使用”的要求,争取进一步扩大住房公积金使用面,增强公积金支持住房消费的力度,惠及更多的缴存职工。

为了进一步方便缴存单位和职工,实现足不出户办理住房公积金业务的目标,2015 年市公积金管理中心将积极研究创新方案,增强网上服务大厅功能,及时推出网上汇缴、补缴等服务。同时,紧跟政务信息网络化、移动化的趋势,加快新媒体服务平台建设,提供更迅速、更便捷的服务渠道,以满足缴存单位和职工的需求。

美梅

闸北大宁板块再推高价地块

大宁板块推出一幅起始总价高达 60 亿元住办地块。根据上海土地出让公告显示,这幅地块名称为闸北区市北高新技术服务业园区 N070501 单元 10-03 地块,土地出让面积 7.63146 公顷,土地性质为住办,容积率为 2.65,可建面积为 20.22 公顷。虽为住办性质,但住宅比例达 83-85%,办公仅 15-17%,所以基本是以宅地为主地块。土地起始出让总价 60.6701 亿元,起始楼板价 3 万元/平方米。

地块约束条件颇多,据预出让公告显示:地块必须建筑面积不少于 21740 平方米的人才公寓,用于租赁,不得擅自销售。配建不低于

住宅建筑总面积 5%且成套的保障型住房用作公共租赁住房,无偿移交给政府。地块内的配套社区商业不得转让;办公如需销售,最小销售单元不得小于整层。还需配建建筑面积不小于 2000 平方米的社区菜场,建筑面积不小于 5000 平方米的 15 班幼儿园一所,无偿移交给区政府。此外,沿汶水路、规划云飞路规划公共绿带及地块西侧规划公共绿地,合计土地面积 6877.4 平方米由受让人带建,绿地建设标准不低于 800 元/平方米,建成验收

合格后由受让人养护两年再行无偿移交区绿化管理部门。

“地块位于闸北区市北高新技术服务业园区,所处大宁板块,地段位置较为优越,南面即是大宁公园和大宁国际广场,且南北高架、中环路近在咫尺,与地铁一号线汶水东路站也较近。如果过高价拿地仍存不小风险。”上海中原研究咨询部高级经理龚敏分析道,值得注意的是去年中化方兴摘取的大宁路街道 325 街坊宅地起始单价为 2.25 万元/平方米,此次地块起始单

价提高了 7500 元/平方米,大宁街道宅地成交的楼板价达 47609 元/平方米,总价达 101 亿元,溢价率 112%。所以,此次地块出现溢价并无悬念。大宁街道宅地属于高价地块,而去年地块周边大部分房源单价不到 4 万元/平方米,“明园森林都市三期”成交单价只有 3.2 万元/平方米,位置相对好的“大宁瑞仕花园”单价为 4.76 万元/平方米,仅相当于地价。所以,如果参照大宁街道地价,开发商拿地还需谨慎。

本报记者 杨玉红

城 楼市解读

随着国内房地产市场的逐步回暖,部分 P2P 又开始逐渐将眼光投在房地产上,并催生出了一一种更紧密的合作模式。像近日沪上宣布成立的一家专业的房产型 P2P 金融信息平台,结合理财、投资、购房于一身。一方面为房地产企业提供全新的融资渠道及项目销售推广渠道;另一方面为投资者创造超低价购房的机遇及稳健的理财回报。

P2P 是“Peer to Peer”的简写,即点对点。P2P 平台主要完成信息配对,为投融资双方牵线搭桥。P2P 借贷指个人通过 P2P 公司这个第三方平台将钱借给其他个人或企业的新

型金融模式,让那些无法在传统金融机构获得贷款的个人或小微企业能够借到所需资金。同时为投资者提供 10%,甚至更高的年化收益率。

对于目前缺钱的房地产商来说,P2P 的出现可谓是“及时雨”,但由此带来的风险也不容小觑。据业内人士介绍,目前开发商手上有地有房,虽然很多不能做抵押登记,但许多平台不需要抵押登记手续就可以借款。这样开发商为了给自己找个吸收资金的通道,就想自己控制一家 P2P 平台,然后自己包装一个项目,而且很多开发商跟担保公司是合作的。因此,利用伪装好的

P2P 平台来融资是非常简单的。

据透露,“自融”目前在房地产行业与 P2P 平台之间已颇为普遍,尤以资金链紧张的小开发商为甚。因而,开发商与 P2P 的关系是“剪不断理还乱”。现在,开发商找银行,银行不贷,信托业也在疏远房地产,民间融资利息更是高得离谱,但开发商可以找 P2P,对于开发商来说,P2P 融资年化 15%-20% 的资金成本,短期内还是可以接受的。

在此情况下,开发商借款与 P2P 高息吸金形成一种“危险关系”:对于资金承压的开发商来说,P2P 是一种更为高效且成本更低的

融资渠道;对于 P2P 平台来说,相比之下,开发商动辄数亿元的融资需求,其诱惑力实在难以抗拒。

日前,银监会宣布进行机构调整,新设立普惠金融部,一直被呼需求监管的 P2P 行业也将归属于普惠金融部门监管。此次,P2P 监管“归属”的明确,在整个行业内迅速激起千层浪。业内分析人士认为,随着监管思路的明晰,以 P2P 为代表的互联网金融的管理政策法规将加速出台,未来,P2P 行业将向着更加规范化趋势发展,这对于目前如火如荼的房地产 P2P 项目来说,会带来不小的影响。

房地产牵手P2P 百姓要多多个心眼