

楼市观察

责任编辑:周修怡

微博:

<http://t.xinmin.cn/zhouxy>

邮箱:

zhouxy@wxjt.com.cn

热线电话:62791234-452



长三角限购城市只剩上海和南京

新公布的百城房价指数显示,7月份全国房价总体上继续保持下跌且跌势有所扩大。眼下,长三角仅剩下南京和上海依然维持限购政策不变。

百城房价统计数据显示,7月份全国100个城市新房均价为10835元/平方米,环比上月下跌0.81%,连续第3个月下跌且跌幅明显扩大。

泉州、秦皇岛和石家庄是仅有的涨幅超1%的城市,江苏的镇江、常熟分别涨0.71%和0.69%也在涨幅前十。多达39个城市7月份新房价格跌幅超过1%,其中三亚等10个城市的跌幅都在2%以上,其中江苏的南通跌2.26%在跌幅榜上跻身前十。

7月份以来,维系了3年多的住房限购令的松动呈现加速趋势。有数据显示,7月份已经有超过20个城市松绑限购令,而刚刚过去的一周就有超过7个城市松绑。在总共46个限购的城市中,已经有超过一半的城市松绑。

在长三角区域的江苏省,苏州、无锡、徐州这3个城市先后松绑,让南京成为江苏唯一执行限购的城市。浙江杭州、宁波、温州等城市也纷纷放宽或取消限购后,南京和上海已成为长三角仅剩的执行住房限购的两个城市。马乐乐

上海首套房贷款利率下浮

汇丰最多可打九四折

上周,笔者走访上海13家银行支行发现,顺应多地松绑房贷政策的“潮流”,上海也有部分银行加入了首套房利率优惠的“军团”,放款周期普遍大大缩短。其中直接利率下浮的银行包括农业银行和汇丰银行,而工商银行、建设银行、交通银行等也取消了此前持续多月的基准利率上浮10%左右的惯例。

2014年上半年以来,全国各地的房贷政策一度越收越紧,首套房贷款优惠逐渐减少,从回归基准利率到不断上浮,2月甚至还吹过一阵凶猛的“停贷风”。不过,在7月底信贷紧绷的气象被一扫而空,银行间开始互博竞争。

此前有报道称,农业银行近期以强势降价突袭市场。7月28日,笔者以购房者身份致电农业银行上海分行羽山路支行个贷中心吴经理,确认了坊间盛传的该行利率打折的信息。“如果公积金和商业贷款组合贷,需要认定其中的商业贷款金额,现在的预通知是200万以上大概可以打九五折,但正式通知还没有下来。”而在农行上海分行滨江支行,个贷中心的范经理则强调,不能享受优惠还有其他附加条件:

这两天,不少原本打算和贷款行打一场“硬仗”的购房者,纷纷接到了个贷经理的电话。周先生就是其中一位,他兴奋地说:“没想到这么快就放款了,跟做梦似的。”因为身边一些朋友等待放款的周期长达三个月甚至半年,他以为等待自己的也是一场“硬仗”,没想到他月初才接到贷款审批通过的通知,不到一个月就已经到账。



图 TP

“你收入一定要够,要有一定的还款来源,每个月如果要还1.3万元,收入至少要2.7万元。”

“具体情况还要看信用评分,影响信用评分的因素包括客户的学历、婚姻状况、工作单位以及信用卡是否拖欠等。”范经理还说,农行的个人房贷政策变动频繁,“现在房贷利率政策一个月一变,一般是月底出下个月的利率政策。”

更实际的优惠则是放款周期的缩短。“如果是一手房,最快15天就可以放下去了,”范经理表示,“不过,每个开发商都有自己合作的银行,基本上开发商会给你找按揭银行,具体还要根据开发商的情况。”

而在农行8月房贷新政之前,汇丰银行已经悄然打折。据一位个贷经理介绍,7月份以来,该行一手房首套房贷款160万元以上就可以享受基准利率的九六折,二手房首套房贷款160万元以上也可以享受基准利率的九四折,贷款160万元以下统一是九六折。

“我们对于期房比较谨慎,风险比较大,不是我们合作的开发商就不做,二手房整个放款时间大概需要一个半月,新房合作的开发商放款时间为一个月左右。”上述汇丰银行个贷经理说。 宗禾

沪上周末“刚需房”开盘绝迹 改善型房源淡季唱主角

上周末(8月2日-8月3日)上海楼市共有2个住宅项目入市,同前一个周末(7月26日-7月27日)实际2个开盘量持平。

据统计,本次2个项目所推房源均为改善型住房。其中,位于宝山罗店的正荣国领为全新盘,本次推出178-235平方米别墅,价格为26000元/平方米起;而位于松江的贝尚湾上周末加推新房源,推出114-133平方米精装3房,均价30000元/平方米。正荣国领8月2日首次开盘推出的是叠加、联排和类独栋别墅,推盘量近150套,体量较大,客源则以宝山、闸北、杨浦等区域的改善房需求人群为主。贝尚湾是近年来首次推盘,与之前所售的小户型刚需项目不同,此次推出了3房户型的改善型房源,但是在推盘数量上有试水之意,仅为20余套。

7月上海楼市总体来看冷淡,开发商推盘节奏缓慢。除第三个周末(7.19-7.20)5盘入市外,其余几个周末均为2盘开盘。

7、8月高温季节是传统的楼市淡季,购房者的看房意愿不足,开发商推盘热情也不高,大部分房企并不期望能带来大的成交量,而是将希望寄托于即将到来的“金九银十”。

一线城市“无理由退房”多年后再重现

楼市遇冷,曾在2008年时出现的“无理由退房”,沉寂多年后,重磅回归。

7月30日中午,珠江地产旗下、位于广州市海珠区南洲地王旁的珠江罗马家园率先举起“无理由退房”大旗。这是广州今年以来,首个承诺无理由退房的楼盘。业内人士表示,此举是开发商评估了风险与利益之后进行的营销行为,不会引发业界跟风,但某种程度上能打消消费者的观望情绪,让购房者吃下“定心丸”,达成短期内客户快速成交,回笼资金的目的。

商家:“无理由退房”限退10套

罗马家园现在售龙禧组团,主推215-240平方米的大户型单位,南望珠江北瞰海珠湖,自去年5月发售以来已经销售近10亿元,成为海珠区标志性豪宅之一。距该项目不远,是越秀地产去年5月拍出的高达3.5万元/平方米的南洲路地王,今年7月中规划已获批,拟建临江豪宅。

7月31日,罗马家园销售人员表示所谓“无理由退房”,即从活动起之日起至明年5月31日,买家在网签之前,凡是出现降价或业主有其他不满,均可以无条件全额退房。

据销售人员透露,此次罗马家园的“无理由退房”,目前就是为了打消消费者观望情绪,给购房者信心和保障,把购房风险降到最低。此外,罗马家园还推出“十年免费入住”感恩回馈换房节活动,对于此次活动成功换房的业主可以获赠10年物业管理费。

当被问到若真有业主退房,手续是否会很麻烦?销售人员表示,在购房之前双方会

签订合同,合同会有详细规定,40个工作日内退全款。同时表明此次“无理由退房”限退10套。

业界:预计不会引发跟风行为

如此大胆的“无理由退房”促销政策是开发商的营销噱头还是对市场的信心,一时引发楼市热议。

方圆地产首席市场分析师邓浩志表示,无理由退房只是一种促销的噱头,是由于当前楼市低迷、销售压力大增所致。“此外该项目大户型总价高、难消化,这是开发商使用此种营销手段博取关注的原因之一。”

合富辉煌首席市场分析师黎文江也表示,龙禧组团旁边的地王会拉升房价,罗马花园的房价不会降,此举是开发商评估了风险与利益之后提出的,仅属个别楼盘的营销手段,只是一种促销的噱头,不会引发跟风。

对此,同策咨询研究部总监张宏伟认为,在楼市低迷的情况下会有房企采取此类营销方式,“无理由退房”从某种程度上是对购房者退房的保障,让购房者吃下“定心丸”,达成短期内客户快速成交的目的,同时回笼资金解决企业短期内资金面的压力。对于购房者而言,要仔细看清楚“无理由退房”的具体条款,包括时效性、保障性、违约责任等内容,方便维权。

“记得广州在2001、2003年及2008年都曾出现过无理由退房,随后就淡出了视线。”中原地产项目总部总经理黄韬分析,今年的七八月是全年最冷的阶段,相信过了这段时间,楼市价格调整可能会告一段落。 杨程

黄浦江源——“避暑长寿村”
一套公寓只要 8 万元起
避暑休闲 度假疗养
远离雾霾 养老胜地
 预定、看房咨询电话:0572-5606918