

深圳楼市“认房不认贷”实录:台风天营销中心仍开放

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

“最近有一些已经转行的房地产中介又回来带客了,我们都看到了市场的一丝暖意。”从业12年的深圳房地产中介王阳(化名)对《中国经营报》记者如此说道。

连日来,“认房不认贷”、调整优化差别化住房信贷政策等牵动着房地产市场的神经,政策暖风揭开了楼市“金九银十”的序幕。从8月31日起,深圳正式施行“认房不认贷”政策。9月2日,台风“苏拉”登陆广东,开发商仍积极“营业”。当天开盘的中粮悦章凤

有楼盘营销宣称“买房送房”

记者了解到,云珑府在去年年底入市,目前在售的房源并非为近期加推入市,而是自去年年底卖到现在。

继广州之后,深圳成为第二个宣布执行“认房不认贷”的一线城市。按照此前政策,在深圳名下无房,但在异地有房贷记录,购房者在深圳申请贷款买房的首付比例为50%。新规实施之后,只要在深圳名下无房,不论是否已利用贷款购买过住房,购房者申请贷款买房均按首套房计,执行首付30%政策。

楼市新政的提振效果似乎立竿见影。作为新政落地后深圳首批入市项目之一,鸿荣源珈誉府开发商在其微信公众号发布消息称,9月2日,楼盘共推出818套住宅产品,开设线上选房通道,最终历时3.5个小时,售出596套房,成交金额约28亿元,去化超七成。无独有偶,台风天同日开盘的中粮悦章凤凰里也采用线上选房方式,同时开放楼盘营销中心,在入场签到时间前,已有大批客户提前到达现场。

“你方唱罢我登场。”9月5日,深圳光明区某一楼盘的置业顾问对记者表示,目前,该楼盘不同朝向的户型均设有“一口价”房源。以一套东南朝向、面积89平方米的三房户型为例,“一口价”与总价相差约60.7万元,相当于87折。贝壳平台销量数据显示,截至9月7日6点,该楼盘在30天内成交43套,为深圳新房销量排行

凤里采用线上选房模式,同时开放营销中心接待到场客户。选房结束,更有“准业主”现场交付定金及办理相关手续。据该项目开发商透露,楼盘最终售出超过300套房源,去化80%。

乐有家研究中心发布数据显示,新政官宣后,乐有家门店成交量开始逐日递增。9月1日~9月5日,门店成交量环比上升80%,同比上升370%。其中,9月3日(周日)的成交量表现突出,当天带看量较二、第三季度的周日带看量平均水平上升50%。

从业近10年的深圳房地产中介魏锋(化名)也对记者表

示,新政实施后的第一个周末(9月2日~9月3日),其负责的新房楼盘带看量相较以往增加,“带着忙不过来,临时过来的客户基本上安排其他新同事帮忙接待”。

虽然部分项目售楼处近日来人潮涌动,但王阳和魏锋都对记者表示,其接待的大部分刚需客仍较为谨慎,抱观望态度。选择此时“出手”的,以置换改善性购房者居多,主要是因为“认房不认贷”政策出台后,其购房成本降低,且他们中间多数人此前对所购买的楼盘早已关注,只是在等待一个时机。

看房客户对于活动理解出现偏差,对此我司深表歉意。”

记者了解到,云珑府在去年年底入市,目前在售的房源并非为近期加推入市,而是自去年年底卖到现在。记者注意到,该楼盘近段时间正在搭建新的营销中心,“摩拳擦掌”迎战“金九银十”。

除了折扣优惠,对于购房者所关心的首付比例,部分楼盘项目也打出“最低首套首付两成起,二套首付三成起”“即日起执行最低首套20%首付比例政策”等营销广告。这源于中国人民银行、国家金融监督管理总局于8月31日发布关于调整优化差别化住房信贷政策的通知,其中提及,“对于贷款购买商品住房的居民家庭,首套住房商业性个人住房贷款最低首付比例统一为不低于20%,二套住房商业性个人住房贷款最低首付比例统一为不低于30%。”

不过,记者近日走访的多个楼盘项目销售均表示,目前还没有接到深圳首套房执行首付两成的通知。值得一提的是,上述发布“首付两成”消息的宣传海报在不显眼处标有“具体操作以银行审批为准”“仅供参考,不作为开发商要约或承诺”等提示字样。据了解,目前该类宣传海报多数已被撤下。

市场多方博弈

开发商花式营销频出背后,楼盘项目之间竞争激烈。

开发商花式营销频出背后,楼盘项目之间竞争激烈。

克而瑞深圳团队提供的数据显示,8月28日~9月3日,深圳共有4个住宅项目开盘加推入市,合计推售1618套房源;另有4个住宅项目合计1117套房源获批销售,其中包括2个现售项目。8月28日~9月3日,深圳普通住宅供应量约10.23万平方米,环比下降60.5%;全市合计成交517套(预售网签389套,现售网签128套);成交面积约55245平方米,环比下降1.3%;成交均价约64927元/平方米,环比上升3.4%。

根据深圳房地产信息平台数据,8月,深圳全市新建商品房成交2601套,成交面积28.31万平方米,同比下降30.8%,其中新建商品住宅成交面积22.28万平方米(2199套),同比下降17.85%。深圳中原研究中心提供的数据显示,截至8月末,深圳新房住宅可售套数为46567套,库存量创深圳近13年以来历史新高。

对于此次深圳“认房不认贷”落地,克而瑞深圳区域团队表示,一定程度上利好“卖一买一”的改善性购房群体。主要是由于其首付比例从五成降至三成,在换房必要性和换房门槛降低的双重刺激下,一定程度上激发市场换房需求,释放改善性购买力,加快市场流通。此外,新政也将促进释放少量在外地有贷款记录的购房者入市,比如曾经在老家购买过住房或者在临深城市贷款买房的刚需客。

魏锋对记者表示,“认房不认贷”政策执行后,市场的确一度活跃,“主要是由于置换改善性购房者(包括外地客)的购房成本降低,加上这部分人群有过购房经验,选房流程简单、目的性强,一旦其了解较长时间的楼盘有较大的优惠措施出来,他们就会果断下定”。

王阳也对记者表示,前几天前来咨询的顾客比以往增多,但



图为深圳某在建住宅项目。

本报资料室/图

广州“认房不认贷”政策落地:楼盘销售回暖 多为改善性客群

本报记者 陈靖斌 广州报道

8月30日,广州市人民政府办公厅官网发布公告,宣布2023年8月18日0时后签订个人住房贷款合同的,按“认房不认贷”政策执行。

《中国经营报》记者从多位广州市房地产从业者了解到,广州“认房不认贷”新政出台后,在新政的刺激下,客户的购房意愿有所增加。“主要为外地户口已有置业房贷未结清客户,和部分原本担心预算不足改善性需求客户。”

也有广州本地的业主告诉记者,广州的二手房市场相当难出手,想改善但第一套没卖掉,根本无法享受这个政策利好。“只能刺激外地有房贷,想低首付在广州再买一套的人群。”

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇告诉记者,广州“认房不认贷”政策降低了购房门槛,使更多家庭能够进入房地产市场,增加了购房需求。“对于首次购房者来说,他们将享受更低的首付款比例和利率,从而增加了购房的吸引力。房地产企业也可能受益于政策的推动,因为更多的购房需求可能导致销售增加。然而,他们也需要应对潜在的市场波动,确保供应足够以满足需求,以免房价剧烈波动。”

看房客户明显增多

作为改革开放先行地的广州,率先打响了核心城市“认房不认贷”的第一枪。

8月30日,广州市人民政府办公厅发布《关于优化我市个人住房贷款中住房套数认定标准的通知》,其中提到,居民家庭(包括借款人、配偶及未成年子女)申请贷款购买商品住房时,家庭成员在当地名下无成套住房的,不论是否已利用贷款购买过住房,银行业金融机构均按首套住房执行住房信贷政策。

“从新政出台后首个周末客户到访情况来看,在新政的刺激下,客户的购房意愿有所增加。”位于广州市白云区龙湖·天著的房地产从业者李明(化名)告诉记者,由于

新政策的支持,给了购房者更多置业信心。

“这主要表现在两个方面。一是到访的客户有所增加,新政出台后首个周末两天,我们的日均到访量较新政出台之前,有15%到20%的增长;二是成交转化的比例有所提高,很多原本有些犹豫的意向客户在新政出台后,马上就过来签购房合同了。”李明表示。

此外,据李明介绍,从项目的情况来看,除了购房意愿增加,新政落地后,客源也得到了一定程度的拓展。

“这主要是源于首付比例降低之后,置业门槛也同步降低了,下游的客户也开始逐步往上走,开始

改善客群态度分化

尽管新政带来的购房者确实有所增加,但也有不少广州本地的业主向记者坦言,由于广州二手房市场成交量低,新政实际受惠的客群有限。

“如果我想置换的话,新政对于置换的人群是有利的,但前提是房子能卖出去。因为我们小区的成交量还比较好,我们最近每个月成交量还有10来套,虽然和前两年20、30套差不多,但前提还是要以合适的价格卖出去。”在广州天河城区附近已购房置业的翁先生表示。

另一位在广州黄埔已购房置业的李先生则坦言,自己广州的二手房难出手,想改善但第一套没卖

掉,根本无法享受新政利好。“新政只能刺激外地有房贷,想低首付在广州再买一套的人群。”

在2016年就已任增城购房置业的刘先生也表示,就是想换手里的房子也卖不动。“2016年的时候以房价11000元/平方米入的手,现在降到9000元/平方米也没什么人买,周围很多业主都不考虑置换,只想把房贷早点还清。”

在番禺购房的业主王先生则表示乐观。“新政对于市场而言会有提振信心作用,同时因为买房成本的降低,进而一定程度上加快促进销售,也许房价会企稳止跌,甚至在某个阶段可能出现量价齐升的局面,

看上游的板块。比如,原来在手现金只有50万元左右的客户,看的房子总价只能控制在170万元上下,够不上我们项目。但随着首付比例降低,总价200万元左右的房子,首付直接从60万元降到了40万元,很多之前首付够不着的客户,现在够得着了,我们的客户群,自然就拓展了。”

而另一位不愿具名的房企营销总也告诉记者,自广州出台“认房不认贷”以来,看房的客户确实有所增加,但因为二套细节还没有落地,有一些仍处于观望状态。“新增不少广州无房,异地有按揭的客户,主要都是改善客群为主,但由于是否具备资格,还有‘二成首付’

但市场具体如何走向,需要观望接下来的变化。另外,对于我们已有首套房的业主来说,如果市场逐渐好转,对业主自身房产会有一定的保值作用或增值空间。”

广州市房地产中介协会披露的数据显示,7月(统计周期为2023年6月26日~2023年7月25日),广州市二手住宅整体(中介促成+自行交易)网签宗数和面积分别为8096宗和81.12万平方米,环比下降2.36%和2.81%,同比增长8.80%和13.04%。

广州中原研究发展部指出,广州二手月度成交量已连续4个月下滑。价格方面,7月二手网签均

能不能明确实施,让他们买房还是在顾虑当中。”

据了解,中国人民银行和国家金融监管总局近日发布优化政策,提出降低房贷首付比例和房贷利率政策下限后,广州部分开发商抢跑宣传“两成首付”,但广州目前多家银行仍是首套房贷首付比例为30%、房贷利率最低为LPR。

值得一提的是,在“认房不认贷”政策出台前,8月23日,《经济日报》刊登亢舒署名文章指出,“房住不炒”定位不会改变。

多位专家亦有观点认为,广州出台“认房不认贷”政策,目的是维护房地产市场的健康稳定。

“过去,一些投机行为导致房

价过高,购房者难以负担。认房不认贷政策的实施可以减少投机购房,限制购房者的购房套数,从而有利于平抑房价,保持市场的稳定健康发展。”Co-Found智库房地产行业研究负责人董南一告诉《中国经营报》记者。

中国城市发展研究院·农文旅产业振兴研究院常务副院长袁帅也认为,出台“认房不认贷”政策的目的是稳定房地产市场。在过去的一段时间里,房地产市场经历了快速增长和波动,引发了一些不稳定因素。通过“认房不认贷”政策,可以抑制投资性购房需求,减少炒房行为,降低投机风险,进而稳定市场。

策。例如,加大土地供应,优化土地使用效率,降低房地产开发成本;加大对低收入群体的保障性住房供应,完善购房补贴政策,提高居民购房能力等。此外,还可以进一步完善相关法律法规,加强市场监管,提高市场透明度,减少不合理的市场行为。

安光勇则建议要加强监管,防范金融风险;推动房地产税制改革,减少投机性购房;加速土地供应,优化城市规划;促进住房租赁市场发展,提高租购比例等。需要综合考虑政策、市场、社会等多方面因素,以实现房地产市场的平稳发展。