

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风

凰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、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峰（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，“带看忙不过来，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，但王阳和魏峰都对记者表示，其接待的大部分刚需客仍较为谨慎，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。

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。

榜第一。

与此同时，记者近日走访深圳多个楼盘了解到，当前入市的大部分新盘也推出折扣优惠活动，形式多样，力度不一。其中，关于深圳龙华区云珑府项目“买一套房送一套房”的营销方案引起广泛关注和讨论。

9月5日，记者来到云珑府营销中心。一提起“买房送房”的优惠措施，现场的一名项目销售立即对记者露出了些许无奈的微笑，并表示，“这其实是营销噱头来的。”该项目销售称，“所谓‘买一套房送一套房’是指给予购房者85折的购房优惠，而这个15%的折扣可以用来兑换开发商旗下东莞别墅项目的一套房子的部分首付，也可以用来兑换位于深圳大鹏新区的一套统建楼。如果选择这两种赠送方案，那么购买云珑府的房源须按备案价来，也就是原价购买。”其进一步补充称，“但目前极少有客户会选择赠送方案，而是直接选择85折购房。”

不过，就在9月7日，云珑府项目开发商深圳市华富控股有限公司发表声明称，“近期由于我司云珑府项目营销活动被错误解读为‘购买云珑府即赠送大鹏云悦府统建住宅’，出现相关不实信息的传播，导致部分中介经纪人及

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款比例统一为不低于20%，二套住房商业性个人住房贷款最低首付款比例统一为不低于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。

魏峰对记者表示，“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，近几天前来咨询的顾客比以往增多，但

此前对楼盘不了解，单纯受新政策影响就下定的客户比较少。另外，魏峰近期接待的刚需客以咨询居多，而他们大多抱持谨慎、观望态度。“当前深圳仍执行严格的限购政策，没有购房资格的人在近段时间也仅是过来了解行情。”魏峰补充道。

值得注意的是，“认房不认贷”政策也在深圳二手房市场引起波动。深圳中原研究中心监测数据显示，政策出台后，“中原找房”日进线量环比增长35%，进线涨幅较高的区域包括刚需片区、豪宅片区。二手房带看量高峰出现在9

月3日，较8月日均带看量环比增长75%。截至9月4日，深圳中原在售二手房源38126套。乐有家研究中心监测数据显示，8月30日~9月31日，平台新增二手房挂牌量显著增加。但自9月1日起，挂牌量恢复到新政实施前水平，目前也未出现二手房“抛售潮”。

克而瑞深圳区域团队表示，从短期来看，“认房不认贷”政策有助于提振市场信心，核心片区优质项目迎接一波市场行情，楼市分化加剧。但从长期来看，单纯依靠降低首付比例对整体楼市的影响相对有限。



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 陈婧斌 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的改善性需求客户。”

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。房地产企业也可能会受益于政策的推动，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

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’

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，保持市场的稳定和健康发展。”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。

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，但前提是房子也能卖出去。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套差不少，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年就已在增城购房置业的刘先生也表示，就是想换手的房子也卖不动。“2016年的时候以房价11000元/平方米入手的，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，

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表明，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月二手网签均价为28395元/平方米，环比上月下跌8.6%。买家入市观望情绪未见好转，不少房源陷入僵持，成交周期延长。业主报价信心不足，心理价位持续下调，议价空间增大，不少优质房源让利幅度甚至达15%以上。

对此，袁帅向记者指出，目前广州房地产的供需关系仍存在一些瓶颈与难点需要解决。“供应端还面临一些问题，包括土地供应不足、开发周期长、建设成本高等。需求端存在一些挑战，包括购房门槛高、居民收入水平不高、限购政策等。”

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。