

直击新政落地后京沪深楼市动态——

周末中介带看量多起来了 购房者期待细则落地

证券时报记者 张达 陈雨康 吴家明

近日,住房城乡建设部、中国人民银行、国家金融监督管理总局、证监会等多部门出台一系列政策,其中多项举措既保障购房者合法权益,也有效提振了市场信心。刚刚过去的周末,证券时报记者实地走访北京、上海、深圳的多个新房营销中心、二手房中介门店,直击新政落地后的一线城市市场动态。

北京:“周末哪个楼盘人都挺多的”

“现在客户还在排队,今天已经排到200多号了,一位销售要同时带两三组客户。”北京昌平区某上周新开盘项目的销售人员向证券时报记者透露,该项目开盘当日即售出380余套,周末两天现场到访量持续高位。

在大兴区五环外某8月下旬开盘的项目售楼处,销售人员同样表示,项目开盘去化已达三分之一,日常到访量本就不低,上周更是显著增多。该销售人员指出,新政将个人住房贷款最长年限从30年延长至40年,有助于分摊月供压力,对部分刚需及改善客户形成实际利好。

“现在周末哪个楼盘人都挺多的。”某大型房产中介的工作人员也向记者表示,贷款年限延长至40年,对月供压力较大的客户更加友好,咨询量明显上升。不过他也提到,由于新政上周五刚刚落地,部分客户仍在观望北京后续执行细则。

合硕机构首席分析师郭毅在接受证券时报记者采访时表示,从公司代理的多个顺销项目来看,上周六到访量环比提升约30%,购房者信心有所恢复,但实际认购量增幅并不明显。

整体来看,北京新房市场在新政叠加效应下,活跃度显著提升。郭毅认为,本轮政策对居民购房安全感的提升具有明确的托底保障作用,后续随着执行细则落地执行,中长期楼市有望逐步回归稳健向好的运行轨道。

上海:政策叠加 积极效应有所显现

从多批新房源开盘当天售罄,到二手房带看量增长超50%,多部门的一系列楼市新政叠加上海“沪八条”落地满十天,上海房地产市场升温,刚需客群、改善型购房者正加速入市。

深耕上海浦东周康地区房地产交易的刘经理对证券时报记者表示,过去一周的带看量较以往增加了至少50%,周末的咨询和带看量几乎翻倍。

从整个8月来看,上海二手房成交活跃度已显著回升,

为“金九银十”传统旺季奠定了良好基础。上海市房屋管理局数据显示,8月29日上海二手房网签量达1248套,创下了近两个月的单日新高;8月累计二手房网签量超2.1万套,同比增长19%。

新房方面,近一周,热门楼盘接力热销,有楼盘甚至创下了开盘半天内“秒空”的盛况。

“新政落地恰逢‘金九银十’窗口期,预计短期内一二二手房成交量将出现回升。”中指研究院上海数据总经理张文静表示。

深圳:购房者期待细则落地

在深圳福田皇岗口岸片区的一家房产中介门店内,记者见到了刚完成签约的购房者陈女士。作为刚需群体,她告诉记者:“相关政策可以说是重构了房地产行业,更好地保障了购房者的权益,也提振了自己的购房信心,加上自己本身也是刚需,所以政策发布后第一时间就过来完成了签约。”

该门店负责人向记者透露,近两天门店电话与到店咨询量明显走高,周末带看量环比上周末直接增加20%,其中“40年房贷政策何时落地”是购房者问得最多的问题。记者采访多家银行网点了解到,目前相关业务咨询量也明显攀升,但仍在等待政策正式细则出台,特别是房贷年龄限制等相关内容。

而在龙华区一处新房营销中心,有购房者对记者表示,户型图、效果图已经不足以作为买房参考,大家更加看重房子实打实的居住实景与居住体验,现房销售恰好回应了这部分的现实购房需求。

深圳市房地产和城市建设发展研究中心主任李妍指出,展望“金九银十”,深圳房地产市场将更加稳定。深圳居民刚性和改善性住房需求旺盛,房地产高质量发展具有广阔空间。

记者观察到,从目前的市场反馈来看,购房者对楼市的关注度已明显升温,但政策落地、效应传导与市场消化仍需周期。上海易居房地产研究院副院长严跃进指出,多项政策形成合力,从银行贷款和资本市场两条路径同步发力,为房地产行业提供了多维度融资支持,这标志着房地产发展新模式在融资配套制度方面迈出了实质性步伐,有助于进一步稳定市场预期,促进行业健康发展。

直面“重大制度变革” 房企资金匹配与产品开发面临新考验

证券时报记者 张一帆

8月28日,住房城乡建设部等三部门联合发布《关于完善商品房住房销售制度的通知》,作为配套改革制度,央行、金融监管总局、证监会分别发布《关于改革完善房地产信贷管理 推动加快构建房地产发展新模式的意见》《关于资本市场支持构建房地产发展新模式的意见》。

华东一家大型房企相关负责人接受证券时报记者采访时表示,在新政出炉后,公司各部门也和各监管机构、合作金融机构做了初步沟通,但是各方面目前对于具体的操作细则都还不太清楚。“毕竟政策是在上周五晚上发布的,落到一线还需细化工作。”

简单来看,“组合拳”对商品房预售制度改革的核心在于两点:第一,预售门槛提升,预售条件由“投入开发建设的资金达到工程建设总投资的25%”提升至“单体建筑主体结构封顶”;第二,现房销售有力有序推行,新出让土地的商品住房项目和已出让土地未取得建设工程规划许可证的商品住房项目,优先选择现房销售。

“按照新政要求项目封顶才能卖,一个二十几层的项目,首付款回笼的周期估计要拉长5个月左右,按揭贷款具备才能放款,回款要拉长12个月左右。回款周期拉长,意味着房企需要用自有资金和融资来推进项目进度,对应静态财务成本大概将增加可售货值的2%至4%。”广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉简单测算表示。

不只是资金匹配,产品开发也面临新的考验。产品的研发设计处于最前端,随着销售周期的拉长,一个住宅项目能否在一两年后仍具备产品吸引力,将更加考验开发商对当地客群核心需求的准确把握。

为匹配商品房预售制度改革带来的房企经营模式变化,三个金融主管部门发布的两则《意见》跟进改革房地产开发融资方式,其主要抓手一为项目公司制,二为主办银行制。

与现房销售类似,项目公司制融资也并非新思路,近年来在政策指引下,房企开发业务中化整为零,主动从“总对总”融资转向项目层面的融资能力建设。主办银行制的加入则进一步强化了“专款专用”属性,未来项目公司的开发贷款、项目自有资金、现房销售资金等全部相关资金都将纳

入主办银行资金账户封闭管理。

对于房企而言,项目公司制与之前传统开发模式在运作机制方面有明显差别。资金管理模式方面,旧模式是集团统一融资、统一归集,项目资金可被总部自由抽调、跨项目调配。项目公司制是封闭管理,资金专户存储、专款专用。融资逻辑方面,旧模式中,融资看集团排名、负债、抵押物,新模式中融资看项目本身,银行评估看中项目的区位、产品力、去化率。

一家已出险的全国性房企人士告诉记者,此前即便以项目公司为主体实施融资,但是因房企主体出险,其项目端的融资动作也会受到主体信用影响,出现不同程度停贷、断贷。新政中提出“一视同仁”,出险房企项目端融资能否因此得到改善,其落实力度值得期待。

改革的发令枪已经打响。不过,在新旧规则的衔接时段如何做好落地?在“因城施策”原则下,改革意图与地方实际情况如何实现平衡,是房企下一阶段的重点。

58安居客研究院院长张波认为,新旧项目衔接边界比较重要,存量已拿地、已取证项目如何衔接现房、资金监管、放款新规,部分在建项目的过渡期安排需要进一步明确,避免规则模糊带来执行争议。40年房贷的审批标准,现房销售定金收取细则、存量房贷债务重组的申请材料与办理流程,不同城市、银行落地尺度也会有差异,需要因地制宜,有序推进。

同时,此次新政给地方因城施策留出了空间。“比如,新政要求未来新项目实行预售的,要规范预售条件,但是同时也指出具体预售条件由各地根据实际情况确定;提出推行现房销售定金制,允许房地产开发企业收取少量定金,‘少量’又该如何衡量?这些都有待实务中进一步明确。”前述华东大型房企相关负责人表示。

对于外界而言,最明显的观察窗口应是9月份各地的土拍动作。新政要求对于实行现房销售的项目,各地在土地出让公告中向社会公开现房销售相关信息。因此各城市是全部推动“现房销售”,还是“优先选择”一部分将成为看点。中指研究院认为,政策落地力度对市场的影响程度也会不同,房企投资更加聚焦优质地块下,城市分化格局或进一步深化。



华东一家大型房企相关负责人:

在新政出炉后,公司各部门也和各监管机构、合作金融机构做了初步沟通,但是各方面目前对于具体的操作细则都还不太清楚。

一家已出险的全国性房企相关人士:

此前即便以项目公司为主体实施融资,但是因房企主体出险,其项目端的融资动作也会受到主体信用影响,出现不同程度停贷、断贷。新政中提出“一视同仁”,出险房企项目端融资能否因此得到改善,其落实力度值得期待。

中海港股通睿选混合基金经理姚炜:

房地产行业政策底已现,基本面处于弱复苏阶段,各房企之间分化较大。未来的地产投资方向将聚焦“基本面修复+政策松绑+产品力提升”三条主线。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉:

按照新政要求项目封顶才能卖,一个二十几层的项目,首付款回笼的周期估计要拉长5个月左右,按揭贷款具备才能放款,回款要拉长12个月左右。回款周期拉长,意味着房企需要用自有资金和融资来推进项目进度。



二手房中介门店前,购房者正与地产中介沟通。 吴家明/摄

封顶预售与现房销售并行 全链条夯实购房人权益保障

<<上接A1版

政策同时放宽了个贷期限上限。普华数智董事长丁祖昱表示,金融配套文件明确,调整个贷期限上限由30年延长至40年,将实质性降低月供水平,对改善性购房群体的支付能力构成直接支撑。同时后移还款起始时点,现房销售按揭在销售备案后发放,预售按揭“严格在项目竣工备案后发放”,购房者的月供压力与资金安排将进一步改善,与现房销售形成合力。

在资本市场融资方面,陈文静指出,证监会融资新政的核心变化在于推动融资模式从依赖主体信用向基于项目情况根本性转变,衔接“好房子”、保障性住房、城市更新等政策导向,通过再融资、并购重组等工具,构建多层次融资体系,并一视同仁满足不同所有制房企的合理融资需求,为资金从源头上流向符合发展新模式方向的项目、引导企业回归项目经营本身提供了制度保障。

企业端: 行业迈入产品力竞争新阶段

改革完善房地产基础性制度,是推动行业高质量

发展的现实需要。

虞晓芬认为,现房销售将彻底重构房企经营逻辑,倒逼行业优胜劣汰,全面驱动高质量转型。实行现房销售后,房企需全程承担项目建设的资金、工期、质量风险,无法依靠预售资金提前回款周转,要求房企必须具备稳健的财务状况、扎实的工程管控能力和优质的产品打磨能力。缺乏信用、产品力不足的企业将难以生存,倒逼企业深耕产品研发、优化施工工艺、完善社区配套、提升物业服务水平,专注打造高品质居住产品,实现稳健经营。长期来看,现房销售制度能够从根源规避购房烂尾风险,有效规范行业经营秩序,加速推动房地产行业迈向高品质、精细化、可持续的高质量发展新阶段。

从市场集中度与产品方向来看,中国房地产估价师与房地产经纪人学会常务副会长梁强认为,现房销售制度下,房企竞争优势将主要体现在住房产品品质和配套服务能力方面,经营管理实力和产品研发能力不强的企业将被市场淘汰,行业集中度和整体发展质量将得到提升。现房销售将推动房企全面提升规划设计和施工建造水平,用心建设安全、舒适、绿色、智慧的“好房子”,更好满足人民群众高品质居住需求。

稳地产信号进一步释放 基金关注行业三条主线

证券时报记者 裴利瑞

聚焦多部门打出政策“组合拳” 加快构建房地产发展新模式

图虫创意/供图