

深圳楼市:监管声起 房价何去何从

证券时报记者 吴家明

一年就能翻倍,而且还在继续涨,这样的好买卖到哪里找?
答案就是深圳楼市。
楼市永远都能引起共同话题,深圳房价在人们的看涨心态中继续水涨船高。很多人都在争论,引起深圳房价暴涨的因素到底是什么,这种繁荣的局面能否持续? 现在买入还可不可以躺着赚钱?”

首付款从哪里来

无论是出于自住的买房还是炒房,都需要钱。那么,钱从哪里来?自去年以来,深圳住房市场上出现了不少“首付贷”产品,相关贷款资金可用作购房首付款。

根据美联物业的数据,今年2月,深圳一手住宅成交均价升至每平方米48095元,再创新高。而2015年2月,深圳一手住宅成交均价为每平方米27623元。

陈先生来深圳打拼已经好几年,一直想在深圳安家的他在去年准备买房,但由于去年上半年股市的疯狂,陈先生把准备买房首付的钱先投进股市,后来股市出现的剧烈动荡让他损失不少。眼看深圳房价依旧张声不断,陈先生找到了一家互联网中介平台,申请了所谓的“首付贷”产品。

自去年以来,深圳住房市场上出现了不少“首付贷”产品,相关贷款资金可用作购房首付款。而这些产品主要由互联网金融平台、地产中介设立的小额贷款公司等发起,甚至有银行介入其中,为购房人变相发放可用于首付的贷款。此外,一些地产商和中介也会与第三方机构合作提供这类服务。

记者统计发现,“首付贷”具体可贷的金额视平台与投资人的资质、所购买的房屋不同,一般最高可以贷到首付款的一半。这些产品的利率大多在8%至20%之间,期限从三个月到三年不等。

就这样,陈先生在去年通过互联网中介平台的帮助,顺利买到了位于深圳龙华新区的一套新房,但因此也背上了“双重”债务:既欠互联网金融平台的钱,也欠银行的钱。陈先生告诉证券时报记者,像他这样求助于“首付贷”产品的购房者不在少数,平台对借款人的资质审查也不算太严格。此外,个别银行还可以提供信用贷、担保公司也能融资,从而帮助购房人补足首付差额。

此外,许多互联网金融平台还经营二手房的房贷业务,最高可贷房屋评估值的7成。由此可见,除了银行正常的房屋贷款,如今许多“互联网”手段都能给购房者提供资金。

钱从哪来?答案显而易见。买房缺钱?似乎也不是难题。

谁都能炒房

深圳楼市一道独特风景:我有房,只是房产证上不是自己的名字。越来越多的人开始投入众筹炒房和联合炒房的队伍中去,这在一定程度上推动房价的上涨。

曾有人开过这样的玩笑:所谓商品房,越来越像“商品”而不是房。既然是商品,炒作就在所难免。面对深圳的高房价,有人说深圳楼市早已成为了资本洪流的巨大游戏场。不过,即使没有什么“资本”,现在也能参与到这场游戏当中。

深圳越来越多的人开始投入众筹炒房和联合炒房的队伍中去,这在一定程度上推动房价的上涨。此前,房产中介“众筹”入市炒房行为渐渐浮出水面,深圳市房地产经纪行业协会也发布了《关于房地产中介不得参与炒房的郑重提示》的通知。该通知称,为维护市场,未来将禁止房地产经纪机构对交易当事人隐瞒真实的房地产交易价格等信息,赚取交易差价。

中介“众筹”入市炒房可谓得天独厚,因为他们与市场有着最紧密的联系。不过,面对持续火热的深圳房价,即使是资金不足的普通“刚需”,也动起了众筹炒房的计划。

王先生就是这样一位普通“刚需”,如果说靠他自己在深圳再买一套

房,可谓难上加难。于是,他动起了众筹的心思。“众筹风险很大,所以一定要找信得过、资金相对充裕的人入伙,当然最好是深圳户口。”王先生对证券时报记者表示,“为了避免风险,一定要在事前签协议,明确持有的时间,每月房贷的分配以及分红比例等信息,等房子升值卖了后按协议规定的比例分红就行。”

为了众筹买房,王先生从一名普通上班族变身成一位房产研究专家。投资房产最好能找到价格相对洼地但又有发展前景,好地段好学位当然最好了。”王先生说,最好投资小户型,价格不高比较好出手。”去年5月,王先生联合另外4个人一起众筹买房。“我自己出了25万,加上其他人凑的50万,在深圳市罗湖区翠竹片区以接近250万元的价格买下了一套54平米的一房一厅单位,主要考虑到这套房子带较好的深圳中学初中部和翠北小学双学位。”说到这里,王先生显得有些得意,最近和几位投资人商量,准备卖了这套房子,现在市场价格已经超过350万元甚至有人挂出400万元。”即使以350万元的价格卖出,仅仅过去了8个多月时间,这套房子就让王先生赚到30多万的利润。

像王先生这样众筹买房的人还有很多,也造成了楼市一道独特风景:我有房,只是房产证上不是自己的名字。

如今,许多互联网众筹买房平台也应运而生。在国内首家二手房众筹平台拼房网上,记者发现该平台已经成功众筹了多处房产,具体操作方式与私下联合炒房方式类似,只是发起人在平台进行众筹,一般为房款总额的四成(其中一成用作还月供以及支付相关费用),该房产在成功买进后由平台代为管理,也会有相应的持有期限。不过,一旦持有期结束后房价出现下跌,这套房产怎么办?平台客服人员对证券时报记者表示,如果出现这种情况,平台会召集所有投资人进行投票,要么选择卖出,要么选择再众筹一段时间的月供费用,继续持有。

心态在作祟 房价只涨不跌

除了大量资金涌入、首付贷和众筹等方式,推动深圳房价出现如此惊人涨幅的背后,购房者“心态”也是重要推手之一。不少购房者还停留在房价高增长的惯性里,在房产投资路上越走越远。

有资深“炒房客”告诉记者,去年底那波深圳楼市暴涨的确与部分资产管理公司和众多炒房资金涌入有关,但现在许多普通工薪阶层也就是“刚需”,也通过各种手段“接棒”。

目前,深圳依旧严格执行限购政策。此外,个人销售未满两年的住房,将全额征收营业税。在罗湖区田贝二路经营二手房生意的吴经理对记者表示,最近未满两年的二手房源越来越多。记者调查发现,在深圳链家网上,截至3月8日共有37241套二手房待售,但选择满5年或两年房源的选项后,满足这个条件的二手房数量只剩下8194套。由此可见,现在深圳市场上所出售的二手房,所持有时间多数都在两年以内,这种短买短卖的行为或许也从另一个角度看出现深圳楼市“炒作”的程度。

除了大量资金涌入、首付贷和众筹等方式,推动深圳房价出现如此惊人涨幅的背后,购房者“心态”也是重要推手之一。不少购房者还停留在房价高增长的惯性里,在房产投资路上越走越远。

很多人都抱着炒房的心态去买房,即使是用来自住。除了首付款外只准备了几年的还贷款,完全不管每个月的月供压力,这种刚需客越来越多的。”在深圳从事超过10年中介生意的吴小姐在与记者交谈时发出这样的感慨,房价越高,买房的人也以为房价只会越涨越高,但深圳房价真的只会涨不会跌?”吴小姐表示,她最近一年来接触的许多刚需客都是买房自住,但除了首付款都只准备了两三年的贷款钱,每个月的还贷相当于自己或家庭的月收入,甚至比收入还要高。这些人都是认为房价只会涨,过两年就把房子卖掉再换房子,抱着这样心

态的购房者越来越多。”吴小姐刚完成一单生意,购房者是一对小夫妻,月收入一共也就12000元左右,但高达250万的贷款每月还贷就需要16000元左右,像这样的情况不在少数。这对小夫妻对记者坦言,现在银行利息低,就要善于利用杠杆投资赚钱,深圳房价这几年肯定跌不了!

根据中原地产研究,因看好节节上升的房价,目前在深圳购房客户中,投资客占比达3至4成,超过2009年的历史高位,并且他们大多数是用杠杆来进行投资,这自然存在巨大风险。

监管声四起 高房价何去何从

借助金融杠杆入市的投机行为是导致深圳楼市火爆的推手之一,“杠杆上的楼市”这一现象引起相关部门的高度关注。

央行深圳中心支行最近公布的统计显示,2015年12月末深圳房地产贷款余额为10286亿元,首破万亿元关口,同比增长29.2%。其中,个人住房贷款余额为7420亿元,同比增长40%,表明深圳购房者和投资者充分快速地利用银行的贷款杠杆。

的确,除政策利好外,借助金融杠杆入市的投机行为的确是导致深圳楼市火爆的推手之一,“杠杆上的楼市”这一现象引起相关部门的高度关注。

首付贷之所以要重拳打击,道理并不难懂,其危害不只是对房价的助推,更重要的是放大了房贷杠杆,可能引发整个金融业的系统性风险。上海链家等中介被曝出利用“首付贷”等金融产品帮助客户“配资”买房后,楼市配资开始进入公众视野。证券时报记者调查发现,除了链家以及我爱我家,搜房网旗下房天下理财的新房首付贷业务近日也悄然停

止,客服人员告诉记者的理由是“业务调整,暂时停止该业务”。

深圳市金融办近日下发了一份防范房地产行业金融风险的函,其中提到,“针对深圳房地产市场交易过热,银行、P2P、小贷公司等机构相继参与首付贷、高杠杆放贷、放大金融风险的现状,研究如何防范金融风险,要求互联网金融协会和小贷协会,对各自下辖企业推出杠杆放贷的情况进行排查,梳理出产品模式和涉及金额”。

亚太城市房地产研究院院长谢逸枫

表示,“首付贷”等方式不是房价暴涨的主导因素,却在间接推高房价,一定程度上起到加速器的作用。一是“首付贷”导致投资投机肆无忌惮,推高价格上涨的预期;二是杠杆翻倍之后,购房成本上涨,最后转移到房价。三是促使抢房恐慌性更加火爆、更加疯狂。四是首付贷一定程度上给楼市注入更多的货币,加速房价上涨,导致房价货币化严重,即楼市流动性过剩。“首付贷”、P2P”等场外配资杠杆业务叫停正是最好时机,也是保护市场最好的办法。

不过,谢逸枫表示,深圳打击“首付贷”不会导致房价像股市一样腰斩,目前“首付贷”占市场比例小,大概在10%左右,无法撼动房价上涨。虽然不能像股市一样腰斩房价,却可以起到楼市降烧、房价降火的效果,促进楼市健康稳定发展。对于后市预测,深圳中原研究中心认为,深圳房价处于历史高位,所以降准政策的实际效果会减弱,同时坊间时传“社保1改3”的地方性收紧政策,将影响客户入市脚步。综合来看,深圳二手房价将逐渐放缓涨势。



当互联网遇到高房价

证券时报记者 吴家明

互联网与高房价,乍看起来并没有什么关系,但对于资深中介吴小姐来说,这两者之间却有着很深的联系。

吴小姐在深圳市罗湖区水贝经营房产中介生意已经有12年时间,可以说是见证了深圳楼市的“黄金10年”。

“从2004年开始,深圳楼市就旺了起来,我的第一家店也就诞生了。”吴小姐回忆起当年的情景,颇有感触:“那时候二手房市场还不是那么火热,但新房市场却相对火爆,我刚开始是做新房代理,像罗湖区水贝这边的新盘,当时每平方米7000元左右,我第一次看到日光盘,也就是那个时候。”

从2004年到2007年,深圳房价一路上涨。经历了2008年的金融危机低潮后,2009年开始深圳房价又开始上升。

不过,经历了那么多段的房价上涨,2015年对于吴小姐来说绝对是印象最深刻的一年。

“谁都没有想到,去年一年深圳房价就涨了七八成,有些地方甚至一年就翻倍。深圳经济好,楼市需求很旺盛,我觉得房价上涨其实很正常,但这样的涨幅的确有点吓人。”吴小姐表示,“就拿附近的学位房来说,去年一年就从每平方米4万元左右升到目前接近每平方米8万元,要知道这些房子在2006年开盘时也就每平方米7000元左右。”

“那去年你们应该赚不少吧,交易量这么高,人人抢着买房。”记者打趣说。

“说实话,我们店去年的买卖成交量还不如2013年,并不是说市场不好,而是因为我们没有触网。”吴小姐显得有些无奈。

触网?吴小姐所指的是现在许多购房者都可以通过互联网的手段筹到房款,这跟过去有很大差别。“我们店一直以来都是做街坊生意,并没有这些互联网金融平台的信息,一直以来也就是和几家银行的房贷经理有合作。”吴小姐表示,“但我发现去年以来前来咨询买房的人,很多人都会通过各种手段筹集房款,银行做不了就只好找互联网的金融平台,由于我们没接触过这些业务,很多人都去找别的中介公司成交。”

“连首付款都不够,也要买房,现在的人太会用杠杆,以前这种情况很少出现,买房的人都会掂量自己的还款能力,但这些互联网金融平台让借钱变得更容易,加上深圳楼市火爆,很多人就没想那么多了。”

可是,借钱是越来越容易,还贷呢?这也是吴小姐担心所在,“由于去年在房

地产市场赚到钱的人很多,好多人渐渐失去了理性。”

说到这,吴小姐向记者讲述她所经历的2008年深圳楼市。当时,全球金融危机对深圳楼市带来冲击,很多中介店都倒闭关门,而她的店依靠街坊生意以及租约勉强维持了下来。“当时,我们店也有代理一些新盘,位于布吉丹竹头的英郡年华从2007年下半年最高峰的每平方米13000元到2008年9月叫价每平方米7000元。当时,深圳到处上演降价小区业主针对开发商的集体维权潮,这里喊退钱那里喊黑心开发商,真是一道独特风景。”其实,就在离现在不远的2014年,深圳楼市也有一段时期低温期。“那个时候我还接到过一些负责销售新盘的公司打来电话,叫我们拉人去现场冲人气,每个人给100元购物卡。”

回想过去的深圳楼市,有时候怀念的并不仅仅是房价。