

“一手交钱一手交房”还有多远?



“有条件的可以进行现房销售,继续实行预售的,必须把资金监管责任落实到位,防止资金抽逃,不能出现新的交楼风险。”1月17日召开的全国住房和城乡建设工作会议明确提出。

此后的近一个月内,已有山东、安徽、河南、四川四省明确了现房试点。从“鼓励”到“试点”,距离“一手交钱一手交房”还有多远?

试点现房销售,防风险是重点

1月31日,山东省住房和城乡建设工作会议召开,会议提出,逐步提高预售门槛,鼓励有条件的地方先行先试,开展现房销售试点。

2月6日,在安徽省住房和城乡建设工作会议上,安徽省住建厅相关负责人透露,2023年安徽将因地制宜开展现房销售试点。

2月6日,四川省人民政府关于印发《聚焦高质量发展推动经济运行整体好转的若干政策措施》的通知中提出,支持有条件的城市开展商品房现房销售,积极推动房地产业向新发展模式平稳过渡。

2月7日,河南省住房和城乡建设工作会议召开,会议明确,今年将进一步规范商品房预售资金监管,逐步提高预售门槛,以郑州、开封为试点,积极探索预售制度改革和现房销售。

曾经的房地产黄金时代,商品房预售制能够快速回笼资金,快周转模式对行业加速发展起到了重要作用。进入新的周期,房地产业向新发展模式平稳过渡,保交楼、防风险成为工作重点,现房销售试点也被多地提上议事日程。

以河南省为例,中指研究院指数事业部市场研究总监陈文静指出,河南省“保交楼”任务较重,2023年又是“保交楼”的重要节点。本次河南省结合实际情况提出新的要求,是对主管部门政策的进一步落实。

“郑州已供应土地和新房都很多,在售和潜在供应量非常大,房价又持续下跌。实施现房不会因供应周期长、建设成本高而使得供应跟不上,从而导致全社会房价上涨,也就符合住建部提出的‘符合条件的城市探索现房模式’。”广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉指出。

尝试升级,有何不同?

相比期房销售,“一手交钱,一手交房”的现房销售对于消费者而言具

有所见即所得的明显优势,能有效规避烂尾、质量争议等风险,也自然得到了购房者的青睐。

“2022年全国新建商品住宅成交面积同比下滑26.8%,全国期房销售面积同比下滑29.6%,这反过来说明现房销售市场没有遇到较大的下跌。”上海易居房地产研究院数据显示,全国现房销售规模明显比期房销售行情要好。

“宁愿多花20万,也一定要买现房。”社交平台上,不少买房人这样交流呼吁着。但某省会城市的一位房地产销售对记者表示,当前购买现房同样需要多留心。

“在目前以期房为主的大环境下,开发商好、品质好、地段也好的房子是很难‘熬’成现房的,可能是当地购买力不足,或者存在其他不利因素成为滞销盘。”他表示,还有一种情况是有些地方期房限价、现房不限价,开发商捂盘惜售。总之消费者不要因为现房而放松警惕,一定要注意观察。

但对于开发商来说,现房销售对现金流、施工能力的要求更高,也因此推行起来难度较大。

李宇嘉认为,在现阶段,如果土地价格、建设成本不变,现房会抬高建设成本,从而影响这类房子的销售。所以现房销售下,必须要求政府在地价上让利,以降低开发成本,进而稳定房价预期,也能降低购房的成本。

多地已此前进行过尝试。2014年,上海市黄浦区五里桥街道一拍卖地块的出让预售合同中提出“该地块内建成房屋不得预售,须以全装修现房

销售”;2022年,福建福州在一宗地块的土拍中要求,该宗地按现房销售实施,规划房屋竣工验收之后,竞得人方可申请房屋销售手续。

“2021年上半年之前,各地主要是通过设定现房销售模式,促进房企理性拿地、促进地价平稳;之后则主要是从防范烂尾楼风险、防范房企金融风险蔓延等角度出发,这也是各地探索房地产新发展模式的重要体现。”上海易居房地产研究院研究总监严跃进指出。

“鼓励”到“试点”,取消预售制的时机到了吗?

在“防风险”的基础上,预售制是否可能在这一阶段被取消?

“保交楼、烂尾楼问题,本质上是预售资金监管不严所致,而非预售本身有什么问题。”李宇嘉认为,更重要的是加强流程和资金的监管。

陈文静也认为,短期来看,为实现“保交楼”,预计预售资金监管及预售政策或将保持严格状态,政策也将更加规范,各地或结合当地实际情况灵活调整预售资金监管和预售条件,促进房地产市场供需两端预期稳定。

在严跃进看来,此前对于预售制的改革,更多是从鼓励及自愿的角度出发;今年则跳出了鼓励和自愿的范畴,反映出对现房销售推进的力度有所加大,相关领域改革的节奏明显加快。

“从过去的‘鼓励’升级为‘试点’,这也意味着现房模式改革之路的正式开启。各地还是要把握政策大趋势,主动研判现房销售市场,为各地现房模式的推进创造更好的条件。”严跃进说。

本报综合消息

提前还10万,省了22万利息! “我不给银行打工了”

“年终奖发了之后,第一时间去排队还房贷,等了两个月终于扣款了。”来自武汉市的小陈告诉记者,“一共贷了70万元,30年,提前还10万,缩短还款年限,总共能节省22万元利息。”

当理财收益难以跑赢房贷利率,越来越多的贷款人选择提前还贷,以降低房贷总体成本。不少贷款人在社交媒体上表示,“不想再给银行打工了”。

“理财不如还房贷”

记者调研中了解到,当前理财、存款等投资的预期收益无法覆盖贷款利息,是部分贷款人选择提前还款的主要原因。

“我每期都提前还5万元本金,截至目前已还了12期,贷款年限缩短至13年,总利息能省80多万。”北京的程女士告诉记者,在2022年2月份她从银行贷出160万商贷,年限25年,当时利率是5.2%,利息总共有126.22万。从去年4月份开始,她一直未能找到合适的投资机会,于是选择提前还房贷。

和程女士做出同样选择的,还有来自上海的高先生,“我的房贷金额较大,提前还贷能降低本金,整体减轻还款压力。”高先生给记者算了笔账,“我贷款了199万元,贷款期限是20年,利率4.95%,如果我提前还10万元,贷款期限缩短至18年,总利息可以节省近12万元;而目前存款利率基本只有3%左右,18年收益仅有54000元,且利率还有继续下降空间,理财也不能保本保息了。”

高先生表示,“现在的房贷利率明显高于理财、存款利率,对于我们风险承受力较低的投资者而言,现在很难找到比提前还贷收益更好的‘投资’了。”

对此,招联金融首席研究员董希淼分析称,近年来,部分借款人通过全部或部分提前还款来减轻还贷压力。同时,2022年以来我国金融市场波动加剧,一贯稳健的银行理财产品出现“破净”。普通居民投资收益下降,风险偏好趋于保守,将原来用于投资的部分资金用于提前还款。

提前还款扎堆

由于提前还款需求激增,多家银行提前还款的客户都排起了长队,甚至有银行需排队半年之久。

“目前申请提前还贷的客户太多,大概去年四季度开始,提前还款的客户突然激增,目前还有大部分积压业务未处理完。”工商银行深圳分行贷款经理汪鑫告诉记者。

部分银行扣款时间一再拖延。南京的吴女士告诉记者,“前几天专门去网点提交了提前还贷的申请,贷款经理说现在额度非常紧张,前面还有30多个客户在排队,我这笔扣款差不多要排到半年后了。”

与此同时,为控制提前还款量,部分银行在提前还款次数上也做了限制,甚至取消了线上预约通道。上海的高先生向记者表示,“去年工行是随时都可以提前还款的,但是今年我在线上还的时候发现,一年只能提前还一次了。”

此外,天津的戴女士向记者吐槽,“房子是在天津老家买的,我现在长期在上海工作,不能线上申请还款的话,意味着我还要因为这件事跑回去一趟,还不知道能不能一次办完。”

对此,该行工作人员解释,如果客户实在不方便现场办理,也可委托他人进行代办,但需到公证处开具具有法律效力的委托证明。“提前还款涉及从客户卡里扣划款项的操作,各方面审核材料会更加谨慎。”

业内人士指出,对于银行来说,房贷是一项长期稳定生息的优质资产,提前还款量加大,会直接影响银行利息收入,也会影响银行对长期资产的使用安排。面对住房贷款业务发展压力,银行采取多种措施试图降低或推迟提前还款压力。

警惕“转贷”陷阱

随着五年期以上LPR的不断下调,存量房贷利率与新增房贷利率形成较大利差。不少贷款人告诉记者,虽然LPR浮动下调,但是签合同上浮的基点是不变的,买在利息高点的房子不太划算。

越来越多的贷款人想要获得较低的贷款利率,部分银行和贷款中介因势诱导借款人用经营贷来置换房贷,即贷款人将房贷结清后,再将房子抵押给银行申请利率较低的经营贷。

从利率上来看,以深圳市为例,目前首套房贷利率在4.6%左右,而经营贷利率可低至3.45%,相差了115个基点。然而,这种做法是明令禁止的。

北京金诉律师事务所律师王玉臣向记者表示,银行贷款是有明确用途设定的,必须按照用途去使用,不能挪做他用。经营贷款是以中小企业主或个体工商户为服务对象的融资产品,贷款资金用于其企业或个体户的经营需要,是不允许流入楼市的。

“‘转贷’行为对于购房人而言有不小的风险,一旦被查出将面临停贷,或提前全额偿还贷款的风险,资金也会受到严重影响。若无法及时偿还银行贷款,将面临被抵押的房产被拍卖的风险。对于一些操作经营贷置换房贷的中介或银行机构,一旦被查出,也会面临被处罚的风险。严重者,还可能涉及刑事犯罪问题。”王玉臣说。

本报综合消息

本报综合消息

买贵退差价!南京楼市再现“差价赔付”

记者10日在采访中发现,十余年未见的“保价协议”又重回了南京楼市,位于江北新区的一家楼盘宣称“差价赔付”,在交房前其他房源的优惠大于之前的折扣,开发商愿意为买房人换房并退还差价。

“保价协议”条件不可少

这家位于江北新区的楼盘名为保利扬子萃云台,看房人孙先生告诉记者,他在上周末逛楼盘时发现了一则“声明”。他发给记者的图片上显示,该楼盘的开发商承诺,凡是在2月1日—2月28日期间购买房源的,自双方签订买卖合同之日起至对应房源交付,若该项目其他房源的优惠折扣大于之前购房所享折扣的(限与该商品房属于同一户型、同一楼栋、同一单元、同一物业类型的其他未售商品房),开发商可以为购房者换房并退还差价。

孙先生表示,置业顾问表示这其实就是一份“保价协议”,目的是让买

家放心出手,不用担心开发企业降价促销,“现在就怕买完了它就降价了,去售楼部闹吧没时间,不闹的话也确实窝心”。还有不少买房人则认为,“保价协议”虽然是在给购房者吃“定心丸”,不过条件却不低。打算在江北买一套刚需房的郑女士说,保价的房源首先是要同一户型,还得在同一楼栋、同一个单元,买家可以比价的房源寥寥,因此“门槛”还是蛮高的。也有购房者认为,由于信息不对称,销售时不排除给出额外的让利,买家“维权”的难度不小。

能否留住买房人有待观察

记者在南京网上房地产上查询得知,该楼盘于去年11月首开两幢楼共计252套房源的销许,户型面积有105平方米、114平方米、129平方米等,全装修销许均价为39843元/㎡。不过两个多月过去,网上房地产显示目前该楼盘的未售总套数为157套,占比为62.3%,其中8号楼共计128

套,未售套数达113套,7号楼的124套中也有44套未售,项目的总成交套数只有33套,占比仅为13%。

市场人士介绍,“保价协议”在2008年也曾出现在南京。当年8月份,河西黄山路上的楼盘横塘西苑为了吸引买房人眼球,推出了《保价计划》,具体内容“公司郑重承诺,若一年内项目优惠幅度扩大,由此产生的差额,公司将按差额退还给老业主”。此后2011年4月,南京也有9家楼盘拿出部分房源承诺“差价赔付”。

“楼市在回暖,此时更需要一针‘强心剂’。”南京地产行业一位资深操盘手沈先生表示,“保价协议”也是房企的营销方式之一。他认为如今开发企业比买房人更需要信心,推出“保价协议”其实也是在给其打气。至于能否留住买房人,他表示这取决于调控政策、贷款门槛等多重因素的影响,就目前来看仍有待观察。

本报综合消息