刚需购房理性回归 还原房子居住功能

楼市“金九银十”销量稳中有升

近期,我市楼市总体销量稳中有升,群升·西山郡甚至出现排队购房现象,不少市民在这个“金九银十”的好时节,拥有了一套新房。

如今,购房投资客离场,刚需购房者回归。购房狂潮退去后,刚需购房者有时间从容购房,空间、地段价格……成了他们细细琢磨的主要因素。

某楼盘销售现场

□记者 舒姿

我市出现平价房

我市楼市真的降温了。一个很直观的证据就是平价房的出现,如群升·西山郡每平方米均价破万元以下。

对于一部分有购房需求,但资金有限的市民来说,万元上下的均价确是楼市的一记重磅炸弹,归结起来就是一个字“抢”,先完成置业再寻求改善成了购房者的共识。

群升·西山郡推出了建筑面积为85㎡、132㎡、139㎡三种户型或底层复式结构的花园底墅。开盘后,立即吸引大批市民排队购房,这一现象在我市已许久不见。该楼盘趁热打铁还推出了超高性价比的花园底墅,买就赠送面积,并附送花园,让购房者花套房的钱享受别墅的舒适。西山郡走的是平民路线,实实在在让有购房需求的市民能买到性价比高的房子,所以能热销也在情理之中。

在投资投机性需求被抑制、市场趋于理性后,我市楼市确实取得了一定成效。市场成交量回到正常的轨道,后续供应也相当充足,用于自住的首次购房和改善型购房者有时间擦亮眼睛从容地挑一挑房子了。而热潮消退后,开发商更明确意识到要赢得普通购房者的心,只有把房子当作一件真正的居住产品来看,才能在楼市中营利。

功能分区更优良

“丽州一品一期、二期面世时,126㎡户型通常被设计成三房两厅两卫,到了三期同一户型设计已是四房两厅两卫,这是根据市场需求定的。”市绿春房地产开发公司销售人员张经理说,同样的80㎡户型,也由原来的两房改成三房。因为,时下“二孩”时代来临,购房者自然需要多一个房间,此外,有的家庭需要娱乐健身场地,多出的房间可让户主自行规划用途。

“如今,房产已由卖方市场向买方市场转变,客户需求自然成了房产商着力点。”王力置业总经理黄一帆说,新项目万鸿名城就比金都华城设计更舒适,配套更完善,如车位1∶1规划,一户一车位,人车分流等。

“房产商把户型设计越完善当然越好,省得装修时折腾。”市民陈先生表示,买房是为了自住,资金投入较大,希望让有限的空间发挥出更多功能,增加居住的舒适度。

房产热销时,房子的金融功能被无限放大,开发商对产品不断做减法;而房产回归理性后,真正靠谱的还是房子本身的居住功能,开发商重拾加法,以满足购房者实际需求。

溪心成改善型首选

溪心板块整体设计为我市核心居住区,从最开始的金水湾、龙域天城到高川花苑,到现在的溪心壹号、江南华府、丽州一品、万鸿名城等,以及中科·新天地、万国城等商业综合体、建设中的南溪湾公园,无不围绕宜居来建设设计,溪心板块顺势成了改善型购房者首选板块之一。

“溪心壹号推出了建筑面积为150㎡、180㎡的大户型或复式结构,面向改善型购房者为主。”大邦房产总经理赵学良说,小区总体设计高端,受到40岁上下成功人士青睐。都说溪心板块的房子不愁卖,这不,既有大户型又有小户型的江南华府即将售罄,年底交房;丽州一品一期、二期剩余的低层房源,“金九银十”期间成功销出10余套。

“生活条件好了,不愁没房子住,关键是如何住得舒服。”这段时间正在溪心板块一家家看房的王先生坦言,自己在乡下有幢房,孩子读小学时买了套二手学区房,如今经济条件进一步改善,又有了换换环境的考虑,所以他一下就看重了溪心板块,至于最终选择哪个房产,他说再考虑考虑。

和王先生有同样想法的人不在少数,如城南地标凤凰城,作为大型居住区,开盘后备受关注,销量稳中有升。“上半年政策拉动下,楼盘经过一段火爆行情,一定程度透支了下半年的销量,总体上呈现淡季不淡、旺季平稳的行情。”步阳置业营销总监鲍鲲说,其中因各方面条件优良,改善型购房者占比较大。

楼市狂热时,购房者各方面要求不高,有的甚至怕买不到房而胡乱下单,但阶段性狂热过后,购房者趋于理性,更看重房子结构和区位环境。“如今的购买者不再目光短浅,只注重短期利益,他们多会慢慢了解,综合各方面条件,看合适才会下单。”赵学良说,相应房产商多会深耕项目,从细节入手,以品质取胜。

整体利润增长缓慢

银行着重发力个人房贷业务

□记者 舒姿

近年来,银行也许不会想到,个人房贷业务会成为业绩增长的主要推手,其在当前银行整体利润增长缓慢的情况下,可谓一枝独秀。

银行争办个人房贷业务

曾几何时,个人房贷业务因“不赚钱”被银行“嫌弃”,然而,这一现象正获得改观,甚至可以说是逆转。

“最早,公司和建行合作,如今农行、邮储、浦发等银行纷纷加入,争着做房贷业务。”王力置业总经理黄一帆表示,因企业贷款坏账、死账多了,不少银行调转思路往个人贷款上下功夫。现在炒房的投资商几乎绝迹,买房者以刚需自住的市民为主,很多人辛苦一辈子买套好房子,绝少出现贷款不还的情况,对银行来说风险较低,双方乐意合作。

如曾打出标语“要买房找建行”的中国建设银行在固有的房贷优势基础上,又增加了对个人住房贷款的投放力度,数据显示,截至今年9月末,建行永康支行个人按揭贷款余额25.1亿元,同比增长11%。

对于个人房贷业务增长,主要是我市上半年商品房去库存效果明显,带动个人住房贷款较快增长。房贷微利,为何还要大做?首先是宏观要求,我市推出的房产补贴政策就是为了推动房地产去库存,所以银行在制定信贷政策时,也响应政府的房地产去库存要求,加大房贷比例。

房贷成信贷优质资产

除了配合政策之外,当前经济环境也是银行做出战略微调的原因之一。经济下行压力增大,实体经济的某些领域频频出现困难,相对来说不少银行更看好个人住房按揭贷款业务,不管从安全性、抵押率来看,还是综合房地产市场未来走势的判断,房贷业务仍是相对安全。

不少银行人士指出,从目前的信贷资产质量看,个人住房贷款算是银行信贷中的“最优质资产”。个人房贷业务属于抵押贷款,而且现在房价稳中有升,因此这块业务可以比较稳定地给银行带来利润。

不过,从长远看,后续政策可能分化,尤其是10月22日,银监会在其官网发布“中国银监会三季度经济金融形势分析会”内容,会议明确要求严控房地产金融业务风险,严格执行房地产贷款业务规制要求和调控政策,严禁违规发放或挪用信贷资金进入房地产领域,严禁银行理财资金违规进入房地产领域。杭州多家银行已开始严查资金违规流入楼市,还有银行提高首次购房的外地客户首付比例。但这些主要针对炒房者,对我市刚需购房者影响不大。

新建房产项目配套功能升级版

游泳池成大型小区暖心标配

□记者 舒姿

现在健身行业流行的一句话是这么说的:“把请你吃饭,改成请你流汗。欢迎大家用推杯换盏的时间,到运动场去舒展筋骨,挥洒汗水,强身健体。”同样一句话,也运用到了新建房产项目上,如果说前两年前游泳池属于奢侈配置,只在白垤里嘉园、宁兴·锦江华庭、锦绣江南等小区中才配备,如今壹号府邸、丽州一品等小区都配备了游泳池,从某种程度上讲,游泳池成了暖心的标配工程。

“丽州一品建设之初,就谋划如何通过游泳池等体育设施的建设,提升楼盘的‘个性魅力’”。市绿春房地产开发公司销售人员张经理说,目前随着市民经济水平的提高,对生活品质的要求也随之上升,尤其是对健身娱乐方面的需求更为强烈,所以该楼盘顺势建了游泳池、网球场、儿童乐园等。

对于楼盘配套功能升级,购房者表示欢迎,不过他们同时担忧,投入使用后,游泳池是否有专业人员管理,做到定期清理,环境卫生是否跟得上。对此,张经理表示,开发商绝不会做甩手掌柜,绿城物业有丰富的管理经验,会引入专业管理游泳池的公司。其实有小区内居民的大力支持,再加上周边小区众多居民的需求,相信小区内的游泳池在投入使用后可乐观运作。