

楼市大观

邵阳楼市,春节不打烊

唐明业 唐华平 刘映祥

房地产周刊

主办:邵阳市住房和城乡建设局 邵阳日报社
协办:邵阳市房地产开发协会

“房住不炒”进一步明确 房贷利率今年难降

1月20日,中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布最新一期贷款市场报价利率(LPR)显示,5年期以上LPR为4.65%,连续9个月未动。与此同时,根据贝壳研究院最新房贷报告显示,开年多地房贷利率在底部微升。

业内人士表示,一方面,春节前市场资金面趋紧,房贷放款周期加速拉长;另一方面,在房地产金融审慎管理制度之下,央行引导商业银行房地产贷款合理增长,预计未来房贷利率总体触底。考虑到局部市场过热,不排除采用差别化房贷利率工具进行调节,房贷利率难有下降空间。

“房住不炒”信号进一步明确

20日,中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布LPR为1年期LPR 3.85%,5年期以上LPR 4.65%。这也意味着,自2020年5月起,LPR连续9个月保持稳定。

贝壳研究院首席市场分析师许小乐表示,MLF利率持续未变,表明当下的利率水平是与经济运行基本相适宜,货币政策没有继续宽松的必要性,在经济企稳回温的预期之下,逆周期调节政策有序退出。

东方金诚首席宏观分析师王青也表示,在今年上半年国内经济修复延续与外部不确定性犹存相交织、国内物价水平有望整体保持温和的背景下,货币政策将持续处于“观察期”,MLF利率调整的可能性很小,LPR报价基础有望保持稳定。

在LPR保持稳定的同时,“房住不炒”信号也进一步明确。中国人民银行金融市场司司长邹澜在国新办发布会上表示,“坚持‘房住不炒’定位,租购并举,因城施策,保持房地产金融政策连续性、一致性、稳定性,稳妥实施好房地产金融审慎管理制度,加大住房租赁市场发展的金融支持,促进房地产市场平稳健康发展。”

住建部方面也表示,将完善政策协同机制,建立住房与土地、金融联动机制,加强住宅用地管理,完善房地产金融宏观审慎管理体系。

“在房地产金融审慎管理制度之下,央行引导商业银行房地产贷款合理增长,购房信贷环境宽松触底。”许小乐说。

银行房贷投放略有“收紧”之势

值得注意的是,在“房住不炒”的基调下,银行房贷投放也略显“收紧”之势。

2020年12月31日,央行、银保监会发布房地产金融监管新政,明确划定银行“房地产贷款占比和个人住房按揭贷款占比”两道红线。“新规至今已实施半月有余,在信贷‘开门红’的影响下,年初银行个人房贷投放暂未受到较大影响,个人住房按揭额度较为充足。”融360大数据研究院分析师李万赋表示,但长期来看,银行今年的房贷投放总规模有收紧预期,或将加大区域性房贷额度差异化调整,压降利率较低利润空间较小的城市房贷额度。

一位大行房贷业务相关人士也对记者表示,目前该行并未针对这一新规出台具体的举措,但是整体房贷额度已经有所收紧。

光大证券研究所金融首席分析师王一峰表示,2020年以来,银行个人住房贷款一直“供需两旺”。未来,银行房地产广义贷款的增量空间将下降,从而带动存量增速也下降。未来,银行房地产广义贷款增速将向

银行整体贷款的平均增速收敛。尤其一些中小银行出于经济回报、风险考核和资本节约的原因对个人住房贷款业务积极性较高。在新政影响下,预计中小银行个人住房贷款业务增量增速将有所下降。

值得一提的是,在新规背景下,房贷放款周期已有明显延长。贝壳研究院1月房贷报告显示,重点监测的36个城市房贷平均放款周期自去年9月开始经历“五连升”达到53天,较上月再度延长5天,回到去年4月水平。

具体来看,36城中超8成平均房贷放款周期环比拉长。廊坊、哈尔滨、宁波、南通等城市,环比延长10天以上。珠三角方面,虽然局部城市放款周期在年初有所缓和,但惠州、东莞、佛山、中山等放款周期高达2个月以上。

房贷利率现触底迹象

研究数据显示,在房地产金融审慎管理制度之下,房贷利率也现触底迹象。“如果5年期LPR不调整,房贷利率的主要下行阶段已经基本结束。”上海易居房地产研究院研究员沈昕表示。

贝壳研究院报告也显示,2021年1月,贝壳研究院监测的36个城市的主流首套房贷利率为5.23%,二套房贷利率为5.52%,环比均微增1个基点,且从2020年12月开始已经连续两个月上升。

具体来看,1月36城房贷利率环比普遍平稳,房贷利率提升的城市主要是珠三角部分城市,例如,东莞从去年底的首套房贷利率5.25%上调至5.45%,二套房贷利率则从5.45%上调至5.65%;中山方面首套房贷利率从去年底的5.05%上调至5.15%,二套房贷从此前的5.25%上调至5.35%。

融360大数据研究院报告显示,在房贷上涨的城市中,除中山外,杭州和哈尔滨涨幅较大,均上涨4个基点。而二线城市房贷利率下降的数量有所增加,且环比降幅差异缩小,都在1-5个基点之间。“2021年开年房贷利率走势与2019年、2020年类似,且不同于2017、2018年的房贷大幅增长的走势情况,侧面反映了全国房贷利率大幅变动的时代已经过去,房地产市场进入平稳期。”李万赋表示。

沈昕还表示,从2020年四季度来看,首套房贷平均利率不再持续下行,住户部门加杠杆明显得到控制。她指出,2020年前三季度,首套房贷平均利率持续小幅下降,利率持续下行会对刺激居民贷款购房产生一定作用,住户部门贷款余额同比增速自3月创下阶段性低点以来,连续半年震荡上行。但2020年四季度,住户部门贷款余额同比增速小幅下行,说明下半年房地产融资政策收紧后,以住房按揭贷款为主的住户部门贷款增长已经得到了较好的控制。

许小乐表示,预计房贷利率总体触底。考虑到局部市场过热,不排除采用差别化房贷利率工具进行调节的可能。

中国银行研究院研究员梁斯表示,对房地产贷款的比例控制将影响到房贷额度,房地产贷款投放边际收紧可能会推高涉房利率。但整体看,房地产贷款对银行来说仍然属于相对优质资产,尤其按揭贷款等不仅安全性高,风险权重也相对较低,对银行来说仍然是重要的业务争夺点。整体看,规模控制会影响房地产信贷投放,涉房利率或将小幅上行,但预计幅度不会太大。(据新华网)

邵阳大道两旁绿树婆娑、高楼林立,景色如画。唐明业 摄



俗语说“年底不买,一年又白忙!”即将迎来新春佳节,邵阳楼市热度不减,好戏连台。一月下旬,市区项目开盘、售楼部开放、新品面市、内部选房等活动接踵而来,给邵阳楼市增添了新活力。同时,许多楼盘“返乡置业”的优惠海报陆续出现在大众视线里,表现出浓浓的过节气氛。在“房价平稳”的大环境下,不少购房者纷纷享受春节楼市福利,并抓紧看房及时入市,力争早日完成“梦圆美好家”的大事。

楼盘活动优惠大

“衣锦还乡,荣归故里”。春节临近,在进城的主要道路出入口显眼位置,可以看到很多“返乡置业”的广告牌,一些房企在传递温情同时,已经充分做好春节置业不打烊的计划。

返乡置业成了每年这时候最重要的年终大戏,今年在疫情防控形势下,房企也会精心准备,如:位于双清区的江院·城市森林项目抓住时机,推出“凭返乡车票抢3字头江景房”的活动,年终巨惠最高可达15万元,优惠力度显而易见。碧桂园邵阳片区六盘联动,1月25日至1月31日期间,推出新春返乡置业5重礼活动,为返乡者提供购房福利。乾道地产活动从不间断,此次携10盘齐发,“新春特惠82折”震撼来袭,或将又会迎来一波销售小高峰。阳光公园里备好满满的礼品和福利相送,1月27日至2月11日,推出集赞送油米,“返乡置业,限时特惠”顶层单价3字头、特价房、全屋家电送等系列活动。还有部分楼盘,早在半个月前就推出了各类新春酬宾活动,积极开展营销工作,安排工作人员与外乡工作的意向客户保持密切通讯联系。

在外奋斗拼搏的人们,大多数是为了自己更好的人生、子女更好地成长、父母更好地生活,一套房子成就美好的梦想。“往年这个时候,也是房产销售人员最忙碌的时候,在短时期内要接待大量的上门返乡客户。”在邵阳代理销售13个地产项目的湖南合与和地产负责人刘艳龙介绍,在以往的返乡客户中,四十岁左右在外地工作的邵阳人占多数,对房地产市场有着自己的判断,另一方面也有着现实的考虑,为了父母或者自己未来养老、再或为了孩子的教育,还有部分受到家乡较好的创业政策感召,准备返乡创业等。之前他们都会通过亲戚朋友介绍关注楼市动态,经初步了解后会在春节期间抽空过来看房。

但近来,全国疫情事态紧张,多地倡导就地过年,让回归家乡也成为了一种奢谈。于是,在通信便捷的互联网时代,利用网上直播方式看房,对不能回家乡却想置业的客户会有所帮助。

客户看房热情高

1月26日上午10时,市区中驰国际项目营销中心内,围满了购房意向客户,该项目经1月23日内部选房之后,连续出现“满座”现象。“中驰国际作为市区好地段的新盘,市场关注度一直都很高。”据该项目营销负责人陈君介绍,项目所处地理位置、周边配套及自身社区规划、户型设计等方面,都可称得上“佼佼者”。项目产品自去年下半年面市以来,每天都有很多客户前来咨询。被吸引的意向客户除了项目周边三公里范围内客户,还有不少来自邵阳县、隆回、洞口等县城需求者。雷先生就是住项目附近的意向

客户。他家三代同堂,随着孙子一天天长大,家里难免会出现拥挤状况,是实打实的改善型购房者。作为本地人的雷先生表示,经多次看房目前已选中了一套152平方米大户型,其4+1户型实用性强,足以改善自身居住条件。他认为,中心地段的房子比较稀缺,看好了就要果断出手。

“买房是大事,房子设计合理才会让居住更舒服。”经营装修公司多年的刘先生和几个朋友用专业的眼光挑选好房子,计划一起团购5套房做邻居,与营销顾问正在洽谈团购优惠。刘先生因装修业务拓展与房地产打交道机会很多,对邵阳的房地产比较熟悉。他发现近两年来邵阳的楼盘数量增多,品质提升加快,对当前想购房的人来说是好事。

陈君介绍,目前很多客户对置业需求都非常明确。比如,刚需人群,会侧重于合适的价格,会挑选总价低、性价比高的中小户型;大多数改善型需求者,对房子的面积、楼层、户型等有着更高的要求,更多的是考虑一步到位。同时,满足孩子上学的需求占多数,学区配套成为必选。

春节后,市区房价是否会上涨?刘艳龙和陈君均表示,房价整体上涨的可能性很小,但个别优质的楼盘还是有一定的上涨空间。一方面受疫情影响较大,部分消费者收入有所下降,会导致购房动力不足;另一方面是市场供大于求的问题,随着新项目增多与老项目去库存,销售方面存在压力。目前,市区房价区间是从每平方米4000元到7000元,各楼盘之间存在1000元到2000元左右的销售价差,市场可挑选的范围比较大。未来,占有地段、教育配套、产品设计等优势的品质楼盘,仍然会受到市场认可和消费者的追捧。

魏源集团真情回馈春节返乡邵商

近日,市工商联、魏源集团联合发出《致天下邵商的一封信》,通过书信形式表达问候和敬意,并在春节期间,提供酒店住宿、产品福利及专职服务等,以真情回馈返乡邵商。

2010年清明节,借广大邵商从各地回乡祭祀先祖的机会,市委统战部主办第一届“引老乡、回故乡、建家乡”邵商联谊活动。活动在魏源国际大酒店成功举办,魏源集团有幸成为这次活动的倡议者、组织者、服务者。时间一晃就是十年,当初的“引老乡、回故乡、建家乡”邵商联谊活动也已经升级成为市委市政府每年最为隆重的“邵商大会”,成了规格更高、参与人员更广的重大招商引资品牌活动,邵商力量也已成为推动邵阳经济社会发展的生力军。“魏源集团对邵商朋友的真情

和服务天下邵商的初心没有改变。”湖南魏源集团董事长刘亚林表示,为满足天下邵商落叶归根回归家乡安居的共同心愿,为表达对广大邵商朋友心系家乡、建设家乡的景仰之情,作为扎根邵阳本土的邵商企业,魏源集团特以公司产品向天下邵商朋友表达欢迎之情、服务之心和感恩之意。今年春节期间:将免费向异地邵阳商会赠送一定数量的魏源国际大酒店住房券;回乡省亲的异地邵商,到魏源·紫云台、乾道·魏源壹号院项目现场参观将赠送一份精美礼品;为有回乡定居心愿的邵商提供“购房专享福利”。同时,魏源集团成立“异地邵商服务小组”,专职对接异地邵商服务工作。

截至目前,魏源集团通过快递和微信等方式已与全国32家邵阳商会取得了联系,数千名异地邵商阅

读了这封来自家乡的带着浓浓乡情的信。不少邵商通过微信留言的方式为魏源集团主动服务、热心回馈的行动点赞。他们表示,邵商原本是一个宽泛的概念,数以万计的邵商散布在全国、世界各地,单个邵商之间彼此原没有交织和联络,但是一封信,让他们之间瞬间充满了亲情,多了份亲切。让人觉得,不论你身在何处,总有一个家乡在你的记忆深处,家乡总有亲人在惦记着你。

社会上不少人士也评论,这封信,不仅提升了异地邵商对家乡的关注和依恋,更密切了异地邵商企业与本土邵商企业之间的联络和合作。不仅从情感上,更从形式上丰富了邵阳招商引资的渠道,对改善邵阳的营商环境也有着非常重要的意义。

(唐明业 杨修春)