

◀上接17版

2015温州楼市 年度关键词出炉

2015年的温州楼市成交量屡创新高,很大程度上,得益于今年以来一系列迭出的利好政策。连续降息、首付比例下降、营业税五改二等,都在不断刺激压抑已久的购房需求。

关键词:【降息降准】

2015年是央行“最忙”的一年,也是购房者最实惠的一年。从今年年初开始,央行先后5次降息。

3月1日,金融机构一年期贷款基准利率下调0.25个百分点至5.35%;一年期存款基准利率下调0.25个百分点至2.5%。

5月11日,金融机构一年期贷款基准利率下调0.25个百分点至5.1%;一年期存款基准利率下调0.25个百分点至2.25%。

6月28日,金融机构一年期贷款基准利率下调0.25个百分点至4.85%;一年期存款基准利率下调0.25个百分点至2%;其他各档次贷款及存款基准利率、个人住房公积金存贷款利率相应调整。

关键词:【降首付】

除了降息之外,今年房产政策较为给力的莫过于330新政及930新政,真正为购房者降低买房首付,减轻负担。

3月30日,二套房公积金首付比例调整:对拥有一套住房且相应购房贷款未结清的居民家庭购二套房,首付款比例调整为不低于40%。使用住房公积金贷款购买首套普通自住房,首付20%;拥有一套住房并已结清贷款的家庭,再次申请住房公积金购房,首付30%。

9月1日,住建部、财政部、中国人民银行三部门再度下调二套房公积金贷款首付比例,由原先的最低30%降低至20%。

9月30日,中国人民银行、银监会联合发布《关于进一步完善差别化住房信贷

关键词:【五改二】

除了降息、降首付外,购房者的税费负担也逐渐减轻。其中,二手房交易营业税五改二政策的出台,大大刺激了购房需求。3月30日,财政部发布《财政部国家税务总局关于调整个人住房转让营业税政策的通知》:个人将购买2年以上(含2年)的普通住房对外销售的,免征营业税。

9月24日,国家发改委联合财政部发布《关于降低住房转让手续费受理商标注册费等部分行政事业性收费标准的通

关键词:【温八条】

4月2日,我市出台“8条房地产新政”,被房地产业内人士称为“温八条”。4月6日,市住建委宣布,从新政发布之日起到今年12月31日,我市对首次购买新建普通商品住房的购房者,在取得房屋所有权证时,政府将给予一定补助,并且初步决定为房价的0.6%。之后,乐清发布十条楼市新政,实施买房政府给予0.6%的补贴;平阳也出台“平九条”新政,给予首套房享0.6%的购房补贴;而永嘉则出台“房七条”,对个人在该县范围内购买新建商品住房的,按照房屋成交计税价格给予1%补助,成温州最给力楼市新政。

同时,我市还加大住房公积金贷款力

8月26日,金融机构一年期贷款基准利率下调0.25个百分点至4.6%;一年期存款基准利率下调0.25个百分点至1.75%;其他各档次贷款及存款基准利率、个人住房公积金存贷款利率相应调整。

10月24日,金融机构一年期贷款基准利率下调0.25个百分点至4.35%。

效果:一年间,央行进行了5次降息,五年以上的商业贷款基准利率从年初的6.15%降至目前的4.9%,百万房贷月供将减少700多元。这一降息幅度,在近年的利率政策中是罕见的,给有买房需求的市民带来实惠,进一步减轻了贷款者的购房压力,促进和激发了一定的购买需求。

政策有关问题的通知》。通知明确,在不实施“限购”措施的城市,对居民家庭首次购买普通住房的商业性个人住房贷款,最低首付款比例调整为不低于25%。

9月30日晚,住建部、财政部、央行联手发布《关于切实提高住房公积金使用效率的通知》,自10月8日起,全面推行公积金异地贷款业务,温州将范围扩大到全国。

效果:降低购房首付,意味着降低了购房的门槛,这对于需要贷款买房的购房者来说,能相对轻松地买到房子。当然,降低首付也意味着贷款金额将增多,贷款利率也将增多,这在无形之中增加了购房者的购房成本。

知》,通知规定,2015年10月15日起,降低住房和城乡建设部门住房转让手续费。

效果:营业税5年改2年即刻生效,刺激了市场情绪,大量改善需求加入购房队伍。新政落地以后,市房屋登记中心二手房业务量激增,每天放出的排队号从平时的二三十个增加到100多个,营业税“5改2”新政消除了5年内次新房的入市障碍,给市民减轻了购房负担,市民的购房积极性得到明显的提升。

度,并作出调整:连续缴存满6个月后,即可申请贷款。缴存职工使用住房公积金委托贷款购买首套普通自住房,最低首付款比例为20%;对拥有一套住房并已结清相应购房贷款的缴存职工家庭,为改善居住条件再次申请住房公积金委托贷款购买普通自住房,最低首付款比例为30%。在住房公积金放贷额度不足的情况下,实行个人住房公积金贷款转商业贷款贴息。

效果:继续巩固市场对楼市回暖的信心,继续解放房奴压力。利好的楼市政策也让诸多开发商有所动作,不但拿地的积极性不断提高,去库存压力也随之减轻。

楼市政策持续宽松? 楼市是否继续回暖? 明年是否该入手?

2016 楼市大猜想

特邀嘉宾

温州市房地产估价师与经纪人协会会长 叶维坚
温州大学建筑工程学院副教授 潘安平
温州泰和地产联合机构总裁 林育
温州正合房产营销有限公司董事长 陈鸿

2015年,随着“330新政”及“温八条”的相继落地,温州房价成交量不断走高,库存量开始下降,房价止跌企稳甚至局部小幅上涨。展望明年,温州的房地产业还将发生怎样的变化?楼市是否会继续回暖?且看部分受访业内专家给出的答案。

化解库存促进消费

潘安平:房地产供给侧改革有望全面展开。所谓的“供给侧”改革,就是从生产、供给端入手,通过解放生产力,提升竞争力促进经济发展,是放开市场,让市场去激活与创造需求,意味着房企要想办法最大化地为用户创造价值,把房子卖出去,通过多层次的楼市供应,满足不同购房人群的置业需求。此外,温州房屋征收市场化安置有望全面推行。在城市建设征收安置和城中村改造安置工作中,积极推行利用存量商品住房作为安置房源工作,将小户型和户型合适的存量商品住房纳入安置房源。

叶维坚:从供应端来看,明年商品房有可能会形成250万平方米的供应量;而安置房源竣工交付也近200万平方米,其中近1/3会流向市场;如果按今年的市区去化近150万平方米,显然库存会猛涨,如何挖掘和激发需求端成为我们关注的问题。

刺激需求应从价格、产品供应结构、区域供应平衡、政策进一步扶持等方面入手,其中

稳定价格,拉大改善与刚需两头的价格是激发购买力的首选,特别是降低刚需族购房的门槛,将会激发相当大的刚需族涌入房地产市场。

林育:结合当前温州楼市现状和国家宏观政策思路,2016年温州楼市政策面应该属于“保持稳定,夯实基础,防范风险,促进发展”。在主城区市场去库存取得一定成绩的当下,周边区县需要在明年开始逐步发力,进一步促进温州楼市结构的合理化。与此同时,更是要响应国家宏观思想——化解库存,促进消费。

陈鸿:明年在政策面将会“小扶持,波动不大”。对温州来讲,“大政策”已经悉数出尽,明年难以出台对市场波动较大的政策,但配合中央“去库存”的主基调,各种“小利好”政策将不断出现,例如契税、购房补贴、二套房首付比例等方面可能出台一些利好政策。此外,近期也出现许多“大政策”的预测,这也体现出各力量着眼于促成交、去库存、促进楼市回暖的方向。

优质地块更受关注

林育:根据第四季度市区土地出让计划和温州国土资源局网站显示,2016年温州市区土地出让约1000亩,其中不乏优质地块,包括江滨板块永川路地块、绿轴板块E-26b地块、前网村D-45地块、牛山单元部分地块、滨江商务区部分住宅地块等鹿城区优质地块,以及鹿城区周边的黄屿A-07地块、蒲州E-03地块、高翔村地块等。显然,根据目前市场环境,鹿城区及环鹿城区的土地备受开发商关注,而

这些土地的出让也会吸引着开发商的脚步。

陈鸿:由于优质地块的投放,加上部分外来开发商在温楼盘的销售情况良好,甚至超过其大本营,温州市场已逐渐受到外来开发商的青睐。外来开发商将继续加大对温州的投资力度,积极获取优质地块,深耕温州。而温州本土开发商面临竞争及资金压力,将逐步走出去,向郊区、乡镇及省内其他城市布局。最终,温州市场将形成“引进来、走出去”的情况。

市中改善成为主力

林育:2016年的重点板块无疑集中在2015年土地出让的集中区域,显然2016年鹿城区是温州楼市的主战场,鹿城区的大量宜居板块也将逐一亮相。中央绿轴板块:作为2015年和2016年市区最备受关注的板块,区域明年将持续发力,白麓城和温州府两大明星项目仍将影响着温州楼市。据悉,区域新城遗留的E-26地块也将在明年入市,或可为区域再增新盘。分别由时代、万科拿下的洪殿

B-30/B-35地块,再加上已经挂牌出让的永川路地块成交基本板上钉钉,三大项目同时亮相江滨板块将使得其接棒中央绿轴板块成为2016年温州楼市明星板块。由万科开发的学院路七号,将带领沉寂许久的市中板块重回巅峰。此外,城西天都地块项目,加上其相邻区域的中央湖公馆项目,将置业者的目光拉向了城西,良好的性价比,成熟的居住氛围,是市民置业的首选。

价格保持上涨态势

林育:根据国家统计局公布的70个大中城市房价变化情况,自“330新政”以来,温州楼市从4月份开始房价环比持续上升,至今已保持连续8个月房价环比上涨的纪录。与此同时,温州房价同比价格也保持着上涨的态势。毫无疑问,自新政以来温州房价走势出现了稳定的上升。而根据当前市场新盘销售情况和未来产品供应情况,预计2016年温州房价仍将保持上涨的态势。

陈鸿:由于今年下半年以来土地市场以优质地块投放为主,造成明年许多楼盘均位于较好的地段,一手房成交将以鹿城区为主,并拉高温州楼市的价格数据。据统计,明年将有约250万平方米的商品房形成供应,由于部分地段、楼盘体量较大,竞争激烈,开发商普遍采取快节奏的开发方式,抢先开盘以吸引客源,使得楼盘形象、卖点尚未深入人心,造成蓄客不足,最终形成“快开盘、慢慢卖”的现象。

