

《2021城市刚需购房报告》出炉 贝壳研究院“答疑”刚需居住消费特征

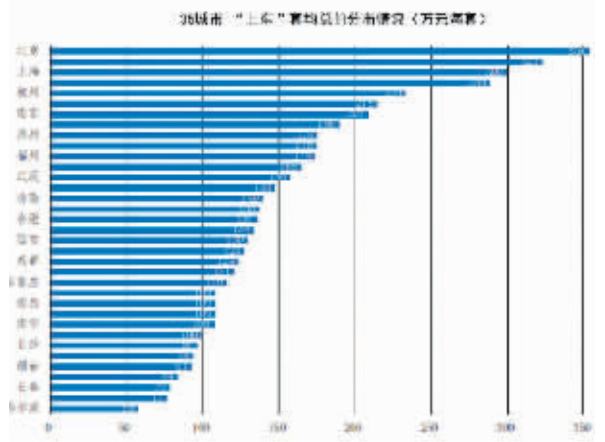
“刚需”即刚性住房需求,是指受房价因素影响较小,为了实现房屋的居住功能而不得不买房的那部分置业群体。从置业客群的构成来看,刚需仍是我国置业大军中的“主力军”。在近日贝壳研究院发布的《2021城市刚需购房报告》(以下简称《报告》)中,全国35个重点城市的刚需购房画像被精准描摹了出来。关于不同能级城市的“上车”门槛、客群特征以及置业偏好等情况,在这份新鲜出炉的《报告》中,都能找到答案。

一线城市“上车”套均总价298万 刚需购房年龄平均线33.5岁

刚需想要“上车”,摆在眼前就是“钱够不够”的问题,套均总价无疑是一个极具价值的参考指标。根据《报告》,分城市能级角度看,2021年一线城市套均总价约为298万元,新一线城市套均总价约为149.5万元;对于二线城市而言,2021年套均总价约为123.4万元。

分城市看,北京、深圳、上海、厦门及杭州套均总价位居前五,仍是“刚需上车”难度较高的城市。其中,套均总价300万元以上的城市达到3个;更多城市集中在100万-300万元区间,达到25个;另外,有7个城市套均总价并未达到100万元,以哈尔滨、贵阳、长春、沈阳及烟台为代表的城市;“上车”总价相对于其他样本城市较低。

不同能级城市的刚需购房者,平均多大年龄能买下一套房?《报告》显示,受限于较高的“上车”门槛,一线城市客群购房压力较大,因此,反映在置业年龄结构



上,一线城市刚需客群的置业年龄明显偏高。

分城市能级看,一线城市刚需客群购房平均年龄约为33.5岁,高出新一线城市1.1岁,高出二线城市0.7岁。分城市群看,在纳入统计的12个城市群中,京津冀刚需置业平均年龄最高,达到33.9岁,其后是海峡两岸,约为33.4岁,而粤港澳紧随其后,约为33.2岁。

贝壳研究院方面指出,刚需置业年龄的高低,根本还是受到置业成本的影响,直接表现在调控政策、贷款门槛、市场预期、本地人置业习惯等方面。在贷款门槛较低时,置业预期较高,对于刚需客群而言,比如置办婚房的刚需客群,购房需求就会迅速得到释放;相反,贷款门槛较高时,购房需求就会受到压制,表现在置业年龄方面就会存在差异。

为“上车”而买房客群占比最大 超七成购房者选择按揭贷款

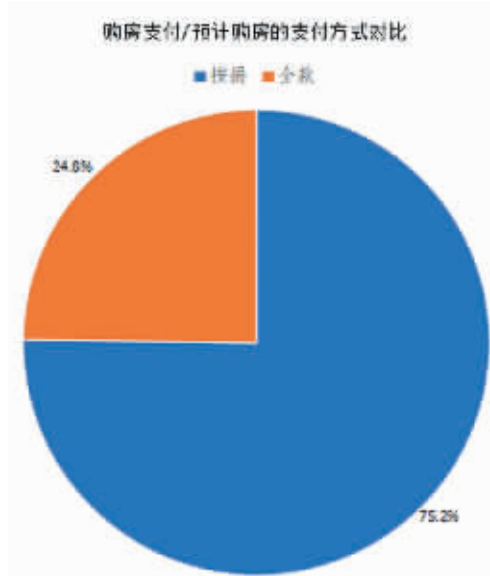
有的刚需买房,是为了拥有自己的家、不再租房;有的刚需买房,是为了满足人生不同阶段的居住需求……从“置业目的”这一维度来看,在一众刚需购房者中,买房是为了实现“上车”的占比最大。

根据贝壳研究院调研数据,45.8%的刚需样本户家庭表示,他们的置业目的是为了定居,能够实现“上车”;25.5%表示是为了孩子能够拥有更优质的教育资源;17.7%表示出于结婚需要而选择购置婚房;11%表示因为家庭结构发生改变选择置业。

刚需家庭的置业目的,也并非一成不变。《报告》指出,随着家庭结构的改变,刚需样本户家庭的置业目的会悄然发生变化。比如,单身家庭以“上车”为首要目的,青年夫妻家庭以婚房为主要目的,而三口及以上家庭以孩子教育为首要目的,对于三代同堂的家庭,则以改善居住为首要目的。

对于绝大多数财力有限的刚需购房者而言,“按揭”已成为其置业路上的必选项。调研数据显示,75.2%的受访样本表示需要进行按揭,仅24.8%的受访样本表示可以进行全款支付。

从按揭比例来看,二线城市按揭占比约为73.2%,新一线城市约为74.8%,一线城市约为82.6%。《报告》



指出,从二线城市到一线城市,受访样本按揭贷款的比例依次提升,且一线城市与其他能级城市间差异显著,这也符合城市能级越高“上车”门槛越高的推断。

房贷压力也被纳入评价刚需购买力的一大重要指标。《报告》用月供收入比来衡量家庭的月供压力情况,并将30%定义“舒适线”,即一个刚需家庭拿出月可支配收入的30%用于月供支出,能够保障家庭日常开支的同时维持相对体面的生活水平;将50%定义为“安全线”,能够保持家庭正常开支的同时有一定的抗风险能力。

调研数据发现,在已置业的刚需样本户中,月供收入比在30%及以下的占比约为67.5%,即过六成的刚需样本户家庭处于“舒适线”水平,月供收入比在50%及以下的占比约为98.1%,即过九成的刚需样本户家庭处于“安全线”水平。

超九成刚需家庭选择小户型 社区相关要素渐受关注

对于刚需置业而言,买房的终极目的终究还是要回归居住属性。一套多大面积段的房子,最受刚需青睐?刚需家庭对于户型、楼层、房屋朝向等方面的住房偏好,又呈现出哪些共性特征?在新发布的《报告》中,

对此均给出了答案。

来自贝壳研究院的调研数据显示,在居住面积区间特征”方面,小户型成为了绝对主力。97.6%的刚需家庭选择的居住面积区间在90平方米以下,其中,52.6%的受访样本居住面积区间为85-90平方米,35.6%的受访样本居住面积区间为70-85平方米。

贝壳研究院方面认为,刚需客群之所以普遍选择小户型,一方面是因为刚需客群的家庭小型化现象比较显著,对于这类小型化家庭而言,小户型是可以满足其空间需求的;另一方面,刚需客群年龄普遍偏低,以35岁以下年龄段人群为主,这个年龄段正处于婚育阶段,且多处于事业上升期,正处于家庭财富积累阶段,因此,对大额房产消费的支付能力相对不足,客观上导致置业面积相对较小。

在居住舒适性这一维度,调研数据发现,30.1%的刚需样本户家庭认为“客厅、主卧、1个次卧都必须朝南”;约六成刚需样本户家庭更倾向于小高层(总楼层12-18层);约42.6%的刚需样本户表示,他们更关注主卧的舒适度,其次是客厅,占比约为29.2%;68.6%的样本户家庭表示,他们理想的卫生间数量是两个……

值得关注的是,社区规模也成为刚需置业选择中的重要考量项。调研数据显示,63.8%刚需样本户家庭倾向于选择中等规模社区,22.5%表示倾向于选择大型社区,11.5%表示倾向于小型社区,只有2.2%表示会选择超大规模社区。

而在“社区偏好”方面,46.1%的刚需样本户家庭表示更倾向于选择安全无忧型社区,即在居住体验方面安全舒心,监控、防护措施到位,安全性较高;42.2%的刚需样本户家庭表示更倾向于选择健康乐活社区,即社区功能丰富,家庭成员都有各自喜欢的活动空间,乐活无忧;32.8%的刚需样本户家庭表示更倾向于选择优质物业社区,即社区可提供多项物业增值服务等。

谈及“居住痛点”,60.4%的刚需样本户家庭表示,居住痛点主要集中在社区配套方面,认为周边配套不能满足生活所需;56.3%表示户型布局不够合理;53.7%表示小区内部环境较差。《报告》认为,解决居住痛点需要社区周边配套、社区内部建设及居住空间体验等方面的全面提升。

广告

为企业发展服务 与企业成长同行

010-66088424 (编辑部) 20元/月 订阅价格

010-84277808 (发行部) 240元/年

FCC 中外企业文化

扫码订阅杂志

国家哲学社会科学期刊数据库、知网、维普全文录入

北京市西城区 湖广口大街月台胡同18号 zwqywh@sohu.com 国内邮发代号82-70

扩展“非接触式”办税服务 打造云端办税服务厅

为全面贯彻落实深化税收征管改革工作要求,构建“线下服务无死角,线上服务不打烊,定制服务广覆盖”的税费服务新体系,朝阳区税务局勇于创新、探索先行,进一步优化征管资源,大力提升线上服务水平,着力补齐办税缴费服务中的短板弱项,实现办税“不见面”、服务“不打折”。

据了解,朝阳区税务局是北京市税务局深化税收征管改革综合试点单位。自2021年9月1日起,第三税务所办税服务厅职能调整为以“网上服务”和“自助办税服务”为主的“非接触式”办税服务厅,主要提供现场咨询服务、自助办税服务、个人存量房网上审核业务、电子税务局网厅业务。朝阳区税务局辖区面积大,管户数量始终位居全市前列,截至2021年12月,税务登记总户数达75万余户,其中有效管户为40多万户。我局共设立三个办税服务厅,分别是第一、三、四税务所,均提供现场窗口服务、自助办税服务和网上办税服务。随着电子税务局业务范围的不断拓展,三个办税服务厅分别受理网上业务,在一定程度上制约了电子税务局业务办理质效的提升,因此成立“非接触式”办税服务厅有十分突出的现实意义。朝阳区税务局相关负责人表示。

为了提升网厅审批质效,升级线上服务水

平,工作人员在进行网上涉税业务事项审批时,利用电话、“在线导办”等渠道提供办税辅导和政策宣传。“目前‘非接触式’办税服务厅在缓解纳税人缴费人办税缴费压力过程中发挥的作用不断提升。截至12月31日,纳税人通过电子税务局提交涉税业务事项27万余笔,经人工审批的涉税业务13万余笔,日均人工受理量为1600户次,相较于之前来说受理率明显提升。”朝阳区税务局相关负责人表示。

“方便、快捷、智能!‘非接触式’办税服务厅改变了以往我们纳税人办税缴费的模式,我们足不出户就可在电子税务局上完成相关的业务,极大减轻了我们企业的办税缴费负担。除了办税缴费的模式发生了变化,税务部门纳税服务的效率也在不断提升,我们在提交增值税留抵退税时得到了税务部门‘手把手’的指导,感到非常暖心。”北京北辰会展投资有限公司财务人员表示。

未来,朝阳区税务局还将进一步落实好深化税收征管改革工作要求,紧抓“为纳税人缴费人办实事”这一核心,在“放”上求突破、在“管”上抓创新、在“服”上勤优化,服务和支撑好实体经济发展,为促进经济高质量发展营造更好的税收营商环境。

“冬日暖阳”优服务“冬奥之约”向未来

“今天天气这么冷,但是税务部门团队的热情服务胜似冬日暖阳,让我们企业心里也暖洋洋的,真心感谢你们的优质服务!”(中交富力和真(北京)置业有限公司万豪酒店分公司会计郭静伟向来访的税务干部们表示着感谢。

据了解,该企业作为延庆区冬奥签约酒店承担着赛事期间的餐饮住宿等服务项目。酒店急需了解在冬奥涉税业务办理过程中税收优惠政策减免及实际操作等涉税问题。

为全力做好冬奥税收服务保障工作,北京市延庆区税务局在采取“非接触式”问需的基础上,构建税收政策服务响应机制,专人专岗,结合问需收集问题,研究制定解决方案,开展精准精细化税收政

策宣传辅导,对涉奥酒店关注的增值税加计抵减、对外付汇、电子税务局申报流程等高频事项开展靶向服务;围绕企业急需,量身制定税费优惠“服务包”“冬奥岗岗热线”等特色服务。

“我们还结合冬奥酒店特点,建议企业开展离境退税商店备案,拓展业务广度,提升企业竞争力。向涉奥企业赠送了《冬奥税收政策一本通》,为企业全面了解、及时享受冬奥税收优惠提供帮助。”延庆区税务局国际税收管理科科长郭红芝说。

下一步,延庆区税务局将持续推进优惠政策落地、纳税服务升级,提升服务保障冬奥质效,为护航冬奥盛会倾情贡献税收力量。