

# 自住房申购者的期待与疑惑

北京商报记者 李芊 实习记者 阿茹汗/文 冯中豪/摄



即将开盘的恒大豆各庄项目,取名“御景湾”,是北京首个自住型商品房项目。恒大集团北京有限公司方面透露,网上申请前三天,一共有超过10万人申请,其中近8万人网络登记成功,市住建委以及恒大接受报名的网站,也经常因为同时在线人数过多而“瘫痪”。这或许预示了接下来“自住房们”的命运,这个介于保障房和商品房之间、带有福利和保障双重功能的特殊商品房,或许以后每个项目都会被抢爆。那么,这些申购者的热情和决心从何而来?对于自住型商品房这一新生物,他们又有哪些疑惑呢?

## 商报调查

### 保障房轮候家庭 选择更多 月供吃紧

张女士婚后一直和父母住在50多平方米的老屋,居住空间十分紧张,但考虑到收入承担不起商品房,张女士便在两年前申请了两限房。“本来街道告诉只要收入不超标,明后天肯定能轮上,可没想到意外怀孕了,实在是等不及了,索性咬咬牙、碰碰运气,看能不能买到贵一点的自住型商品房。”

按北京自住型商品房申请条件,正在轮候经济适用房、限价商品住房的家庭可以优先购买,正是看中了“优先”,张女士决定试试运气,于是申请了北京首个自住型住房项目——恒大御景湾。“如果这次摇号中了就买。”张女士承认仅靠自己和先生的收入不但付不起首付,更还不起未来的贷款。她给北京商报记者算了笔账,以御景湾2.2万元/平方米的限价计算,85平方米左右的两居室,首付加上必须的费用至少需要准备60万元。然而,按照北京市两限房的申请标准,三口之家的财产总额不应超过57万元,而60万元的首付款显然不是张女士能够承受的。“经适房的群体现在是最惨的”,一位经适房轮候者表示,自己是在经适房最便宜单价2000多元时排的号,如今已经七八千元,需要用当初商品房的价格来购买现在的经适房,而且不能卖,限制众多。

### 非京籍家庭 看中首付合理 缓解买房压力

网名为“凹凸曼”的庞先生在互联网上建了两个QQ群来讨论自住型住房,分为优先组和普通组,加起来有近千人。庞先生说,从两个群的活跃状态就能看出两个群体的心态。“优先群体明显积极性更高,讨论的问题集中在自住型商品房上;非优先群体没有那么积极,什么都聊,抱怨也多。但所有人都是满怀憧憬,希望能买到房子。”外地户口的薄涛今年7月刚缴够了五年社保,他迫切想在北京拥有一套属于自己的房子。辗转于北京多处楼盘全面掌握了行情和政策后,他最终决定把希望寄托于北京首个自住型商品房项目。

薄涛最为看重的是这个项目首付合理。即便按照市国土局规定的每套单价上限200万元计算,首付款仅为60万元,可就在几天前,在南六环外的天官院地区看房时,薄涛被住总万科销售人员友情提示,由于项目有精装修款,70多平方米的户型,首付至少准备80万元。“如果能把房款分摊到月供上就能大大缓解买房的经济压力,因为对我来说买房最大的困难就是凑够首付。”因此,他更加期盼能够申请到一套负担得起的自住型商品房。

### 京籍无房户 基数最大 期待最大

张丽,北京户口,未婚,父母在广渠门附近有一套即将被拆迁的平房,全家都在等待安置房。张丽介绍,她1万元左右的月收入不符合保障性住房申请条件,但因为刚工作不久,家里也并不富裕,很难支付普通商品房眼下动辄百万元的首付,是典型的“夹心层”。而这次自住型商品房申购门槛低,满25周岁的本市户籍、无房人士具有优先购买资格,首付又不高,月供也能承受,她正好符合条件。“有优先资格,干嘛不去试试?别人想申请还申请不上呢。”张丽抱着这样的心态,11月30日在网上进行了登记,之后三天,和她一样在网上登记成功的家庭就达到了8万。

张丽算了一笔账:假设普通商品房的起售价为每平方米1万元,同区位的自住型商品房为每平方米7000元。持有五年后两种住房的售价都为每平方米1.2万元,那么卖了普通商品房每平方米可获利2000元,如果不是唯一一套住房,还需要缴纳20%的差额个税,每平方米获利1600元。而自住型商品房上市交易,扣除30%上缴的财政收益,每平方米可收益3500元,比普通商品房每平方米至少高出1500元。

### 京籍有一套房家庭 瞄准大户型 看中升值空间

罗女士和丈夫都是北京人,名下有一套房子,但十分关注自住型商品房政策。上周末,两口子亲自到豆各庄考察了一番,发现距离御景湾仅一公里的富力又一城目前已超过每平方米3万元,而御景湾仅售每平方米2.2万元。回来后就马上决定申请这个项目。“挨着东五环,交通便利,以后还要修地铁,升值空间很大。”但让罗女士夫妇感到为难的是,自己名下有房,虽然还可以参与购买自住型住房项目,但已经不属于优先群体,摇中这房子的机会十分渺茫。

按照北京自住型商品房政策及官方解读,每个申请家庭只能选择一套自住型商品住房,优先家庭选房后,其他申请家庭继续依次选房,如有中途“弃权”的,由未选房的申请家庭按照摇号确定的顺序依次递补。在这种游戏规则之下,如果优先家庭数量太多,非优先家庭将很难摇号成功。

因此,两口子商量起了怎么才能进入优先的那一拨。“我们现在有两个选择,一是卖掉原来的房子,二是假离婚,这样都能变成京籍无房而有优先资格。但这两种办法风险都比较大,所以我现在正在纠结”,罗女士表示。

## 商报提问

### 如何摇号? 开发商称不会分割摇号

作为首个自住型商品房项目,恒大朝阳豆各庄项目从11月30日起公开接受网上购房申请,整个申请期将于明日结束。虽然目前已经有了《北京自住商品房销售管理暂行规定》,一些摇号中的秩序性原则也被广泛知晓,但解读者众,对于具体参与申请的家庭来说,摇号机制究竟是什么样的,是否有待完善?

例如,优先权利如何保障?目前业内给出的方案大致分为两类:一是所有房源首先面向优先家庭单独摇号,如有剩余,再向非优先家庭摇号配售;另一个是在摇号前按比例将房源切成两块,优先组和非优先组分别摇号。昨日,北京商报记者就上述问题求证各方,北京市房协秘书长陈志表示,征求意见稿现在还在正常决策层的商讨中,最终政策还未确定,对于细节问题既不确定,也不便解读,最终摇号的具体细节将在政策的定稿中有所体现。开发商恒大方面则表示,目前能确定的是全部房源不会做分割摇号,但对进一步的摇号细节则还不明确,建议关注市住建委网站和恒大地产官网。

对此,中国指数研究院指数研究总监何田认为,从自住型商品房的售价来说,并非具有购买资格的所有人都能负担得起。在实际操作过程中,一部分人即便有资格也并不一定有能力购买。何田判断,购买自住型商品房的主要群体会集中在中等收入群体,所以摇号池中的竞争并非想象中那么激烈。

### 是否会长期供应? 政策具有可持续性条件

根据规划,2013年底前北京市要完成不低于2万套自住型商品房供地,明年规模增至5万套左右,按照目前纯商品房年均10万套的成交量计算,自住型商品房供应已经占比高达50%,但即便如此,申购家庭还是难免担心,如果今明两年摇不上,是否还会延续该政策?

“从目前土地数据来看,北京自住型商品房年内2万套土地供应的任务已经超额完成,预计全年可能接近3万套,这些住宅都将在明年二季度开始集中入市,将极大缓解区域市场需求。”北京中原地产市场部研究总监张大伟表示,相对于经适房与两限房,自住型商品房虽然纳入到限价房序列管理,但本质上还是属于商品房,在一定程度上可以解读为政府将保障的市场化功能正在交还给市场,符合此前中央的相关精神,在他看来具有可持续性。“但最大的问题在于如何界定产权性保障房与自住型商品房之间的供应对象上,一方面这决定了供应总量,另一方面北京的土地资源毕竟有限。”

按照自住房的政策,符合条件的家庭可以申请多个项目。目前,自住型商品房项目遍布全市,包括城区和多个郊区县,有朝阳区东坝、高井、来广营、百子湾、丰台区大红门、王佐镇、昌平区北七家、海淀区上庄、通州区于家务乡、房山区城关街道等,限价高的在2.2万元/平方米,低的每平方米在1万元左右。

### 能不能平抑房价? 大量入市后将稳定房价

按照北京市计划,今明两年将有7万套自住型商品房入市,这个数量已经接近2012年北京新建商品房的年成交量,而单纯从首个项目启动前三天的登记人数来看,目前市场的刚性及改善性需求依然很大,因此,自住型商品房到底能不能缓解需求、平抑房价,也成为另外一个焦点。

张大伟表示,第一批总量较小,难以冲击整体楼市,而待7万套自住型商品房都入市后,可能会对楼市产生冲击。何田表示,出台自住型商品房政策,旨在稳定当前房价,但其短期效果会较明显。他举例,“北京市首个限价房、竞地价的长阳国际城项目,房价限定为每平方米1.2万元,而周边的万科长阳半岛项目为每平方米1.7万元左右,从销售情况看,长阳国际城一经入市确实影响了万科项目的销售,但随着销售结束,周边新房售价和销量也恢复了原样。”

上海易居房地产研究院研究员严跃进表示,房企在北京拿地,不光要考虑经济成本,还要考虑政治成本,但自住型商品房的利润率过低,妨碍了企业盈利目标的实现。未来此类已拿地的房企,或将普通商品住房的利润拿来补贴自住型商品房,对于善于成本控制的企业来说影响较小,但对另外一些房企来说将使其精疲力竭。



中国奥特莱斯业态的**创始者**  
燕莎奥特莱斯购物中心  
打造具有国际水平的中国最好的奥特莱斯

业态创新 永动不竭 ——

燕莎奥莱作为国内奥特莱斯业态的领航者, 打造具有国际水平的中国最好的奥特莱斯既是燕莎奥莱不断追求的企业目标, 也是燕莎奥莱致力于与国际商业同步发展的企业责任和民族情结。引领都市生活新概念, 为广大消费者提供更具品质的购物体验, 更是燕莎奥莱回馈消费者, 回馈社会的不竭动力。

地址: 北京市朝阳区东四环南路九号  
A座服务电话: 67395678  
B座服务电话: 67395803  
C座服务电话: 87386666

休闲购物 一体服务



名品 + 实惠      轻松 + 便捷      品类 + 规模