

政策收紧 供应“围城” 楼市“小阳春”生变

国管公积金收紧

此前传言的国管公积金政策调整终于落地。中央国家机关住房资金管理中心4月12日出台新政,明确对二套房贷款实行“认房又认贷”,二套房首付比例调整为最低六成,最高贷款60万元。贷款期限不得超过25年。新政将自4月15日起执行,以网签日期为准。

中原地产首席分析师张大伟表示,继2018年9月市管公积金升级后,北京楼市信贷政策中唯一“认房不认贷”的国管公积金也开始收紧。此次政策调整释放出公积金贷款收紧的信号,对于最近的楼市“小阳春”来说会有一定的打击。

据了解,国家企业的公积金基本上为国管。以2017年为例,当年北京一共发放住宅公积金贷款5.78万套,其中国管公积金只有6800套,占比大约12%。

专家指出,国管公积金占比不大,但它的收紧表示出政府遏制投资投机性炒房态度,改善型市场将受到一定影响。

来自机构的数据显示,截至4月11日,北京二手房4月网签住宅4850套,3月网签16051套,均处于调控后的高位。

业内人士指出,除了市场的确有所升温外,3月下半月国管公积金将收紧的消息,的确导致部分国管公积金需求提前释放。预计短期内成交数据还将处于高位,但未来能否持续还不得而知。

日前,中央国家机关住房资金管理中心出台新政,明确对二套房贷款实行“认房又认贷”。此前国管公积金二套房政策执行标准为“认房不认贷”。业内人士预测,公积金新政在实质上对楼市直接影响不大。但毕竟该调整是公积金贷款再度收紧的信号,从心理层面肯定会影响当前楼市“小阳春”的持续。而且当前楼市整体供应充足,尤其是限竞房“压城”,此前普遍判断的“小阳春”能否延续将成疑问。

限竞房扎堆

除了国管公积金政策收紧,当前供应量居高不下也给未来成交带来变数。统计显示,2019年一季度北京新建商品房新签发37个预售证,涉及31个楼盘,共新增12447套房屋。其中,一季度限竞房放量明显,包括橡树澜湾限竞房等13个项目拿证,共5507套,占总供应量的44%。

“限竞房围城”依旧在各区域上演。包括亦庄、丰台青龙湖、海淀翠湖、石景山土里坨、昌平未来科技城等板块,都出现多盘齐入市的局面,一些区域价格战愈演愈烈,竞争异常惨烈。

海淀一家楼盘售楼顾问告诉北京商报记者,当初市场火时,曾经在售楼处流传一个顺口溜:全款的往里走,商业贷请排队,公积金贷款的去把共享单车挪一下。”他向记者解释,对于购房人支付方式来说,历来存在天然的鄙视链。因为公积金贷款周期长,被急于

回款的开发商“嫌弃”并不意外。但现实是,当前很多项目客户不足,即使是采用公积金贷款的客户也在减少。

“别说挑客户,找客户都不容易。”上述销售人员告诉记者,现在他卖的楼盘对一些暂时资金存在困难的客户,在首付款比例上给予放宽,首付至少在3个月内凑齐就行,有点类似分期付款,这在限竞房集中的区域比较常见。

“现在的重点是留住客户。”石景山一家楼盘销售负责人表示,像他所在楼盘位于五环外区域,限竞房供应集中,而他所在楼盘区域板块上又是好几个项目扎堆,蓄客房源比越来越低。项目刚改客群比较多,二套房首付八成确实让一些客户存在资金压力,所以对客户在支付上时间给予宽限。竞品楼盘给的条件更宽松,只要首付两成就会跟客户草签认购协议。

“小阳春”存疑

“小阳春”能否持续,市场上已开始

出现分歧。

北京市住建委发布的数据显示,3月北京市二手住宅网签量达1.6万套,是2018年5月以来的月最高值。春节以来,北京楼市成交量稳步上升,价格也出现一定反弹。为此部分业内人士判断楼市“小阳春”已出现。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,房价环比上涨的城市在政策上相对宽松,同时这两年基础设施改善力度较大,房价容易上涨。

中国指数研究院的数据显示,一季度全国宅地地价同比止跌转涨,热点一二线城市回温明显,宅地流拍占比也逐月下降,其中3月流拍占比下降至1.8%。

但“小阳春”是否会持续仍存争议。一位专业人士表示,部分城市的楼市升温恐难以持续,尤其是一线城市的调控依旧从严。例如北京楼市供大于求明显,存量巨大,去化周期拉长。楼市整体成交仍处于低位,观望情绪尚未解除,“小阳春”缺乏强有力的支撑。

张大伟表示,国管公积金的收紧,表示政府遏制投资投机性炒房需求态度明显,改善型楼盘销售将受到一定影响,若未来没有其他信贷宽松政策的推出,不排除后续市场下行。

北京商报记者 董家声

58同城、安居客携手REA集团 加速构建海外地产版图

合作: 海外布局谋双赢

合作双赢,是58同城、安居客与REA集团战略合作的一大关键词。

“我们相信此次的合作关系将提升双方的市场影响力,进一步扩大买房网在中国内地的业务,实现合作双赢。”发布会现场,REA集团大中华区总经理Kenneth Kent直言对安居客的看好。58同城高级副总裁、安居客COO叶兵也表示,与REA集团的合作,将进一步扩展安居客为用户提供信息服务的广度和业务范畴。

据悉,58同城、安居客与REA集团的战略合作基于双方为全球用户提供高品质服务体验、高科技含量的信息服务这一共同理念,安居客将为REA集团提供更多的技术助力与内容托管、维护服务,通过云库3.0、微聊和临感VR看房等产品助力用户远程了解房屋情况。同时,日常更新海外房源信息、澳洲本地房价数据,实时呈现相关资讯内容,帮助用户可以及时掌握澳洲房地产市场实时变化。

REA集团在全球范围内拥有众多房地产门户网站及媒体内容,在此次合作中,通过整合旗下买房网全部澳洲住宅类房源信息,REA集团在安居客平台以中文形式全面展示澳洲超5万套房源,并将和买房网保持同步更新,将把



日均服务3000万找房用户, 全国覆盖超600个城市及区域、10万个经纪公司、130万经纪人、9万开发商项目公司和20万+置业顾问……这是58同城旗下房产信息服务平台安居客的最新成绩单。不过这家成立于2007年的平台,显然并不满足于此,安居客以平台之力将业务触角开始有计划地向海外延伸。4月16日,在一场名为“全世界 新体验”的主题合作发布会上,安居客对外宣布与全球性在线房地产广告公司REA集团达成战略合作。

包括房源列表、房价数据、房产资讯等在内的内容投放至安居客网站的海外地产频道,同时提供中文客服承接房源信息和市场数据相关的用户咨询服务。

赋能: 科技产品“锦上添花”

根据发布会现场表述,科技将贯穿于安居客REA集团战略合作的每一程,如“云库3.0”、安居客App内智能化在线沟通工具以及“临感VR看房”等。

据了解,近年来58同城、安居客持续推进互联网创新技术和信息服务的深度融合,推出的“云库3.0”是基于大数

据及AI技术优势,聚合平台海量的楼盘、用户、经纪人、商户、内容等信息形成五维算法,进而在3000万找房用户和数百万服务商家及服务场景之间实现精准推荐、远程匹配。

在安居客App内推出的微聊功能作为智能化在线沟通工具,在信息记录、隐私保护基础上,打破用户、经纪人之间的时间、地域、语言、文化差异,提升用户更安全、专业的经纪服务体验。

58同城及安居客接下来还将向REA集团开放“临感VR看房”的产品,以领先行业两代的VR房源制作技术和更具性价比的价格,希望尽快将澳洲优

质房源以1:1的比例,通过3D真实复刻的视频形式展示给全球用户,帮助用户跨越地理限制。即使相距1万公里,依然可以实现1米近距离生动逼真观看房源内部结构及细节的效果。

愿景: 提供房产经纪行业参考样本

谈及此次与REA集团合作的未来展望,叶兵表示,从全球房产信息服务平台的发展规模上看,REA集团在信息服务的专业性、经纪人合作体系搭建、房源信息管理、房产资讯内容生产等领域均有成熟管理经验和领先的行业优势。未来,58同城、安居客与REA集团也将持续在技术创新、房源信息展示、信息平台优化等维度,开展更全面的交流和合作。

“相信我们的合作也将会为国内房产经纪行业发展提供更多参考样本。”对于二者的战略合作,叶兵显得底气十足。

就现场媒体提出的海外业务发展问题,安居客方面回应称:“目前安居客与REA集团的合作更多聚焦于用户的体验,最重要的是怎么让今天的用户能更便捷、更高效地找到房源信息,不断推进在产品、技术、数据层面的研究,来进一步提升服务品质”。

据悉,当前安居客平台内已上线100个国家的房源信息,涵盖欧洲、亚洲、东南亚等大部分国家。