

五环外限竞房“被高端” 购房者呼吁调整普宅标准

刚需遭“误伤”

“我要买的房子在西五环外的石景山北部区域五里坨板块。从地理位置上看这里比较偏，周边也没轨道交通和其他比较完善的城市配套，除了山就是山，怎么看都是刚需置业扎堆的区域”，雷鸣描述他计划置业的楼盘时这样向北京商报记者吐槽。他说，当初看上这儿的一大原因就是感觉这里的房价从整个环五环来看还处于相对的低点，预算不算充足的他在买房时被售楼员告知，该项目为“非普通住宅”，除了需要多缴纳税费外，作为卖旧买新的他，还需要按照二套房首付八成来交首付款。

“从位置和配套上看，怎么也想不通这个房子居然是非普通住宅，况且我买的还是89平方米的小户型产品。”雷鸣给记者算了笔账，以他准备买的房子为例，项目单套总价在450万元左右，如果按照“普通住宅”的标准算，他只需要付六成的首付，首付款为270万元，他只要用卖旧房的房款就可以支付首付款。但按照现行“非普通住宅”的标准，他看好的楼盘被划为非普通住宅，八成首付达到了360万元，足足高了90万元。买了新房子，他基本上手里没有什么存款了，还要每月还贷款，想想以后的日子，心里真没底。

实际上，雷鸣的遭遇并非个案。当前北京楼市上，众多购买商品房的普通购房者正面临限竞房“被高端”的处境。一方面，限竞房项目处于5—6环之间的不在少数。另一方面，在土地出让之初大多确定了“7090政策”的条件限制，90平方米中小户型产品成为当下市场主流，而往往这些产品对应的消费客群为刚需人群，他们支付力相对较弱。

“政策的初衷不是低端有保障，中端有支持，高端有市场吗？能不能适当调整下现在的非普通住宅的划分标准，减轻下刚需购房者的负担呢？”雷鸣说。

对此，中原地产首席分析师张大伟认为，现行的“非普通住宅”标准，在客观上降低了刚需以及改善型置业的购房者的支付能力，增加了他们的财务负担。例如一套六环外总价300多万元的房子，现在也需要按照首套40%，二套80%支付首付。现行标准是否与制定初衷产生某种程度上的背离需要各界来探讨。

近日，有购房者向北京商报记者反映，他最近计划购置新房，新房是位于五环外的限价商品房，按照当前北京的非普通住宅标准，他计划购买的房子属于“非普通住宅”。因为他是卖旧买新，按照相关规定按二套房来算，而当前非普通住宅二套房首付为80%，这给他购房带来了不小的压力。据了解，北京现行“非普通住宅”标准为2014年制定发布，距今已有近五年时间。业内人士表示，按照北京现行的“非普通住宅”标准，当前九成以上项目属于“非普楼盘”，甚至一些五环到六环之间的刚需项目也处于“被豪宅”的尴尬境地，面对当前刚需刚改购房者面临买房难、开发商限竞房去化难的双重困境，在现行“非普标准”与当下市场实际出现偏差的情况下，北京是否到了需要调整旧有标准的时候了呢？

五年前的标准

据了解，当前北京市现行北京“普通住宅”认定新标准为：1、住宅小区建筑容积率在1.0(含)以上；2、单套建筑面积在140平方米(含)以下，并参考其实际成交价格确定；3、实际成交价格原则上应当低于按本通知确定的所在区域住房平均交易单价或套总价的1.2倍。其中，所在区域住房平均交易单价或套总价，按照本通知公布的全市住房平均交易单价或者套总价，结合区域调整系数确定。现行的普通住房认定标准：五环内为单价39600元/平方米、总价468万元；五环到六环为单价31680元/平方米、总价374万元；六环外为单价23760元/平方米、总价281万元。

当前市场对非普通住宅标准的争议焦点主要来自第3条的价格定义。按照规定，单价与总价其中之一符合就算非普通住宅。但现实是，当前北京新建商品住宅，包括限价住宅在内，多数楼盘在单价或总价上都会超过现行的“非普”的认定标准。

业内人士指出，普通住宅与非普通住宅在包括契税、印花税和土地增值税、二手房交易营业税等各项税费上都有显著差别。更主要的是，在购买阶段



回应。

尴尬的五环外限竞房

张大伟分析，政策应及时更新以符合市场规律。按照现在的认定标准，市场上90%都是高端楼盘了。尤其是限竞房也成了“豪宅”，不符合实际情况。

“当前的普通住宅标准确实给我们销售带来不小的压力。”一位限价房项目营销人士告诉北京商报记者，他们客户很多都是刚需刚改，资金能力有限，导致项目去化速度堪忧。这让公司拿地前希望实现的快周转完全背离。而他们公司在北京限竞房项目还不算多，一些企业在北京直接操盘加上联合操盘、入股的限竞房项目高达十多个，大多都面临去化的压力。

据相关机构统计，目前北京限价房供应规模在400万平方米左右。还有450万平方米尚未入市。只看2019年春节前入市的土地，北京合计将近有95个限竞房项目，合计1200万平方米供应。开发商投资将在6000亿元左右。而到目前为止，一年的资金成本在600亿元左右。

从95个限竞房土地成本看，溢价率在20%的有44宗，溢价率在10%—20%的有17宗，低于10%的有26宗。已入市的50个项目只有不足10个项目有可能盈利，其他全部持平或者亏损。从销售周期看，基本都远远超过销售预期。而且从各种成本看，都远远超过之前预期。

从市场成交来看，当前限竞房市场分化明显，部分限竞房接近售罄，而部分限竞房去化不足两成。而且相比过去销售小批次优质房源与一般房源搭售，现在限竞房大都一次性推出市场，导致优质房源销售后，后续房源去化艰难。

分析人士表示，北京限竞房销售对于开发商来说已步履维艰，建议针对限竞房的特殊属性，适当修改非普通住宅标准，化解限竞房去化难题。

同策咨询研究中心总监张宏伟此前曾表示，一线城市调整普通住宅标准一般比较慎重，通常调控思路是按照分类调控的原则，保证供应，稳定市场。普通住宅标准的调整一般是被作为房地产调控的储备方案，在适当时候才会调整。适度放开市场，加强税收征管，保持房价稳定。

北京日报记者 董家声

武汉远洋归元综合体亮相

北京商报讯(记者 董家声)日前，以“时空与我在此流传”为主题的远洋归元综合体城市发布会在武汉举行。发布会上，项目“街区、商旅、住区”三大核心规划同时发布，远洋春秋大宅、蓝珀公馆和归元MAX三大新品悉数亮相。

与此同时，“远洋大工匠”系列活动也于武汉正式启动，通过全国性代表项目的品鉴之旅、“建筑健康”产品系列主题沙龙、匠造之星全国竞技大赛等丰富活动形式，助力远洋产品标准化建设和健康建筑体系升级。

据了解，2017年远洋获取归元寺地块，打造武汉远洋归元综合体项目。未来，该项目将以240万平方米的超体量规划充分体现城市综合体与历史文化的完美结合。项目打造了17万平方米开放式低密度街区，其中包含了精品酒店和极具特色的Black Box剧场；同时，超过49万平方米的园林宅邸，将以远洋驰名的“春秋系”为引，以苏州留园的规制，打造城市核心区域的春秋大宅；该项目涵盖全球商旅精装公寓、归元MAX生活空间、豪华五星酒店、超甲级写字楼。

房企前5月业绩整体上升

北京商报讯(记者 董家声)近日，华润、弘阳、龙湖、招商等多家房地产企业公布5月销售业绩。统计显示，1—5月房企销售业绩稳步增长，行业集中度进一步提升。

中国指数研究院近日公布的数据显示，2019年1—5月，房企销售额超过百亿的企业均值为423.5亿元，前十房企销售业绩同比增长16.4%，单月环比增长7.8%，头部效应日趋明显。碧桂园、万科、恒大销售额均超2000亿元规模。其中碧桂

园销售额高达3100亿元；保利、融创、绿地、中海等房企销售额超1000亿元规模位列第二阵营。随着房企竞争不断加剧，2019年1—5月，百强房企各梯队的销售额门槛持续提升，百强企业超级阵营形成，千亿阵营大幅扩容。

分析显示，6月是企业半年度节点，一些房企在业绩目标压力下，5月普遍营销力度有所加大。包括通过加大推货量、增加折扣力度等营销措施都不断推出。