

买卖双方困在“认房不认贷”落地前夜

“到底出不出”

陈静看上的这套1200万元的新盘,是一套位于北京经济技术开发区的四居室。在经历了三年疫情后,这个四口之家急需多一个房间。在卖掉妈妈婚前送给自己的一套东城老破小,加上夫妻两人退出的部分理财产品,其实陈静手中已经准备好了购房所需要的80%首付,此前也与销售约好了周末去售楼处签合同,伴随着“认房不认贷”暖风不断,陈静叫停了签约。

陈静的理由很简单:一是眼下的环境谁都希望手中的现金多一些,如果二套认定能优化,自己结余的首付就可能干很多事;二是首套与二套的利率差很多,1200万元的大账算下来月供对于任何一个家庭都不是小数。

对于陈静的叫停,她的销售颇感无奈。“从‘一区一策’到‘认房不认贷’,都喊了很久了,这个户型最后一套,等多久?”对于销售的这个说辞,陈静不排斥签定定金合同,但希望的首付的周期是半年。“其实如果我没卖完房子,半年的周期也是合理的吧。”但对于本就在经开区上班的陈静来说,更迫切希望明确的是“到底出不出”。

不只是在新房市场,也不只是在7月24日以后,望京某头部中介商圈负责人贾军也告诉北京商报记者,“其实这一购房状态,在今年7月初就已经显露出来了,而且市场氛围越来越浓厚”。当前北京市场刚性需求相对较弱,改善性购房群体成为市场主力,而这部分需求目前依旧以观望为主。

贾军称,有资质且有钱的,并不看好未来政策落地力度,需要抓住确定性;有资质没钱的,则受制于首付压力,无奈选择观望,这批人也最期待北京“认房不认贷”的落地。

据贾军介绍,目前北京改善性购房群体主要分为两种,一种是本地无房的,此前房地产市场火爆阶段,很多人在老家购置了房产,也大多申请了贷款,现在他们想要在北京置业,就要面临高额的首付压力。另外一种则是本地有房的,这部分主要是“卖一买一”群体,现在要改善住房需求,但同样受制于首付压力。

广深“认房不认贷”的落地,武汉、厦门等地的相继跟进,让优化暖风劲吹一个月的一线城市看到了希望。

然而,自7月24日中央表态、7月27日新华社发文住建部部长明确释放“认房不认贷”后的这一个月里,买卖双方却同时陷入观望,不同的是买方是主动叫停在途购房行为,卖方被迫接受买方的观望,甚至在北京,有新盘在整个8月出现零成交的尴尬;不仅如此,部分房企更透露,有接近封顶、等待购房者最后信贷签字即可放贷给开发商的项目遭遇了“拒绝签字”。原本是为松绑楼市、精准施策的优化政策,因暖风迟迟未能落地,成为困住买卖双方的枷锁。

“8月至今零成交”

作为住房消费的买卖两端,困在“认房不认贷”落地前夜的不只是购房者。

“从7月24日后,我们先是一周集中成交,然后就一套没卖。”徐威是华南某国企北京首个独立操盘项目的营销总,他所分管的项目在7月的最后一周出现了一波罕见的下定小高潮,一周内成交超过20套。而这种集中成交在一周后戛然而止。

徐威提到的时间节点,与本轮优化政策高度一致:7月24日中央政治局会议提出“调整优化房地产政策”。在针对这20余个购房家庭以及前期释放了明确的购房信号,但迟迟不落地的购房者追踪后,徐威团队发现,集中下定的基本都是担心优化落地后可能出现的集中上涨,多以首套房、全款家庭为主,而推迟观望的准购房者,几乎全部是二套。

在徐威和团队看来,无论是这20个集中

下定的家庭,还是推迟观望的购房者,他们都能理解。“害怕涨价的其实每次调控都存在,这还是老思路,观望的主要在等二套的松绑。”

购房者的这笔账不难算:目前北京首套房首付比例基本在35%,房贷利率在4.75%,而二套房首付比例则可达80%,房贷利率在5.25%。按照1000万元总价的改善房源计算,首付款将从800万元降至400万元,可以降低50%的资金支付压力。房贷利率从5.25%降至4.75%,按照平均贷款本金400万元计算,月供额将从17500元降至15833元,即减少1667元/月,30年累计减少60万元。

尽管一再表示“很理解”,但徐威也承认“一个月的等待太长了”。“毫不客气地说,如果本周还不能落地,三季度最重要的一个季度就完了,楼市最重要的金九银十真的就错过了。”用徐威的话说,即便是落地,从出站到购房者反应、再到体现在数据上,新房项目最快要个把月,二手房还要更久。“这期间还有大量的换房连环单,都在等着。”

“找不到购房者”

买卖之外,在“认房不认贷”暖风劲吹一个月后,开发商开始发现已经网签的贷款合同开始“找不到购房者”。

“就是不接电话,不签合同。”张成是某央企北京公司财务部负责人,作为昔日的营销负责人,盯项目的回款是她眼下最重要的工作。据她透露,住建部要求“进一步落实好降低购买首套住房首付比例和贷款利率、改善性住房换购税费减免、个人住房贷款‘认房不用认贷’等政策措施”后,一些签订了认购协议的购房者,突然停止了下一步的动作。“眼看封顶了,贷款合同不签字了。我们分析一些之前二套办理的购房者,已经有了‘毁约’的想法。”

合顺机构首席分析师郭毅表示,根据相关政策规定,房子没有封顶的情况下,银行是不可以放贷的,银行必须等到楼盘封顶后才能向购房人发放按揭贷款。一旦购房者在网签之后“毁约”,虽然开发商有索赔权利,但这

将极大影响项目的回款进度。在当前以现金流为主的市场环境下,如此状况是各大开发商不愿意看到的。

相比范围市场更关注时间

“认房又认贷”是房地产调控下的产物。北京首次出现“认房又认贷”是在2010年7月,第二次是在2017年3月,一直沿用至今。北京对二套房界定标准也最为严格,即全国有住房贷款记录的,无论是商贷还是公积金贷款、已结清还是未结清,均记作一套。

8月25日,住建部等三部门推动落实购买首套房贷款“认房不认贷”政策措施,也特别提及,政策供各城市自主选用。“自主选用的基础,就是各地市场的销售表现,北京目前也不容乐观。”上述房企营销负责人直言。

受买卖双方“按兵不动”的影响,北京市场销售数据仍表现不佳。

诸葛数据研究中心高级分析师关荣雪表示,诸葛数据研究中心监测数据显示,截至8月29日,北京8月新建商品住宅成交3841套,较上月同期下降25.76%,较去年同期下降19.53%;二手住宅成交9687套,仍处于历史较低水平,较上月同期增长6.19%,但较去年同期下跌21.46%。

“相比于政策覆盖范围有多大,市场更关注政策何时落地问题,这才是禁锢买卖双方原因所在。”郭毅表示,目前北京市场交易并不活跃,也是因为市场暖风月余,北京迟迟未有明确动作,不确定性才加深买卖双方的观望情绪。

8月30日,“认房不认贷”政策在广州全面落地,随后深圳成为第二个官宣“认房不认贷”的一线城市。继8月25日三部门推动落实购买首套房贷款“认房不认贷”政策措施,广州、深圳的接连动作,给市场传递了积极信号。

首付压力最大的“北上广深”已打开突破口,北京同步跟进也只是时间问题。

“北京优化楼市政策信号意义重大,对整体市场情绪的修复或将产生积极带动作用。”中指研究院市场研究总监陈文静分析称,若北京实质性政策尽快落地执行,北京房地产市场活跃度有望提升,市场有望逐渐企稳修复,从而带动全国市场逐渐修复。

北京商报记者 王寅浩

万科郁亮:目前房地产市场显然跌过头了

8月31日,万科举行2023年中期业绩推介会。会上,针对投资者提出的房地产市场形势问题,包括董事会主席郁亮在内的万科高管给出了自己的判断。对于今天的市场状态,郁亮坦言,今天所有从业人员都感到前所未有的压力,看不清未来,每个人都不容易。但他认为,从常识来看,有背阴的一面,就一定有向阳的一面。在整体低迷的时候,向阳的一面会格外引人注目,比如有些市场更加有韧性,也有新的业务机会在未来出现。



有背阴面也一定有向阳面

面对当前的下行市场,郁亮也并未过多悲观。

他认为,从常识来看,有背阴的一面,就一定有向阳的一面。在整体低迷的时候,向阳的一面会格外引人注目,比如有些市场更加有韧性,也有新的业务机会在未来出现。

郁亮口中的“韧性”,是指一个地区只要人口在持续增长,绝对的供给过剩就不会出现。以伦敦为例,城市发展了数百年,至今仍在不断盖新房,新开工规模比30年之前翻了接近一倍。日本新开工规模从最高峰至今,整体大概减少了52%,但东京都23个区,只下降了21%,而其中核心6区同一时间段反而增长了23%。这是因为人口会不断向能够创造就业的城市集中。在这些城市里,人口一开始是向郊区分散,此后又会向中心聚集。即便完全成熟之后,中心城区仍然会出现大量城市更新项目,以提升传统地区的发展活力,满足职住平衡的需求。

郁亮口中的“机会”,是指新发展模式带来的改变。“过去,随着客户对美好生活需求的多样化,万科从以开发业务为主,转向了开发经营服务并重。今天,即使是传统的开发业务,内容、模式也可能出现变化,商品住宅将在满足改善性需求中挑大梁,城市更新、保障房、城中村改造、代建代运营也将是未来重要的业务领域。”

脱胎换骨需较长时间

对于市场走势,郁亮表示,房地产市场脱胎换骨需要比较长的时间,万科将保持定力,不断努力。在郁亮看来,未来无论什么业务,本质上都是能力的竞争,例如产品质量是否过硬、客户口碑是不是足够好、是否有足够优秀的合作伙伴等,万科在这些方面有基础,但还有继续完善和深化的空间。

此外,房地产业务属地特点很强,一些大型综合性项目,对当地发展理念、城市空间规划、建设指标、建筑设计和建造、产业导入、多功能运营等方面有很高的综合要求,需要各方协同,共同努力,一起探索出可复制推广的路径。

“短期市场是有压力,但万科已经筑好了最牢固的底线,做了充分的前置准备。”万科首席财务官韩慧华称,为应对短期市场压力,万科主要做了三方面动作:坚持量入为出、保持融资渠道畅通和多元化、持续优化债务结构。

财报显示,截至2023年6月底,万科短债457亿元,较年初下降29%,短债占有息负债比降至14.2%,较年初下降6.3个百分点。现金对短债的覆盖倍数2.7倍,较年初提升0.6倍,债务平均久期延长至五年。同时,在美元加息背景下,万科主动优化了外债配置,境外有息负债剔除汇率变动后较年初下降12%,外债占有息负债的比例降至20%以内,较年初下降2个百分点。北京商报记者 王寅浩

新开工回到2006年规模

对于现阶段的市场,郁亮认为显然超跌了。“由于地产销售低迷已经持续了一段时间,市场情绪受到了一定影响,因此容易做出过度反应。”对此,郁亮分享了一组行业数据——全国商品住宅新开工面积2021、2022年分别下降11%和40%,今年1-7月继续下降25%。按照这个下滑程度,预计今年新开工面积仅为6.6亿平方米,将回到2006年的规模。

在郁亮看来,当前国内城镇人口9.2亿人,今年预计新开工水平折算成人均面积只有0.7

平方米。美国1960年城镇化率达到70%,此后20年,人均新开工面积平均为1平方米,好的年份能达到1.2平方米以上。国内目前城镇化率为65%,到2030年预计达到70%,城镇人口增加至9.8亿人左右,按经验建设水平保守估计,未来10亿-12亿平方米的新开工是有保障的。

易居研究院研究总监严跃进分析称,随着房地产市场风险蔓延,企业减缓投资是求稳的表现,因此也造成新开工面积的收缩。但可以看到,政策层面已经有修复动作,这将在未来一段时间逐步得到释放。

对于政策释放,郁亮进一步表示,当前政策已在发力,希望已出台的政策尽快落地实

施,推动市场恢复到健康合理的水平。“像盘活存量资产等问题对行业长期健康稳定发展意义重大,政治局会议也提出了有关要求,这对行业是一个鼓舞,我们也在期待具体举措的出台。”

投资规模收缩,万科也不例外。

“过去两年,公司投资质量会比数量更重要。”万科首席运营官刘肖在会上表示,2022年,万科的投资强度(投资额/公司总销售额)大概是22%,今年1-8月在28%-29%的水平,投资强度虽然下降,但公司更强调投资质量,投资兑现度稳步提高。另外,这样的主动调整比较适应今天行业规模下降。