《晋江经济报》官方微信公众号

“晋江楼市板块解析”系列报道

编者按:2月23日下午,晋江召开了2023年首场土地招商推介会,重磅推出包括晋东、科创、高铁、紫帽等区域的27宗优质地块,共计约1934亩。

那么,这些区域的价值如何?配套有什么进展?今年出让哪些地块?针对这些问题,本报《楼市周刊》特别策划了“晋江楼市板块解析”系列报道,聚焦各大热门板块,为购房者带来最新房产资讯,为想买房的你提供重要参考。

晋东新区:打造环湾向湾“中央活力区”

春节过后,位于晋江晋东新区的龙湖华越盛天·御湖境开盘,成交金额达12亿元,为今年的晋江乃至泉州楼市点燃“第一把火”。

该项目位于泉州环湾的晋东中央居住核心区。项目的热销,也让地产业界和市民对于晋东新区有个更新的认识。

“晋东新区是泉州目前最具潜力的板块。”在不少开发商看来,随着多项配套的落地,人气的聚集,该区域潜力被看好。

新盘热销带火区域热度

1月30日,龙湖华越盛天·御湖境开盘,短短不到2小时,项目劲销12亿元。

从拿地至今不到3个月时间,该项目已吸引6000多组客户登记,这样的速度和热度,在当前的泉州楼市无出其右。

去年10月13日,龙湖以总价14.84亿元竞得该项目所在的地块,地块面积12.90万平方米,折合楼面价约4600元/平方米。根据拍卖公告,该项目住宅毛坯最高销售均价16988元/平方米。

“龙湖华越盛天·御湖境主打的是改善型的大户型产品,且均价接近1.7万元/平方米。”业内人士介绍,这个项目的热销,拉高了购房者的预期,也提升了区域的热度。

记者了解到,除了龙湖集团外,目前区域内聚集了华越、百宏、正荣等多家品牌房企,多个项目呈现热销态势。

打造环湾向湾“中央活力区”

据了解,晋东新区位于晋江市陈埭镇东侧沿海地区,规划面积约25平方公里,是晋江融入泉州环湾向湾发展的主要板块,是泉州海丝新区五大重点区域之一。

根据规划,晋东新区定位为“体育+产业+生活”为一体的“中央活力区”,重点突出智能制造、专业市场、楼宇总部、体育商贸四大功能,着力打造具有区域竞争力的先进鞋业制造基地、商贸中心、体育休闲、功能完善、产城一体的转型样板区。

晋东新区的空间结构:“一心、一带、两轴、三片区”。其中,一心:以第二体育中心为核。一带:六源支流滨河景观带。两轴:区域交通轴,位于规划区中部,鞋纺城大道,纵向的交通要道;产业发展轴,位于规划区中部,连接专业市场片区与体育服务核心区。三片区:北部城镇生活片区、东部高品质生活片区、专业市场片区。

在交通方面,晋东新区依托沿海大通道、晋新路、双龙路、鞋纺大道、东海通道(规划)等交通路网,实现海陆交汇,构建多维交通格局,内外畅通,是联通泉州、晋江、石狮三地的黄金枢纽。在配套方面,新区规划第五实验小学鞋纺城校区、晋江一中晋东校区(完中校),未来更多提供优质的教育资源;上海市第六人民医院福建医院晋东院区(福建和敏医院)已进场施工,满足多元化、国际化医疗服务需求。在环境方面,这里不仅有海天一色,更有湖景园林,第二体育中心公园、360亩人工湖、滨海公园、泉州市“蓝色海湾”项目等优质生态资源环绕。

众多房企看好区域发展

从2020年以来,晋东新区的热度就不断攀升,已开发的多个项目呈现热销态势。

“作为泉州‘一湾两翼’的重要组成部分,晋东新区是泉州目前最具潜力的板块。”在不少地产业界人士看来。

“晋江一直是龙湖集团重点布局的热点区域。”龙湖集团闽南区域投拓负责人肖爽介绍,该集团将会持续深耕晋江市场,接下来会重点关注晋东新区、池店中片区和晋江中心市区等区域的地块。

“晋东新区是重点考虑投资开发的区域。”某品牌房企泉州区域的负责人表示,晋江作为泉州环湾经济强市,具有坚实的经济基础和广阔的市场发展前景。而晋东新区是晋江重点发展的四大新区之一,又是泉州环湾向湾发展的主要板块,其高起点规划及片区布局让人瞩目。“相信未来会有更多的开发商进入晋东新区开发,助力片区建设。”

随着配套不断升级完善,多重利好加速兑现,晋东新区将迎来价值飞跃。

相关链接

晋东今年计划出让地块

地块编号:P2020-7号

面积:24.94亩
规划用途:居住用地
相关指标:1.0<容积率<1.8;20%<建筑密度<28%;绿地率≥40%;建筑限高39米。

地块编号:P2022-67号

面积:37.78亩
规划用途:居住用地
相关指标:1.0<容积率<2.5;20%<建筑密度<30%;绿地率≥30%;建筑限高80米。

地块编号:P2022-68号

面积:66.53亩
规划用途:居住用地
相关指标:
地块一:40.15亩;1.0<容积率<2.5;15%<建筑密度<30%;绿地率≥30%;建筑限高80米。
地块二:26.38亩;1.0<容积率<1.2;15%<建筑密度<30%;绿地率≥30%;建筑限高36米。

地块编号:P2021-8号

面积:267亩
规划用途:商住用地
相关指标:1.0<容积率<2.37。其中,地块一:79.57亩;1.0<容积率<2.3;20%<建筑密度<55%;绿地率≥20%;建筑限高54米。地块二:187.43亩;1.0<容积率<2.6;10%<建筑密度<22%;绿地率≥35%;建筑限高80米。

地块编号:P2023-12号

面积:78.96亩
规划用途:居住用地
相关指标:1.0<容积率<2.5;15%<建筑密度<22%;绿地率≥35%;建筑限高54米。

购房课堂

买房是件大事。不少买房人是第一次购房,对于买房这件大事的很多常识都不是很了解。为了解答这些购房者的疑问,本报《楼市周刊》特地开通“购房课堂”栏目。每期,我们精选一个话题,邀请业内人士与您分享,让您少走弯路,买到满意的房子。

“零首付”购房有何风险?

当前楼市处于调整期,泉州一些开发商为了促进销售,推出了所谓“零首付”的购房政策,以此吸引消费者。

事实上,早在2016年,住建部等部门就发布相关文件,强调中介机构不得提供或与其他机构合作提供首付贷等违法违规的金融产品和服务。

律师表示,“零首付”购房存在极大风险,涉及的部分违规操作,无法在合同中明确约定(即使约定,其有效性也难被法律认可),一旦房地产企业无法兑现承诺,或给消费者造成经济损失,消费者将难以依法追责索赔。

什么是“零首付”购房?

“零首付”购房吸引消费者,主要的噱头就是消费者购房,不需要交首付款。

业内人士介绍,“零首付”并非指消费者一分钱都不要,就能买到房子。背后有两种形式:一是,购房返现。消费者先自己支付首付,待银行贷款下来后,开发商拿到房款,再对消费者进行首付返现,把首付款退给消费者。这是一种变现打折。对开发商而言,明面上的房价不能跌,但可以通过首付返现的形式,变相给消费者优惠。虽然过程较为曲折,但这是一种实打实的优惠。二是开发商为消费者垫付首付,消费者分期偿还。这其实就是为消费者提供“首付贷”。开发商借钱给消费者购买自己的房子,再把自己的债务转移给消费者。看似零首付购房,但购房者所背负的债务却更高了。

“零首付”出现,早就不是什么新鲜事了。在过去的几年时间里,几乎每次出现市场遇冷时,都会有看似“创新”,实则是被玩了很多遍的营销套路再现。实际上,所谓“零首付”等虽然看起来诱惑满满,但大多就是个噱头而已。

“零首付”购房违规

所谓的“零首付”购房,并非真正的“零首付”。据了解,目前,各大银行等金融机构也不支持零首付贷款。“零首付”本身是一种违规行为。

事实上,在国家层面,2016年住建部等部门发布了《关于加强房地产中介管理促进行业健康发展的意见》,强调中介机构不得提供或与其他机构合作提供首付贷等违法违规的金融产品和服务;2017年住建部、央行、银监会联合印发《关于规范购房融资和加强反洗钱工作的通知》,严禁房地产开发企业、房地产中介机构违规提供购房首付融资、首付分期和变相首付垫资。

律师 违规部分无法约定 难以依法追责索赔

对于消费者来说,选择“零首付”购房存在很大的风险。

福建一脉律师事务所律师李耿佳介绍,“零首付”不仅不能从根本上解决购房者资金短缺问题,还须借助首付款高息垫付、虚高评估价骗贷等非常规操作实现,从而大大增加消费者贷款利息及按揭月供款的负担。

“从法律层面上来说,‘零首付’涉及的部分违规操作,无法在合同中明确约定。另外,即使约定,其有效性也难被法律认可。”李耿佳表示,一旦房地产企业无法兑现承诺,或给消费者造成经济损失,消费者将难以依法追责索赔。

在此,李耿佳提醒,消费者根据自身的财务状况作出理性选择,避免因无力还贷引发信用危机,甚至陷入违法泥潭,付出不应有的代价。

资讯

2022年全国房地产开发投资比上年下降10.0%

本报讯 2月28日,国家统计局发布《中华人民共和国2022年国民经济和社会发展统计公报》(以下简称《公报》)。数据显示,2022年全年房地产开发投资132895亿元,比上年下降10.0%。

根据《公报》,2022年,住宅投资100646亿元,下降9.5%;办公楼投资5291亿元,下降11.4%;商业营业用房投资10647亿元,下降14.4%。年末商品房待售面积56366万平方米,比上年末增加5343万平方米,其中商品住宅待售面积26947万平方米,增加4186万平方米。

数据显示,2022年,全国各类棚户区改造开工134万套,基本建成181万套;全国保障性租赁住房开工建设和筹集265万套(间);全国新开工改造城镇老旧小区5.25万个,涉及居民876万户。

央行银保监拟出台政策支持住房租赁市场发展

本报讯 日前,中国人民银行、中国银保监会发布《关于金融支持住房租赁市场发展的意见(征求意见稿)》(以下简称《意见》)。《意见》围绕住房租赁供给侧结构性改革方向,以商业可持续为基本前提,重点支持自持物业的专业化、规模化住房租赁企业发展,为租赁住房的投资、开发、运营和管理提供多元化、多层次、全周期的金融产品和金融服务体系,主要涉及金融支持等17条内容。

在加强住房租赁信贷产品和服务模式创新方面,《意见》提到,支持商业银行向各类主体新建、改建长期租赁住房发放开发建设贷款,租赁住房建设的项目资本金比例应不低于开发项目总投资的20%,期限一般3年,最长不超过5年。鼓励商业银行向符合条件的主体发放租赁住房团体购房贷款,期限最长不超过30年。支持向自有产权的住房租赁企业发放住房租赁经营性贷款,允许经营性贷款置换开发贷款,期限最长不超过20年。对向非自有产权的住房租赁企业发放的经营性贷款,期限最长不超过5年。

业内人士表示,《意见》的发布,将有利于加强和改善针对住房租赁市场的金融支持与服务,促进住房租赁市场快速发展。

龙湖集团:1月地产开发销售108.3亿元

本报讯 日前,龙湖集团控股有限公司(港交所股份代号:00960)发布公告显示,1月,该公司地产开发业务实现合同销售额108.3亿元(人民币,下同),实现合同销售面积66.1万平方米。同期,龙湖集团实现经营性收入约为21.0亿(含税),其中运营收入约为11.0亿元(含税)、服务收入约为10.1亿元(含税),三大业务板块协同发力。

分区域来看,1月长三角区域合同销售额28.6亿元,其中常州景玥府合同销售额及签约套数均排名全市第二;西部区域合同销售额20.2亿元;环渤海区域合同销售额29.6亿元,其中烟台葡醍海湾合同销售额全市第一;华南区域合同销售额9.1亿元;华中区域合同销售额20.8亿元。

公告显示,进入2月,该集团地产开发业务将有位于晋江的龙湖华越盛天·御湖境加推。

行业大环境持续向好,龙湖集团表示,将继续保持行稳致远的步伐,通过多航道业务的高度协同,为客户提供更多更为优质的产品和服务。

万科:1月销售286.3亿元

本报讯 日前,万科发布2023年1月销售及近期新增项目情况简报。数据显示,1月份,万科实现合同销售面积167.3万平方米,合同销售金额286.3亿元,同比下降19.58%。

按照公告,今年1月,万科无新增开发项目及物流地产项目。

据了解,2022年全年,万科累计实现合同销售面积2630万平方米,同比下降30.9%;合同销售金额4169.7亿元,同比下降约33.6%。

本版由本报记者陈青松采写