



楼市聚焦

多项目推出大户型产品
改善置业需求增多

随着晋江房地产市场发展,许多市民不再简单满足于“一房一生”,对产品质量高、配套设施全、社区服务好的“好宅”需求增大。

记者走访市场发现,近期,多个项目推出了大户型产品,迎合市场需求,受到改善型购房者的青睐。

据了解,面积改善是当前换房改善的首要动机。其次,房屋品质也是改善的重要动机。

业内人士表示,支持改善性需求的释放有利于房地产市场加速恢复,促进房地产市场平稳健康发展,对于提振当地的市场有着重要的作用。



多项目推出改善产品

统计数据表明,上半年晋江市改善型需求释放明显。其中,110~144平方米和144~160平方米户型成交占比同比增长。

“数据表明,随着换房成本的提高及高端人群对生活品质需求的提升,空间更大、功能更多的改善型房源,逐渐成为市场趋势。”地产业内人士表示,尤其是一些占据稀缺资源、大牌房企精心打造的项目,凭借着优越的区位、配套、户型、服务等优势,成为不少人的终极置业目标。

记者了解到,目前,晋江市改善型市场

表现较为活跃,包括晋东新区、桥南片区及中心市区等热点板块,都有在售、待售的改善型产品。

据了解,位于晋东新区的龙湖湖越盛天·御湖境推出三期住宅,主打户型为113~196平方米的二至五房。其中,建筑面积196平方米的主力户型,独立电梯,拥有6.25平方米私人电梯厅入口;约67平方米超尺度大户型客厅;南向双套房设计,约35平方米的主卧,拥有270度的观景转角窗。

“我们项目目前主推的三期产品,大部分

都是改善型户型。其中,主打的196平方米这款产品很受青睐。”该项目的置业顾问介绍。

与此同时,日前,位于晋江中心市区的湖璟天城已经开盘销售。该项目改善型产品较多,其中,5.9米挑高的楼中楼产品,不仅兼具居住功能和宽阔的空间感,在户型格局方面也展示出全明方正、宽阔面宽、南北通透及多阳台的生活美学空间。该项目推出的产品具有高得房率、更大开间等优点,满足购房者改善置业的需求。

产品迎合市场需求

“一直想买套面积大一点的,我们原先买的太小了。”不久前,正在晋东新区看房的市民吴小姐说,在经济条件允许的情况下,这次再买房她会选择品质更高、居住体验更好的改善型房源。

贝壳研究院的调研数据显示,居住改善主要是为了改善居住舒适度(居住面积、房屋品质、物业等)、改善教育资源、改善医疗/交通等资源配套、想与家人住得更近、改善上班通勤距离。

该研究显示,面积改善是当前换房改善的首要动机。尤其是孩子刚出生或二胎家庭的面积改善需求更强,这些家庭需要老人

或保姆一同在家居住,对面积具有一定的刚性需求。对家里有老人的家庭来说,改善楼层是其首要的改善诉求。另外,除了私人空间的面积之外,房屋品质也是改善的重要动机。这主要是由于老旧小区普遍无电梯、物业管理差,园林绿化不达标,小区环境破败,居住品质低下,居住幸福感较差,居民的换房诉求较高。在平均楼龄相对较高的高能级城市改善需求更高。

“我住在的是老单位房,没有电梯,生活很不方便。”市民蔡先生说,他家住在四楼,每天最怕的就是爬楼梯,特别是老人和小孩。“我想买套140平方米的四房,改善

下居住条件。”

事实上,多数购房者在首次置业时仅仅是为了住有所居。但是随着收入增加,他们无论对于住宅面积、户型结构、景观绿化,还是小区周边环境、配套设施及教育资源都有了新的要求,二次置业需求应运而生,也促进了改善型购房群体日渐壮大,改善型产品因此大受青睐。

“在当前的市场环境下,改善型需求已经逐渐成为市场的主流。”业内人士表示,支持改善型需求的释放有利于房地产市场加速恢复,促进房地产市场平稳健康发展和良性循环,对于提振当地的市场有着重要的作用。

建议

考虑户型功能划分是否合理

据了解,相比首次置业,改善型置业往往会在户型设计、小区环境、周边配套等方面考虑得更全面。那么,改善型置业的过程中有什么需要注意的呢?对此,业界人士给出一些建议——

如果选择购买一手房,建议购房者尽量选择开发实力强、信誉、口碑好的品牌房企。因为实力房企无论在实力还是开发经验、产品设计上都更有优势,而且通常与这样的小区所匹配的物业公司,服务也会比较周到,居住更舒适放心。

如若选择二手房,购房者要花费更多时间和精力去做下比较。例如在地段方面,是选择中心城区还是其他片区,建议尽量选择配套齐全、资源丰富的地段。这样在家门口就可以解决衣食住行等各方面的问题,生活更为便捷。此外,对于一些在培养孩子方面要求较高的家庭,则需要提前考察周边的教育资源。

从居住角度考虑,要考虑好户型,一定要注意查看生活空间的面积是否合理,功能划分是否合理。客厅方面,宽敞度、容纳能力,以及与卧室的距离一定要足够,保障动静分区;卧室重要的是采光和通风等细节。

此外,价格承受能力、装修、税费等要自己有个估量。总而言之,改善型置业是为了给自己的家庭带来更好的居住条件,所以在挑选房子的时候需要格外慎重,多考虑下户型细节,多考虑区域的发展前景、生活氛围、生态环境等多方面的因素。

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。

二手房“带押过户”有哪些好处?

今年3月初,自然资源部联合中国银保监会印发了《关于协同做好不动产带押过户便民利企服务的通知》,要求协同做好不动产“带押过户”,进一步便民利企。在二手房交易中推行“带押过户”的交易模式,自去年起就已在全国各地陆续试点,目前已有多个地市开展了“带押过户”工作。

据了解,2021年12月,晋江就已开展“带押过户”试点工作,并在原来带押过户的基础上,再优化、再提升,转变思路和办理模式,联合多家银行开展批量受理二手房交易“带押过户”事项。

那么,什么是“带押过户”?“带押过户”有什么好处?

什么是“带押过户”?

根据民法典第406条规定:“抵押期间,抵押人可以转让抵押财产。当事人另有约定的,按照其约定。抵押财产转让的,抵押权不受影响。抵押人转让抵押财产的,应当及时通知抵押权人。抵押权人能够证明抵押财产转让可能损害抵押权的,可以请求抵押人将转让所得的价款向抵押权人提前清偿债务或者提存。转让的价款超过债权数额的部分归抵押人所有,不足部分由债务人清偿。”

业内人士介绍,“带押过户”是以民法典第406条规定为基础的一项便民利民政策。所谓二手房“带押过户”,是指

处于抵押状态的房屋进行交易过户时,卖方不需要提前归还原有房贷、注销抵押权,即可完成房屋转移登记、再次抵押和发放新贷款等手续,实现不动产登记和抵押贷款的有效衔接。

对于已抵押房屋的买卖转移,传统的二手房交易模式要求卖方必须先提前还贷、解除抵押,才能办理后续的过户;而“带押过户”则支持在原抵押存在的情况下办理房屋的过户手续,将房屋所有权转移至买方名下,且可同步办理买方新贷款的抵押权登记,把卖方的原贷款抵押权注销登记放到了整个交易过程的最后环节。

“带押过户”有哪些好处?

那么,在二手房交易过程中,对于买卖双方,“带押过户”有哪些好处?

“首先,有效降低交易成本。”业内人士介绍,传统模式要求先解押才能过户,这就意味着卖方必须先筹集资金提前还贷,而“带押过户”的核心就是使用买方的新贷款偿还卖方的原贷款,卖方因此不必为提前还贷而借助过桥、垫资等方式筹款,可以节省因此产生的“过桥费”和衍生的利息费用,以此降低交易成本。

业内人士介绍,其次,有效化解交易风险。传统模式下,卖方需要提前筹措还贷资金或利用买方首付款先行还款,而为了配合买方的贷款审批,卖方也需将房屋所有权先转移登记至买方名下。因此,可能存在因买方征信等问题无法贷款造成卖方房财两失,或使用买方垫

资还款后房屋被查封导致无法办理登记手续等风险。“带押过户”政策免除了卖方筹资还贷的过程,并且通过嵌入交易资金监管,整合登记过户流程,实现全流程闭环管理,最大程度保障交易安全,从而将交易风险降到最低。

“另外,对于买卖双方来说,‘带押过户’有效优化了交易流程。”业内人士介绍,此前,抵押中房屋过户转移,需要先筹集资金归还贷款、办理抵押权注销登记,再办理转移登记、申请新贷款、办理新抵押权登记,交易成本高、时间长,且流程繁琐复杂。“带押过户”针对传统交易模式的这些难点、痛点和堵点,重新梳理房屋交易过户全流程,通过减环节、减时限、减材料、减流程、减跑动,实现登记、贷款、放款、还款无缝衔接,大大提高了交易效率。

资讯

LPR维持不变
5年期以上4.3%

本报讯 5月22日,中国人民银行(下称“央行”)授权全国银行间同业拆借中心公布最新一期贷款市场报价利率(LPR):1年期为3.65%,5年期以上为4.3%,两个品种均维持不变。至此,LPR已经连续9个月维持不变。

分析人士认为,LPR利率保持稳定,符合市场预期。这是因为5月作为LPR利率锚的MLF利率保持稳定;1—4月新增信贷、社融表现强劲,企业新增信贷延续同比多增态势,反映目前市场利率处于合理水平;近年来部分银行净息差压力增大。整体看,短期LPR利率调降门槛仍偏高。

此外,5月,中国主要城市房贷利率也基本保持稳定。据贝壳研究院监测显示,2023年5月百城首套房主流房贷利率平均为4.0%,较上月微降1个基点;二套房主流房贷利率平均为4.91%,与上月持平。5月百城银行平均放款周期为23天,较上月延长2天,放款速度仍较快。

前三月我省商品房销售面积
同比下降15.3%

本报讯 日前,福建省统计局发布信息显示,今年1—3月,我省商品房销售面积1346.11万平方米,同比下降15.3%。其中,住宅销售面积1043.84万平方米,下降14.3%。商品房销售额1542.96亿元,下降11.7%。其中,住宅销售额1301.75亿元,下降11.4%。

数据显示,3月末,商品房待售面积2265.78万平方米,同比增长5.1%。其中,住宅待售面积817.13万平方米,增长5.7%。

在房地产开发投资完成情况方面,1—3月,全省房地产开发投资1291.53亿元,同比下降14.3%。其中,住宅投资951.06亿元,下降13.4%,占房地产开发投资的比重为73.6%。

1—3月,房地产开发企业房屋施工面积25577.59万平方米,同比下降11.3%。其中,住宅施工面积17079.20万平方米,下降12.5%。房屋新开工面积1352.30万平方米,增长9.3%。其中,住宅新开工面积902.75万平方米,增长6.1%。房屋竣工面积748.88万平方米,下降27.1%。其中,住宅竣工面积537.24万平方米,下降26.3%。

在房地产开发企业到位资金情况方面,1—3月,房地产开发企业到位资金1382.45亿元,同比下降22.8%。其中,国内贷款173.28亿元,下降21.7%;自筹资金685.78亿元,下降13.0%;定金及预收款316.15亿元,下降28.7%;个人按揭贷款137.81亿元,下降44.9%;其他资金68.82亿元,下降21.7%。

省住建厅发布征求意见
加强房地产经纪机构
备案管理

本报讯 日前,为加强房地产经纪机构和从业人员监督管理,规范房地产经纪行为,福建省住房和城乡建设厅起草了《福建省房地产经纪机构备案管理办法(征求意见稿)》(以下简称《意见稿》),向社会公开征求意见。

《意见稿》提到,凡在本省行政区域内从事房地产经纪活动的机构,包括通过互联网提供房地产经纪服务的机构,应当遵守本办法办理房地产经纪机构备案。

同时,《意见稿》表示,对于特许经营有明确界定,房地产经纪机构采取特许经营方式的,特许经营应严格遵守《商业特许经营管理条例》有关规定合法经营,不得与未办理备案及信息登记的房地产经纪机构签订特许经营加盟协议。网络平台不得为未办理备案的房地产经纪机构提供服务。房地产经纪机构变更加盟信息的,应当自签订加盟合同之日起三十日内,通过管理服务平台进行机构信息变更。网络平台不得为未进行备案及信息登记的房地产经纪机构提供服务。

央行:
一季度末个人住房贷款
余额38.9万亿元

本报讯 日前,中国人民银行发布2023年第一季度中国货币政策执行报告(以下简称《报告》),3月末,全国主要金融机构(含外资)房地产贷款余额53.9万亿元,同比增长1.3%。其中,个人住房贷款余额38.9万亿元,同比增长420.3%;住房开发贷款余额10万亿元,同比增长4.5%。

报告显示,截至3月末,83个城市下调了首套房贷利率下限,较全国下限低10~40个基点;12个城市取消了首套房贷利率下限。首套房贷利率政策的调整优化,带动房贷利率有所降低,3月新发放个人住房贷款加权平均利率为4.14%,同比下降1.35个百分点。

数据显示,今年3月,70个大中城市新建商品住宅和二手住宅价格同比分别下降1.4%和2.9%,均较上年末收窄0.9个百分点。1—3月,全国商品房销售面积同比下降1.8%,销售额同比增长4.1%;房地产开发投资同比下降5.8%,其中,住宅开发投资同比下降4.1%。