

期待新政續出 買家觀望居多

一線城市 樓市透視

之深圳篇

深圳市根據《關於優化個人住房貸款中住房套數認定標準的通知》要求，於8月底推出「認房不認貸」政策。新政實施已滿一個月，大型中介樂有家研究中心統計了該行深圳區域的成交情況，數據顯示，9月1日至24日二手房成交量環比上漲超過80%，中原和美聯也有兩三成的增長。不過同時，深圳市房地產中介協會指出，截至9月的第二周，政策效應開始減弱，二手房交易量下滑，但掛盤量則持續增加。專家認為，由於「認房不認貸」大幅降低了客戶購房門檻，有利滿足大量改善型客戶需求，但市民信心有待恢復，市場對救市不能指望一招致勝，相信新的利好政策仍將會陸續出台。

圖/文：香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道

在龍崗從事科技研發的吳先生有套兩房兩廳的房子，他告訴香港文匯報記者，家中有兩個小孩，加上父母，一家人住得比較擠，一直想換一套三房或四房戶型，但是因為即賣換房首付也要五成，在龍崗好一點的100多平方米，一套至少要500萬至600萬元（人民幣，下同），在房貸新政前首付為五成，需要250萬至300萬元，感覺壓力很大，如今新政實施了，自己賣房後首付只要三成，約150萬至180萬元，壓力大幅下降。因此，他正在一邊掛牌出售自己的房產，一邊物色合適的新房或者二手房，未來一家人將可以住上大房子，孩子和老人分別有自己房間，改善居住環境。

記者採訪多個中介獲悉，有的在新政背景下成交出現大幅上升，也有的持平，樂有家有關負責人表示，「認房不認貸」實施後帶來諸多利好，提升了客戶積極性，公司的門店看房量環比上漲9%，雖然新政後一周遇到颱風和暴雨，對看房量有所影響，但只是短暫的。而新政實施後最大的變化，是改善型業主出售自己房產後購買另一套時，首付降到三成，上車門檻大大降低，滿足了更多合理改善需求。根據旗下門店9月1日至24日成交量數據，「認房不認貸」實施後，樂有家二手房總成交量環比上漲超過80%，客戶做決定速度有所加快。

購房者對市場還有猶豫

除了樂有家，其他中介的業務也有一定上升。中原地產（中國內地）副總裁兼深圳中原董事總經理鄭叔倫表示，「認房不認貸」新政出台後，深圳中原的看房流量增加70%左右，可能主要是之前的基數比較小，成交量也多了兩三成。對於新政滿月的效果，他認為，現在市場對於救市不能指望一招致勝，就像溫水煮青蛙，市場低迷時間太長了，市民信心不足，出政策絕對是好事，也絕對會有效果，相信政策還會陸續有來，到某個節點，由量變到質變，效果就會凸顯。

美聯物業華南戰略董事總經理江少傑接受記者採訪時表示，新政出台後，深圳美聯的看房量接近翻倍，成交量也上升了逾兩成。不過他也直言：「許多購房者還是對市場有點猶豫，對後市觀望居多。現有的政策並不足以讓市場給掉頭往上，也不足以令房價止跌回穩。」

樓市仍需優化政策支持

樂有家研究中心監測數據顯示，9月，深圳二手住宅過戶成交2,400套，環比下降0.9%，佔當月深圳樓市總成交量的54%。「不過，9月市場的實際成交數據需要2個月或更久才能反映在過戶數據上。」該研究中心認為，「認房不認貸」新政令改善型客戶群體及首次置業客戶群體積極入市，9月中旬深圳樓市活躍度有所提高，但9月下旬市場略顯疲態。「樓市仍需更多優化政策以支持購房者住房消費，才能推動深圳二手房月交易量回到5,000套的『榮枯線』水平。」

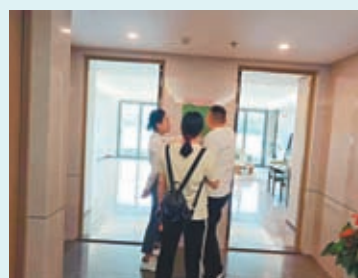
深圳市房地產中介協會也指出，「認房不認貸」實施兩周後，政策效應開始減弱，二手房交易量下滑，但掛盤量持續增加。儘管9月18日至24日當周成交量未有明顯下降，但委託購買的需求量已呈下降趨勢。

美聯物業全國研究中心總監何倩茹表示，「認房不認貸」政策對於深圳無房而外地有房，以及換房的客戶群的刺激最直接，但對其他客群作用不大，所以利好會很快被市場消化。

掛盤量看房量增 深二手成交未跟上



▲蓮塘口岸的新盤打折吸引買家。



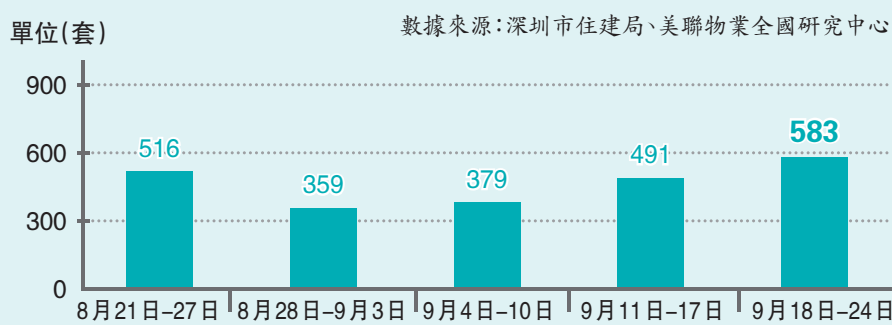
◆有業主在國慶期間外出看房。



▲「認房不認貸」新政實施後，不少深圳市民在國慶期間外出看房。

◆龍華新盤天湖島售樓處吸引了不少人參觀。

近期深圳一手住宅成交趨勢



500萬至800萬樓 成交明顯增加

深圳「認房不認貸」新政出台後3周（9月1日至24日），樂有家研究中心進行了相應調研，發現看房量和成交量均有所上漲，且上車的多是受惠「認房不認貸」利好的300萬至500萬元（人民幣，下同）剛需，以及500萬至800萬元的改善群體。其中，在成交總價段變化方面，500萬至800萬元改善需求成交上漲明顯。

樂有家研究中心指出，購房者首先選擇片區，再看具體小區，進行小區環境、配套、綠化、教育和交通等比較。通過對市場看房量、成交量、成交總價段、成交價與參考價偏差值等核心數據變化揭示一些新政後的新現象。

剛需客青睞西鄉布吉

此次調研的結果顯示，深圳一些「筍盤」快速被購買，雖然低於參考價的房源成交佔比有所減少，但仍有接近六成二手房源以低於參考價成交。數據顯示，500萬元以下剛需購房者多選擇龍崗中心區及龍華中心區，因為其配套完善，交通便利。此外西鄉、民治、布吉等也是剛需購房者青睞的熱點區域。而500萬至800萬元購房者多選擇深圳市原特區內，包括景田、蓮花等位於福田的成熟片區，居住氛圍濃厚，上班方便，且教育資源也不錯。也有追求新小區、大空間的購房者，選擇龍崗中心城、坂田等區域。

而比較富裕的改善型購房者則選擇西麗、前海、景田、石廈、蛇口等福田、南山熱點片區，這些區域的房價大多在800萬至1,000萬元之間。此外，有一些富豪則選擇後海、百花、香蜜湖等高級住宅區以及名校片區，房價在1,000萬到1,500萬元之間。更有人直接奔向豪宅，多選擇華僑城、後海、科技園等豪宅區，總價在1,500萬元以上。

目前國家出台許多利好政策，首付與利率均降至低位，有不少購房者認為，現在上車可節省一筆不小費用。

開發商打折促銷 爭取盡快出貨

在「認房不認貸」和貸款利率低等利好刺激下，一眾開發商紛紛乘剛過去的中秋國慶超級黃金周推出種類繁多的促銷，包括送一成首付和打八折等，力度是深圳樓市20多年來未見過的，目的自然是爭取盡快出貨緩解資金周轉壓力。

有樓盤大戶型送一成首付

美聯物業華南戰略董事總經理江少傑稱，此次超級黃金周至少有10家開發商推出特惠促銷，其中臻灣雲庭是備案價首付一成，無需要客戶還二成，相當於打了八折；京基梧桐軒推出86折，御景華府推86折特惠房。還有以超低首付吸引客戶，御景華府首付27萬元（人民幣，下同）起，遠洋天祺推出首付低至25萬元，甚至還可以分期付款等。總之，開發商為吸引客戶使出了渾身解數，

期待能夠加快去貨。中原地產皇御苑店長夏志高告訴香港文匯報記者，福田口岸的承翰灣尚國際以前是88折，而國慶推出8折，之前國慶期間簽約還送3年物業管理費。他稱，現在市場低迷，許多開發商為了加快資金回籠，於是採取各種各樣的促銷手段吸引客戶購買。

記者日前走訪了羅湖蓮塘口岸附近的京基御景天鑽府，項目共計有700套房，現在有戶型面積95至120平方米的三房、152平方米的四房等。談到折扣優惠時，其售樓員表示，現在推出購房按揭備案價86折優惠，並且大戶型送一成首付，現在的價格最低僅每平方米4.8萬元，這一價格與龍崗中心城相近，具有一定的吸引力。記者看到，一些深圳市民和港人前來看房和購買。

專家分析

「認房不認貸」政策實施後，深圳9月新房和二手房成交仍下跌，對此，中原地產（中國內地）副總裁兼深圳中原董事總經理鄭叔倫認為，其實政策的目的是為了調控樓市，讓市場平穩發展。之前市場火爆之後，出了很多政策去壓制，現在既然陷入低迷，最重要和最簡單直接就是把之前火爆時出台的政策慢慢取消。現在首付降低了，未來限購也會取消，這是一個組合拳，通過培育寬鬆的購房環境，將有利提升市場信心，刺激市場需求，促進市場穩定發展。此外，他說，房地產市場也依賴整個中國經濟的發展，如果下半年經濟有增長的話，可以助力樓市重拾動力。

希望深圳出台政策更積極

美聯物業華南戰略董事總經理江少傑則認為，現有的「認房不認貸」政策力度仍是有限，因為限購並沒有放開，二手房限貸也沒有放開。由於市場還沒有回穩和回熱，他預計10月份內地還會有進一步

的放鬆政策出台。美聯物業全國研究中心總監何倩茹也指出，目前想要全面激活市場，仍需要更多的政策配合，所以她認為深圳市應該在出台政策方面更積極一點，希望降房貸利率僅僅是一個開始。

深圳中原地產皇御苑店長夏志高表示，「認房不認貸」政策帶來利好，但二手房成交還是沒有想像中理想，新房改善型需求的客戶成交增加了不少，改善型大面積的戶型好賣一些。大多數地產中介從業人員認為，「認房不認貸」的政策力度還不夠大，「有錢的沒有名額，有名額的沒錢，限購這塊也應該放鬆。比如深戶購房要落戶後滿三年和繳交社保三年，建議可以放開，一些剛剛畢業的大學生家長為孩子將來結婚成家的就可以早點下手了。」他說，9月他有一個客戶就是這個類型，小孩大學剛剛畢業，家長手上有錢，想為孩子提前買好婚房，到刷卡的時候，才知道小孩剛剛畢業，沒有交社保，結果那張單就沒有簽成。

◆香港文匯報記者 李昌鴻

