

楼市新政

民间“炒房团”纷纷“解散”

国务院密集下达的房地产调控措施,“速冻”温州炒房资金。温州炒房团纷纷解散,但是通货膨胀预期之下,“炒房团”并没有出现大幅抛售现象,在地产领域受挫的温州民间资金,正在寻找新的投资项目。

炒房团纷纷解散

汪广森从事炒房十多年,虽然在温州瑞安市一个偏僻的乡村里工作,但对全国楼市行情了如指掌。前不久,他与一批“购房者”经过分析作出判断,武汉、珠海两地的房价会有一个很大的升值空间。为此,他与一批“团友”带着充足的银行卡前往武汉考察。结果到达武汉的第二天,国务院下达了二套首付五成、贷款利率 1.1 倍的通知。想不到没过几天,国务院又下达在价格过高、上涨过快、供应紧张的地区,银行暂停发放购买第三套及以上住房贷款及控制非本地居民购房贷款的强硬措施,结果他失利而归。

汪广森对记者说,近几年,温州炒房团的主要“炒点”是北京、上海、深圳、杭州等城市,而且绝大部分是购第三套以上。现在“炒”不起来了,全国都“炒”不起来了。不过他也认为,即使这样,“过高、过快”地区的房价跌幅不会太大。

他告诉记者,瑞安市有一支自发形成的几十人的炒房团,原准备去珠海“炒一把”,现在众人不欢而散。有多批原打算“披挂出征”武汉、珠海、杭州、大连等地的购房团、购房族都自动解散了。

楼市“调控新政”是“不可抗力”吗

楼市调控政策的出台,导致退房大量涌现,其实并不意外。既然购房成本将因为新政的出台而水涨船高,买家和卖家其实都需要重新评估合同,重新决策。不过,按理来说,任何政策的实施,其实都应适用“老人老办法,新人新办法”的原则,假如买房合同也遵循这一原则的话,以新政调控为由的退房,的确显得没有道理。

然而,问题恰恰在于,楼市新政似乎并没有给“老人”以豁免权,当签订买房合同时只需四成首付,新政一出转眼成了首付五成,而且贷款利率也水涨船高时,买家的成本账当然需要推翻重算,无法承受新政增加的成本而选择退房,当然也就合情合理。不难看出,对于购房者而言,楼市调控新政的出台,当然无法预测,所导致的成本提升更不是购房者所能控制的,称之为“不可抗力”,当然也就并不为过。从这个意义上说,假如楼市调控新政的出台,购房合同却不能保证“老人老办法”,成本瞬间抬高的购房客户以“不可抗力”为由的退房,显然不能以违约论处。

当然,以调控新政为由的退房究竟是否应算违约,还需具体案例具体分析。对于那些早已完成了首付贷款流程的购房合同,楼市调控新政无论是首付的提高还是贷款利率的上浮,其实都不会对其产生影响,对于这类合同,调控新政显然不是理由,退房当然应以违约论处;而对于刚刚按照旧的首付贷款标准签约,却需要按照新的首付贷款标准执行的购房合同,新政的确对这些合同的履行产生了重大影响,这类退房,也就理应适用“不可抗力”原则,不宜纳入违约之列。(摘自《新京报》武洁/文)

炒房资金还能“炒”什么

4月18日,就在国家连续出台控房新政后,位于温州市郊区的“铂金府邸”楼盘最后一期“顺利收官”,均价每平方米45000元的近百套房源被认购一空。许多购房者表示,首付50%和基准利率1.1倍的贷款利率“无所谓、能承受”。一位姓葛的购房者说,我看准了它的升值潜力,只要年升值率达到20%,就比把钱放在银行变死钱、比通货膨胀钱贬值好得多。“温州本地房价可能会上涨。”陈鸿分析,温州人有钱,现在到北京、上海买不到房子,就会转到本地买,这会加剧需求量放大,导致房价上升。

“温州民间资本最大的可能就是流向二三线城市。他们已经作出准备进军这些城市,有的民资还有可能进入房地产业上游、下游。”陈鸿说。因为国家调控政策被迫撤出房地产市场的温州民间资金已被许多机构盯上。

据了解,近期成都、沈阳、武汉等二线城市的房地产开发商纷纷到温州,低调宣传自己的优势,鼓动温州人买房,寄希望于温州人“救市”,从温州人中寻找资金支持。与此同时,国内外很多五花八门的创投公司、投资基金、私募基金、资产管理公司纷纷与温州中小企业促进会联系,希望与之对接,帮助温州民间资金寻找新的出路。

业内人士分析认为,温州人炒房、炒小煤窑、炒棉花,到去年的炒股,能“炒”的越来越少。而买公司股权是相对长期、稳定和能得到国家支持的投资项目,私募基金则是现在买公司最好的途径和模式之一,随着大笔资金从楼市退出,私募基金将会成温州民间资金一个重要出路。

(摘自《新华日报》)

乱象中找机遇 二手中介“新丁”急欲借势扩张

任何时候都坚决的这轮楼市调控政策终于显现了效果:一手房新房的开盘量锐减,交易成绩也是节节下滑;而二手房市场更是只能用“惨淡”来形容,之前还是一房难求的局面,4月17日后的市场则是冰火两重天,由于贷款新政从紧,爆单数量大幅增加,令不少二手中介商焦头烂额。

对于一些经验丰富的“老中介”而言,这次遭遇的市场调整并不是第一次,应对也更为从容,不过对于一些去年或今年才冲入楼市的中介“新丁”来说,第一次遇到市场调整就是如此来势汹汹,他们该如何从这轮调整潮中生存下来?

“2008年的那次调整对二手房中介市场来了一轮大洗牌,许多小中介因此关张。也许今年又将掀起新一轮洗牌,不过对我来说,这却是一个扩大规模的机遇。”说到这次新政造成的二手房市场动荡,去年才开业的二手房中介公司千家信总经理王旭辉表现得并不惊慌,倒是一副成竹在胸的样子。

去年下半年,楼市火爆,尤其是二手房市场价格一路上扬,房源更是俏得很,几乎来一套卖掉一套。就是在这样的旺市中,之前有楼市从业经验的王旭辉选择自己开店、做老板。和一些人选选择加盟大牌连锁中介公司不同,王旭辉要做自己的企业品牌,所以去年开业至今,他已经拥有了3家门店,而且今年下半年他还打算再开几家门店。

“去年我入市时候的市场的确非常火爆,但我当时选择这个时机入市却是因为预估今年的市场不会太好,结果今年第一季度的市场热度出乎了我的预料。”王旭辉这么说有自己的道理,“对于刚刚开业不久的公司来说,市场非常好的情况下,反而没有竞争力。相反,今年如果市场降温,很多冲着热市而开出的中介门店会退出市场,这就给了我一个借机扩大规模的机会,我可以以相对较低的成本寻找到位置更好的商铺以及素质更高的中介从业人员。”据王旭辉介绍,因为突然到来的大力度调整,千家信周围的一些二手房加盟店中已经有关门的了。“因为目前很多人开二手房中介公司都是短期行为,是冲着盈利去的,只要不赚钱了,就会关掉。”

不过,政策打压造成市场遇冷是不争的事实,虽然提供了时间和空间给王旭辉扩张规模,同时也意味着门店收入会减少,如何“过冬”,王旭辉已经有了准备。“虽然这次政策调整力度很大,但我认为这也只是一个相对的短期措施,‘挺’过去就能迎来春天。所以我给所有旗下的员工放松了考核标准,至少接下来的半年内不对他们的业绩做硬性规定。同时,把营业重心从置换转移到租赁、抵押等业务上来。”

(摘自《每日商报》)

楼市“挤泡沫”持久是关键

对房地产市场来说,即将走过的4月,颇不平静。4月14日,国务院常务会议表示要坚决遏制住房价格过快上涨,4月17日,国务院又发出《关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知》,连续打出了一系列政策组合拳。新一轮房地产调控风暴,对楼市究竟会产生什么样的影响?

新政出重拳 炒家大甩卖

中央的楼市新政推出后,深圳市房地产市场率先做出反应,有消息称:深圳市场最近出现了大批量抛售楼盘的现象,有的投资客甚至一次性挂出上百套房源急于出售。

深圳市不少房地产研究者认为,深圳目前的房价至少有一半的泡沫,而中央此次推出的严厉调控政策必然引起房价下降,迎来又一个下行拐点。作为对楼市风向嗅觉最灵敏的投资客和炒房客,必然看空未来市场,所以才争相在高位出货。

据了解,在深圳市场尤其是二手房市场上,尽管很多炒家正在大量地出货,但是,最近几天,还很少有买家敢出手买进。不只是深圳,国内另外三个房地产一线城市,北京、上海、广州也都出现了二手房挂牌量大增,成交量却急剧萎缩的现象。

楼市投资者 贷款小博大

部分投资客对记者透露了他们多年来炒房的手法,最核心的就是运用杠杆原理,以小博大,借助银行贷款把投资放大。这些投资客不论在初期还是后来,一直对银行贷款情有独钟。即使手上有足够的资金,他们也不会一次性交付全款,而是采用银行贷款买房子。在贷款时,首付款比例越低,杠杆效应就越大,自有资金的回报率就越高。2008年之后,买第一套房子时享受最优惠的房贷,首付款两成,还对利率7折优惠。对于购买多套房子的就没有这样的优惠房贷。但是,炒房客告诉记者,他们很多人买房时都享受了购买第一套房子的优惠贷款。

为了能享受到购买第一套房子的优惠贷款,炒房客就盯上了别人的身份证,但是,亲朋好友数量有限,于是,深圳市场



上甚至出现了炒房客找农民工借用身份证的怪事。

在深圳有一种传说,就是炒房客是用麻袋扛着身份证去买房子的。由于贷款时还必须提供贷款人的收入证明,以证明其有还款能力,于是专门有中介帮你办收入证明。

成为众矢之的一些楼市投资者连连叫屈。他们认为自己只是普通的投资者,即使炒房,和庄家比起来,他们也是小巫见大巫。据业内人士透露,庄家炒房惯用的一个手段就是自己挂盘卖房自己再偷偷买下来,拉动房价上升到高位后再抛售,让别人跟风接盘。

(摘自央视《经济半小时》)

当房子不再用来居住 楼市疯狂也就不足为怪

听说过这样一个故事:有两位“炒手”不断交易一盒鱼罐头,甲方从乙方买入,乙方再用更高的价钱从甲方买进,甲方再以更高的价格再次买入,如此循环,不久二人都发了财。一天,乙好奇心驱使,想打开罐头看看:“为什么这一盒鱼罐头能卖这么高价钱?”结果发现,鱼是臭的!为此乙痛骂甲方。甲回答说:“罐头是用来交易的,不是用来吃的啊!”

看看今天的楼市,完全可以用这样的故事来演绎。

今年以来,尤其是自3月下旬以来,苏州楼市在经过短暂的观望后,一下子由冷静转为疯狂:一时间,2000人抢百套房,日光盘频现,为了抢购到有限的房源,购房者甚至与开发商大打出手,苏州楼市一时间硝烟弥漫。如此狂热的购房潮让苏州的房价一步登天,相关统计显示,从3月底到4月中旬,部分热点板块在售的新商品房开始出现了不小的涨幅,部分热销楼盘涨幅达到了20%至30%。

再看看全国其他城市,购房狂热有增无减。

就像鱼罐头不是用来吃的一样,当住房已经不再是满足居住需求时,这一切的发生也就不足为怪了。

暂且不说炒房团,也不去说炒家,就看看身边的朋友、同事,只有手里稍微有点闲钱的,有哪个不想再买套房保值?炒房的人获利颇丰的事实一再撞击着只存钱不买房产脆弱的心灵。一而再,再而三的经验教育着我们:至少到目前为止,只要买房,没有不赚!

房价岂有不涨的道理啊。

实际上,关于房价的争论从来就没有消停过。就拿苏州的房价来说,认为太高的一方认为,均价都过万了,一套房动辄两三百万,按照普通消费者特别是年轻消费者的收入,不吃不喝也要攒几十年都未必买得起,因此房价已经高得离谱。

认为房价还没有到位的人也颇有道理:苏州越来越国际化,与上海的时空距离越来越远,同城化效应越来越明显,房价一直比较平稳,周边城市房价可以作为参考。

当然,除去开发商以及利益相关方,普通老百姓一定是希望房价越便宜越好。那么,苏州的房价到底高不高?

要搞清这个问题首先得弄清楚房子是用来干嘛的,是用来炒还是用来住的。如果房子是用来炒的,换句话说说是用来投资甚至投机赚钱的,而且是这类人主导了房市,那么,今后的房价一定还会上升。资

本的天性就是逐利,进入房市的资本也一样,不把今后的房价推高,他们岂不被套牢?

反过来,如果房子是用来自住的,而且这类人主导了房市,那么房价上涨空间就没多大。道理也简单,无论是房价的收入比还是租售比,现在的房价都是非常高了。

问题的关键在于,炒房的和住房的到底谁更有话语权?谁更能左右房市?抛开刚刚出台的新政,当然是占据更大社会财富和资源的一方力量更大。

由此可见,许多人认为抬高房价的幕后推手是开发商,其实未必全是。虽然开发商有哄抬房价的动机,但并非绝对力量。因为按照市场原则,还是供需决定价格。

虽然大规模炒房者是少数,但是,把房产作为投资手段的人却越来越多,房产的投资属性在增强。值得提醒的大家的是,无论你是买来炒还是买来住,房子最后的使用价值一定还是住。因此,最后决定房价的还是住房人。如果你的房子没有最终的接盘手,那么倒霉的就不仅仅是你了。美国金融危机就是前车之鉴。

(摘自《苏州日报》)



楼市混沌期如何应对 房价降10%以上可考虑出手

在楼市混沌期,该持币观望,还是选择性出手?分析师发布购房对策,如果房价下降10%以上,建议刚性需求者出手。

自4月15日楼市调控政策出台以后,国内房地产市场发生了较大变化。原来加价抢房的现象不见了,一些二手房调低了挂牌价格,新开楼盘价格不再疯涨。不过,许多购房者预期中的大降价、拐点远未到来。市场进入难辨方向的混沌期。下一轮调控政策会否到来?房价到底会降到什么程度?此时该不该买房?这些问题让一些购房者非常困惑。

分析师建议,在当前楼市形势尚未完全清晰明了的情况下,购房者可以根据自身实际情况来选取不同的对策。

当前楼市中投资者的比例很高,有不少投资者手中都拥有较多房产。在银根收紧、投资者养房成本增加的前提下,其中不少人还是愿意降价销售,减轻自身压力。对于面临结婚等情况的刚性需求者,当遇到有房主或楼盘愿意调低房价10%以上的情况时,建议出手。

如果您是改善型需求者,而且资金比较充裕,所需要从银行贷款额度较少,就要积极抓住机遇。在别人都观望的时候,如果有价格、位置、户型、朝向、环境等因素都不错房源,可以考虑出手。

如果您手中资金比较充裕,但投资渠道比较狭窄,那么仍然可以考虑地段、位置不错的房源。

华人首富李嘉诚对房地产投资有过总结:“地段,地段,还是地段。”这充分说明了地段对于房产保值的重要性。东京以及纽约的经验表明,黄金地段的房子在泡沫或危机来临时,依然具备很强的保值功能。

(摘自《都市女报》)