



化解三、四线城市房地产库存 对症下药解决根本问题

楼市库存高企,去化速度放缓,投资持续下滑,已成为影响中国三四线城市经济增长的“痛点”。在新一轮土地市场调整当中,三四线城市是两极分化里看似糟糕的一头。一线城市的土地市场交易依然火爆得像南方的艳阳,地王频出;但对于大多数三四线城市而言,它们正在经历着北方的寒夜,漫长无比。

库存已经成为房地产市场的顽疾,当前三四线城市的库存压力单靠一招放开限购显然是杯水车薪。短期内,小部分曾被抑制的需求可能释放,但更大规模的需求则需要被刺激和创造,如何消化库存存在近期也被决策层密切关注。

房地产库存成因复杂

首先需要明确什么是“房地产库存”。济宁居易营销策划有限公司董事长胡磊有着多年的房地产从业经验,对济宁的房地产市场十分熟悉,他认为,作为不动产,有别于一般产品,房地产有预售制度,即具备五证,工程形象进度符合要求(一般高层是主体达到三分之一),即可销售,并进行产权的预登记。因此,具备预售条件且尚未售出是界定房地产库存的首要标准。这就包括了大量主体完成因建设资金出现问题停工的工程,当然也包括建成尚未售出的房子。这里面还包括一种房子,是开发商的房屋抵冲工程款、材料款,暂时签至承建商、供应商名下,从网签系统中核查显示已售,但实际尚未找到终端使用客户的房子。另外,济宁市从2009年以来有大量的单位集资建房或项目,这类房屋五证不全,不具备销售条件,但因为价格便宜,职工已支付了相应的价款。在团购客户中,有大约40%是为了将来高价卖出赚取差价,因此这一类房子也属于房地产库存。

对症下药才能解决问题

济宁居易营销策划有限公司董事长胡磊认为,由于目前房地产库存的成因复杂,只有对症下药才能一一解决。

1、建成后滞销、空置的库存。这主要是一些商业、工业地产项目,包括商场、写字楼、厂房、库房等。在今年山东省出台的关于房地产业转型升级的有关规定中已经提出了贴息、补助、改造、政府收购或长期租用的方法。

2、具备预售条件因市场供大于求而滞销的库存。除了目前正在实施的降首付、利率打折及公积金支持的政策之外,还可以给予契税优惠的政策。

3、对于因资金链断裂停工导致无人问津,但已取得预售证的库存,要争取疏而不是堵的方法,重点是给开发企业输血,打破原来金融机构对开发项目融资的限制,使企业以正常的成本获得融资,而不是陷入高利贷的泥潭。另外要灵活实施对开发企业的资金监管,对于已处于停工状态的项目,要及时将监管资金投入项目的营运中。

4、开发商以房冲抵工程款、材料款,虽已签署了购房合同,但实际并未到终端消费客户手中,并未实现销售,所以还属于库存,当实现销售时,交易监管部门给予撤备案及更名的便利,并且要及时和无偿。

5、集资建房团购入再次转让,在竣工交付使用之前找到买主,交易监管部门无偿给予办证、撤备案和更名。目前关于房产交易更名的规定非常严格,这是基于当时调整房价,避免客户偷、漏税的出发点,而现在在房地产的形式已发生了180°的反转,制度亦应与时俱进,秉承“化解房地产库存”的原则进行修正。

6、在具体工作执行中,监管职能要灵活运用,确保“化解房地产库存”这一目标的实现。去库存本身并不简单,既有消化减少,又有解决问题内涵。由于库存积压中出现了以上种种复杂的情况,因此需要职能部门行政过程中发挥主观能动性,帮助企业解决实际问题。

(本刊)

提前还房贷是否划算

三种情况不建议提前还款

2010年,市民吴先生在济宁市高新区一个小区购买了一套三居室的新房,在银行办理了商业按揭,贷款40万,贷款期限为30年。随着生活水平的提高,吴先生想每个月多还点,也可以少交点利息。没想到吴先生到银行一问,提前还款算违约了,是要交违约金的,需要交纳还款金额的3%。原来,在吴先生的购房合同上有提前还款需要支付违约金这一项。

临近年末,不少房贷族手头资金充裕,开始考虑是不是要提前还款了。业内人士表示,提前还贷不一定适合每个人,需要从贷款利率、个人投资能力、个人短期资金需求以及经济大环境四个方面综合考虑。商业房贷并不是越早还清越划算,有时提前还款反而多收利息,尤其是对于一年内就还清贷款的情况,这就需要购房者与银行签订抵押贷款合同时看清条款,有的银行是有违约金的,有的银行没有。一般而言,以下三种情况不推荐提前还贷:

签订贷款合同时享受7折到8.5折的利率优惠

由于已享受较低折扣的利率优惠,目前又处于降息通道中。若央行在年内无降

息动作,即使明年1月1日按照最新利率执行,利息也会比前期更低。如果手里持

有高收益项目的利率能超过所背负的房贷利率,那么真没有必要提前还款了。

等额本金还款期已过1/3的购房者

由于等额本金是将贷款总额平分成本金,根据所剩本金计算还款利息。也就是说,这种还款方式越到后

期,所剩的本金越少,因此所产生的利息也越少。在这种情况下,当还款期超过1/3时,借款人已还了

将近一半的利息,后期所还的更多是本金,利息高低对还款额影响不大。

等额本息还款已到中期的购房者

等额本息还款把按揭贷款的本金总额与利息总额相加,然后平均分摊到每个月中。其中每月贷款利息按月

初剩余贷款本金计算并逐月结清。也就是说,每月还款额中的本金比重逐月递增、利息比重逐月递减。到了还款

中期,已经偿还了大部分的利息,因此提前还贷意义也不大。

(宗合)

一“置”千金,“换”然一新

任意车型换五菱宝骏最高享5000元现金补贴

“旧车开过去,新车开回来”是一个既省时又省力的好办法。新车开久了,变成旧车,新款车型不断上市,你喜新厌旧了,有木有?想开新车,但是不知道如何处置旧车,有木有?想把旧车换成新车,又担心爱车不能卖个好价钱,舍不得出手,有木有?想以旧换新,但是又怕不能享受购车优惠,有木有?有!那就到申科集团五菱宝骏4S店

吧!即日起至2015年12月31日,五菱宝骏置换季,将会助您一步换新。

置换礼任意品牌车型置换五菱、宝骏全系车型,最高立即可享受5000元现金补贴金融礼贷款购买宏光S/宏光S1全系0利率,最低首付8960元。

二手车4S店置换的优势

1、诚信评估正规4S店对收购和置换车辆的评估非常严谨,有助于您真

实全面地了解自己的车辆,以免上当受骗。2、手续简便二手车过户手续复杂,品牌置换时,一切手续均由4S店负责办理。3、卖车放心在4S店卖车,手续正规,为您免去一切不必要的麻烦。4、省时省力置换专场为您而设,又怎能缺席?一切尽在申科集团五菱宝骏4S店,恭候您的光临!

(张效良)

青岛海尔济宁中心招标促销物资类供应商

青岛海尔济宁中心促销物资类招标,诚邀济宁、临沂、菏泽、枣庄地区有实力的物资类供应商加盟。海尔创业于1984年,成长在改革开放的时代浪潮中。30年来,海尔始终以创造用户价值为目标,一路创业创新,历经名牌战略、多元化发展战略、国际化战略、全球化品牌战略四个发展阶段,2012年进入第五个发展阶段——网络化战略阶段,海尔目前已发展为全球白色家电第一品牌。

●海尔在济宁:

济宁海尔分中心坐落于孔孟之乡济宁,负责海尔济宁、临沂、菏泽、枣庄四个地区的销售服务。济宁海尔分中心成立于1999年,背靠中国第一个全球领先管

理体系,2014年实现年销售额17亿,目前济宁中心拥有600多名员工,我们通过完善的营销网、物流网、售后网、虚网四网融合。通过打造开放型平台,为用户提供引领美好生活解决方案。

●海尔在济宁、临沂、菏泽、枣庄地区的渠道布局:

目前海尔济宁中心自有渠道拥有县级专卖店、综合店,乡镇专卖店,综合店下属品牌有:海尔、卡萨帝、统帅、日日顺、AQUA、斐雪派克。管辖辐射济宁、临沂、菏泽、枣庄四大地区,拥有完善的售后物流配送体系,售后配送范围包含济宁、临沂、菏泽、枣庄覆盖到村级单位。

2015年根据终端市场反馈及调研,我

公司现面向济宁、临沂、菏泽、枣庄四个区域邀请有实力的促销物资类供应服务商参加此次招标业务。促销物资类供应服务商资质要求:1.公司成立三年以上(2012年10月31日以前成立的);2.注册资金50万元以上;3.公司性质:有限公司或者有限责任公司。主要负责喷绘、桁架、画架、刀旗、帐篷、印刷、单页、画册等物资类物料制作,涵盖济宁、临沂、菏泽、枣庄四大区域苏宁、银座、综合性大卖场海尔门店及海尔专卖店。如有意向欢迎来电详细咨询,创新进取的海尔欢迎您的加盟!

报名时间截止到11月27日。业务咨询请联系曲女士、邵女士:0537-2650554。

(李从伟)