

二套房首付提高到50%，三套房停贷

公积金新政覆盖投资投机“盲区”

11月3日,住房和城乡建设部、财政部、人民银行、银监会联合印发《关于规范住房公积金个人住房贷款政策有关问题的通知》。《通知》首次规定,第二套住房公积金个人住房贷款首付款比例不得低于50%,贷款利率不得低于同期首套住房公积金个人住房贷款利率的1.1倍。停止向购买第三套及以上住房的缴存职工家庭发放住房公积金个人住房贷款。

不少业内人士表示,公积金新政打击了投资投机性购房,覆盖到了以往政策的盲区,使得改善性住房的购房成本提高,不少改善性购房能力有限的人群被迫取消购房计划,而三套及以上的投资投机性购房被迫转投其它领域。

公积金三套房停贷 覆盖投资投机盲区

本次通知指出,停止向购买第三套及以上住房的缴存职工家庭发放住房公积金个人住房贷款,不少业内人士表示这一条的杀伤力最大,直接打击了投资投机性购房。

业界人士表示:以往的政策并没有着重对公积金购买多套住房进行控制,尤其是三套及以上住房。这一政策的出台,覆盖了以往政策的盲区,限制了用公积金贷款投资投机购房的行为。据了解,省城部分楼盘已经出现购房者因为公积金三套房停贷退订的现象。



公积金二套房贷利率上调 改善住房成本提高

《通知》首次规定,第二套住房公积金个人住房贷款首付款比例不得低于50%,贷款利率不得低于同期首套住房公积金个人住房贷款利率的1.1倍。

业内人士表示,由于提高首付比例达到50%,无形中在交首付的时候,需要至少多交一二十万的费用,这样就逼走一部分没有足够改善能力的购房者。而提高贷款利率,无形中增加了改善购房者的购房成本,让购房者的负担更重。

一二线城市影响较小 三四线城市影响更大

省城资深业内人士表示,相比北京、济南这样的一线和二线城市,三四线城市受公积金政策的影响更大。他表示,公积金购房群体多数来自政府和大型的企事业单位,像济南这样的城市,购房人群比较复杂,公积金购房占的比重比较少,多数项目公积金购房只占2成,不少人群并没有公积金,所以影响不会太大。

而三四线城市,主流人群是企事业单位和公务员,企事业单位购房人群占的比重较大一些,所以公积金政策的调整,受冲击最大的就是这类城市。(楼市记者 刘万新)

信贷政策进一步施压

房企“洗牌”风险加剧

进入8月份以来,省城商品房销售开始出现反弹趋势,销售业绩突出,区域价格显现新的提升,高端物业销售火爆,成为今年房地产市场的又一大特点。房价的震荡,引发调控中相关政策、部门的关注。

近日,银监会对60家大型房企集团的信贷的摸底调查,监管层再度发出严控大型房企集团贷款风险的声音。

贷款审批更加严格

银行捂紧了钱袋子,开发商的日子越发难熬。目前银行表面上没有停止发放新的开发贷款,但银行对优质开发商放款的条件十分苛刻,中小房企通过银行贷款的途径实在是“困难”。一些中小开发商半数面临资金链“困境”,民间借贷成为他们资金的主要来源,但这种贷款方式的代价往往比银行高五六倍的利息。

有房企人士表示,早已收缩战线,不再扩张拿地,而银行贷款的趋严和银信合作的封堵对中小房企无异于釜底抽薪。为了维持现金流的正常,不少中小房企资金濒临断流不得不转向民间高利贷。

某大型房地产开发商透露,最近该公司刚刚从银行拿到一笔贷款,贷款审批明显比以前严格了很多。“开了无数个会,先是分行,然后是总行,而且需要一堆文件和合同,不仅如此,银行还严格限定了贷款用途。钱必须是开发楼盘、盖房子用的,而且款项按工程进度给。”

业内人士分析,目前的政策只是对中小房地产商产生较大影响。对于大型房地产商而言,即使除去囤地等因素,这类开发商通常都资金雄厚、背景强大,融资渠道多元化。所以目前的大环境对于他们的影响十分有限。

房企面临大“洗牌”

业内人士认为,未来房地产开发商拿地会更加谨慎,一般的中小型开发商可能不敢再拿地了。市场调整可能带来房地产企业洗牌风险,调控的最终结果应该是整个房地产行业的大整合,资质差的企业将被淘汰。房地产行业是典型的资金密集型 and 周期波动性行业,在市场调整阶段,实力相对较弱的房企可能面临很大的“洗牌”风险。

(楼市记者 贾婷)



逸和财富广场

EASEHOME FORTUNE PLAZA

交2万送2万! 换種角度看

view of wealth



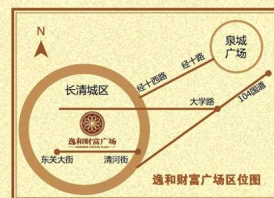
即日起公开认筹全线启动!

银座超市 苏宁电器 | 已领銜进驻!



- 济南城西绝版核心商圈,长清经济、文化中心区域
- 汇聚休闲、购物、餐饮、娱乐等各类业态汇集
- 时尚建筑立面、底层4.8米层高,空间想象无限

- 24小时安保、消防系统,尊享五星级物业服务
- 观光电梯、自动扶梯、货运电梯,构成快捷舒适的垂直交通系统
- 12米超宽商业街,公园式休憩场所,倡导情景购物新主张
- 交通便捷,各公交直线连接济南及下属各乡镇,仅半小时车程直达济南市中心



VIP 热线 0531-87255555 (销售) 87203190 (招商)



代理商 EPO 逸和集团 开发商 山东逸和置业有限公司 地址 济南市长清区南河街与崂山路交叉路口