



□本报记者 唐文祺

再次加息、首付酝酿提高、“国六条”出台……虽然传统楼市旺季已经到来,但是随着政策的频繁露面,目前的房地产市场再次陷入不小的观望局面中。特别是众多普通购房者最为关心的房贷问题,一时间出现了新产品雨后春笋般涌现的新局面,不少购房者面临着选择难题而无所适从。

房贷到底几成难倒购房者

“早先加息政策出台时,许多客户主动要求提高首付成数,以减少后期利息支出;现在听说首付成数可能会提高,又有客户赶来挤末班车,竭力要求能够降低首付成数,争取贷八成最好。”一位贷款服务公司的工作人员向记者介绍这一新情景。

陈先生准备在今年结婚,他和未婚妻两人是大学同学,毕业之后虽然找工作都比较顺利,但两人的存款并不丰厚。好在双方家长对居所问题表示支持和理解,愿意分担小俩口的负担。“央行加息政策出来之后,我们合计了一下。在一定范围内,双方家庭的钱用在首付上绰绰有余。但目前两人的工作发展都没有完全稳定下来,不想为了房子弄得大累。因此就想在首付成数上提高一点,这样也好减少后期支出。”他告诉记者其打算。而另一个打算买房出租来投资的王先生想法正好相反,听到首付成数可能会提高的消息,立马赶来要求尽快办理贷款手续。对他而言,出于尽量降低投资资金压力考虑,当然是选择低成数首付更合适。从王先生的谈话中,他的“小九九”就是:“后期的房款支付可以通过以房养房来应付,但前期的首付肯定是必须先支出的,在这方面我当然认为付出越少越好。”

房贷新品众多难以选择

就购房者而言,个人贷款计划是需要签订购房合同之前便要考虑到周全的。但作为颇具吸引力的金融业务,目前市场上各家银行争抢这块业务“大蛋糕”,层出不穷的房贷产品不免让购房者犯了迷糊。

上海代书投资咨询有限公司副总经理赵晓霞表示,自去年开始,各大银行便在抢占房贷市场有着积极表现。“尤其在2005年下半年以来,各个银行的新产品服务纷纷推出。如农行的年缴型房贷,工行的综合授信个人房贷,光大、浦发、建行的固定利率房贷等金融产品的陆续推出。”

上海建言投资咨询有限公司区域经理张威介绍说,在优惠利率执行上各个银行有所不同。“根据各家的相关规定,有些银行第一、二套房可以享受优惠利率,第三套房就只能使用基准利率;还有一些银行以第一次贷款享受优惠利率,第二次贷款使用基准利率。根据申请银行的不同,优惠利率享受的标准也是不同的。”

政策影响波及房贷新品

固定利率房贷产品受央行加息政策影响,一下子成了“香饽饽”。但记者从各方了解下来,发现申请该产品的人数幅度只是比加息前略有上涨。据赵晓霞介绍,由于该产品刚刚推出,因此显得比较保守,只是采用的5年期,5年之后会重新协商一个固定利率,因此固定利率实际上仅仅局限在“阶段性不变化”而已。

“是否选择固定利率产品主要看借款人以后利率的预期性如何。如果认为预期利率仍会上调,签订了固定利率之后,在定期限之内是固定的。预期上浮如果超过了固定利率,当然相较于没有享受固定利率的客户要来得合算。”张威说。但他指出,对于计划提前还

款的客户而言,固定利率并不适合。这主要还是由于该产品的提前还款违约数额相当高。“如果有提前还款要求的话,违约金算下来和你付的利率差不多,就没有必要考虑选择固定利率了。”

有意思的是,加息政策出来之后,还款期数较多的“双周供”却由于利率显得较低而开始受到青睐。一家贷款服务公司的相关人士告诉记者,由于目前只有深圳发展银行在推行,因此现在有许多其他银行的贷款客户询问能否改成“双周供”。

不可忽视的“小问题”

业内人士指出,在签订正式贷款合同文本之前,就必须先对自身的贷款情况、交易时间、放款时间均有所了解,而贷款方式和自有资金总量在购房之前便考虑成熟,同时还要考虑到将来申请贷款成功的可能性有多大。“需要强调的是,并不是说客户要求贷多少就能贷多少。银行贷款有一个审核过程,能否申请成功并不肯定。在考虑细则方面就需要将这些因素包括进去。”

在贷款过程中需要注意一些事项。以二手房为例,期间会产生成交价和评估价两种不同的衡量价格,银行往往取低价进行放款,客户应及时了解具体的放贷房价,这样才能规避多支出成本的窘境。“如有些成交的二手房中包括了装修、家具、电器,但是评估价仅仅针对了房产进行估价,装修、电器、家具并不包含其内。这样就会形成差额,这就是多支出成本的由来。”张威分析说。

其次,资信状况已成为银行放贷与否的重要参考因素,所谓资信就是指历史信贷状况的记录,即综合资信记录。以往容易忽视的信用卡消费记录、手机缴费情况等,都会成为主要影响因素。业内人士指出,成功办妥贷款,在诸项事宜上皆不可忽视。

新品层出不穷反令购房者“一团雾水” 房贷市场步入“战国时代”



乱花渐欲迷人眼,如何选择新房产品成了问题 资料图

主要房贷新品面面观

各大商业银行2006年的个人房贷任务不轻,房贷产品因此频频推陈出新。现在,我们就来看看一下这些房贷新品的“对口客户”。

固定利率房贷

2006年1月起,光大银行、建设银行、招商银行、汇丰银行陆续推出固定利率房贷。固定利率房贷,就是银行与借款人在借款合同约定一个固定的利率,不论法定利率如何调整,在合同期限内借款人都以约定的利率偿还银行贷款。

适合人群:由于贷款者可以避免因利率波动造成的影响,如果在加息预期下,较为适合预期未来利率会升高的客户。当然,如果进入降息期,客户就享受不到降息的好处。

个人住房接力贷款

中国农业银行相继在上海、北京、天津等8个省市分行推出了个人住房接力贷款新业务,即

指以某一子女(或子女与其配偶)作为所购房屋的所有权人,父母双方或一方与该子女作为共同借款人贷款购买住房的住房信贷产品。对于子女已婚的,其配偶也作为共同借款人。

适合人群:此接力贷款主要适用于两类情况,作为父母的借款人年龄偏大,按现行规定(借款人年龄+贷款年限≤65)可贷年限较短,月还款压力较大,希望通过指定子女作为共同借款人以延长还款期限;另一类是作为子女的借款人预期未来收入情况较好,但目前收入偏低,按现行规定可贷金额较少,希望通过增加父母作为共同借款人以增加贷款金额。

个人房贷“双周供”

深圳发展银行在全国范围内首家推出个人按揭贷款“双周供”,在还款方式上,将原来需要每月还款一次的贷款改变为每两周还款一次,每次还款额为原月供的一半。

适合人群:由于贷款还款的频率提高了一倍,使得本金递减速度加快,从而节省了客户的利息支出。这种方式适合于自有资金较为充裕,且还款年限要求不长的客户。

个人房贷宽限期还贷

上海银行在沪推出该种还贷方式,即指个人住房贷款发放后,在合同约定的一定时期内,借款人只需每月支付利息,暂不归还贷款本金。待宽限期结束后,对贷款发放金额按合同约定的等额本息或等额本息方式还本付息。

适合人群:该产品优点在于贷款初期现金流压力较轻,缺点是借款人势必要支付更多的利息。适用于有着固定工作、良好收入但目前压力较大的年轻夫妻,在购房首年可以减少资金负担。

(资料提供:上海代书投资咨询有限公司 整理:唐文祺)

投资风向

“借力”构筑房贷省钱方案

随着央行再次加息,对于普通购房者而言,尽可能选择一些“省钱”的房贷方式是比较实惠的打算。据悉,目前上海已有贷款服务公司根据时下行情,在办理个人住房按揭贷款等相关服务同时,增设房贷省钱套餐、双周供还款、转按揭和加按揭通道等服务。甚至有贷款服务公司表示可为优质客户免房贷险或免首月利息。

上海建言房地产咨询有限公司相关负责人表示,“由于房贷政策目前仍处于较为严厉阶段,而且各大银行的房贷规定和优惠条款并不相同,最好咨询专业的贷款服务机构,以选择最适合自己的贷款方案。同时,专业的贷款服务机构可以凭借与各大银行长期合作的优势,在第一时间掌握各家银行的政策和产品,同时有些还能提供买卖合同签约、陪同交易过户等一站式服务。”

北京写字楼市场静待供应

与住宅市场的热闹恰恰相反,北京的写字楼市场今年以来略显冷清,近期甚至没有写字楼项目落成,新增供应为零。来自世邦魏理仕北京公司的报告显示,现阶段,不少律师事务所、咨询公司在寻找办公场所,但此类客户对办公地点和办公物业要求较高,在目前没有新增供应的情况下,他们只能等待CBD及周边适合的项目落成。而北京的各甲级写字楼仍在努力赶工之中,预计今年年底将开始供应高峰,不过未来两年北京的甲级写字楼的竣工时间显得过于集中,可能会加剧开发商之间的竞争。由此,从长期来看,北京写字楼租金有下滑趋势,销售上则由于国际及国内客户对整栋购买多持观望态度,加上多数开发商追求利益最大化或迫于资金压力,依然会分散出售。

全国房产代理老大推新品牌

中国房地产营销代理行业排名第一的上海房屋销售集团公司,近日与旗下易居(中国)投资控股有限公司共同推出了全新品牌“易居中国”。已位居全国房地产策划代理企业百强榜首的上海房屋销售集团公司表示,从2000年公司成立并不断充实“金牛易居·上房销售”品牌,到2006年推出“易居中国”这一全新品牌,都是为了贯通全国房地产流通服务领域,并运用信息技术构建产、学、研一体化的研发平台,以始终走在房地产代理行业的前列,成为中国房地产流通服务行业的整合者和领导者。而就在今年3月,易居(中国)投资控股有限公司与瑞士信贷集团旗下的DJJ房地产基金、荣德基金等4家国际著名投资公司签署了引进国际战略投资协议,共融资2500万美元,并成为中国第一个对接国际资本的房地产流通服务企业。

(整理:李和裕)

投楼百宝书

婚房:概念风靡下的四大选购法则

□特约记者 贺高 本报记者 李和裕

进入2006年,在许多希望或者担忧楼市回暖的声音中,“婚房概念”就像股市的“迪斯尼概念”一样逐渐升温,并在这个五月达到高潮。但在一些市场人士看来,由于婚房需求本身的特殊性,其对楼市特别是开发商手中新房的作用,或许更多的还只是留在概念层面。当然,即便带有一点炒作成分,结婚购房的市场需求也并非空穴来风而是真实存在的。这几周介绍了上海楼市内的一些“适婚板块”,现在让我们再来为结婚族选婚房增加点“技术含量”。

婚房需求的消费特点

上海市婚庆行业协会的调研资料显示,预计举行婚礼的人数比去年上涨30%,达15万对,婚房成为这批人的住房刚性需求。对今年楼市回暖持乐观态度的人正是基于以下的计算:假设其中80%需购婚房,婚房面积为80平方米,但也有一部分结婚购房需求会转向二手房,预计购买普通住宅比例为0.6。那么,今年15万对新人的市场需求则是:15×80%×80×0.6=576万平方米。

记者了解到,去年的宏观调控一定程度上抑制了年轻人婚房的购买,

今年这部分需求将明显增长。而一项针对年轻人购置婚房的调查显示,大多数人倾向选择面积80至100平方米、总价60万至80万元的两房。可见,这类人群购房,价格是关注最多的因素。外环线附近单价合适、总价低、楼盘品质不错的楼盘将成为这部分人群首选,另外,中环区的小户型也将是考虑的对象。

但在实际供应中,真正吻合婚房需求的可供选择楼盘并不多,供应结构的弊端很明显。而市场对于这部分需求也已作出反应,很多楼盘针对年轻人经济承受能力普遍不强的特点,纷纷修改户型,对一些偏大的户型作出调整,把户型做得更紧凑。

按自身状况量体裁衣

在选购婚房的策略上,信义房产认为主要应注意四大要素。

一是购房预算。现在新人购房预算一般都会控制在60万至100万元之间,而且绝大部分选择贷款购房。但很多新人没有较大的资金储备,并且在支付首付款之后往往还需要支付装修、结婚等费用。所以新人们应根据自身情况尽量选择贷款年限较长的类型,一方面缓解自身的还贷压力,保证婚后的生活质量;另一方面,如果事业发展顺利,还可以提前还贷,建议新人每月还贷数额最好控制在两人总收入

的50%以内,30%左右最为合适。

二是交通与配套。交通方面应兼顾双方上班时间成本,交通费用成本,同时适当考虑就近照顾父母。公共交通或是有轨道交通的地点应该是新人们考虑的重点。生活配套设施方面则周边有大卖场的小区是比较理想的。但以60万至100万元的价格来看,地区的商业配套短期内可能会有所欠缺,因此要特别考察小区周边是否有便利店、菜场、银行和饭店等一些比较基础的商业配套设施。

三是房屋面积。部分新人会考虑到孩子后的住房需求,首次购房就买三房、面积大的房型。这种做法,看似目光长远,但往往会造成空间浪费,贷款压力大、生活质量下降等问题。因此新人首次购房还是应该根据自身经济能力及实际需求来选择,不要求大求全、一步到位,两房相对比较实用。

四是保值增值性。婚房的选择不仅应满足当下的住房需求,还要考虑到房屋的保值性和增值性,所购房屋未来是否具备一定的区域升值潜力,这对于几年之后新人在积累更多经济储备后,如想换房,到时也可以更高的价格再出售,进而缓解第二次购房的资金压力。还有不少人认为,如果以租房来作为婚房前的过渡,也不失为一个好方法。

投资常识

保留“现身”证据防止资金流失

□王展

自古以来,谁都知道口说无凭、立字为据,可真要每件事都这样做确实不容易。买房也是这样,不可能什么都写下来。但在实际操作中需有心理准备,凡事最后留个底。就拿买卖合同来说吧,买房人如果不按约定来签合同,可能就会损失几万元;但买房人来了却没留下证据,钱照样可能成为别人的囊中之物。

案例:2004年年底,罗先生费了很大周折才签下定金合同,预订了一个临街商铺,并付了10万元定金。合同约定,2005年1月20日签订正式买卖合同。罗先生按约前往谈判签约,但售楼小姐说这两天是签约高峰期,希望能推迟两天。罗先生想,定金对方都已

经收了,整个售楼人乱哄哄的,没有必要在人堆里签合同。便与售楼小姐口头约定两天后再签合同。

谁知第二天,罗先生就收到开发商通过快递寄来的函,认为鉴于罗先生未按时签约,已经违反合同,要求解除合同并且没收10万元定金。罗先生匆忙赶到售楼处问个究竟,但当初的售楼小姐已不见踪影。销售经理告诉他,由于罗先生昨天未来签约,该商铺已经被他人买走。后来罗先生了解到,该商铺是被他人以更高的价格买走的。

点评:买卖谈判是房屋买卖过程中的一个至关重要的环节,因此双方在合同中预定的签约日期,除非双方另有书面约定,否则应当是雷打不动的,买房人必须按时到约定地点签

约。如果合同没有签成,买房人应当留下前往签约的证据,并记载签约不成的原因,最好与售楼小姐签订能够说明情况的备忘录,然后双方签字盖章,以防发生纠纷时说不清楚。

本案中,罗先生忽视了双方约定的固定签约日期,也忽视了没有按预定日期签约将要承担违约责任。如果罗先生在售楼小姐提出推迟两天签约时,和售楼小姐签订一份备忘录,至少让售楼小姐出具一份盖有开发商印章的表明自己前来签约的确认书,就可以避免被开发商反咬一口的被动局面,还可以依法要求开发商和自己就该商铺签署正式合同,或是追究其违约责任。

(本文作者为上海联业律师事务所律师)