

# 房贷利率继续下行 多地调整购房政策



## 房贷利率继续下行

虽然此前央行方面指出,首套房贷款利率政策动态调整机制“既管冷、又管热”,引发市场关于利率即将上调的担忧,但就目前种种迹象看,市场房贷利率仍处于下行区间。

贝壳研究院监测显示,2023年4月,贝壳百城首套主流房贷利率平均为4.01%,较上月微降1BP;二套主流房贷利率平均为4.91%,与上月持平。4月首二套主流房贷利率较去年同期分别回落116BP和54BP。

就具体城市看,4月,淮安、马鞍山、衢州、驻马店、宝鸡、常州、沈阳、赣州、兰州等9个城市首套房贷利率下降。就城市能级看,4月二线城市首套房贷利率环比下降1BP至3.98%,三四线城市首套房贷利率环比下降2BP至3.99%,一线城市首二套房贷利率继续持平。

同时,房贷放款继续保持2019年以来最快的速度。

贝壳研究院数据显示,4月,百城银行平均放款周期为21天,与上月持平。广东某国有大行客户经理表示,目前其所在支行房贷放款基本走“快速通道”,如果资料符合标准基本条件,则最短2周内就可以完成放款。

事实上,目前房贷利率已处于相对低位。央行发布数据显示,截至3月末,已有83个城市下调首套房贷利率下限,其中太原、金华、郑州、珠海等超40城利率下限至4%以下。

不过,广东某头部房企策划称,虽然目前房贷利率一降再降,但很多客户仍处于观望状态,其所在楼盘在3月销量略有突破后近期又进入“瓶颈期”。据他此前经验,二季度通常是销售旺季,较一季度一般销量高50%左右。如果房贷利率持续保持目前态势或继续下行,或有季节性突破口。

在他看来,与之前相比,目前这一阶段房贷利率并不会成为客户购房的决定性因素。现在客户和之前的购房逻辑已有所不同,房价“狂飙”期,客户更重视“性价比”,追求的是尽快上车,因此房贷利率成为可以吸引客户的重要“利器”。而目前这一阶段,炒房“泡沫”破灭后,核心区、优质地段才是客户最重视的因素。

也有不少购房意向客户正在密切关注所在城市的利率变化,东莞某银行房贷业务相关客户经理表示,近期,经常收到客户消息“轰炸”询问贷款利率变化。“有的客户担心贷款利率会上调,有的客户则是希望多‘磨’一下,‘蹲’到一些更优惠的贷款利率。”他进一步解释道。

## 多地密集放宽购房政策

事实上,除首套房贷款利率政策动态调整机制下灵活的房贷利率,为继续提振房市,多地在涉房金融政策上也不断“松绑”。5月开局短短一周时间,南昌、巴中、上海、南宁、苏州等多城对公积金政策进行调整,针对特定人群提高公积金贷款额度。

5月6日,江西南昌住房公积金管理中心发布《关于调整住房公积金有关使用政策的通知》,其中提出,支持多子女家庭使用住房公积金。符合住房公积金贷款条件的多子女家庭,购房时申请住房公积金贷款的,贷款额度上浮20%。调整后,多子女家庭贷款最高额度为双缴存职工96万元。

据不完全统计,4月至今,包括泉州、杭州、宁波、合肥、兰州等10个城市均调整公积金政策。除上述支持多子女家庭购房、提高最高贷款额度外,还有城市针对公积金使用范围、缴存余额系数进行调整。如兰州对住房公积金贷款存贷比(缴存余额系数)进行调整,由原来的18倍提高至24倍,缴存时间系数也相应予以调整;合肥则宣布可用公积金付新房首付。

除公积金政策优化外,4月不少涉房政策利好也在升级:一方面,热点城市限购继续放松,郑州、合肥、杭州等城市均缩小限购区域;另一方面,多地直接“真金白银”发放购房补贴。例如,泉州台商区新落户人员购买该区新建(一手房)商品住房,可根据落户年限不同给予1万—5万元不等的补助。

“展望二季度,预计住房金融政策和各地住房政策仍将大概率保持较为宽松的态势。房贷利率可能维持在低位,商业银行保持个人按揭贷款较快的释放节奏。”植信投资研究院资深研究员马泓预测,部分地区仍将享受取消首套房贷款利率下限的优惠政策,部分城市将联动多孩生育政策放松住房公积金贷款门槛,积极探索其他模式,个别大城市可能会适当调整二手房指导价范围,鼓励改善性需求加快置换。



## 焦点

## 未来房地产咋走? 或呈分化式复苏

需求支持政策密集落地、房企“造血”能力恢复之余,“输血”能力也有逐步改善的迹象。4月以来,房企融资环境修复迹象逐渐明显,克而瑞研究中心提供的数据显示,4月,80家典型房企融资总量为497亿元,同比下降29%,

降幅进一步收窄。

上市房企融资延续好转势头,根据Choice数据,截至5月8日,年内共有25家上市房企拟通过股权融资方式募集资金达1285.44亿元;年内共有83家上市房企通过发行债券合计募集资金达888.26亿元,两者均远超过去年同期水平。仅5月第一周,就有三湘印象、大名城等多家企业密集公告融资计划。

需求端、融资端利好持续下,未来房地产走势如何?

广东住房政策研究中心首席研究员李宇嘉预计,二季度房地产市场有可能将进入横盘期,各项指标比2022年同期会有好转,但改善动力并不明显,后续市场走势还有待经济纾困和政策扶持。就长期来看,经济学家任泽平在《中国房地产展望2023:分化时代到来》中指出,今年将会首次见证房地产的分化式复苏。区域分化是未来房地产市场最大的特征;房价普涨的大开发时代结束,城市内部房地产市场分化加剧;产业+地段为王;改善时代来临,产品力将成核心竞争力。

## 相关新闻

## 零佣金再现江湖 房产中介咋破局

房地产销售的高低起伏不振,影响的不只开发商,还有与之唇齿相依的房产中介平台。

日前,住房和城乡建设部、市场监管总局联合印发《关于规范房地产经纪服务的意见》(以下简称《意见》),就二手房中介费过高、明码标价、操纵经纪服务收费等问题提出具体要求。

过去,打着“低佣金”牌的互联网中介平台触碰传统线下中介行业的奶酪,“0.5%甚至零佣金”的广告词吸引了很多目光,但在巨大的经营压力下,这种“烧钱”模式未能走远。尽管如此,零佣金现在又重出江湖。此前,一家名为八戒二手房的二手房交易平台官宣上线。根据相关介绍,在八戒二手房平台上,买卖双方直接联系无中介费,过户等全套服务全部免费。

那么,零佣金的中介平台到底怎么赚钱?该平台工作人员表示,在促成交易的同时,平台会推荐客户选择合作的银行,银行会根据贷款金额给平台渠道佣金;新房装修、家居家电采购,未来也会签订很多国内优质合作企业进行渠道合作,产生客户交易有广告渠道收入。“平台和传统中介公司最大的区别就是没有线下门店、没有大量的中介服务人员,这两项成本是传统中介最大的成本支出,平台仅通过极少量的线下业务人员协助银行贷款、网签、房屋过户等。”

不过,多位购房者普遍对这种零佣金模式产生疑虑,“买房毕竟是人生一件大事,总觉得没有实体交易不安全。”

对于经纪服务收费,《意见》指出房地产经纪服务收费由交易各方根据服务内容、服务质量,结合市场供求关系等因素协商确定。房地产经纪机构要合理降低住房买卖和租赁经纪服务费用。鼓励按照成交价格越高、服务费率越低的原则实行分档定价,引导由交易双方共同承担经纪服务费用。

对此,业内人士表示,如果按照该《意见》中“成交价格越高、服务费率越低”的要求,未来房产交易佣金或许可以按套收取,因为房产中介机构提供交易过户、物业交割等一系列服务,其实跟房价关联度不大。

同时,《意见》要求,房地产经纪机构应当在经营门店、网站、客户端等场所或渠道,公示服务项目、服务内容和收费标准,不得混合标价和捆绑收费。房地产经纪机构提供的基本服务和延伸服务,应当分别明确服务项目和收费标准。房地产经纪机构收费前应当向交易当事人出具收费清单,列明收费标准、收费金额,由当事人签字确认。

易居研究院研究总监严跃进认为,《意见》的表述将利好中介行业探索服务的“新菜单”,尤其是延伸服务将是未来值得探索的新领域,后续房产中介平台可以积极探索相关新业务,开拓新的盈利点。

记者发现,有房产中介平台利用实体门店涉足社群生态,变身社区电商门店。也有中介门店提供诸如“免费打印”、照看宠物等服务,提高消费者的黏性。此外,也有不少传统房产中介平台与互联网平台进行合作,探索直播卖房等新模式。

据第一财经、证券时报网

## 重庆工行推出社保卡惠民消费季 满50元减20元满8元减4元

工行重庆市分行近期推出了社保卡专属活动。能够享受这一优惠的是:卡号开头前十位为6217213100的重庆工行社保卡持卡人。

消费是我国经济增长的主要拉动力之一。众所周知,因为疫情原因消费市场受到波及,消费信心受到一定影响。今年以来,各级政府把恢复和扩大消费摆在优先位置,出台务实举措,开展多样活动,打造消费新场景,释放消费新活力。为此,工行重庆市分行近期推出了社保卡惠民消费季活动,为该行社保卡持卡人提供100万元消费补贴。

据悉,本次活动享受优惠的方法非常

简单,即日起至5月31日,持卡人在指定商户消费时,使用微信绑定工行社保卡支付,即可享不同规则立减优惠。

据介绍,每客户活动期间每活动限享1次优惠(满50元减20元,满8元减4元),优惠名额有限,先付先得,用完即止。活动区域包括解放碑商圈、观音桥商圈、渝北光环商圈、长嘉汇商圈、三峡广场商圈。客户可扫码查询具体商户名单。



商报图形  
秦刚 制