

买房本身其实就是一次合伙,买套房总是需要“合伙人”的慷慨相助,父母、爱人、银行、亲朋好友……“购房合伙人”对购房者的意义何在?他们看待这种模式的心态是怎样的?

不合伙不买房子?

合伙购房议价能力最强



三季度房地产贷款增速放缓 业内人士认为,利好政策难以带动开发贷增速回升

27日,央行发布2014年三季度金融机构贷款投向统计报告显示,三季度末,金融机构人民币各项贷款余额7958万亿元,同比增长13.2%,增速比上季末低0.8个百分点。其中,房地产贷款增长较快,房地产贷款余额1674万亿元,余额16.7万亿元,同比增18.2%,明显高于全部贷款增速,但速度较上季末降低1个百分点。

报告显示,三季度末,主要金融机构及小型农村金融机构、外资银行人民币房地产贷款余额1674万亿元,同比增长18.2%,增速比上季末低1个百分点;前三季度增加211万亿元,同比多增2130亿元。其中,房产开发贷款余额418万亿元,同比增长22%,增速比上季末低1.7个百分点;地产开发贷款余额121万亿元,同比增长12.7%,增速比上季末高3个百分点。个人购房贷款余额11.12万亿元,同比增长17.5%,增速比上季末低0.9个百分点;前三季度增加133万亿元,同比少增400亿元。

住户贷款增速下滑尤为明显,三季度末,全部金融机构本外币住户贷款余额2252万亿元,同比增长17.2%,增速比上季末低2.1个百分点;前三季度增加266万亿元,同比少增4165亿元。值得一提的是,在房地产市场的调整下,贷款结构也发生了改变,保障房贷款一举超过1万亿元。

对于房地产贷款增速的下滑,多位接受记者采访的专家表示,一方面房地产市场下滑,风险加大,银行加大对房贷的管控;另一方面,则是高库存下,房企投资意愿降低减少贷款。

而国家统计局发布的最新数据显示,时隔三年70大中城市房价再现全面环比下跌,在此影响下,房地产投资逐渐走低。1至9月份全国房地产开发投资增速同比名义增长12.5%(扣除价格因素实际增长11.7%),创5年来新低。较2013年同期19.7%下降7.2个百分点,降幅近三分之一。与此同时,房地产开发景气指数仅为94.72,比

上月回落0.07点,为2012年11月以来,近21个月最低值,这也进一步凸显我国房地产投资意愿的降低。

中国银行国际金融研究所日前发布的一份报告就指出,对商业银行而言,既要充分认识到房地产市场调整带来的短期冲击和局部风险,因地制宜,深入分析各地房地产市场的供需结构及增长潜力,扩大对房价比合理、泡沫和风险较小区域的进行信贷投放。

中国民生银行首席研究员温彬在接受《经济参考报》记者采访时也认为,房地产贷款增速下滑在意料之中。从房地产开发贷款方面来看,今年二季度以来,房地产市场形势趋于恶化,开发商库存上升,从银行的角度而言,其对房地产行业的信贷策略也趋于谨慎,除了一些大房企之外,对于中小房企、二三线城市的房企或是房地产过剩地区的房企态度都更为保守,除了对新增贷款量进行控制之外,对存量也在优化。

数据显示,自今年以来银行对房地产企业的放款不断收紧。房地产开发企业到位资金国内贷款增速1至2月时达到248%,3月为20.4%,而到7月、8月、9月时,其增速分别为14.7%、13.8%和11.8%。

“而从住房按揭贷款方面来看,在9月底信贷政策调整之前,购房者对市场看淡,市场需求减少,按揭贷款增速下滑也在情理之中。”温彬说。

但温彬表示,9月底央行房贷新政之后,对于住房按揭贷款总体持鼓励态度,伴随着市场的回暖和需求的上升,预计这部分贷款增速将有所回升。不过,在开发贷方面,从防范信用风险的角度出发,预计银行的信贷策略不会有太大调整,除了继续重点支持保障房之外,银行对商品房的开发贷不会有太大规模的投放。“房企未来可能将更多从境外融资以及通过发债的方式融资,对于银行的依赖程度将有所降低。”他说。

(经参)

1号合伙人:父母、爱人、亲朋好友

在房价上涨的同时,房租也在上涨,2014年毕业季来临,房租涨幅已超房价涨幅。“最难租房季”伴随“最难就业季”而来,一方面高昂的房价让年轻上班族望“房”兴叹;另一方面,难以寻得户型合适、价格适中、正规安全的住房,城市青年已成为真正的“刚需夹心层”。

杨同学和女友小兰大学还没毕业就计划着结婚,想当一回“毕婚族”。两人都在北京上大学,杨同学是山东人,毕业想留在北京工作,小兰是河南商丘人,以后想在郑州发展。就在两人争论着以后的工作城

市与结婚地点时,女友怀孕了。结婚被两家人提上了日程,小杨做出了妥协,愿意跟随女友来河南。

女友提出了一个条件:要在郑州买一套100平方米左右的新房,还要一次性付全款。小杨与女友都没存款,双方家庭条件都不好,勉强凑了40万元拿来买房子最多只够首付。剩下50多万元,毕竟不是一笔小钱,小杨只好找亲戚朋友借钱,好不容易凑够了买房的钱,领完结婚证,小杨已是身心俱疲。

拥有一套住房,是许多在城市打拼的年轻人的梦想。但真的买房

后,却让不少家庭背负巨大的经济负担,生活质量不升反降。很少人有一夜暴富的机会,也没有多少人有一年薪百万的能力,年轻人要买房,钱从哪里来?年轻的购房群体不得不向父母要钱,找亲戚朋友借钱。面对啃老的声讨,有购房者说:“用爸妈的钱买房,是我们这代人面对高房价的无奈之举。”谁都不会心安理得地啃老,只是现实太残酷。“一般的小钱自己可以负担,但是买房子这样的大事,有时候自己实在是力不从心,也没有办法,如果不啃老,还能啃谁?”

2号合伙人:银行

银行是最财大气粗的合伙人,选择银行作为合伙人,无疑是大部分刚需的第一选择。据媒体调查显示,银行成为人们选择买房合伙人的首选,占44%,其次是父母占38%,选择夫妻共同分摊的占到13%,还有少部分自己搞定的占5%。选择银行贷款的刚需们背负着巨大的压力,浩浩荡荡地奔走在通往房奴的路上。

现如今按揭贷款是最普遍的买

房形式,但银行也是最功利的买房合伙人。合伙买房前,调查取证、抵押登记、法律文件,银行只有确保无一失才会同意入伙。合作期间贷款人延误还款日期,就要交滞纳金,严重的还会被银行拉入黑名单。贷款人没钱还款时,银行一准翻脸,收回房子。

一朝贷上款,三十年做房奴,“房贷”两个字将时时刻刻伴随左右,但是为了能有一套属于自己的

房子,即便承担上如此重负也心甘情愿。

毕业三年的小徐现在从事软件开发工作,贷款在新城区买了一套房,贷款年限15年,每月还款2000元。“一提起房贷,心都凉了”,因为才刚刚交房,正在装修中,他现在还租着房子,再加上生活开支、汽车油钱,每月所剩无几,“每次一想到这里,就压力山大”。

对策:“购房合伙”增强议价能力

近期,市场上频频出现购房者联合起来买房,以换取房价优惠的现象。“拉帮结派”买房变得越来越普遍,“购房合伙人”逐渐流行。为什么购房者热衷于这样的“抱团购房”模式呢?

“一般来说,购房合伙确实可以拿到比传统销售渠道更多的优惠,而且楼市中往往存在开发商强势而消费

者个体相对弱势的局面,所以购房者更愿意通过这样的形式以平衡这种不对称。”百强楼盘营销中心的工作人员称,“购房合伙可以增强议价能力,最大限度地降低成本,或者要求开发商打更多的折扣。”

业内人士认为,购房者选择“抱团买房”,大部分人都有着明确目标,他们会经常关注自己比较关心

的几个项目,一旦有类似的活动就会积极参与。所以这样的销售形式,开发商还是接受和认可的。开发商只要给予适度的优惠,就有可能促成交易,实现快速去化现有房源。尤其是现在,在人工、物料费用不断上涨的大市场环境下,开发商都面临着回笼资金的压力,这种模式更符合现有市场的整体节奏。

提醒:“购房合伙”需谨慎,选择诚信平台

“购房合伙”既能让购房者得到实实在在的优惠,对开发商而言,也可以为楼盘提升人气,促进销售,这不失为一种双赢之举。所以这类形式的活动在市场上盛行,但在盛行的同时,也存在诸多问题。

比如:组织团购的机构或个人是否存在诈骗、参与团购是否能享受实际优惠、开发商的承诺是否如实兑现等都是购房者需要注意的。为了规避这类纠纷的发生,业内人士提出了自己的建议,在消费者对楼盘好坏的判断没有特别明

确时,在同等条件下,尽量选择品牌开发商,因为品牌开发商相较一些小房企,有更多可以信赖的地方。

提醒购房者在出手前对活动组织者进行充分了解,避免上当受骗。(段晓芳)

