

虽然春节前期向来是每年楼市的淡季,但也有不少开发商在今年选择了淡季发力,继栖霞建设旗下三盘、正荣润江城推出“首付10万”的置业优惠后,正荣润峯再次推出了一成首付的优惠活动。

事实上,从市场上来看,目前包括新城香溢紫郡、世茂君望墅、南京海峡城、升龙天汇在内的多个项目都在主推首付一成的优惠活动。但同样是“首付一成”,各家楼盘的活动模式并不尽相同。
现代快报记者 杜磊

首付优惠活动频现楼市 “首付贷”带动了市场多少销量?

现象

春节前现抢客潮 多家楼盘提供首付优惠活动

近期,不少楼盘都推出了首付优惠的相关活动,春节之前的置业门槛进一步被降低。

虽然各个项目提供首付优惠的方式看起来非常相似,但是记者了解到各家的实际运作模式并不尽相同。包括海峡城、新城香溢紫郡、升龙天汇在内的多家楼盘都给出了“首付一成”的优惠活动,但除了实实在在地掏出一成首付款以外,剩下的首付款也需要购房人向金融机构借贷补齐。这样的贷款方式就是“首付贷”,而金融机构根据情况不同会给购房人短则3个月长则3年的还款缓冲期。

而栖霞建设和正荣润江城提出的“首付10万”优惠活动以及正荣润峯推出的“一成首付”优惠活动则没有和金融机构合作,只要求购房人在3月底或者5月底之前交齐剩余的首付款,“我们就是单纯地为购房人降低了首付门槛并提供一个资金缓冲期”。对于“首付贷”,项目负责人纷纷表示暂时不会考虑,“还是有一定风险的”。

矛盾

“一成首付”层出不穷 代理公司欲抢金融机构生意

世茂、保利、新城香溢紫郡、融侨观邸、升龙天汇、翠屏城、艾菲国际等多家楼盘都加入了“0首付”或“一成首付”的行列。与往年相比,这一阵容扩大的趋势明显加速。

去年4月份,搜房网打造的“搜房天下贷”上线;7月份,新浪和易居中国推出“房金所”……“首付贷”大军不断扩容。在南京,银行、网站、代理公司成为三大主力机构。

催生了低首付的同时,也造成了不同机构的混战。“银行经常和客户承诺一些根本没法兑现的条件,直接影响了我们的销售,客户投诉太多”,代理公司的案场经理表示,鉴于这些原因,该盘目前已经取消了与银行的“首付贷”合作,而改用代理公司的金融平台合作“首付贷”。不过对于这一消息,该银行的相关负责人表示并没有听说,“不过我们与开发商的合作协议确实是在1月底结束,现在正在和开发商商量续签的事宜。”

影响

“首付贷”吸客有限 短期缺钱买房人或更青睐

各家“首付贷”金融平台基本上都采取“每月还息,到期还本”的方式,一般还款期限都在一年之内,贷款利率从7%—12%不等,但除了贷款利率之外,一般购房人还要额外支付1%—4%不等的手续费,“有的金融机构还需要购房人支出担保费”,业内人士透露。这样折合下来,基本上向每家金融机构借贷首付的利率水平都保持在10%以上。

不过,“首付贷”的综合利率水平并没有看上去的那么高。“因为银行贷款都是采取等额本金或者等额本息的还款方式,按照银行还款的方式计算,实际利率也就6%左右”,同策机构副总经理杨锐分析表示,同样的资金如果购房人将它投入到其他理财产品或者是投资渠道里,投资收益是能够实现反超贷款利率的,也因此,不少购房人即使手上有资金,也更乐于此。

从各家楼盘反馈的信息来看,效果并没有预想中的那么好。“通过首付贷成交的客户大约只有一成”,新城香溢紫郡的相关负责人表示。

趋势

已有房企收窄贴息力度 地产与金融的结合是大势所趋

在世茂集团与平安好房签订战略合作协议后,“好房贷”在去年11月份正式进入南京市场。世茂旗下海峡城项目相关负责人坦言,第一批参加好房贷的购房人都是由开发商全部贴息半年。但是从第二批客户开始,开发商已经开始收窄贴息力度,只负责补贴一半的利息,另一半利息需要购房人自己掏钱。据“好房贷”相关负责人透露,目前开发商贴息的幅度在4%—6%,购房人自己还要承担6%—6.5%的利息。另一方面,新城香溢紫郡相关负责人表示不会帮助业主贴息。不过针对“首付贷”的客户他们会给出额外的买房优惠。而业内人士也坦言,目前南京市场上几乎所有参与“首付贷”的楼盘都不会全部贴息,有些甚至不贴息。

对此,杨锐认为房地产与金融的结合是大势所趋。即使如此,有房企大佬坦言,“首付贷”的市场缺乏规范化以及统一标准的背景下,我们不敢贸然进入这个市场。”



听业内大咖
还原一个真实的龙湖

金3

《有米无米大不同》
特别报道

金6~8