

首套房判定标准调整,越来越多购房者出得起首付了?

# 这些“低首付”方案需谨慎

律师提醒 月供增多,风险不少

众所周知,目前全国各地首套房付款最低比例一般是总价的两成或三成。“低首付”“零首付”是怎么做到的呢?

北京金诉律师事务所主任王玉臣表示,开发商主要是以抬高购房合同中房屋的价格,让合同价格高于实际交易价格,或者以提供垫付资金等方式使购房人获得的银行贷款金额高于房屋实际交易金额(又称“高评高贷”),从而实现所谓的“低首付”甚至“零首付”。

王玉臣表示,为了取得购房人对“低首付”可行性的信任以及通过银行的贷款审批,一般开发商会与购房人签订两份合同,包含真实价格的合同以及包含做高价格的合同。银行一般只会对以自有资金付首付款的购房人发放贷款,开发商则有可能联合购房人、垫资机构等向银行提供虚假的支付首付款的证明等其他材料。

“不论是‘零首付’还是‘低首付’,该付的钱终究是要付的,这种操作模式会导致房贷月供提高,房贷期限拉长。而且这种行为本身涉嫌违法违规,存在被监管部门处罚的可能性。若签订的购房合同、贷款合同被解除或者

认定无效,购房者不仅会面临开发商有权不交付房屋,不能取得房屋所有权的风险,还会面临银行要求提前偿还全部贷款的风险。”王玉臣说。

据了解,面对“低首付”相关的违规行为,已有行业相关方发布明确的提示。5月20日,惠州市惠阳区住房和城乡建设局印发了《关于整顿房地产市场、严查违法违规销售行为的通知》,为强化房地产市场监管,规范销售行为,维护购房人的合法权益,严禁开发企业、中介机构在商品房交易环节出现首付贷、返首付、零首付、中介机构营销返首付、发布违法违规广告、捏造散布不实信息等违规销售行为。

5月26日,深圳市房地产中介协会《关于禁止参与、协助“买房负首付”“零首付”等违法违规行为的郑重提示》表示,“买房负首付”已违反国家相关金融信贷政策,协会要求各房地产中介机构、从业人员严格内部相应业务管理,并应自即日起开展自查自纠工作,禁止以任何形式参与、协助此类以“负首付”或首付分期为噱头的房源宣传和销售代理行为。

### 相关链接

## “认房不认贷”减轻首付款压力

近日,为更好满足刚性和改善性住房需求,“认房不认贷”政策已在广州、深圳、中山、武汉等地相继落地,明确居民家庭(包括借款人、配偶及未成年子女)申请贷款购买商品住房时,家庭成员在当地名下无成套住房的,不论是否已利用贷款购买过住房,银行业金融机构均按首套房执行住房信贷政策。

“认房不认贷”政策重新调整了“首套房”的判定标准。以广州为例,无论是曾经购房、贷过款还是在异地有房贷未还清,只要在广州名下无房,均可以享受首套房最低三成的首付比例以及首套房4.2%房贷利率,大大降低了市民购房的前期成本。

“按照今年1-7月广州一手住宅套均总价大约410万元、二手住宅套均总价大约320万元计算,新政执行后,曾有过贷款记录的购房者若购置首套房,可以少付一成首付即三四十万元。按照贷款100万元30年商业贷款计算,目前首套房利率是4.2%,而二套房利率是

4.8%,如果按照首套执行,每月可节省357元的月供。”克而瑞广州区域首席分析师肖文晓表示。

总价更高的房屋,新政对首付款的“减负”效果更加明显。位于广州市越秀区东风东板块的中原地产环市东二分行负责人廖锦春向记者表示:“在总价动辄上千万的中心城区里,外地有未还清房贷的客户到广州购房,首付从原本七成直接降到三成,数目不小,因此新政的利好是显而易见的,就算是其他类型的购房者,能降低一成首付,也能减少很多预算。”

广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示,“认房不用认贷”释放了换房需求,从而带动刚需入市,促进房地产行业良性循环。同时,新政也释放出因人口流动而产生的需求,外地人和新市民在广州无房的,也可以享受首套房的优惠,这部分人在上一轮楼市回升时期可能买不起房,现在,他们的积累足够可以买房了。



广州“认房不认贷”可减轻首付款压力

### 中介放话 提高评估价,做流水“有办法”

在二手房市场上,业主挂牌价和银行评估价之间的价差也被一些房产中介作为吸引购房者手段。大学毕业四年的陈先生有结婚的打算,因为预算有限,他想到广州市区周边的佛山市南海区寻觅房源。

“我们尽可能想要配套齐全、环境舒适的小区房,但就算在佛山,这种房源的价格也有些超出我们

的预算。”陈先生表示。带他看房的房产中介为陈先生制定了“方案”,“业主的挂牌价是一方面,银行贷款又是另一方面。”房产中介表示,“代理机构可以将这个房子的评估价抬高,通过在银行获取足够的贷款购房,可以做到‘低首付’甚至‘零首付’。”当陈先生表示,自己的流水可能达不到银行放款要求时,房产中介称“有办法”。



购房者要警惕“低首付”噱头

### 楼市话题

文/图 羊城晚报记者 徐炜伦

“补贴35万元”“直接扣除总房价的20%”“首付5万元即可‘上车’”……当下的房地产市场,开发商为促成交易已经将购房首付款的标准尽可能“放低”,甚至出现了“零首付”“负首付”的项目,以高于房屋总价的贷款金额,宣称可以倒赚开发商和银行一笔钱。但事实上,这样的低首付套路可能最终导致购房成本增多,甚至涉及违法违规,导致房屋无法真正到手。

### 销售人员称 首付5万元,就能领走一套房

首付款是购房的重要门槛,在业内常有这样的说法,凑够了首付款购房者就可以“上车”,通过银行申请贷款以后,即可办理房屋的一系列过户手续。然而,在总价较高的情况下,即便是首套房三成的首付,对很多购房者而言仍是一笔不小的开支。

近日就有购房者向记者反映,广州市北部某个楼盘对外宣称“首付5万元即可购房”,记者走访了解到,该楼盘“首付5万元”的房源是该楼盘建筑面积约62平方米的两房一厅户型,总价约125万元。按照正常的购房手续,首套房购房者应该付三成首付约37.5万元,为何只需5万元即可到手?

现场销售人员告诉记者:“因为这种小户型的新房在市区很难找到了,而且又是面向刚需客户,结合客户实际的预算,开发商会补贴35万元。”随后记者又了解到,这“35万元补贴”并不是直接给予购房者,而是开发商通过抬高银行贷款金额,使得购房者“首付”支出减少。“开发商会将这套房源的

网签金额提高至约160万元,这样你就可以拿在银行贷款的160万元来购房。在实际交易时,我们按照‘原价’125万元出售,相当于开发商直接补贴了35万元。我们的规定是交5万元当‘首付’即可走流程。”销售人员表示。当记者进一步询问这5万元的“首付”会进入什么账户后,该销售人员直言“相当于定金”。

无独有偶,在同区的一个楼盘里,现场销售人员称:“开发商会补贴总房价的20%。”记者了解到,该楼盘“补贴”的方式与上述楼盘相似,都是通过抬高银行贷款金额赚取价差。该销售人员向记者算了一笔账:“一套建筑面积约101平方米的房源,原价约282万元,优惠价约257万元,首付三成约78万元,补贴总房价的20%约51.4万元。”当记者询问如何获得“补贴”时,销售人员称会通过“购物卡”的形式发放,“有专业的第三方公司会回收购物卡,因为有折损,51.4万元最终到手只有48.3万元,扣除这些‘补贴’,首付就只需要不到30万元。”

# 中海全面接手 广州亚运城收官之作值得期待

文/图 羊城晚报记者 范晗越

8月25日,碧桂园在港交所公告称,出售公司所持有的26.67%的广州利合房地产开发有限公司股权,总代价为12.915亿元人民币。公告显示,联营公司持有广州世佳100%股权,其主要资产位于广州市番禺石楼,是名为广州亚运城的超大型商住混合式综合体。

作为本次交易收购方的中海原本已持有联营公司73.33%股权,因此在收购碧桂园持有的股份后,中海成为了广州利合唯一的持股股东。从2009年12月竞价至今,亚运城这个建筑面积高达585万平方米的超级大盘在几番易手后,由中海地产收入囊中,成为唯一操盘手。

亚运城项目原是2010年广州亚运会的配套设施之一。2009年12月,由富力、雅居乐、碧桂园三家企业组成的民企联合体在经过47轮竞价后,击败由中海、保利、万科三家企业组成的联合体,以255亿元的创全国纪录总价拿下亚运城项目。2010年,中信、世茂分别支付1.5亿港元入股。2010年,广州亚运城在亚运会开幕前首度开盘,首批推出的是媒体村和运动员村,一度出现了数千市民抢购2000套房源的惊人场面。

这一格局持续了6年,在2010年开盘起的6年里,亚运城一直由

### 几番易手,初始股东全部退出

雅居乐操盘营销,楼盘均价从1万元/平方米缓慢爬升至1.5万元/平方米,而同时时间里,广州不少一手楼盘的售价已经爬升了两三倍。

2016年,基于项目股东过多以及投资利润低于预期等原因,参与最初竞价的富力退出亚运城项目,股份由碧桂园、雅居乐、世茂三家平均分配。同年,乘着央企整合大潮的中海地产用半年时间整合了中信集团旗下的地产业务,曲线获得了亚运城项目20%的股权。亚运城股份变为中海持股20%,雅居乐持股26.6%,碧桂园、世茂各持股26.7%。根据各方的特长,各合作

方的分工也有调整,世茂主攻商业部分如亚运城广场等的招商和运营,碧桂园主管营销,雅居乐则转为负责物业,亚运城价格也在这一年攀上2万元/平方米。

此后,亚运城项目的股权架构维持了五年的稳定期。2022年1月,随着市场下行,房地产爆发影响全行业的流动性危机,进入“三道红线”黄档的雅居乐和出现信托违约的世茂均选择将亚运城的股权转让给中海,中海一跃成为持股73.3%的第一大股东,但营销依然由其持股26.7%股份的碧桂园负责,直至2023年8月25日。

### 股权变更突然,工作仍在交接

8月29日,羊城晚报记者到访了位于地铁4号线海傍站附近的亚运城广场,亚运城项目营销中心就在商场一楼,记者发现,访客登记所使用的微信小程序仍然有碧桂园的标识,据销售人员介绍,由于此前营销工作一直是由碧桂园负责,目前他们的工作也还在交接过程中。不过较为醒目的是,一块崭新的中海地产品牌墙已经被摆放在了入口,销售人员表示,这块品牌墙是刚刚做好的,并着重介绍了其中关于物业的板块。

此前碧桂园公告显示,广州亚运城项目已有约505.56万平方米的建筑面积已开发为住宅及商业单位以及停车场,剩余79.44万平方米建筑面积仍在施工中,预计将于2025年年底竣工。而据现场销售人员介绍,目前所有地块均已在开发中,在售的一手住宅还有天逸、天珑和天际三个组团,均已在建设中。

物业方面,销售人员表示,此前售出的组团是以雅居乐旗下的雅生活物业为主,而剩余的三个组团,除天际项目已经确定将由中海物业入驻外,其余两个项目未来是否交给中海目前还是未知数。

不过,在商业方面,有消息称,中海有可能将目前项目内体量最大的商业综合体亚运城广场升级为自身旗下的知名商业连锁品牌——环宇城。今年9月,广州的首个环宇城——南沙环宇城即将开业,其商业面积10万平方米,有众多一线品牌入驻。中海的全面接手,有望为目前经营已经走上正轨的亚运城广场带来更多亮色。



营销中心已放置最新制作的中海地产品牌墙

### 超长开发周期,一二手房“内斗”激烈

自2010年开盘至今,亚运城在13年的时间里持续有一手住宅入市,且在2017年至2021年的5年时间里,五度成为年度成交金额的销冠。从配套设施角度来看,亚运城项目的性价比可谓不低,作为广州亚运会的配套设施之一,交通、商业、医疗均较为完善,教育方面,有19所学校。

楼盘看起来不错,为何楼价增速不快?首先,除了早期的运动员村、媒体村等组团外,亚运城大多数组团均为40层以上的超高层住宅,部分楼栋更是高达57层,和前期组团相比,中后期组团实用率略低,中后期组团自身比较,组团之间差异化并不显著,存在相互之间竞争的情况。

此外,即将建成的广州地铁3号线东延段和在远期规划中的8号线南延段都将从海傍站通过,规划中的东部干线也将从区域内

穿过,这意味着很长一段时间内,亚运城项目周边都会有大面积的工地存在,加之亚运城周边很多区域仍尚待开发,缺乏近距离的就业机会,在城市界面上,亚运城暂时难以摆脱“睡城”的身份。

更关键的是,因为产品差异不大,亚运城目前的二手住宅与一手住宅相比也颇具竞争力——而且,楼龄短的次新房不少。据中指院数据,2010年至2021年,广州亚运城成交套数为29021套,这意味着该片区内的“满两年”二手房达到了接近3万套,其中,大多数单元的交易时间都在十年以内,看起来还比较新,具备与一手楼一决高下的实力。

据某中介机构在亚运城片区工作人员介绍,目前亚运城项目内挂牌出售的二手房源约占楼盘存量房的10%,且基本平均分布在各个组团中。以2017年开盘的天成一期为例,组团内二手房源共有109套,面积段涵盖90-120平方米,与目前在售在天际几乎一致,价格方面,天际单价在3.1万元/平方米左右,天成一期则是在2.8万元至3万元/平方米之间,在交付标准、距地铁站距离相差无几,商业、教育、医疗配套完全一致的情况下,有意向的购房者在二者之间有极大的选择空间。

据介绍,2025年,广州亚运城所有住宅项目就将建成交付,广州亚运城的收官之作,值得关注。



亚运城项目大多为超高层住宅组团



项目内很长一段时间都将有工地存在