

多地银行住房贷款可延期还本付息 最长可延一年

近日,广州地区多家银行推出延期还房贷的政策引起关注。记者了解到,除广州之外,目前北京、上海、重庆、郑州等多地已有相关贷款延期还款政策。在具体政策方面,各家银行普遍采取延后还款时间、延长还款期限等措施。

多家银行的个贷经理表示,对于延期还房贷政策,每家银行的细分政策不同,具体申请材料、延长期限主要由贷款人的经办行受理审批,详细信息需要个人房贷借款人向对应银行支行网点进行了解。

东方金城首席宏观分析师王青对记者表示,允许个人房贷申请延期,可以有效保障购房者合法权益不受不可控因素冲击;有助于稳定房价,避免较大规模的止跌现象给楼市带来新的下行压力。后期会有更多城市、银行跟进这项政策。



多家银行推出房贷延期还款政策

近日,工行、建行、中行、民生银行、光大银行等多家大中型银行在广州地区对个人房贷推出延期还房贷服务,延长期限最长可达12个月。在相应期限内不计罚息复利,不上报征信逾期记录。据了解,各行按揭贷款延期还款服务的人群包括参与疫情防控工作人员、因感染新冠肺炎住院治疗或隔离人员、疫情防控需要隔离观察人员、因管控等客观原因出现临时还款困难的客户等。

目前,多地已推出过房贷延期偿还的政策。记者从北京地区多家银行获悉,包括工商银行、建设银行等在内的多数主流银行均可申请延期还房贷,但不同银行申请还房贷的时间周期不同,有的银行允许申请28天延期,有的银行需根据客户具体情况审批延迟还房贷的周期。

工行海淀区一位支行个贷经理对记者表示,自新冠肺炎疫情发生以来,银行针对住房按揭等业务出台了疫情期间延期还款等相关服务政策,并一直延续至今。在申请流程方面,银行对延后还款所需要的材料较多。例如,对受疫情影响暂时失去收入来源的客户需要出示书面详细说明具体情况,包括从事行业、上下游情况、疫情影响的主要因素,并提供购销合同、流水等或其他佐证依据。

王青表示,银行在允许房贷延期的同时,要及时报送新的还款安排,避免影响个人信用记录;同时,银行也会加强审查,甄别申请原因,防范有可能出现的恶意逃避金融债务的行为,维护房贷市场秩序。

金融政策助力楼市企稳

事实上,“延期还房贷”的政策并不是近期才有。2020年2月份,中国人民银行、财政部、银保监会、证监会、外汇局等五部门发布相关通知提到,对因感染新型冠状病毒住院治疗或隔离人员、疫情防控需要隔离观察人员、参加疫情防控工作人员以及受疫情影响暂时失去收入来源的人群,金融机构要在信贷政策上予以适当倾斜,灵活调整住房按揭、信用卡等个人信贷还款安排,合理延后还款期限。

今年11月23日,中国人民银行在官网公布了人民银行、银保监会发布《关于做好当前金融支持房地产市场平稳健康发展工作的通知》,推出十六项具体举措,通过金融政策支持房地产业的发展,也被称为“金融16条”。其中,对于受疫情影响的个人房贷,鼓励依法自主协商延期还本付息。

王青表示,“金融16条”政策主要涵盖两个方面,一是重点支持楼市供给端,巩固保交楼政策,缓解房企流动性压力和信用违约风险,二是支持个人住房贷款合理需求。针对后者,银行可在政策允许的范围内,根据当地房贷市场供需平衡状况,适度下调居民房贷利率。这是推动楼市企稳回暖、引导房地产行业实现软着陆的关键。银行也可在房贷利率确定过程中,以5年期以上LPR报价为基础,合理确定点差,达到降低实际房贷利率水平的效果。

诸葛找房数据研究中心首席分析师王小婧对记者表示,近期银行对于房企的融资支持上出台了很多措施,尤其是提供授信融资、支持离岸贷款、对暂时遇困房企存量开发贷款给予展期等安排。除了“保房企”主体之外,目前银行对个人的住房贷款也给予较大支持,如房贷利率降至低位,部分城市首套房“认房不认贷”。(证券日报)

2022年,房地产行业艰难前行。在全行业深度剧烈调整中,居民对住房的认知正一步步回归居住属性,即便是新一代成长起来的年轻租客,对居住品质要求也在不断提升。这些都反映在了房地产市场一线成交数据与特点上。

地产弱市下 大户型产品成交占比全面上扬

楼市新房市场“改善型主导特征”显露

近期克而瑞最新发布的《中国房地产企业产品力白皮书》(下称白皮书)显示,2022年,中国房地产新房市场的改善型产品为主流的特征已很明显。从产品成交结构上看,刚需、首改类产品成交比重呈全线收缩态势,尤其是80-100平方米面积段的刚需住宅产品,较2021年共计下行约2.7个百分点。形成鲜明对比的是,120平方米以上改善类住宅产品成交占比则全面上扬,尤其是140-160平方米面积段的产品,增幅为各面积段之最,达到1.4个百分点。值得关注的是,北上广深一线城市,100-120平方米面积段的产品销售规模首次超过90-

100平方米面积段产品,一跃成市场成交主力。

11月,一线成交市场证明,多个主流城市的热销项目多集中在高竞争力、具备稀缺性、与客户需求高匹配度的楼盘。

市场需求的指挥棒在变,房企产品定位也随之发生明显迁移。数据显示,“产品力TOP100房企”中,超过四成房企产品定位呈现同比上升态势——这意味着企业越来越愿意开发高品质的大户型产品。其中,全口径销售金额榜TOP30房企中,有19家房企的产品定位同比上升,这些房企也基本占据着中国一二线城市的中高端产品市场。

哪些原因推动居民需求变化演进?

2022年,在全行业资金全面吃紧背景下,“保交付”成为房企存活的命脉。众多企业纷纷将其提升到企业现阶段发展的重中之重。

据克而瑞不完全统计,截至2022年10月,有20家规模房企基于市场环境变化调整了公司产品战略。

为什么中国老百姓主流需求在这个时期发生跃迁?

首先,经过多年行业发展,老百姓对房地产产品的需求已经实现了“从无到有”,目前已处在“从有到优”转向“从优到精”的稳定发展阶段。其次,三胎开放政策以及持续的疫情,对人们的生活习惯、社会心理、家庭结构等方面均产生影响,市场改善型需求激增,大面积段产品市场成交比重上扬。再次,随着房地产未来购

房客群显现年轻化趋势,房企在住宅产品的功能、颜值、科技、健康、服务等需要持续升级才能满足新客群心理预期。

随着居民生活理念改变,房子不仅是日常居住舒适场所,更是容纳兴趣爱好、闲情雅致的精神栖息地。比如,当前风靡的“小家化”“酒店化”潮流下,卧室套房配置也不再拘泥于传统的简单功能组合。同时,适合多娃家庭的卧室设计逐渐涌现。而疫情防控常态化又催生出长期居家需要的“隔离套房”,居家办公、学习空间,以及庭院式种植阳台等。

客户的需求一方面在室内,一方面在室外。如今,业主更需要与自然零距离接触的社区环境。比如可冥想、可种植、可采摘的“疗愈花园”;比如可户外露营、围炉喝茶、逗猫遛狗、萌宠汇集的绿地草坪等。

租户也越来越愿意为居住环境买单

白皮书数据显示,中国主流城市的租房主力已转变为90和95后的年轻一代,占比达到68%。而年轻人更注重生活品质、仪式感,也愿为更好的居住体验买单。

目前,市场上租赁产品已日趋多元,囊括了企业员工住宿、成熟的集中式公寓

产品,满足中高端租赁需求的服务式公寓等。随着公募REITs发行打通最后一环,以及市场下行周期长租公寓收益稳定性优势,都使得租赁市场在未来有可能出现高溢价产品类型,以满足日趋多元化的居住需求。

(中新经纬)