

楼市步入“交付力”比拼时代

锡城今年预计有30多个楼盘交房,业主期待更多“眼前一亮”

近日,惠山区万科樟湾国际的业主们如愿来到小区交付现场,在一周的集中交付期内验收新房,560多户业主喜迎新家园。年中到来,近期锡城多个楼盘已经或即将迎来交付,而“交付力”已然成为房企实力与竞争力的体现,楼市拼“交付力”的时代已经来了。

交付在即请准业主先“挑刺”

近日,张女士来到万科樟湾国际完成了验收交付手续,打算在目前精装修的基础上,抓紧打一些柜子,准备明年春节前入住。对于这次收房,她非常从容,因为在4月下旬就参与了万科组织的准业主开放日,对小区的品质提前有所了解。

原来,交付前夕,万科樟湾国际就组织准业主分批次参观小区,并到自己购买的房屋内检查品质。整个地库都是浅色系墙面材料,配合近日光的照明系统,非常亮堂。停靠的车位,都是以7座车辆停靠标准设计,即便“菜鸟”倒车停车也感觉比较容易。大堂是准业主回家的第一站,这里是双大堂设计,负一层大堂星空顶设计加上一层酒店式大堂,让归家顿时有了仪式感。如果是下雨天,从地面上走的业主,可以通过高约4.5米、长300米的风雨连廊回家,一点压抑感也没有。约150种植物依照二十四节气栽植,植被之间还设计了大量休憩空间。万科樟湾国际还拿出约1500平方米架空层来设计打造四大主题空间,并且各具特色,如学习盒子和亲子空间,在架空层中采用全封闭的建造模式,并在内部安装空调。据悉,万科

樟湾国际对33个重点区域进行了深度升级,近百项细节优化。不仅如此,万科樟湾国际在开放日后汇总了准业主的意见和建议,并公布了对应楼栋的房修工程师,在交付前的整改期间,工程师定期汇报整改进展,最终在一个月后交付出令业主更满意的房屋。

3月下旬,位于锡山区的美的云开东方也向部分业主提前交房。在交付前,家的每一个细节都要经过“放大镜”般的严格检验,美的置业联合沪苏皖区域公司、第三方检查机构等开启联合检查,从公共区域、车库地下室、外立面、园林景观、精装项目、毛坯户内等多个维度进行查验,以客户视角“挑毛病”,一户一验。同时,开展工地开放日,以坦诚开放的态度,让200余户业主提前检阅家的品质,通过与业主积极沟通,了解他们的需求和意见,将交付品控做到精益求精。

在交付前举行业主开放日活动,成为越来越多品质楼盘交付前的“必选动作”,不仅展示了开发商对于交付品质的自信与产品求精的诚意,也有助于针对性提升交付观感,降低业主客诉率。

尽力考出楼盘“期末大考”高分

对于房地产行业而言,交付一直是楼盘的“期末大考”。无论楼盘营销多出彩,最后交付才是硬实力的真正体现。如今,按时交付甚至提前交付成了一些楼盘新“卷”法。梁溪区的金融街·广安控股·融御原计划今年下半年交付,此次就实现了提前一次性整盘交付,从建筑立面、社区景观规划到产品打磨,都做到了用料十足、精雕细琢,成就了既有现成配套又有烟火气,且总价仅210万元起的高品质现房。

“保交付”前提下,还要“高质量交付”。高质量交付,从外立面到内在,从大环境到细节,都来不得半点马虎。近日,无锡经开区首个纯墅社区御璟天玺交付。项目的银灰色主色调外立面采用高级感的玻璃幕墙,行走在小区里,最直观的感受就是开阔明亮,这也是纯墅产品最得天独厚的优势。小区景观以江南文化为基调,融入酒店住宅品质感的

社区园林,打造移步易景的视觉体验。青砖、太湖石和造型松布景,处处彰显小区不俗的身份品位,让园林里的闲庭信步也能成为一次轻度度假。值得一提的是,室内层高约3.15米,在同类产品中空间尺度感属于佼佼者。最长约21米南向面宽,更多阳光视野,更多观景面,御璟天玺交付的种种“出彩亮点”,与2023年无锡出台的《进一步加强我市高品质住区建设管理的实施方案》标准不谋而合。

近日,历经千百个日夜的匠心打磨,绿地西水东·隼荟为397户业主兑现了家的承诺,从气势恢宏的门头,到精致的园林景观,再到坚持从温度、阳光、空气、净水等元素出发且同步国际绿色人居标准的“4+X”,实现了绿地健康宅、科技宅双体系落地。这是深耕无锡17年的绿地西水东的收官之作,17年让绿地西水东成为无锡城市中心众所周知的地标。

今年预计有30多个楼盘待交付

随着春节后一些楼盘相继交付,今年锡城预计有30多个楼盘迎来交付,其中大部分楼盘开发于土拍火热的2021年,其中不仅有万科、融创、朗诗等一批在无锡深耕多年的房企,也有大华、仁恒、嘉宏、世纪金源等近年来新进无锡的房企。从各板块来看,惠山区、梁溪区、经开区预计今年交付楼盘较多。如前两年,惠山区供应爆发,今年将是交付大年。有些房企前几年首次进军无锡,其交付作品也被锡城百姓寄予厚望,他们也将更重视在无锡交出的第一份答卷,以全力比拼“交付力”。

如今,政策的着力点转向居住端,改善住房品质这一需求得以持续释放。建设好房子,营造好生活,成为2024年无锡楼市的主旋律。在这样的背景下,业内人士预计,交付力的竞争会更趋于白热化,因为每一场高标准、高品质的交付不仅是对房企的实力证明,也是整体提升市场信心的过程。交付力的竞争,说到底还是想客户所想,急客户所急,用心做好产品,用情做优服务,受益的还是广大百姓。后续各家房企将会交出怎样的成绩单?百姓拭目以待。(卫文)



加快推进城市房地产融资协调机制落地见效

今年1月,住房和城乡建设部和金融监管总局联合印发《关于建立城市房地产融资协调机制的通知》。截至5月中旬,297个地级及以上城市已建立城市房地产融资协调机制,商业银行已审批通过“白名单”项目贷款金额9350亿元,推动项目按时保质交付。

在近期举行的国务院政策例行吹风会上,住房和城乡建设部副部长董建国介绍,将进一步发挥城市房地产融资协调机制作用。城市政府推动符合“白名单”条件的项目“能进尽进”,商业银行对合规“白名单”项目“应贷尽贷”,满足在建项目合理融资需求。

城市房地产融资协调机制具体怎么运作?如何推进机制扩大成效?

专家表示,当前房地产市场处于调整过程当中,部分在建已售的商品住房项目面临融资问题,存在交付困难。城市房地产融资协调机制是当前一视同仁满足不同所有制房地产企业合理融资需求、破解房地产融资难题的创新举措;从长远看,是构建房地产发展新模式的有力抓手,资金跟着项目走,项目实施封闭管理,有利于促进房地产市场健康发展。

城市房地产融资协调机制由城市政府主要负责同志任组长,分管住房和城乡建设和金融的副市长为副组长,相关部门及金融机构为成员单位,组建工作专班,开展集中办公,汇总辖内房地产项目情况,按照条件和标准审核“白名单”项目。

金融监管总局副局长肖远企介绍,“白名单”由房地产项目公司自愿申报,所在城市的区县预审并提出名单。城市房地产融资协调机制组织甄别审查,符合条件与标准的纳入“白名单”,不符合条件与标准的要实施整改,推动问题解决,再次推送金融机构,形成闭环管理机制。另外,协调机制要负责优化预售资金监管流程,合理确认预售监管资金的额度。

“精准支持”,是城市房地产融资协调机制的一大亮点。

以城市为单元建立协调机制。不同于以往金融机构和房地产开发企业直接对接推进融资,城市房地产融资协调机制充分发挥了城市政府牵头协调作用。浙江工业大学中国住房和房地产研究院院长虞晓芬

说,房地产具有很强的区域特性,发挥城市人民政府牵头协调作用,有助于城市政府与金融部门提升协商效率、共享信息,更好实现满足项目合理融资需求。

以项目为载体给予融资支持。我国房企一般是集团公司加项目公司的架构,均是独立法人。集团公司出现债务违约,并不意味着项目公司停止运转,集团风险与项目风险并不能画等号。

此次城市房地产融资协调机制的建立以项目为载体给予融资支持。专家认为,这有助于区分集团公司债务风险和项目公司开发运营风险,精准支持房地产在建项目融资和建设交付,保障购房人合法权益,稳定市场预期。

各地和相关金融机构迅速行动,扎实做好融资协调机制有关工作,抓项目“白名单”质量、抓工作进度、抓融资落地、抓项目建设。1月26日,全国首笔城市房地产融资协调机制下的房地产开发贷款落地南宁。“我们创新‘一项目一主办行’制度,督促金融机构组建专项工作团队,建立授信审批绿色通道,细化尽职免责制度,实现清单内项目最快5天融资落地。”金融监管总局广西监管局有关负责人说。

肖远企介绍,接下来还将指导商业银行多措并举,推动城市房地产融资协调机制落地见效:

加强组织领导。推动主要商业银行成立工作专班,由行领导牵头,客户营销、授信审批、风险管理等部门作为成员,形成工作合力。

建立绿色通道。推动银行优化贷款审批和发放流程,适度下放审批权限,加快放款速度,允许单列授信额度,同时制定尽职免责的具体细则。做到应贷尽贷。对于不同所有制房企的“白名单”项目一视同仁。在控制风险的前提下,银行可以采取新增贷款、存量贷款展期,以及发放并购贷款等多种方式予以融资支持。

如何加强贷款资金封闭管理,严防信贷资金被挪用于购地或其他投资?肖远企表示,对“白名单”项目要单独建账核算,商业银行要严格审查信贷资金用途和流向,与借款人约定在贷款银行开立项目资金监管账户,确保项目开资本金、贷款发放、贷款偿还等通过项目资金监管账户办理。(人民日报)