

别的地方房子卖不动,这里的房子遭人“抢”,房贷新政来帮忙,合肥发展前景被看好

# 合肥11个月卖出8万多套房 楼市“回暖”待来年?

编者按

年关将至,全国房地产行业处于低谷,正当大家都在争论和预测未来房地产行业的走势时,“回暖”这个词频繁出现。任何一个市场都不可能永远“跌跌不休”。国际油价暴跌,国内A股市场却暴涨,在大量国际资金和场外资金开始跑步入场抄底,信心是我们唯一能赋

予这波行情的理由。

实体经济仍然不景气,经济发展中还有春天么?从本期起,本报财富地理将对我省经济中的亮点进行逐一回顾和盘点,寻找属于今年冬季的经济“春天”。



密集的城市楼房



天气由秋入冬,楼市也进入了年度最激烈的销售进攻时刻。12月10日,算上今天,距离2015年还有21天,这就意味着距离各大房地产企业年度结算还有不到一个月。

在2014年最后一个月里,开发商“以价换量”将成常态。而在这种常态之下,合肥能否刷新去去年销售超10万套的“疯狂”纪录?昨日,市场星报记者综合整理各家机构数据发现,至少在前十11个月,合肥九大区域销售住宅达82874套,已超出2012年7万多套的住宅年销售情况,绝对称得上“旺市”。

为何别的地方房子卖不动,合肥的楼市却依旧坚挺?合肥的房子明年会继续“抢手”吗?合肥的房价又会去向何处?市场星报记者从多个角度进行梳理探讨,以期给广大购房者提供一些参考。

记者 任金如 张华玮/文 程兆/图

## 购房故事

### 外地人来肥“抢房”记

怎么也没想到,在合肥买房光签到排队就要等半天,说起今年的合肥楼市,刚在经开区购房的刘先生只有一个字形容——“抢”。一直在淮南工作的刘先生,明年准备回合肥的经开区工作、定居,因此买房成了他今年的头等大事,可没想到选了几个月,都选不到中意的房子,不是房价超过了7000多元/平方米,就是小区周边配套不全。

在单位同事的推荐下,刘先生看上了这个位于繁华大道和集贤路交口的新小区,单价5280元/平方米,而且离中环非常近。可万万没想到的是,刘先生买一套房比逛趟菜市场还要累。离开盘还有30分钟,被开发商选作临时售楼部的两淮豪生大酒店里已是人山人海。开盘一个多小时,2000多位购房者中才摇出了200多个号码。

这种售楼盛况,在淮南几乎没有碰到过,淮南一些好的楼盘单价才超过5000元/平方米,已经顺利拿下了一套110平方米住宅的刘先生感叹。

## 十年利港 问鼎滨湖

利港·银河广场产品发布会暨国际商超大润发签约仪式即将开启

12月14日,利港·银河广场创享型顶级人居“产品发布会暨国际商超大润发签约仪式”即将在世纪金源大酒店召开,此次盛会必将成为滨湖最繁华地段人居品质再次跃升的一大标志。

**国际商超——世界500强大润发**

与利港集团强强联合,打造滨湖核心繁华利港·银河广场作为利港集团多年深耕合肥的又一全新力作,无论是项目产品规划还是未来

社区配套等,都充分汲取合肥本土人居居住习惯,并充分融入国际最新人居规划理念。整个社区的营造,不仅着眼于客户未来居住空间的舒适性,更加关注整个社区生活的便捷性。

大润发作为名列世界500强的著名企业,此次选择与利港集团携手打造滨湖未来的又一繁华轴心,一方面是对滨湖区域,特别是项目所在片区的看好,另一方面也是对利港集团开发实力的认可。

可以预见的是,随着大润发的签约入驻,利港·银河广场将成为整个滨湖区域最为繁华的消费目的地之一。受大润发品牌效应影响,亦将会有更多的品牌商家持续入驻。利港·银河广场必将成为区域内便捷生活首屈一指的高品质住区,同时,整个社区的商业价值也将成为滨湖典范。

**揽滨湖,驭中心**

双地铁 CBD 顶级人居 滨湖唯此巅峰

### 年初时,合肥部分银行房贷放款还得等

2013年10月份在合肥政务区买房的宋先生,在办理住房按揭贷款时被告知,“现在放贷很慢,肯定要到14年了,新的一年一到,放款肯定快不少。”

然而,到了2014年1月中旬,当宋先生询问银行业务人员贷款何时能下来时,却被告知“本月我们的住房按揭贷款额度还是很紧,不知道2月会不会好一些,我们去年很多批下来的贷款到现在还没放。”市场星报记者随后从省城多家银

### C 10月,合肥市民开始张罗着买“二套房”

国庆前夕,央行和银监会联合出台新政“松绑”房贷,即“认贷不认房”,对于拥有1套住房并已结清相应购房贷款的家庭,执行首套房贷款政策。东莞银行、招商银行等,相继在合肥执行房贷新政,招商银行在房贷额度上单独拨出信贷额度,用于支持购房贷款市场需求,并根据房地产市场的发展适时调增房贷额度。

据市场星报记者了解,招行按照央行房贷

行了解后发现,在今年年初的时候,合肥大多银行的贷款发放都不会像往年那样在年初冲量。

“以前,央行一般每个月对信贷额度会进行窗口指导,但不会进行严格限制,特别是在年初。我们要是1月的放款量超过了当月额度,2月就少放一些。”那时,省城一商业银行的中层管理人员向记者透露,“但今年,我们将严格按照央行确定的贷款额度放款,我们每月的放款量会严格参照‘全年贷款额度除以12’。”

新政的要求,在定价方面进一步支持居民购房贷款需求,具体根据借款人偿付能力、信用状况等因素,确定各借款人首付款比例和贷款利率水平。不过,就合肥市场而言,首套房贷款利率水平仍以基准利率为主流,最多下浮不超过10%。但这相较于“二套房”的贷款利率,已经是极大优惠。

在合肥五里墩一带拥有一套小户型的李先

生,一直想再买套大房子,“之前买在五里墩这边,就是考虑以后小孩的上学学区,但有了孩子才发现,60平米太小了。准备买个100多平米的,但是首付和贷款利率都高,一直没下定决心。现在根据新政,我的二套房,可以享受首套房政策了,我这段时间都在政务区和滨湖新区看房,准备买套大房子。”李先生在10月中旬向记者表示。

利港·银河广场,作为利港集团倾力打造的52万方时尚综合体,汇集了地铁商业、甲级写字楼、时尚mall、高端住宅等多元化业态,聚合而成未来城市最为时尚的高端生活圈。项目周边汇聚滨湖最繁华的城市资源,学校、医疗、商超、公交、娱乐等各种生活配套应有尽有。地铁1号线、7号线在此交汇,从容通达全城!

于繁华领地之上,利港·银河广场首期88-128㎡创享三房即将全面发售,领先市场潮流的舒适型人居产品,无论是室内空间的规划,还是整个社区的建筑排布,都力争为客户提供最为优越的居住条件,专属城市精英的个性化生活,未来尊贵必将在这里幸福绽放。

## 现状

### 合肥位次:11个月销售总量全国靠前

12月3日,上海易居研究院发布楼市监测报告称,目前,全国30个典型城市新建商品住宅已经连续5个月出现了环比增长的态势。这种乐观态势在合肥也有所表现。市场星报记者综合整理各家机构数据得知,今年前11个月,合肥新建商品住宅销售总量达到了

82874套,虽然低于2013年住宅销售总量102845套(近5年来的最高纪录),但是超过了2012年住宅销售成绩——77384套。星空地产研究院执行院长陈伟坦言,合肥前11个月的住宅销售总量(包括西南组团等在内),已经跃居全国前十的位次。

### 数字揭秘:滨湖是合肥的“销售金库”

到底是哪些区域、哪些因素在拉动合肥楼市?昨日,市场星报记者综合整理各家机构公开的数据,针对合肥市9个区商品住宅的月度成交量和均价,进行了比较排名。

## 销量

#### 滨湖区最热卖 新站区最冷清

从销量方面看,今年前11个月,合肥的滨湖新区新建商品住宅销量最大,为15818套。除此之外,老城区的庐阳区和新城区的高新区,其住宅销量都破万套。政务区和新站区的住宅销量在合肥垫底,都不足5000套。而剩下的瑶海区、包河区、经开区和蜀山区的住宅销量都超过8000套。

11月,合肥九个区住宅销售总量上涨到了接近8000套,销售量是近七个月来销售量最高。而前11个月,滨湖新区住宅销售量,与新站区销量相差约5倍。

## 楼市分析

#### “性价比”为热销之因

从以上数据可以看出,合肥楼市之所以比其他城市“热”的原因,并不仅仅是价格因素,“性价比”合适是根本原因。如,新站区房价在合肥垫底,但是其销量在合肥也屈辱末位。高新区房价在合肥九大区域中倒数第三,但是其销量却是正数第三的位置。

跃先进分析说,整体房价水平可以凸显区域价值,但不排除某些区域的个别项目,在某些优质地段独具特色。合肥是一个正处于大发展中的城市,城市框架拉大过程中,各个区域各有优势,量和价仅作为一个热度分析因素来考虑,具体还要看楼盘项目本身所处地段、周边环境、政策环境以及金融风向等。

合肥一位资深投资人也认为,量价因素不是衡量区域价值高低的唯一标准,政务区的房价一直都很坚挺,而且在合肥市范围内遥遥领先,这和该区存量房日益减少,政务区区域价值的提升有很大关联,这在其二手房价格上也可以看出。



市民在房产局办理房产交易相关事宜



市民查看中介公司公布的房源



市民查看房屋登记指南

## 安天机电双12品牌团购会狂卷来袭

我的爱车,十一错过了,双十一没来的及,没关系双十二来补救!12月14日安天机电将举行大型岁末品牌团购活动,携旗下东风悦达起亚、上海大众斯柯达、原装进口起亚、上海大众斯柯达、原装进口起亚全系车型与您共同狂欢双12,岁末最后一次,抄底价的优惠,不容犹豫,精彩的抽奖环节,千元油卡、iPadmini、iPhone6等惊喜大奖,只邂逅不错过……还在等什么,拿起电话报名吧!东风悦达起亚:0551-65118080上海大众斯柯达:0551-64855768原装进口起亚:0551-65119090

活动时间:2014年12月14日  
活动车型:东风悦达起亚、原装进口起亚,上海大众斯柯达全系车型  
活动内容:九重豪礼惊喜送不停  
1.到场礼:凡来活动现场签到者,即可获得签到礼一份。  
2.现金抵用礼:惠购当天,预交200诚意金,现场订车即可享受200元抵1000元购车优惠。  
3.团购优惠礼:根据参团人数设定多重优惠大礼包,抱团每达一个基数,赠送不同好礼。抱团越大,惊喜越多;阶段好礼,一级比一级更诱人。

4.循环抽奖礼:现场订车数达到抽奖标准,即可参与循环抽奖活动。油卡、iPadmini、iPhone6在向您招手呢!  
安天机电工程有限责任公司是安徽省技术进出口股份有限公司投资成立的,经国家计委和国家工商总局批准从事汽车及工程机械销售的专业公司,是安徽省汽车商会副会长单位。自2001年成立以来,公司规模不断壮大,成为安徽省最大和最受消费者欢迎的专业汽车销售公司之一,主要代理品牌有韩国进口起亚、东风悦达起亚、上海大众斯柯达等。公司在合肥及武汉拥有进口4S店各1个,合肥国产起亚4S店1个,合肥上海大众斯柯达4S及3S店各一个,合肥西门城市维保中心1个,武汉AC宝马城市展厅1个,另在安徽省二线城市设有各品牌网点。公司成立以来,多次荣获“十佳汽车经销商”“年度优秀汽车经销商”“十佳进口汽车销售单位”等荣誉称号。  
安徽安天机电工程有限责任公司秉承“团结、奉献、开拓、进取”的精神,竭诚向广大车迷、各界朋友提供售前、售中、售后一条龙服务。  
安天迪凯

#### 房贷业务定价应有第三方介入

早在今年5月份,央行曾“喊话”要求银行满足首套房房贷需求。当时多家银行声明表示支持,但并未对具体的房贷政策做出实质调整,房地产市场的冷寂一直持续到了今天。

“国家规定,银行肯定要执行。但执行上也肯定存在地方差异,给消费者带来实惠是肯定的,推动楼市回暖也是肯定的,但想不到推出政策的预期,就没那么容易了。”中科院管理学院副教授张瑞稳就曾向市场星报记者表示,“考虑到利差,银行并不会轻易给出最高优惠。从房贷成本来说,银行不大可能降到7折利率。目前,银行负债成本和前些年相比有了很大提升。”张教授的话,在合肥市场得到了验证。

同时,张瑞稳也建议,银行应统筹安排,优先保障个人房贷业务规模,调整组织架构,精简贷款审批流程,提高放款效率。“其实,我觉得个人住房贷款业务定价也需要指引和协调,可以让第三方介入,比如让银行业协会参与指导定价,在支持民生消费的同时,兼顾银行运营的商业可持续性。”