

天津房价进入下降通道:1平米降5000元 两周降72万

2016年年中,梁爽(化名)以130万元的总价款买下天津市东丽区一套二手房,买完后房价继续蹿升,最高时达到210万元。但随着调控降临,价格一路下挫,最近的挂牌价在140万元左右,基本跌回4年前购买时价格。梁爽感慨,名义上房价涨了10万,但算上物价上涨、房贷利息,可能还要赔钱。

中新经纬客户端近日在天津市场走访发现,不管是新房,还是二手房,价格下跌成为当地房地产市场的主流形态,市区内的很多楼盘,都出现了数千元/平方米的跌幅。买到高点的购房人,或许都要承担至少数十万元的账面损失。

先涨80万,后跌70万

时间线拉回2015年,在多次降准降息和楼市调控放松的刺激下,全国多个主要城市的房地产市场表现出上扬势头,天津房价也出现上涨。去年底,梁爽打算在天津入手一套住宅,她对中新经纬客户端说:“当时我们相中了一套总价不到90万元的房子,由于临近春节,就计划过后再买。但刚过春节,房东要求涨价10多万元,就放弃了。”

到2016年,天津市场愈发火热,梁爽变得比较焦急,最终,她于2016年7月敲定东丽区一套二手住宅,总价款为130万元。她说:“当时的房价一天一个价,涨得很快。我们买入后,房价还在涨,没过多久,同小区同户型的二手房挂牌价最高达到了220万元,如果推算实际成交价,怎么也有210万元。那时候,我们很庆幸,虽然没有赶在最低点买,但也赚了不多少。”

机构数据显示,2016年,天津全市新建商品住宅和二手私产住宅分别成交234264套、188751套,成交量分别比2015年增长75%、51%;成交均价分别为13662元/平方米、12354元/平方米,相较2015年上涨了16%、19%,创近年最高纪录。

面对房价非理性上涨,天津于2016年下半年、2017年初数次出台重磅调控政策,从限购、限贷等多方面抑制过热的楼市。梁爽称,调控政策实施之初,效果并不是很明显,她乐观估计,这套房子最多下降二三十万元就差不多了。但没想到,随着时间的推移,调控威力逐渐显现。

同小区同户型房源的最高挂牌价止于220万元,之后便进入降价通道,梁爽最近留意到,小区二手房源的挂牌价已经降至140万元,基本跌回买入时的价格。她称,名义上房价涨了10万元,但算上物价上涨、房贷利息,可能还要赔钱。

天津河东区市民刘晓峰(化名)同样经历了房价的“过山车”,他们家的房子从2014年买入时的约150万元,飙升至2017年3月的310万元,几年调控下来,价格又不断下降。2019年8月,他们家决定“卖一买一”,购入一套三居室新房,但刘晓峰说:“这套房子位置不错,未来还是双地铁,本以为会很快卖出去,但没想到,几个月都没人来看房。中介说,不降价就卖不出。”

在中介的催促下,他几次

下调挂牌价,经过8个月的漫长等待,到2020年3月才最终确定买家,实际成交价不到240万元,较最初的挂牌价又下降30万元。也就是说,这套房子涨了160万元后,又跌去70万。

“每平方米平均降5000元”刘晓峰的房子迟迟不能卖出,或许与房产经纪公司热衷推销新房有关。近日,中新经纬客户端走访了天津市几家房产经纪门店,经纪人们都在大力推介新房项目。德祐门店的一位经纪人唐勇(化名)说:“虽然新房、二手房交易都做,但还是愿意推荐客户买新房,现在新房、二手房的价格差不多,但新房的品质高、交易流程简单、税费负担小,客户也比较认可。”

不过,尽管有中介机构的大力推介,天津新房市场仍处于低迷状态。唐勇坦言,与2017年高点相比,天津现在的新房价格确实出现不小的回落,“这个没办法,现在市场就是这样,都在降。”在另一家门店,经纪人冯雯(化名)判断:“相较于2017年,市区内的房价每平方米平均降了5000元。”

在河东区与东丽区的交界处,国内某头部房企开发的住宅项目正在销售。中新经纬记者在售楼部看到,由于是工作日,当天前来看房客户只有几组,身着制服的置业顾问明显多于看房客户,他们三三两两聚在一起闲聊。一位置业顾问介绍,该项目在售房源的价格多在2.3万元/平方米-2.5万元/平方米,现在交定金,还能优惠3个点。唐勇称,前段时间该项目个别楼层房源的优惠点数更高,能达到7个点,这么大的力度,也是想吸引客户去买。

在3年前,这一区域的新房售价曾高达3万元/平方米。与上述售楼部仅一路之隔的小区,是国内另一家头部房企开发的项目,在2017年,这里的小高层与洋房的精装售价达到3.2万元/平方米以上。到2019年7月,开发商将精装房改为毛坯房,一夜间降价6000元/平方米左右,引起当时很多人关注。

开发商大幅降价,招致老业主们的不满,纷纷要求给出说法。一位老业主称,2017年8月买房时,由于小高层与洋房太贵,就以2.5万元/平方米的价格买了高层住宅,但2019年7月开发商降价后,小高层与洋房的售价仅为2.3万元/平方米、2.5万元/平方米,价格上与高层住宅形成倒挂,业主们的损失都在几十万元到上百万元。同时,在过去一两年间,该开发商在东丽区、北辰区项目的售价,也都出现过数千元/平方米的降幅。

查询房产交易平台数据发现,该小区当前二手房的售价多在2.3万元/平方米-2.6万元/平方米之间,其中有两套房源近两周的降价幅度分别为18万元、13万元。该项目一套一楼带花园与地下室的二手洋房,近两周共计降价72万元之多,即便如此,挂牌价依旧不低。

卖掉房子后,刘晓峰迅速以2.6万元/平方米的价格购入一套新房,这一价格,已经比该楼盘最初的售价低了约6000元/平方米。他说:“很多之前买房的业主,都是3.1万元/平方

米、3.2万元/平方米买的,我进入业主群后,老业主问我买的多少钱,我都不敢说,害怕他们受不了。不过,我买的是尾盘,面积大,楼层也不太好,便宜一点是应该的。”

落户人数相对有限贝壳研究院提供给中新经纬客户端的数据显示,受调控政策影响,天津2017年的二手房交易量比2016年下降57%,2019年又比2018年下降11%。疫情之下,今年1-7月的成交量,较去年同期下降了23%,占比去年全年的50%,预计全年成交量与去年基本持平。价格方面,2020年二手房成交均价较2017年下跌了9%。

新房方面,贝壳研究院称,在2017年,天津新房市场成交量环比下滑47%,回到了2015年以前的水平,之后几年保持稳定。调控对价格较高的核心城六区的新房市场打击明显,而作为主力成交区域的城市外围,下跌幅度较小,且2018与2019年的量价均表现稳定。

纵观全国,在经历2016年、2017年的房价大涨后,主要城市基本都出台了力度不一的楼市调控政策,而经过近几年的检验,京津冀城市群成为调控效果较为明显的区域之一。

中原地产首席分析师张大伟称,由于北京在楼市调控的示范效应,整个京津冀城市群的调控政策都非常严格,这在很大程度上打击了投机炒作需求,加上这几年严格的严格执行,整个区域的房价都出现明显回调。

就天津而言,他还分析,除了楼市调控严格,天津这几年发展速度放缓、承接北京产业效果尚未显现等宏观经济因素,也对房地产市场形成一定的拖累。

2018年5月,天津“海河英才”计划宣布实施,由于落户政策大幅降低,引来一大批外地人排队落户,成为轰动一时的事件。当时,不少人都认为,户籍政策的松动,将会推动天津房价的上涨。

但从现在的情况看,“海河英才”计划并未阻止房价从高点向下回落。今年8月中旬,天津市人社局在公开回复网友提问时称,2年多来,该市共引进人才近30万人,其中战略性新兴产业从业人员、技能型人才均占到1/4左右。

张大伟认为,天津的落户门槛虽然较之前大幅降低,但与杭州、西安、南京等城市相比,标准相对较高,加上不能在外地有社保缴纳记录的规定,导致很多想去落户的年轻人产生观望情绪。天津2年多吸引了近30万人落户,与其他落户人数动辄几十万、上百万的城市比较,也不是很多。另外,即使拿到了天津户籍,这些“新天津人”也不会急于买房,购买需求的释放相对缓慢,在市场上难以形成购房热潮。

从2016年国庆节算起,天津本轮房地产市场调控政策即将满4周年,时至今日,还没有出现明显的松动,房价未来如何走存在未知数。在采访的最后,经纪人唐勇用不太肯定的语气说:“应该不会再跌了。”

花几百万租个房子? 255万深圳买房变“租房”

“调解方案没法接受,每家亏几十万或上百万。”对深圳市龙华区观澜观光路鸿基新都“买房变租房”的第三次协商结果,业主尤嘉和邻居们表示不能接受。

对前后协商过程中运营商的表现,尤嘉也颇有微词,“8月31日忽悠了一次,9月3日又忽悠一次,9月8日第三次出结果,希望对方是认真的。”

“谁会花几百万租一个房子啊?在哪里不能租?”8月7日,当尤嘉和邻居们看到深圳鸿润创建投资有限公司(下称鸿润创建,运营商)突然在公寓大堂展出一则落款日期为2019年7月5日的“非销售”说明时,尤嘉愤怒地申诉道。

在尤嘉看来,鸿润创建伪造了说明告示,否认了售房行为。与此同时,她意识到,自己两年前购房时销售人员的承诺和签订的那份《租赁协议》,远非想象中那么简单。

此后,鸿基新都的业主便组织地在阳台上挂出了“违规销售”“退房赔款”等维权条幅。

“以出售为名步步诱导”

尤嘉是参与和运营商协商的业主代表之一。2018年5月,尤嘉以总价255万元购入一套建筑面积为102平方米的三房两厅,其中首付款128万元,剩余127万元贷款分10年期还清,但尤嘉表示,这部分贷款利息要远高于市场。

尤嘉说自己和老公2018年购房时由于社保不够年限,没有深圳户口,鸿基新都打着不限购、不限贷和以租代售的名义,与他们签下了租赁合同。

启信宝显示,鸿润创建成立于2014年,经营范围包括房地产开发;物业管理;土方工程的施工;建筑工程设计和施工等。

查询土地使用权出让公告,A924-0165是商业服务设施用地,打造各类零售、餐饮及旅馆业。

但在A924-0165地块上建起的鸿基新都产权性质,既不算小产权房,也不是红本商务公寓。相比小产权房,鸿基新都拥有《建设用地规划许可证》《建设工程规划许可证》《建筑工程施工许可证》《国有土地使用证》四证,但与正规的商务公寓相比,又少了一个《销售许可证》。

而对于当时为何会签下租赁合同,尤嘉说,一方面是当时销售人员的出售承诺,另一个是他们在鸿基新都售楼处及网上推广宣传看到的也均有“销售”字眼。

与尤嘉认为鸿润创建变相出售商品房说辞相互印证的,是一份2018年5月深圳市规划和国土资源委员会龙华管理局开具的《行政处罚决定书》。

行政处罚决定书中,龙华管理

局认为从“单价21741元/平方米(或19926元、20123元、22625元、20066元等)”,价款“一次性付款、分期付款、贷款方式付款”、物业租赁期限为20年等内容上看,相应协议及材料表现出来的内容和目的已经完全具备房地产销售、买卖内容,可认定鸿润创建实际为变相出售商品房。

后续查明,该公司已将收取款项全部退回5名“承租人”,并处以人民币50万元罚款。

不过,在鸿基新都百余名业主维权舆论高峰时,仍有中介人员向购房者表示该项目是在出售的,这也是尤嘉认为鸿润创建变相出售商品房的另一个证据。

而对此尤嘉和邻居所说的买房变租房,鸿润创建称,当时已口头告知支付款项仅为使用、租赁居住权,目前正在积极解决。

开发商承诺不抵押不转让

自事件发生以来,尤嘉说已经与鸿润创建等前后沟通过三次,其中也发生了不愉快的事情。这次,鸿润创建给出了两个解决方案,方案一是尤嘉等使用人继续持有使用权,同时长安汽车深圳公司和鸿润创建均做出不抵押、不转让的承诺,但尤嘉和邻居并不满意。

尤嘉提供给记者的最新协调资料显示,长安汽车深圳公司承诺和保证:长安深圳公司系宗地号A924-0165地块的土地使用权人。在长安深圳公司与鸿润创建签订的《长安汽车培训中心和商务公寓项目合同》项下,鸿润创建公司在建设运营期内投资、建设、管理、运营鸿基新都商务大厦,并拥有该项目唯一、排他、独立的建设权、运营管理权、收益权。建设运营期间,长安深圳公司不会转让、抵押鸿基新都X栋XX号房。

与此同时,鸿润创建承诺和保证:在鸿润创建与使用权人签订的鸿基新都X栋XX号房《深圳市物业租赁合同》项下20年租赁期满后,使用权人有权依约免租金使用该房产至2059年1月1日。上述使用权期间,鸿润创建不会转让、抵押鸿基新都X栋XX号房。使用权人在《深圳市物业租赁合同》项下的全部权利义务可以按照该合同约定进行转让以及继承/承继。

但对于2059年期满后如何处置,长安汽车深圳和鸿润创建表示按照届时的法律规定办理。

尤嘉将这则案例转载到了她的社交平台,她拒绝签承诺书的原因之一是她认为她的房屋将来也有可能面临“被处置”的风险。

