

事关住房,河南明确重点工作

1月13日,全省住房城乡建设工作会议召开,亮出2024年“成绩单”、敲定2025年“路线图”,今年我省将围绕10项重点工作奋力开创住房城乡建设高质量发展新局面,让城乡更宜居、生活更美好。

2024年我省住房城乡建设工作“成绩单”亮眼:实施城市更新项目3610个、完成投资4610亿元;认真落实一揽子增量政策,率先跟进出台6个方面、20条促进房地产市场平稳健康发展省级配套措施;建立房地产融资协调机制,全省1111个项目纳入“白名单”,获得授信1585亿元、投放1257亿元,授信投放额度均居全国前列;全省新建绿色建筑9638万平方米,培育超低能耗建筑15.1万平方米,实施既有建筑节能改造618万平方米……

“去年我省房地产市场出现积极变化、呈现止跌回稳势头,保交楼保交房攻坚战完成既定目标,住房城乡

建设领域总体保持安全稳定,有力推进以人为核心的新型城镇化和现代化河南建设。”省住房城乡建设厅党组书记、厅长高义说,今年将围绕好房子、好小区、好社区、好城区建设,把深化改革创新贯穿工作全过程,着力推动房地产市场止跌回稳,加快构建房地产发展新模式,深化实施城市更新行动,加快建筑业转型升级,推动城乡融合发展,坚决打好“十四五”收官战,奋力推进全省住房城乡建设事业高质量发展。

今年,我省将统筹抓好化风险、稳市场、去库存、控增量等工作,进一步巩固房地产市场止跌回稳态势。常态化实施房地产开发贷款项目“白名单”,更好满足项目合理融资需求;推动落实好支持房地产存量政策,因城施策出台加力政策,积极开展住房促销等活动,更好满足群众刚性和改善型住房需求。

在加快构建房地产发展新模式方面,我省将健全多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度,着力改革完善房地产开发、交易和使用管理等基础性制度;推进收购存量商品房用作保障性住房,开工(筹集)配租型保障房5.66万套、配售型保障房3689套,助力新市民、青年人轻装上阵。

城市更新关系城市面貌和居住品质的提升,是扩大内需的重要抓手。今年我省将加快完善政策标准,精准推进城市体检,实施城市更新项目3910个,改造燃气、热力、给排水等地下老旧管线1500公里,新建公共充电桩2万个,新建提升绿地1000公顷、口袋公园180个、绿道150公里,改造老旧小区1459个、24.35万户,统筹推进一批老旧小区、老旧街区、老旧厂区等改造更新,不断增强居民幸福感、获得感和

安全感。

在提升城市安全韧性智慧化水平方面,我省将坚持标本兼治,加强韧性安全城市建设,加强城市建成区“三高”区域燃气、排水、桥梁、热力、供水等安全运行监测;深入开展城市小微公共空间整治提升,办成一批群众可感可及的民生实事。

在加快推动建筑业高质量转型发展方面,我省将持续培育壮大绿色建筑、绿色建材产业链,推动链式上下游联动发展;大力发展高品质绿色建筑,推广绿色建材,新建建筑全面执行绿色建筑标准,积极构建装修装配化绿色化新模式;推动智能建造和建筑工业化协同发展,重点培育20家智能建造骨干企业,推动50个项目实现智能建造技术场景应用,打造现代化建筑产业新业态。

河南日报

深度剖析:越来越多城市一手房卖不过二手了

在过去的2024年,房地产市场呈现出了诸多新的变化,其中一个极为显著的现象便是越来越多城市的一手房销售不敌二手房。据相关数据显示,2024年全国30城二手房成交面积飙升至2.3亿平方米,创下历史新高,其市场份额更是跃至59%,这一数据无疑像一颗重磅炸弹,在房地产领域引起了轩然大波。这种一二手房市场的逆转并非个别城市的偶然现象,而是在全国多个城市广泛出现。究竟为何会出现这种情况?背后又反映了房地产市场怎样的发展趋势和购房者怎样的心理变化呢?

二手房“打败”一手房的根源

(一)价格优势

二手房的价格优势在当下房地产市场中表现得尤为突出。二手房价格相对灵活,其定价往往基于市场供需关系以及业主的个人需求,这使得购房者在议价过程中拥有更多的主动权。相比之下,新房价格由于受到土地成本、开发成本、营销成本以及市场预期等多种因素的综合影响,价格调整空间相对较小。

价格优势不仅体现在总价上,还反映在首付和贷款压力上。较低的购房总价意味着购房者需要支付的首付款相对较少,同时每月的贷款还款金额也会相应降低,从而减轻了购房者的经济负担。

(二)现房优势

二手房最大的优势之一便是现房属性。购房者在购买二手房时,可以直接实地考察房屋的实际状况,包括房屋的户型结构、装修质量、采光通风等细节,还能直观感受小区的环境、物业管理水平以及周边配套设施的实际情况。这种亲眼所见、亲身体验的购房方式,让购房者能够对所购房屋有更全面、真实的了解,有效避免了因信息不对称而带来的风险。

与之形成鲜明对比的是,新房大多为期房,购房者在购买时只能通过楼盘的规划图、效果图以及样板间来了解房屋的情况。然而,样板间往往经过精心设计和装修,可能会与实际交付的房屋存在一定差异。近年来,新房交付时出现的各种问题屡见不鲜,如房屋质量问题、小区配套设施缩水、实际户型与宣传不符等。这些问题不仅给购房者带来了经济损失,还可能引发一系列的纠纷和矛盾。

(三)配套成熟

二手房所在的区域通常经过了较长时间的发展,周边的交通、教育、商业、医疗等配套设施已经相当成熟。以交通为例,许多二手房位于城市的核心区域或成熟的居住区,附近有多条公交线路和地铁站,居民出行十分便捷。在教育资源方面,二手房周边往往有成熟的学校,家长无须担心孩子的上学问题。商业配套方面,二手房周边通常有大型超市、购物中心、菜市场等,满足居民日常生活的各种需求。

相比之下,新房项目虽然在规划时也会考虑配套设施的建设,但由于新开发区域的建设需要时间,配套设施往往在交房后的一段时间内才能逐步完善。

(四)市场供需

近年来,许多城市为了促进房地产市场的健康发展,纷纷出台了一系列宽松政策,如解除限购、低首付比例、放宽限购条件、减缓贷款利率上调等。这些政策的实施,使得更多的人具备了购房资格和能力,有效激发了购房需求。此外,一些城市还推出了“卖旧换新”政策,鼓励居民通过出售旧房来购买新房,这也在一定程度上增加了二手房的市场供应。

同时,二手房市场的供需关系也受到投资客的影响。在房地产市场波动较大的情况下,一些投资客为了规避风险,选择将手中的房产出售,导致二手房市场的房源供应量增加。而对于一些有投资眼光的购房者来说,他们则认为在市场调整期购买二手房具有较大的升值潜力,从而加大了对二手房的需求。



二手房逆袭带来的连锁反应

(一)对购房者的影响

二手房市场房源丰富,涵盖了不同年代、不同户型、不同地段的房屋,能够满足各种购房需求。无论是刚需购房者追求的性价比和便利性,还是改善型购房者对居住品质和周边配套的要求,抑或是投资客对房产增值潜力的考量,都能在二手房市场找到合适的房源。由于二手房市场竞争激烈,部分业主为了尽快出售房屋,往往愿意在价格上作出一定让步,这使得购房者的议价空间增大,有机会以更实惠的价格买到心仪的房子。

(二)对开发商的影响

在二手房的竞争下,新房的销售难度增加,库存去化周期延长。为了吸引购房者,开发商开始注重提升产品品质。从房屋的建筑质量、户型设计,到小区的绿化景观、休闲设施等方面都进行优化升级。开发商还会加大营销力度,通过推出各种优惠活动、创新营销手段等方式,吸引购房者的关注。

(三)对房地产市场格局的影响

二手房市场的强势逆袭,深刻地改变了房地产市场的格局。二手房市场的地位不断提升,逐渐成为房地产市场的重要组成部分。其交易活跃度的增加,不仅反映了市场供需关系的变化,也体现了购房者对房地产市场的信心和预期在发生转变。

随着二手房市场的持续发展,房地产市场正加速向存量房时代转变。在存量房时代,房地产市场的发展模式将发生重大变化。从过去以新房开发为主,逐渐转向新房开发与二手房交易并重。房地产企业也需要调整战略布局,更加注重存量房的运营和管理,同时,政府在制定房地产政策时,也需要更加关注二手房市场的发展,通过政策引导,促进二手房市场的健康稳定发展,从而推动整个房地产市场的平稳运行。

中华网