

深圳分区放宽限购新政显效：“松绑”区购房需求被“激活” 成交活跃度攀升

“周末根本忙不过来，一天接待了十几批客户”“楼盘咨询量增长40%左右”“新政后第一天，楼盘成交了十几套房”……近期，深圳出台分区放宽限购的楼市调控“大招”，记者调研发现，新政对限购“松绑”区的新房市场影响尤为明显，多位新盘销售员反映，新政后楼盘咨询量与成交量均明显提升。

在新政刺激下，深圳楼市整体成交量明显增长。深圳市房地产中介协会（简称：深房中协）数据显示，上周（5月6日-12日），深圳二手房签约量约1361套，环比增长201.8%。

● 本报记者 黄灵灵



深圳龙华区一新房项目沙盘

本报记者 黄灵灵 摄

多地调整优化房地产市场政策

● 本报记者 张兴旺

近期，合肥、佛山、深圳、杭州、西安等地出台政策，调整优化房地产市场政策。主要涉及取消限购、放松限购、放松落户、放松限贷、发放购房补贴、支持“以旧换新”等方面。机构认为，多个城市出台政策协同发力，对市场情绪的好转有积极意义，有望助力房地产市场活跃度逐渐修复。

多地楼市“松绑”

5月15日，合肥市发布《合肥市关于进一步调整优化房地产市场措施的通知》。通知明确，实施购房补贴、优化销售政策、促进二手房市场流通、支持“卖旧买新”、推广房贷安置、提高住房公积金贷款额度、动态调整新发放首套房住房贷款利率、优化个人住房贷款首套房认定标准、加大改善性住房供给、加大保障性住房供应力度。

易居研究院研究总监严跃进认为，此次合肥发布的政策，是其全面取消限购后的又一重要房地产支持政策。在限购逐渐退出的大潮下，有助于后续房地产市场交易进一步活跃。

5月13日，佛山市住建局等九部门印发《关于持续推动房地产市场平稳健康发展的若干措施的通知》。其中提出，在佛山市持有合法产权住宅房屋的非本市户籍人员可以在房屋所在地申请入户，共同居住生活的配偶、未成年子女可以随迁。同时，支持房企、中介机构和购房人三方联动开展“以旧换新”活动，鼓励房企开展存量房置换新房的活动。

严跃进认为，此次佛山颇受关注的政策要点是提出放宽购房人户籍政策，也可以理解为“购房即落户”。佛山明确支持地方国企参与“以旧换新”活动，对收购市场存量房产用于保障性住房、租赁住房、人才住房等，加大融资支持力度。过去一些地方对于“以旧换新”的二手房房源处置，主要是用于人才住房，此次佛山把保障房和租赁住房都列入范围，有助于此类二手房的更好消化。

据克而瑞研究中心统计，近期，深圳、杭州、西安、沈阳、佛山、无锡、武汉等城市房地产政策放松，主要涉及放松限购、放松限贷、放松落户、放松公积金贷款、发放购房补贴、支持“以旧换新”等方面。

日前，沈阳市印发《沈阳市进一步促进外来人口落户若干政策措施》。若干措施包括取消积分落户名额限制、放宽购房随迁落户人员范围等10项。

5月9日，杭州、西安先后发布通知，调整房地产市场调控政策，均宣布全市范围全面取消住房限购政策。财通证券认为，杭州、西安等热点城市住房限购政策的持续“松绑”，释放出住房限购政策将继续优化的信号。

中指研究院认为，在杭州、西安放开限购政策后，当前仅北京、上海、深圳、广州、天津等个别城市仍执行限购政策，其中北京、上海、深圳仍全市执行限购，而广州、天津仅核心城区对于120平方米以下的房产进行限购。短期来看，一线城市有望加快因区、因需施策节奏，包括放开大面积限购、给予特定人群更多购房名额、降低社保年限等或是重要方向，以更好地释放居民购房潜能。

市场活跃度有望逐渐修复

诸葛找房数据研究中心称，预计多地楼市新政的出台，将逐渐在成交上有一定的积极体现。

东海证券研报称，杭州放开限购政策，有助于激发更多潜在购房需求，维持房地产市场稳定。杭州贝壳研究院数据显示，对比4月日均值，杭州楼市新政首日二手房咨询量增加54%；二手房新增买卖房源增长91%；新房咨询量增96%。

中指研究院认为，后续或有更多城市参考杭州、西安出台类似政策，多项政策协同发力，有望助力房地产市场活跃度逐渐修复。

对于后市走向，东海证券认为，楼市限制性政策优化后对市场情绪的好转有积极意义，短期内有望提升市场热度，叠加去年同期高基数效应逐步消退，房地产需求端有望得到改善。

克而瑞研究中心称，展望未来，各城市仍将延续分化行情：北京、成都等地因楼市新政加持，短期来访、认购上升，市场热度有望延续；南京、郑州等地客户观望情绪加剧，来访能否转化为认购仍有待市场检验；而余下的多数城市行情相对平淡，成交也已进入筑底阶段。

国泰君安证券认为，在政策作用下，市场信心的逐步提振将引导销售企稳，而土地市场将会迎来多地供应规模、节奏、方向等的调整。从销售市场看，近期政策密集落地有助于市场预期的修复，并带动市场交易活跃度的提升，助力销售逐步企稳。



深圳北站附近一新房项目售楼处 本报记者 黄灵灵 摄

深圳分区放宽限购新政显效：

“松绑”区购房需求被“激活” 成交活跃度攀升

限购“松绑”区新房市场活跃

日前，记者到龙华区一个新盘调研发现，即便是工作日，到访的看房客户仍然络绎不绝，20多分钟内，该楼盘接待了6-7批看房客户。

“根本忙不过来，周末的时候都快忙吐了，一天接了十几批客户。”该楼盘销售员吴金辉（化名）告诉记者，新政后楼盘客户来访量明显提高，看房的多是新政后有购房资格的，特别是家里有两个小孩的家庭。

楼盘成交量也有明显提升。“新政后第一天，我们楼盘成交了十几套，热度感觉比3月‘小阳春’时还高。”吴金辉说。

他介绍，该楼盘3月成交了80多套，4月成交量有所下滑，卖了40多套。“5月至今半个月成交了40多套，但新政作用还没有完全体现出来，我们预计楼盘成交量会比3月高。”

记者了解到，该项目于去年12月开盘，推售640余套建筑面积约93-136平方米的3-4居室房源，备案价格区间为6.68万元-7.96万元/平方米。吴金辉告诉记者，目前该楼盘仅剩80多套，折扣与开盘时一致，为备案价85折。

在吴金辉看来，楼盘热度提升，主要归功于楼市新政。5月6日，深圳市住房和建设

局发布《关于进一步优化房地产政策的通知》（简称《通知》）明确，有两个及以上未成年子女的深圳户籍居民家庭，在执行现有住房限购政策的基础上，可在盐田区、宝安区（不含新安街道、西乡街道）、龙岗区、龙华区、坪山区、光明区、大鹏新区范围内再购买1套住房。

此外，非深圳户籍居民家庭及成年单身人士在前述限购“松绑”区内购房，个人所得税、社会保险的缴交年限要求由3年调整为1年。同时，满足设立年限满1年、在深圳累计缴纳税款金额达100万元人民币、员工

人数10名及以上条件的企事业单位，可在前述限购“松绑”区购买商品住房，用于解决员工住房等需求。

盐田区为此次限购“松绑”区。该区一名新盘销售员告诉记者：“新政发布以来，前来咨询和签约的客户数量都有明显提升，咨询量增长40%左右，成交量较之前也有所上升，刚需购买首套房客户居多。”

深圳中原研究中心数据显示，上周（5月6日-12日）全市新房住宅共成交450套，环比增长40.6%；面积共计46261平方米，环比增长35.1%。

二手房带看量上升

业内人士预计，新政对限购“松绑”区的二手房市场也有影响，但总体表现不如新房。记者调研了解到，限购“松绑”区内，区位优势较强的区域，带看量与成交量均有增加；较为“偏远”的区域，带看量虽有明显提升，但转化为成交仍需时间。

龙华区高铁站附近一位地产中介表示，5月上旬，其在门店的二手房买卖单已经

快赶上3月，还有较多潜在能成交的客户。在他看来，此次楼市新政对该片区有较大利好——既有核心区的地理优势，又有限购放松的政策支持。

有的区域二手房成交则较为清淡。“新政后，门店咨询和带看量与新政前相比增长40%左右，但成交量没有明显变化。”宝安区沙井街道中介徐哲（化名）告诉记者，虽然看

房的客户增加，但对于下手买房比较谨慎。

对于购房者的顾虑，徐哲介绍，有的客户担心买房后房价继续下跌，有的客户则担心未来薪资待遇下调不敢买房。据介绍，其在片区二手房价格与去年相比有所下降，三居室去年大概为380万-400万元，目前已降至360万-380万元，降幅为20万元左右。

美联物业全国研究中心总监何倩茹表

示，目前深圳新房大部分位于此次调整区域，因此新政对新房去库存有较大的帮助。但由于二手房市场的成交量50%以上依然集中在原关内的区域，所以对二手房市场的影响小一点。

价格方面，盐田区一位房地产中介介绍，新政后，虽然二手房市场有所升温，但购房者比较理性，挂价和成交价的变动均不大。

政策仍有调整空间

《通知》明确，提升二手房交易便利化，支持在深圳有开发项目的房地产开发企业以及相关房地产中介机构开展商品住房“收旧换新”和“以旧换新”工作。该项政策未区分区域，由此看，此次楼市新政对于未放宽限购的区域也有利好，但记者调研发现，新政对福田、南山、罗湖等“核心”限购区影响不大。

福田区一位新盘销售员告诉记者，此次福田区限购政策没有调整，新政前后客户来

访量及成交量均无明显变化。

整体来看，新政刺激了深圳楼市成交。深房中协数据显示，上周（5月6日-12日），深圳二手房签约量约1361套，环比增长201.8%。深房中协表示，上周二手房签约成交量出现大幅增长，主要是受楼市新政及上周五一假期“积压”需求释放双重因素叠加影响。

深圳贝壳研究院的数据也显示，深圳楼市新政后，二手房签约量实现了显著增长。

新政后的首个周日（5月12日）与前一周日（5月5日）相比，二手房签约量增长约58%。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示，此次深圳新政贯彻了小步快跑、留有余地、定向疏解的原则，不是单纯为了去库存而去库存，而是将存量消化与增量消化结合起来，与新市民、年轻人购房，融入城市和解决就业的新型城镇化结合起来。

“同时，此次新政将外地人在外围购房资格的社保缴交年限由3年收缩至1年，并

未完全退出。”李宇嘉说。

对于新政影响，中原地产华南区总裁郑叔伦认为，短期来看，新政提振了市场信心，观望客户会加快入市；长期来看，新政后获取购房资格更为容易，购房需求或有明显增长。随着成交量上涨，价格有望逐步企稳并见底，并保持稳定。

“但需要看到的是，此次政策力度不及预期，市场反弹尚需更为强力的政策。”郑叔伦说。

地产主题基金净值回升 机构看好优质房企

● 本报记者 万宇

近期，房地产板块成为市场上备受关注的板块之一，在地产股股价上涨的带动下，房地产行业主题基金净值回升，多只产品近一个月的收益率超过20%，房地产ETF也得到资金青睐，规模增长。

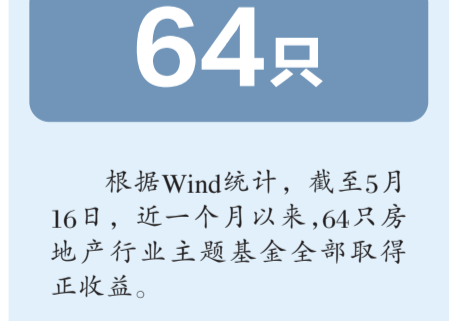
多家基金机构认为，后续地产有望逐步进入企稳态势，地产违约风险有望降低，优质房企的投资回报潜力大。

房地产ETF规模增长

近期，多个城市相继出台放开限购政策，房地产行业受到市场关注，一些房地产行业的上市公司股价取得了不错的涨幅。相关主题基金也水涨船高，净值回升。根据Wind统计，截至5月16日，近一个月以来，64只房地产行业主题基金全部取得正收益。

华宝中证800地产ETF、招商沪深300地产A、银华中证内地地产主题ETF、南方中证全指房地产ETF、鹏华中证800地产A、国泰中证房地产A等多只被动型产品近一个月的收益率都超过了15%。

在相关主题基金净值回升的同时，房地产ETF近期受到资金的青睐，多只产品规模增长。截至5月16日，近一个月以来规模增长最多的是南方中证全指房地产ETF，规模增长11.38亿份，华夏中证全指房地产ETF、华宝中证800地产ETF、银华中证内地地



主题ETF等产品近一个月来规模也出现不同程度的增长。

主题基金收益率回升

主动型产品方面，在房地产行业主题基金中，收益率最高的是工银产业升级A，近一个月的收益率达24.17%。该基金一季报显示，其前十大重仓股中有多只地产股，包括华润置地、中国海外发展、滨江集团、招商蛇口、保利发展，另外还有多家地产产业链公司，包括索菲亚、顾家家居、欧派家居。

中航混改精选A近一个月收益率也超过20%，达到21.81%，其前十大重仓股几乎都是地产股，分别是中交地产、信达地产、万科A、渝开发、大悦城、保利发展、招商蛇口、金地集团、京能置业、城建发展。

永赢惠添益A同样取得了较高的收益

率，近一个月收益率达18.79%，其前十大重仓股中也有多只地产及地产产业链公司，分别是中国海外发展、招商蛇口、顾家家居、绿城中国、欧派家居、保利发展、华发股份、金地集团。

一些在近期净值创下成立以来新高的基金，其重仓股中也有地产股的身影。比如富国研究精选A5月14日净值达2.7730元，创下基金成立以来的新高，其第三大重仓股就是保利发展。安信民稳增长净值也在近期创下新高，该基金重仓持有中国海外发展。

值得一提的是，多位知名基金经理在今年提升了对地产股的持仓。今年一季度，中庚基金基金经理丘栋荣主要的增持方向集中在地产、互联网平台、医药、汽车等行业。中庚小盘价值一季报显示，保利发展首次进入该基金的前十大重仓股。中庚价值领航一季报显示，该基金一季度增持了越秀地产，但小幅减持了中国海外发展。

优质房企投资回报潜力大

汇丰晋信宏观及策略分析师沈超分析认为，以杭州全面放开限购为标志，地产迎来新一轮的放开限购。杭州作为地产热点城市的全面放松，对后续限购的一线城市的放松有一定指引意义。不过我国房地产市场分化，放松仍取决于各城市自身的基本面。对于已经放开全面限购的城市，在其他政策的配套下，居民有效需求有望得到积极释放。后续地产有望逐步进入企稳态势，地产违约

风险有望降低。但在目前供需关系下，行业实质复苏仍需要时间，幅度也会相对温和。

展望未来，鹏华基金预计，更多城市有望出台支持性政策，进一步提振房地产整体市场信心，行业需求有望持续回暖，从而推动整个行业企稳回升。

具体到房地产的投资，丘栋荣认为，首先，量至底而价寻底，房地产的出清速度极快，新房销量已接近自然需求底部。其次，政策转向激发有效需求，未来优质供给有缺口，仅剩的头部优质房企保持韧性，市占率逻辑有望兑现。最后，优质房企估值水平低，定价包含了房价较大跌幅的考量，优质房企的投资回报潜力大。

沈超表示，对于权益资产，地产风险的缓解有利于投资者提振对中国经济的信心，后续市场估值有望修复，利好市场继续回暖。对于固收资产，地产的恢复仍需要降息支持，市场目前仍处于降息周期中，利率或难大幅回升。

中泰证券资管基金经理姜诚表示，若干年来，大的开发商逐渐开始追求高周转。高周转意味着地产的模式从金融属性向工业属性、制造业属性切换。“我们对于地产长期格局的判断没有变，还是制造业的逻辑，在制造业的商业模式下面我们更容易识别出竞争优势。谁的融资成本低，谁的项目管理能力强，谁的周转率高，谁的品牌力强，谁的物业管理水平好，谁的房子能卖出更高的溢价，谁项目的眼光能力强，这些显现出来，最终能够反映出盈利能力上的差异。”