



“我都快崩溃了!”陈彦菲刚在笔者面前坐下,就冒出来这样一句。她正面临一个痛苦的两难抉择:是亏本卖掉自己手头的3套房子,还是选择主动向银行断供。这道选择题已经折磨她3个月了。

陈彦菲是深圳房产投资者联盟的成员之一。这个近百人的投资者联盟,在珠三角业内小有名气,是一个标准的炒房团。但是,这个炒房团现在的日子已经很难过了。本周,地产业知名专家戴欣明估算,仅深圳炒房团成员2007年投入到深圳楼市的资金就超过百亿人民币。“而眼下,这些资金几乎全部被深度套牢”。

深圳炒房团百亿资金几乎全部被深度套牢

炒房者:我快崩溃了

面临难题:亏本卖掉,还是主动断供?

财务危机

供4套房家庭负资产

32岁的陈彦菲是深圳蛇口一家泰资企业的财务部经理。她自己透露年薪为15万元,丈夫则是龙华一家外贸企业的销售负责人之一,这样一个家庭在深圳原本可算是标准的幸福之家。

不过,她家已经为房子的问题不断爆发争吵,婚姻也面临危机。

她向记者出示了一组数据——她现在手头上有4套房子,自己住的一套在蔚蓝海岸,是2003年买的。另外3套都是2007年买的,分别在深圳蛇口的半岛城邦、深圳龙华的金地梅陇镇和东莞金域中央,面积分别是120平方米、110平方米和90平方米。当时的买价分别是3.5万元、1.56万元和1.2万元,总价分别为420万元、171万元、108万元。

“3套房子都是用来投资的,买的时候是三成首付七成按揭,3套房子付出了200万元。”这是陈彦菲夫妇这几年打拼的全部资产。

“现在全变了,金地梅陇镇三期开盘价为1.1万元,半岛城邦已经降到2万元以下,东莞金域中央已经跌到9000元,一年内竟然缩水50%,而且银行不断在加息,我的月供已经突破2.2万元了。我先生说我们是一个标准的负资产家庭。”陈彦菲语速很快地说。

珠三角房价大跌是主因

“现在我们这个投资团已经有几个月没有团购了,我们人多,组织在一起和开发商谈判,商量退房或者价格赔偿的事,不过目前进展不大,还希望能得到你们媒体的支持。”对于目前的状态,陈彦菲情绪低落。

在投资团里,类似陈彦菲这样的成员不在少数。

2007年2月加入的张可曾是深圳某媒体的地产记者,现在的身份是职业房产投资人组团人之一。他和陈彦菲的处境相同,2007年买了3套房产,分别在深圳南山、龙华镇和惠州,每个月月供近万元,压力巨大。

“已经深度套牢了,我们这个炒房团该散伙了,好多人成了负资产,准备向开发商退房去。”他在电话中对笔者表示。

“银行不断加息,CPI也不断上涨,最重要的是2008年珠三角房价大幅下跌,2007年的炒房团被套牢是必然的,疯狂是要付出代价的。”熟悉这个炒房团的深圳中原地产总经理李耀智对笔者这样说道。

市场的报复

找不到接盘的买家

张可向笔者表示,2007年的这个时候,他们和当年的“温州炒房团”一样受到一些开发商的热烈欢迎。所到之处,都是楼盘开发商副总以上级别的人接待。

“因为他们人数众多,一次性购买常常可以帮楼盘承担销售压力,现在的开发商也很欢迎这样的团购投资者。”深圳兰江地产副总裁杨大谷对笔者这样表示。

但现在,一組组数据让张可越来越紧张。据深圳市国土资源和房产管理局4月14日发布的报告,3月份,深圳市新建商品住房销售均价为每平方米13618元,比2月份下降16.53%,房价回落到去年4月的水平,而广州2月份二手住宅成交量的跌幅也达到了63%。

陈彦菲对笔者说,房价的变化她早就注意到,不过,放盘出去的3套房子却一直没有找到接盘的买家,这让她成天提心吊胆。

楼盘还在争着降价

屋漏偏逢下雨天。陈彦菲丈夫的外贸生意也在人民币升值步伐的不断加快中江河日下。“我年后换了新工作,收入不稳定,原来房子的月供2000元加另外3套新房月供共2.2万元,再加上一家老小的生活费3000元,一个月的最少支出是27000元。”

事实上,整个房地产市场的参与者,经历过过去两年的疯狂之后,都在承受市场的报复。

眼下,深圳楼市投机投资者的资金链正“嘎嘎欲裂”,一些开发商选择了降价处理。万科地产在全国降价促销的结果是,更多的楼盘选择了跟风,比万科降价的幅度更大更猛。“此时不降,更待何时。”广州一位知名开发商的销售总监说。

在深圳,万科地产和金地地产先后降价入市,万科深圳公司为了平息老业主的不满,推出了“补偿”降价前购房业主的精装修优惠活动——3月新开盘均价下降了3000元/平方米,原购买毛坯房的业主只需再付300元/平方米的价格就可以获得和样板间一样的1500元/平方米的精装修。

3月18日,位于宝安的澳城开发商深圳澳达实业举办新闻发布会,该公司将于3月22日对旗下在售楼盘澳城销售价格进行大幅下调,预计会在

原有均价28000元/平方米的基础上下调20%~30%。该开发商为这次大幅度降价取了个好听的名字,称为“春雷行动”。

山穷水尽

过年的钱都是借的

“2007年11月前购买的房产,正赶上了房地产的下降通道,这些人将成为自2000年以来中国的首批房产负资产者。”深圳知名的投资客邹某对笔者说。

据邹某称,深圳炒房团这种类型的投资客已经基本山穷水尽,目前就靠加按揭、高利贷等方式维持月供,甚至有些人连过年的几千元都是向别人借的。

他估计再过一两个月这类投资客就很难顶住了,摆在他们面前的基本上只有两条路:向银行断供或者贱价出售。

而更多的炒房者选择和开发商对抗,要求降价补偿或者退房。

针对这些诉求,金地集团近期表态,不会支持业主的“无理”要求,但会拿出1000万元建立基金改善小区周边环境 and 增加配套设施。

深圳国土部门则表示,业主要求退房或补偿价差的要求是一个非法、无理、蛮横的诉求——“此头不能开”。

终止还贷=放弃几十万首付

深圳一些激愤的购房者声称要终止还贷。由于不满开发商开出六五折的销售价格,深圳市宝安区泰华阳光海的100多名业主提出,开发商应该承担降价销售给他们造成的损失,业主要求“补差价”或“退房”,否则就要终止还贷。

“从目前的情况来看,这些说法更多是一种情绪的宣泄,得不到法律上的支持。另外,终止还贷意味着放弃几十万元的首付以及银行信用,不到万不得已很少有人真正去实施的。”广东金晖律师事务所律师徐林律师对笔者表示。

负责泰华阳光海按揭业务的中国建设银行深圳分行相关负责人表示,对于业主断供,银行的应对是:每个月扣款会提前短信通知购房者,如果扣不到款就会进入催收程序,第一个月用电话和书信催收,第二个月通过律师事务所发律师函催收,第三个月会采取向法院起诉等措施。

“我也不知道该断供还是干脆亏本卖了,这真是两个两难选择。”陈彦菲说。

据《工人日报》

艺术家想搞“临终真人秀”

看“模特”在舞台慢慢死去



著名德国艺术家格莱戈尔·施内德正在计划进行一项匪夷所思的“临终真人秀”——让一名即将去世的“模特”在舞台上度过生命最后时刻,并最终在观众眼皮子底下死去,从而让观众现场感受死亡的“震撼”。目前施内德正在全球范围招募这名愿意“为艺术而死”的“垂死模特”。

在舞台上展现死亡过程

现年39岁的格莱戈尔·施内德是德国著名的艺术家,多年来一直将死亡作为他艺术创作的主题。譬如他曾以一名女性尸体作为模特创作了雕塑《哈内洛儿·莱温》,获得艺术界的一致好评。2000年,他又在德国克莱菲尔德市一个博物馆的艺术展上把自己化装成一具尸体展出,将自己的“死亡”作为展览的一部分。2001年,他竟将父母的家改建成了名为《太平间》的雕塑作品,并因此获得了欧洲最重要的现代艺术大奖“威尼斯双年展”的金狮奖。

目前施内德又正在计划进行一项匪夷所思的“临终真人秀”——让一名即将去世的垂死者充当“模特”,在一家艺术画廊的舞台上演过生命中最后的数小时。

在“临终真人秀”表演期间,现场观众将可以尽情“欣赏”灯光照在垂死者面容上的各种效果,从而感受死亡的“震撼”。而当那名垂死的“模特”最终呼吸停止、死在舞台上时,表演也将宣告结束。

全球招募“垂死模特”

据施内德称,他在1996年就萌生了进行“临终真人秀”的念头,但由于种种原因,始终未能实现。直到不久前,他终于找到一名合作者——德国杜塞尔多夫市的一名病理学家兼收藏家,后者对他的“大胆创意”十分赞同,认为这一表演可以将“死亡”活生生地展现在观众面前。

目前这名病理学家正在帮助施内德在全球范围内寻找一位“希望在去世前成为艺术一部分”、愿意“为艺术而死”的垂死病人充当“模特”,从而完成这一惊世骇俗的表演。

施内德透露说:“这名即将去世的模特将决定表演中的一切事情,他将完全处于关注的中心。我会与模特的家属商讨所有事宜,而观众也会在一个恰当的私人氛围中观看死亡。”

被批“愚弄临死之人”

施内德打算进行“临终真人秀”的惊人提议刚一曝光,就立即惹来德国政界和艺术界大量人士抨击。德国多数美术馆馆长纷纷指责称,这一荒唐举动简直就如同让观众观看执行死刑一般可怕。

德国颇有影响力的艺术画廊主人比特里克斯·卡尔瓦也对施内德的“临终真人秀”坚决反对,他说:“死亡、出生、繁殖,这些与人类存在有关的事情并不属于博物馆。用艺术去描绘与实在地呈现,是两码子的事。”

德国一个旨在为绝症病人提供临终关怀的慈善组织负责人尤根·布莱斯奇也指出:“这纯粹是一种窥癖行为,并且也是对一个临死的人的愚弄。”

尽管遭到各方大量质疑,但施内德反驳称,如今死亡已因世俗而丧失了尊严,他进行“临终真人秀”目的是要重建“死亡的优美”。

袁海

