

一周数据速递

楼市回暖迅猛 区域分化明显

2月份,全国楼市纷纷回暖,北京、上海、深圳3个被誉为楼市风向标的重点城市成交量都有较大幅度的上升。据统计,上海2月份商品房成交量为78万多平方米,较上月大幅上涨61%,有明显的回暖趋势,但同时商品房均价下降至12000元/平方米左右,降幅达13%。尽管郑州市房管局2月份的成交指数尚未公布,但中原楼市2月呈现“小阳春”已是有目共睹的事实,多数项目在春节后成交量有所回升,似乎呈现了一片“欣欣向荣”的景象。

深圳市泰辰置业顾问有限公司分析认为,目前,市场回暖主要原因是刚性需求的释放。而刚性需求往往对应首次置业者,他们最关心是否拥有便捷的区位交通以及成熟的生活配套;同时作为不动产,保值升值也会是购买者关注的因素。在这样一种购买心理的驱动下,核心区域的项目显然更受市场的青睐。

从这个角度来说,目前出现的“小阳春”并不能认为就是楼市的春天。市场全面的回暖还需要宏观经济的向好与调控政策的大力支持。本周召开的“两会”或许会出台更多利好楼市的方针。

此外,通过对项目的走访,泰辰发现,在全市回暖的整体形势下,区域板块的分化更加明显。核心区域的成交量明显要高于郊区板块,位置好、价格又相对适中的项目在本月成交量动辄几十套,个别项目甚至超过100套;而位置偏远的项目尽管成交量有所回升,但幅度并不大,一些郊区项目甚至出现了成交量下降的局面。其实早在2008年,区域板块的分化已经显现:金水区、郑东新区的核心区域成交量相对稳定,供求关系相对平衡。 晚报记者 梁冰

正弘山 带动东区销售热潮

省会房地产市场在经历一轮洗牌之后,节后以正弘山为代表的东区各个现房项目正迎来一轮抢购热潮。近日,郑东新区正弘山为庆祝项目外立面全面落成,特推出了二期团购5%优惠,一期清盘8%优惠,活动一经推出,立即受到市场热烈关注,仅节后三周就热销48套。据悉,该项目作为中州大道旁的东区后中式典范建筑,一期现已初步呈现实景。 李国朝

众所周知,《商品房买卖合同》是买卖双方履行责任和义务的标准,消费者支付了房款,开发商就理应提供符合合同约定标准的商品房。而事实上,老百姓的置业梦想并非一路坦途,各种以次充好、偷梁换柱的合同欺诈陷阱就在您的身边,稍不留神就会深陷其中。因此,记者提醒消费者在签订购房合同时多长个“心眼”,交房时更应按合同约定据理力争。

晚报记者 王磊

购房 警惕偷梁换柱陷阱

【案情简介】2005年12月1日,何女士购买了位于郑东新区CBD内环的一间写字楼,面积为139.91平方米,总金额为584786元,合同约定的房屋交付期限为2006年12月31日之前。

她与开发商签订的《商品房买卖合同》中明确约定:“外墙是新型环保低辐射的中空玻璃纯玻璃幕墙,各楼层的单元门为智能自动防盗门,房间的门窗为双开智能防盗木门,内墙为乳胶漆等。”

2006年底,何女士接到开发商的交房通知后,经验房发现,此写字楼存在诸多问题,大楼外墙并非纯玻璃幕墙,楼层单元门也并非智能

自动防盗门……

此后,经双方协商,开发商表示愿意按合同约定进行整改,并支付延期交房的违约金,2007年4月29日,何女士再次去办理收房手续时,发现入户门并没有更换,内墙依然是壁纸,门洞虽然消除却并不安全,且无法提供消防合格的手续。而开发商做出的解释是,玻璃门和壁纸的造价和规格高于双方合同约定的装饰标准,因此不予更换。

原告当即拒绝收房,时至2009年2月,虽经何女士多次要求,开发商一直采取拖延敷衍的态度,致使原告至今未能收房。为了维护自己的合法权益,何女士不得不提起诉讼,请求人民

法院依法裁决。

【法院判决】对于何女士与开发商之间的合同纠纷案,法院认定《商品房买卖合同》是双方真实意思的表示,当事人应严格按照合同约定全面履行自己的义务,合同签订后,原告何女士向开发商支付了房款,已经履行了合同义务,被告开发商应严格按照合同约定向原告提供符合合同约定标准的商品房。

法院一审判决:一、开发商应于判决生效后30日内将房屋入户门整改为合同约定的双开智能防盗木门;二、开发商应于判决生效后45日内将该房屋交付给何女士使用,并支付已交房款万分之五的违约金。

【律师点评】开物律师集团(郑州)事务所律师申继东:显然,被告交付的房屋不符合双方合同约定的装饰设备标准,已经构成违约。因此,原告有权根据双方合同约定要求被告将室内装饰设备恢复至双方约定标准,并及时将房屋交付给原告使用,同时,被告理应承担合同约定的违约赔偿。

对于开发商的解释,即使开发商所要证明的“高于”说法能够成立,同样不影响对被告构成违约的认定。因为,被告的擅自变更行为并没有事先通知原告更没有取得原告的同意,且“高于合同约定标准”并不等于“符合合同约定标准”,被告应当承担违约责任。

当一切努力的出发点都是为了满足购房者,我们知道房地产营销的“客户时代”来了,比以往任何营销方式都更为直接、主动和有效。

上周“春语行动”的重头戏——2009中原楼市大调查甫一亮相,业内哗然,工作人员每天都收到市民填写的调查问卷。

为了能让此次调查更全面深入,真实地再现楼市现状,本报地产记者已经奔赴全城的售楼中心、写字楼、公司总部等,向200多家开发商探寻真相,也将在街头巷尾、居民社区等地向万名市民探测需求脉搏。

晚报记者 王亚平

春语行动再发力 奔赴全城大调查

本报记者在行动,业内热议楼市调查

上周四,本报《第一地产》在重要版位刊登了两份调查问卷:一是中原楼市消费者满意度主流调查问卷;二是中原房地产市场景气状况主流调查问卷。这两份问卷甫一亮相,就得到了业内精英的关注,而上周五一早,就有市民将填好的“中原楼市消费者满意度主流调查问卷”送至问卷负责人,其参与的积极与热情令人感动。

作为“春语行动”的重要组成部分,2009中原楼市大调查除了本报刊登的两份问卷,还包括“探测中原地产体温·非主流媒体调查问

卷”,市民可以通过商都房产网与聊斋网参与其中。

这是一次楼市特殊时期的“全民运动”,也是为给关注中原地产发展的人们再现一个真实的市场,这更关乎中原地产的现在和未来。

为了令问卷能更真实有效,本报地产记者于3月2日~4日,带着问卷奔赴全城的售楼中心、写字楼、公司总部等地,现场做调查,遍访业内精英,他们对郑州房地产市场以及公司的经营状况均做出了详尽的回答。

忙得不亦乐乎的记者们,今天及明天还

多军会师商良策,探测中原地产体温

发展。”子川地产联合机构总经理黄尚斌坦言。

在他看来,此次调查最终结果反映的是楼市现状以及人们的预期,它将给行业发展提供一个较为科学的参照体系,“我们要开启中国房地产营销的‘客户时代’,直面客户、发掘客户、组织客户和管理客户。”

为了真正实现活动发起意义,郑州晚报优购会、易宅购超级优惠购房团、子川会投资购房团将组织大批会员于3月6日相聚首届郑州西

区精品楼盘展示会。要在街头巷尾、居民社区等地向万名市民探测需求脉搏,他们对哪个在售项目较为满意、哪个物业不尽如人意、哪个最为舒适等问题将有一个公正的判断。此外,活动负责人员每天也会对房产优购会会员电话进行抽样调查。

目前,不少网友也提交了“探测中原地产体温·非主流媒体调查问卷”,并对此发表相应看法。进展顺利的2009中原楼市大调查范围之广、问题设置的层层递进势必将成为测量中原楼市的体温计。

区精品楼盘展示会。

除此之外,作为2009中原楼市大调查的一个重要组成部分“探测中原地产体温”大型公共论坛将于3月8日在四季同达生态园举办。不论你是行业精英、购房者还是市民,但凡关注中原地产发展、想全面了解行业走势者均可参与,倾听或发表你对中原楼市当前的市场声音。

中原楼市大调查调查表详见B12版,欢迎读者积极参与。

