



平添观点

置业

为让业主放心购买 长沙首现“降价补偿”楼盘

“安心购房绝不降价,降价双倍赔偿!”11月7日,长沙河西星语林阿普阿布在网上公布了这一信息,这是长沙首个承诺“降价补偿”的楼盘。

该项目将会给业主开具一个承诺书,统一规定成交均价为7400元/平方米。如果降价,将按差价的2倍补偿,比如业主的房子降到7000元/平方米,差价是400元,按2倍计算,那一平方米开发商将补偿800元。

点评:这是一种很好的心理安慰,不过,要想保护权益,还要考虑承诺的法律效力。

产权

住宅产权70年存在修改空间 当初拍板很随意

日前银监会表示房屋70年产权制约以房养老,幸福人寿保险股份有限公司董事长、原中国房地产开发集团总裁孟晓苏认为,70年产权年限存在修改空间。

他认为,其实1988年修宪和土地管理法都只规定“土地使用权可以依法转让”,没规定年限,规定住宅用地70年是1990年国务院55号令。“因当时刚允许土地使用权转让,定年限时谁也吃不准,觉得50年短、90年长,干脆暂定70年吧!就发布了‘暂行条例’。”

点评:目前,对这一问题,没有法律法规作出过明确规定,也是市场争议的热点,很需要进一步明晰。

土地

今年以来北京住宅地块出让收入同比降四成

北京土地储备管理中心网站数据显示,截至8日,北京市11月出让土地13宗,总土地出让金达67.4亿元。今年以来,北京市的住宅地块土地出让金达362.03亿元,同比大幅下降40.81%;但包含商业类属性的地块的出让金总额达474.83亿元,同比大幅上升65.78%。业内人士预计,商业地块支撑了北京市的土地市场,预计全年土地出让金可能在1000亿元左右。

点评:调控趋紧,房企资金压力大,住宅土地冷清成定局。

一周楼市

东方·鼎盛时代3期澜境组团认筹

11月5日,东方·鼎盛时代3期澜境组团的认筹活动举行,全线精品房源受到客户热烈的追捧。

据悉,此次推出的澜境组团,之所以深受广大客群的追捧,有的是因为澜境组团产品品质的打动,有的是因为看中了它地理位置,有的是看中了房子升值的空间。到场的客户普遍认为:在认筹的活动中不仅能享受到优惠,还能享受到房子以后的升值空间。

澜境组团作为东方·鼎盛时代23万平方米低密花园大社区最后臻缺组团。低密11、18层阳光薄板,83平方米舒适两房、120平方米区域稀缺三房、176平方米阔绰四房和188平方米空中复式,地处郑东核心区,省府前,四大商圈、高铁站、地铁站五站合一;教育、医疗全能配套,为优雅生活更添一份品质内涵。 赵金玉



新闻背景

近几年,市场调控此起彼伏,冷热不定多变的让很多房企难以把握住市场的节奏,有时候看似把握住了发展良机,快速扩张,不曾想却给自己铺下了一张天罗地网,难以挣脱。

这正如米兰·昆德拉所说,道路在雾中。在成长的路上,你和所有的同龄人一样在“雾”中摸索穿行。可能有无奈,有挣扎,却只能自我救赎,继续往前。

晚报记者 王亚平

楼市新观察

雾中行走,房企要学会保存实力

对于房企,同样如此,向前走的道路会遭遇怎样的风雨不得而知,不过,学会保存实力以及适时的低头与撤退也是另外一种胜利。

温家宝总理每次国外的讲话,对国内舆论的影响都很大,但以前几次谈及房价问题,都未对调控起到明显作用,然而5日在俄罗斯圣彼得堡表示,中国下调房价是国家坚定的政策,调节后的房价将使民众能够接受,也使房地产业健康有序发展。

这一番言论传递了明确的信号,给购房者以强大信心,也击碎了一些开发商和救市论者的幻想。

今年,“金九银十”没能再现往年楼市火爆销售场景,一线城市成交量惨遭“腰斩”,整个市场寒意渐浓,开发商资金链紧绷,资金回笼

压力倍增。

销量锐减,致使库存压力加大,更让房企感到恐慌的是,新盘不断入市,据郑州搜房网数据监控中心统计,郑州2011年四季度共有47家楼盘(含商业、写字楼)推新,其中住宅42个,商铺2个,写字楼3个,而纯新盘则占28个,包括3个写字楼和2个商铺。而在今年的1~6月,郑州楼市共开盘54个,三季度开盘项目49个,郑州第四季度开盘量占全年的31%。

其中,除了正常的进度节点外,不乏一些原本观望等待的房企,一拖再拖,眼看政策宽松无望,同时年底开发商将面临工程款、材料款、工人工资等大量债务支出,因而不得不开盘销售。

新、老盘蜂拥聚集,调控政策不放松,前景不容乐观,下降“20%”、“40%”的业内揣测更为楼市蒙上一层阴冷的色彩。

这样的行业现状下,大部分房企按兵不动,而一些原本业绩还称得上优秀的大品牌房企却开始率先降价,如此这般的“低头”与“撤退”,实际上是一种理智的决策,抢占有限的市场份额,提前为楼市过冬做准备。

不过,保存永续的发展力,除了顺势而为,适当的降价让利获得资金回笼外,更重要的是采取积极与务实的态度,让企业的运营管理机制科学化规范化,加强对员工的专业技能培训,强化整个团队的协作能力,有效地整合资源,在御冬之余,为楼市开春也打下了基础。



本期话题

在楼市调控压力之下,特价房、巨惠10万元、开盘优惠10个点之类的卖点接连冲击购房者的眼球。当前,是否到了楼市抄底的时间?购房者是否该在当下出手?对买房又该持何种态度?记者对相关业内人士进行了采访,他们表达了自己的观点。

本期主持 梁冰

买房量力而行 既重需求又重品质

入市买房的最佳时间来临

在陆相华看来,房地产行业与大的经济形势息息相关。在整个宏观经济形势的影响下,房地产一枝独秀是不可能的,所以市场上的“特惠房”现象比较多,也是一种正常的现象。“这同时也意味着购房

者买房的好时机来了”,他说道,一些购房者看到市场上优惠增多,往往认为还没到底,其实这种买涨不买跌的消费习惯是不理性的,如今楼市促销力度加大,是不错的购房时机。

满足实际需求的房子才有价值

徐文表示,购房“以住为主”,有用的房子才有价值。自己住房要考虑交通便利、生活方便、户型舒适,着眼于自己的实际需求。投资性购房已经受到限制,对市场价格稳定是一个

好事情。从另一个方面来说,自己有实际需求的房产,也才有未来升值价值,因为会有同样的需求存在,这和买一套空房子等着升值是两回事情。

买房要理性,更要注重品质

越来越多的年轻人在郑州打拼,并计划在郑州安家置业为奋斗目标。年轻人如何才能在郑州扎根,实现自己的购房梦想?对于此,许斌谈到了两点。“首先,每个年轻人都要找到感兴趣的工作,这

个很关键,工作要有后续的发展空间,这样才能一步步地实现自己的购房梦想。”其次,许斌建议购房者买房要理性,要认真去“淘房”,一定要注重房屋品质。

购房要根据能力,不能买可先租

武鹏杰分析称,“有需要”的人和“有需求”的人分别体现了楼市的两种购房人群,有能力才能体现为真实需求。他强调,年轻人购房要根据自己的实际能力,能买则买,不能买则先租房。对于楼市极

其讽刺的“啃老族”,武鹏杰认为,商品房在满足居住功能的同时,更多体现了投资和升值潜力。老年人将金钱存入银行不如放在楼市投资,但他强调,“啃老族”买房不能以牺牲父母的生活品质为代价。

唱作人

- 陆相华 河南美景鸿城置业有限公司副总经理
- 徐文 通利紫荆尚都营销总监
- 许斌 绿地集团中原事业部策划部经理
- 武鹏杰 海马(郑州)房地产有限公司营销部长



陆相华



徐文



许斌



武鹏杰