

海南楼市现六折促销

34个城市楼价环比下降,万科 30%降幅领銜上海

■ 朱允正

根据11月18日国家统计局公布的10月份70个大中城市住宅销售价格变动情况,环比下降的城市已经高达34个,持平的城市有20个。与此同时,70个大中城市的价格平均环比指数年内首次出现负增长。在二手房方面,与9月份相比,10月份环比价格下降的城市增加了13个。

70大中城市: 房价首次下跌

根据统计局的数据,10月份环比价格下降的除了4个一线城市外,南京、济南、杭州、宁波等共15个二线城市,温州、九江、宜昌、无锡等共16个三线城市也加入进来,降价蔓延全国的速度超乎想象。全国房价回落的趋势越来越明显,业内人士预计,楼市拐点已经初现。

除了政府调控之外,房地产市场巨大的土地储备存量也影响着未来数年的价格变化。中国的国土部在本月首次对外披露未开工用地数据。据悉,截至2011年10月,全国未开工的房地产用地约为21.3万公顷,其中住宅用地16.5万公顷;未竣工的房地产用地45.5万公顷,其中住宅用地35.5万公顷。潜存的未开工用地持续压顶房地产价格,也将促成房地产价格进一步调整。

无论是市场、政府还是研究者,似乎都共同表达了房价调控还未到位的声音。至于最坏的情况,银监会前任主席刘明康在北京召开的一次财经峰会上就曾放话,假设最坏的情况发生,即房价下跌50%,银行信贷仍不会有问题。

11月19日,中国人民大学经济研究所等机构发布《中国宏观经济分析与预测2011—2012》。报告预测,2012年一季度房地产市场将出现全面调整,价格整体下滑,但2012年全年房地产价格回落25%以上的概率不大,房市不会出现硬着陆。该报告认为,目前房地产市场正处于加速恶化的阶段,局部调整和房地产市场的内部调整依然是2012年4个季度的主流。

但是地方政府对于房价下跌的承受能力可能低于银监会的估计。因为无论是地方财政,还是地方政府融资平台,都紧紧地与卖地收入与房地产开发未来收益挂钩。



中国国家统计局11月18日发布10月份70个大中城市住宅销售价格变动情况,数据显示,70大中城市中有34个城市新房价格环比下降,38个城市二手住宅价格环比下降。 CNS 供图

海南: 海口降价楼盘已超五成

11月的海南,虽然温暖如夏,它的楼市却像霜打的茄子。光是上周7天里,全省房产成交606套,平均每天不足100套。

19日,海南省澄迈县某大型楼盘开盘,除了以“高尔夫”、“红树林”、“生态度假”等元素吸引购房者外,现场还推出团购七五折的优惠措施,并赠送每平方米1800元的精装修,号称实际价格每平方米仅4199元。此前该楼盘还在各类媒体

上宣传“千人团购”六折活动吸引眼球,但售楼人员解释:“由于团购报名人数只有500多人,没有达到‘千人团购’的标准,只能打七五折。”5000多块钱的楼盘再次回归,而这样的价钱仅仅与海口2008年的房价持平。

海口市某大型别墅楼盘11月3日开始开展所谓“日进斗金”活动。称购房者只需交三万定金,每天将净增一万元抵房款,直至累积到开盘当天,可冲抵房款。

南京: 打开楼市直降通道

随着周末多家楼盘集中上市,南京市新建商品住宅库存量19日达5.1万余套,创造了南京楼市史上新的库存纪录。与此同时,多个板块价格大战进入“真枪实弹”的新阶段,“8折优惠”、“4万抵40万”等大力度促销已经打开了楼市“直降”通道。

据南京市网上房地产统计,截至目前,南京市可售新建住宅为51129套,580多万平方米。今年新建住宅已销售3.3万套,成交面积340多万平方米,日均销售103套,比去年日均

减少20套。根据三六五地产家居网统计,2012年南京楼市八大板块将有818万平方米的新房上市量,其中住宅占主体。按照今年的销售速度,面对库存量与上市量的激增,开发商销售压力之大可想而知。

上周末开盘的几家楼盘中,武夷绿洲和大华锦绣华城都拿出了一批特价房。武夷绿洲非特价房的销售均价在9500元/平方米左右,而特价房的销售价格则在7000元/平方米到9600元/平方米之间,最便宜的一套特价房,销售价格仅仅为6275元/平

上海: 降价区域扩大

位于上海浦东的“万科清林径”新一期近日开盘,报价约每平方米1.3万至1.4万元,较之前期的1.7万至1.8万元,降幅明显。

与此同时,位于青浦的“万科尚源”最新一批房源也在降价。根据网上房地产的统计,该楼盘今年7月推出的精装房最低备案价每平方米为1.64万元,如今的备案价格每平方米最低仅1.12万元,降幅逾30%。

据了解,万科尚源与清林径两个项目的楼面地价分别为5281元/平方米和6000元/平方米。据业内人士估算,如果加上3500元的建安成

本,1000元的精装修成本以及税费1500元和财务成本1000元,上述项目总成本大概在1.2万元—1.3万元/平方米。也就是说,这两个项目的售价已经接近甚至低于开发商的建设成本。

而中国房地产信息集团分析师薛建雄透露,一个月前,他们已听说万科上海公司内部在酝酿旗下楼盘降价事宜。

“万科现金流巨大,几个月楼盘销售不力,就会通过降价来回笼资金。”他分析道。今年下半年来,商品住宅销售量持续下滑,万科的资金回

笼明显减少,而先前的投资按原计划进行,这样就形成了至少上百亿元的资金缺口,“降价销售以加快资金回笼,势在必行”。

另外,薛建雄说,在今年全国的商品住宅销售中,华东地区下滑最为显著,而在这一地区,上海的作用不容忽视。因此,万科选择在上海大幅降价销售也在情理之中。

对于外界“全线降价”的猜测,万科曾回复媒体说,他们将积极主动顺应市场变化趋势,尊重市场实际情况合理定价,按照购房者愿意接受的价格售出我们的产品。”

楼盘“退房潮”下 谁是维权主体?

■ 罗宇凡 华晔迪 赵瑞希

在不断升级的楼市调控之下,不断走高的中国房价终于有所收敛,部分城市房价开始回调。对大多数人而言,让房价回归到“合理的水平”是期盼已久的目标,然而对于那些在房价高点入市的购房者而言,楼市泡沫的破碎意味着个人财富的缩水。于是,伴随着房价的下跌,要求开发商退房、补价的声音不绝于耳,部分业主与开发企业的矛盾逐渐升级甚至发生了严重的纠纷。

这味“后悔药”究竟是对“契约精神”的违背,还是有其不得已的苦衷?愈演愈烈的“退房潮”在带给中国房地产以冲击的同时,还带来了怎样的思考?

两个月八处楼盘遭遇严重退房纠纷

北京中原地产市场总监张大伟告诉记者,根据中原地产研究部门的初步统计,就在短短不到两个月的时间内,包括北京大兴顺驰领海、上海万科清林径、南京天正滨江花园、安徽芜湖镜湖世纪城、宁波合生国际城、上海浦东中海御景熙岸、上海龙湖郦城、北京京贸国际城等八处楼盘的售楼处发生“维权”业主和开发企业的严重纠纷和冲突。这些引发冲突的项目都有一个共同的特点,就是其在售楼源的房价相比此前售出的已经大幅度缩水,降价幅度最高的已经接近一半。

11月18日,不久前刚在北京顺驰领海项目定下一套四居室的姚峰(化名)来到售楼处要求退还两万元定金。用他的话说,不久前自己的家人“一冲动交了定金”,看着现在房价的趋势,如果不赶紧退掉,没准很快还要跌。

冷清的售楼处没有太多看房的人,但却坐着十几个如临大敌的安保人员。事实上,仅仅交了定金的姚峰仍然是“幸运”的,就在他退房前的一周,11月12日,这个楼盘的部分业主聚集到售楼处进行“维权”。由于当时未能与相关代表达成一致意见,部分业主情绪失控,对售楼处模型沙盘进行了打砸。

此处已经卖了一年多的五环外楼盘曾经在2010年3月到5月间卖出了高达21000元每平方米的均价,然而目前其在售户型的价格已经回落到了14000元每平方米左右。7000元左右的落差让很多高点购房的业主难以接受,仅仅一年自己的资产就蒸发了1/3,这使得开发商成为业主们口诛笔伐的焦点,也成为很多业主现场维权的主要动因。

顺驰领海项目所遭遇的纠纷并非个案。短时间内房价如此“不靠谱”的变化,让投入重金的业主们无法释怀,也使这些曾经门庭若市的售楼处变成了开发商与业主们拳脚相向的战场。“维权”成为业主们应对房价大跌的唯一一根救命稻草。

房价下跌是否有“权”可“维”?

“近期悄无声息开盘的华业东方玫瑰A9,将其中户型最好的90和92平方米正南户型通过均价14500元每平方米的价格出售。得知这一消息后,所有A4业主第一感受都是震惊,然后是愤怒,A4业主在几周前花费19300元的单价购买88平方米的户型、位置更差的A4楼盘,40多万元房款一夜蒸发……严重损害了已购A4业主的合法权益,A4业主将采取合法手段维护自身权利。”

这段话来自一封业主写给开发企业的公开信,文中提到的华业东方玫瑰项目位于北京通州。8月,该楼盘项目突然出现了大幅度的降价,进而引发了先期业主的不满。部分业主自发组成了一个“维权小组筹备会”,向开发企业连续发出三封公开信提出退房以及补偿的要求。

在房价下跌的大背景下,要求退房或者维权已成为一种无法回避的社会现象,对于购房者而言,一套房子在短短几周内,损失几十万甚至上百万元,在情感上难以接受。然而即便业主既“震惊”又“愤怒”,但在签订购房合同面前,这种对于价格的质疑却很难获得法律的支持。

北京盛峰律师事务所房地产法律事务部首席律师李松在谈到这个问题时表示,如果仅仅是因为市场因素导致价格的变化,那么开发商在其中没有过错,在这种情况下,业主以市场变化为退房或维权理由的话,法律上很难获得支持,这样的维权在法律上很难站得住脚。

事实上,在几个月前退房问题刚刚露出苗头的时候,对于业主要求退房或者补差价的问题就已经引发了社会上的广泛讨论。大部分人都认为,本着契约精神,既然自愿签订了购房合同就不应该再纠结于价格的涨跌,纠纷不仅无助于事情的解决,而且还可能给房价调控目标的实现添乱。“在房价上涨过程中,购房者并未平分利润给开发商,所以在下调的时候也很难要求开发商退差价”。

开发商不能以“契约精神”为由推责

在“契约精神”的面前,业主们的“维权”看上去似乎有些无理取闹,但在这些寄希望于“维权”的业主眼中,那份看似平等的购房合约背后本身就隐藏着诸多不平等的“潜规则”。

“和开发商相比我们永远是弱者。”姚峰说,面对开发商动辄采用的捂盘惜售、分批放盘的手段以及售楼人员或明示、或暗示告诉购房者房子是不会贬值的说法,有多少人能始终保持所谓的“理性”?

中国综合开发研究院旅游与地产研究中心主任宋丁认为,对于退房潮,要坚持“契约精神”,但也要看到购房者在议价方面先天的弱势地位,看到开发商在抬高房价方面承担着不可推卸的责任,因此开发商不能以“契约精神”为由推卸一切责任。“在处理退房潮问题上,不能单考虑法律因素,还要有道义和情感上的考量”。

将退房问题的解决寄托在企业自身的道义无疑有些理想化。从监管着手,彻底理顺房地产销售环节的种种弊端才是解决问题的根本。

在华东地区玫瑰业主们发出的公开信中,曾直言开发企业存在捂盘和虚假宣传的违规行为。而事实上,中国的房地产市场之所以会存在“每遇降价必遭退房”的重要原因,也正是在于房地产销售环节上存在诸多不规范与不合理的漏洞。

“首先就是定价问题。”张大伟表示,当下在降价项目出现纠纷首先就是开发商定价随意。很多项目预售周期过长,以北京通州为例,很多项目从开盘的每平方米不到5000元,在短短几年内就涨到2万元。在成本变动不大的情况下,对如此大幅度的提价早就应该纳入监管的视野。

还有就是开发商销售过程中存在的部分违规行为或者承诺。不少业内人士认为,现行的预售制度仍然给捂盘惜售、分段放盘提供了存在的空间。不仅如此,在销售宣传过程中避重就轻,误导消费者的现象十分普遍,由于大量的口头承诺根本不会写入合同,购房者往往会吃哑巴亏,这些问题在楼市走高的情况下容易被掩盖,一旦市场遇冷就会马上暴露出来,成为矛盾冲突的焦点。

除此之外,频频出现的退房纠纷也从另一个侧面反映出多年来楼市的畸形发展。“房价从来没有真正跌价过,使得购房者忽视了房屋作为商品不仅会涨,而且会跌的事实。”上海易居房地产研究院综合研究部部长杨旭说,将投资赌在房子上的人们应该增加风险意识了。

京沪产权交易房地产居首

房地产商资金链明显吃紧,土地流拍成常态

■ 李翔

11月11日,太原市一宗约4.68万平方米的土地在公开拍卖中流拍。这是太原市继今年9月份三块地流拍之后,又一宗陪入流拍的土地。业内人士认为,当前国家对楼市的一系列调控政策让开发商综合考量拿地成本,进而造成土地市场趋冷。

太原市国土资源局介绍,流拍的这宗地块出让面积约4.68万平方米,起始价3685万元。今年1月至3月,太原市相继出台一系列房地产调控措施。与2008年前土地流拍现象极少相比,9月以来,太原市已有4宗地块流拍。

11月9日,位于太原市的原山西电机厂两宗地块以“限价房、竞地

价”出让,由于地处城市中心,两宗地块以总价12亿多元的价格顺利成交。虽然两次拍卖呈现“冰火两重天”的景象,但业内人士认为,竞拍成功与流拍表现出一个共同的特点,就是在国家调控政策趋紧的情况下,开发商更加理性,更多的购房者持币观望。

参与原山西电机厂两宗地块拍卖的全国知名拍卖师陈少湘说,竞拍成功的那次拍卖中,由于实行的是“限价房、竞地价”,将来房价不能超过周边地段的平均价格,虽然竞拍成功,但竞买人举牌理智,没有出现赌气竞买的现象。调控之时拿地,胜算不高,开发商不会贸然出手。随着国家调控趋紧,开发商选择地块更注重根据该区域的特质,包括对地理位置、交通环境、周

边配套、政策支持等因素的考量。

据北京产权交易所集团消息,作为目前全国最大的产权交易市场,上周(11月14—18日),以北京交易所为依托的北京产权市场共有19宗企业国有产权交易新增项目挂牌,挂牌金额13.57亿元,延续了近一个月来的强劲势头。其中,房地产业以4.81亿元居挂牌金额首位。

此外,上周在北京交易所挂牌的实物资产项目也创出年度单周新高,共挂牌项目39宗,挂牌总额1.81亿元,主要为房地产权项目,涉及北京、深圳、广州、武汉等地。

北京市住建委近日公示,北京东方时代房地产开发有限责任公司等477家房地产开发企业,因资质证书有效期届满后未依法申请延续或工

商营业执照已注销,将注销其房地产开发企业的资质。北京房地产业协会秘书长陈志表示,注销资质公司的数量激增很有可能因为部分中小房企因经营不善而退出市场所致。销售回款速度的放缓,让标杆房企购地愈发谨慎。

据上海联合产权交易所提供的最新市场情况,在最近一周内,房地产业再次居上海产权市场成交额的首位。一周成交3宗,成交金额合计7.76亿元。

这一周上海产权市场新推挂牌项目金额最多的行业是资产管理业,一周新推挂牌金额合计为13.13亿元。此外是金融和房地产业,一周新推挂牌金额分别达到4.99亿元和1.56亿元。