

房价“过山车”绝非利好



近日,多地新楼盘大幅降价促销,引发部分已购房业主的不满。从上海嘉定到安徽芜湖,一些要求“补偿”甚至“退房”的老业主,因诉求未达,选择了打砸售楼处等过激行为泄愤。这种因降价引发的“退房潮”,在网上一度还被贴上“房闹”标签。

从近期看,“僵持阶段”的房价已经出现“松动”。在“决不可有丝毫动摇”的房地产调控措施下,在“要使房价回归到合理的价格”的目标下,这样的“松动”、“波动”或许还会继续下去。无论是普通购房者、开发商还是政府,均需理性看待、合理应对房价下行可能带来的种种问题。

“还未交房,数十万的首付钱就瞬间蒸发了”,这样的遭遇值得同情。然而,

“合同是当事人之间的法律”,既已订立合同,就应严格执行,这是一个基本规则。即便因为“情势变更”要解除合同,也只能在法院提出。

更何况,“有市场就有涨跌”,平等自愿、风险自负的契约精神,实为市场经济的基石。市场经济的本质是法制经济,倘若由于房价的波动而导致合同形同虚设,房地产市场的交易行为便会失去起码的保障,市场经济的有序规范也就难以达到。

然而也要看到,所谓的“房闹”背后,也有“房奴”的艰辛。因房价的“大起”而恐慌性购房,结果却遭遇“大落”。即便是“一个愿打、一个愿挨”的市场行为,但若没有高房价的裹挟,可能就不会有恐慌性购房,也就不会演出“打折打掉半生积蓄”的悲剧了。“房闹”背后的房价焦虑,尤其值得关注,需要引导纾解。

其实,不管是“大起”还是“大落”,对于追求长期可持续发展的开发商而言,

也都绝非利好。只有利润水平向价值回归,不断回应和改善公众的住房需求,房地产业才能迎来持续发展。“降价退房”的屡屡上演,对房地产商而言,是“让道德血液流淌在社会责任肌体之中”的要求,更是“加快转变发展方式”的警示。

对于降价退房潮,相关方面也应理解和尊重已购房业主诉求的合理之处,积极采取措施妥善处理:一方面要引导争议双方理性、依法解决价格争端;另一方面应切实履行监管职责,对于开发商涉嫌违法违规的欺诈行为,坚决严厉打击,绝不姑息手软。

要想从根本上杜绝房地产市场的“过山车”行情,就要加强调控、尊重市场。毕竟,房子不是一般的消费品,而是事关百姓民生、长远来看也关乎中国经济总体格局的特殊商品。只有继续严格执行调控政策、规范市场机制,才能让人民群众看到切实的成效;有了房地产市场的平稳健康发展,也才会从根本上防止“房闹”的出现。

景柱楠

金宇天地城奠基仪式盛大举行

华盛集团与金宇地产强强联手,在合肥西南的最新力作金宇天地城,坐拥得天独厚的上派河畔,以其六十万方超大体量在当今合肥实属罕逢。带着大合肥湾区物业先行者的姿态,择址黄金大道金寨路与上派河畔交界处的绝佳位置巍然成湾。巨大体量下囊括尊贵水湾豪宅,高端繁华商业、顶级门户办公的同时将居住、消费、休闲、娱乐、社交等多种形态的高品质生活体验集于一身。除此之外,它的十万方滨河商业广场,更会将滨河公园无限风景尽收眼底,开启合肥风情商业的先河。

斥巨资邀请世界著名景观设计公司将北半秋打造舒适宜居的园林景观,而天地城所囊括的奢华会所、豪华视听影院、KTV、高档餐饮美食、潮流娱乐休闲等多重业态,将为合肥带来首片集尊贵、便利、生活、商业等多位一体的国际化湾区!

天地城奠基仪式的圆满举行,成就了环绕上派河北岸的肥西南将逐渐成为继步行街商圈、三里庵商圈等几大商圈之后的合肥副中心。届时其将以高品位生活方式,成就肥西南现代湾区物业典范,并以国际化的建筑高度,开创合肥城市生活的新篇章,成为名副其实的“天地”之城。

绿城玫瑰园别墅竣工 耗时两年,单栋造价3000万元

绿城17年集大成之作——绿城·翡翠湖玫瑰园中国首席法式合院别墅样板巍然竣工,耗时两年之久,单栋造价高达3000万元的精装样板别墅全情以待,11月21日,盛邀众媒体及同行亲临品鉴、共享传奇。

绿城·翡翠湖玫瑰园位于接待国家级贵宾的合肥国宾区,为翡翠湖风景区、高等学府所环抱,珍稀生态、极品建筑与巅峰荣耀加于一身,以毋庸置疑的别墅王者气势,成就翡翠湖畔,别墅之巅。

绿城·翡翠湖玫瑰园法式合院别墅面积高达近900平方米,由高端别墅营造大师——绿城耗两年时光严苛御制,中西合璧的世界级别墅极品,集合世界第一品级设计大师及建造工匠:采集自稀有矿脉的黄金麻第四层极品石材,以近300万元造价打造一栋别墅尊崇外立面;以产自海拔2500米之上的欧洲橡木打造别墅尊贵门庭;中国独一,以四种开启方式定制,选材德国著名品牌ROTO和俄罗斯白橡木的铝木复合门窗;世界领先的人性化科技系统,中央空调系统、中央吸尘系统、独立采暖及不间断热水循环系统、不锈钢水管系统,关怀备至;法式宫廷建筑,私密围合院落,将法兰西的华贵与东方的内敛合璧;每扇窗外,环绕尊崇动人的宫廷风景。整体规划设计极富大气、细腻、典雅的内敛气质,历久弥新的价值感。翡翠湖畔,别墅之巅。居于此,成就新徽商望族百年基业。



连续两周销量不足800套 合肥楼市在“量”“价”间纠结



在经历了连续的量价齐跌后,由于高价盘的集中备案,上周合肥楼市终于止住了颓势,但楼市销量并未因为暂时抬头的房价而上涨,依旧延续了下滑的趋势,且已经连续数周不过千套,合肥楼市的库存不断增加。而从销售业绩来看,走低价格路线的楼盘无疑也是销量的领跑者,在“量”、“价”之间,房地产开发企业正经历着一场痛苦的抉择。 记者 谈正民

高价盘带动合肥楼市价格上涨

据相关网站统计,11月7日-13日一周内,合肥市住宅共成交均价为63277元/㎡,较上周的6195元/㎡略有上浮,上涨幅度为21%。而滨湖区上周达到了13395.52元/㎡,涨幅为85.82%,成为涨幅最大的区域。

而对于上周房价上涨的原因,业内人士分析认为:“滨湖区的涨价为结构性的房源变化导致的,蓝鼎滨湖假日花园洋房的均价达到15000元/㎡,上周集中备案,拉高滨

湖区的均价。”

合肥学院房地产研究所所长朱德开认为:“合肥房价目前已经出现了松动,价格拐点尚未到来,调控依然继续趋紧,开发商资金流紧绷,降价求成交量才是明智的选择。”而与此对应的是,近日蜀山区某位置优越的品质楼盘也以5600元/㎡的起价低调认筹,不仅仅是外环的房价开始松动,一直房价坚挺的黄潜望板块也终于HOLD不住了。

11月两周楼市销量均不过800套

10月最后一周,合肥楼市销量达到了1117套,虽然“金九银十”的成色不足,但尚且维持了1000套的销量,然而进入11月份之后,合肥楼市已经连续两周销量不足800套,楼市的冬意越来越明显。

据某网站研究中心统计,11月7日-13日一周内,合肥市住宅共成交764套,较上周的835套减少71套,降幅8.5%。从11月的整体数据来看,每日的备案量基本维持在100套左右,超过200套的屈指可数。

而从销量完成的情况来看,销量与价格已经呈现了明显的正比例关系。合肥市销量排名前五的项目销售均价全部都在6000元/㎡以下。水丽坊自在

城、恒盛皇家花园、湖东景园、万和新城广场和另一家大型房企,房产局最终销售备案均价分别为57528元/㎡、5231.3元/㎡、4757.6元/㎡、5700元/㎡和5005.4元/㎡。

亚豪机构副总经理高姗表示,时至年底,大部分开发企业资金链已经处于最紧张时点。整体经济环境的恶化导致融资渠道更加不畅,借贷无门的房企只能通过销售回款来缓解现金流的压力,而在已经进入到买方市场环境中的房地产市场,售价成为吸引消费者的第一大要素。因此会有更多的开发项目加入到降价大军当中,以期能够回笼资金。

楼市低潮时如何淘到好房子

对于低迷中的楼市来说,很多消费者选择了观望,但一部分消费者则选择了及时出手,那么在此时出手购房要注意哪些问题?专家提醒近期准备出手的购房者重点关注新盘项目、最近楼盘供应量大的板块及一些中小企业的项目,在这些楼盘里有时会有意外收获,能淘到性价比高的好房子。

改善型要精打细算 大户型是最佳选择

改善型购房者在资金方面的压力相较其他购房人群要小得多。无论是卖掉旧房子,追加成本选购新房子,还是把房

子租出去,用租金折抵贷款以房养房都是可选之路。对前一种方式来说,抄底的新房价格对应的就是抄底的旧房价格。后一种方式,可以同时拥有多套房子,但事实上也有风险。

对于改善型购房者而言,除了因限购、限贷导致的购房成本增加,购买大户型更加合算之外,从居住的舒适度考虑,大户型也是首选。

投资型出手要理性 社区商铺是首选

随着楼市调控趋紧,商业地产价值慢慢显现。在通胀预期和对天津楼市

复苏的看好下,一批投资者已开始重新将目光瞄准商业地产市场。

投资商业地产主要看长期收益回报,除了考虑以上因素之外,还要考虑对项目品牌、项目定位、周边人流量、消费范围作出调查研究,这样才能对投资物业作出理性分析和判断。

有资深商业地产投资人士以为,人气决定商气。一些社区商铺之所以生意兴隆,正是因为依托社区的居住人群。所以投资者在购买前要对小区规模作出人口判断,同时还要对小区人群的消费水平及消费理念进行考察。 谈正民