

2012 楼市语录备忘

【治本】

房产税的推广从技术层面看没有障碍,最大难点是一些既得利益者的阻碍。以北京为例,北京地区的几十万套小产权房和其他央产权房,都需要一个稳妥的解决方案,这会是一个棘手的问题。限购政策只是一个不得已的手段,因此还会有动态调整。以治本为上,我国还是应该要推广房产税。

——财政部财政科学研究所所长 贾康

【影响】

保障房这两年加大投入,对商品房有所影响,但是影响不大。虽然保障房去年开工1000万套,今年开工7000万套,但今年保障房竣工量只有700万套,而商品房两年竣工2000万套,当保障房的套数占到商品房一半左右的时候,商品房的价格才不会增长,而这个时候还需要8年~10年。

——全国政协常委、万达董事长 王健林

【平衡】

不能让房地产市场成为如同股市一般的投资市场。大量投资甚至投机性需求会扰乱市场,虚抬房价;要保证中低端与夹心层购房者能买得起房,这部分人群构成了未来市场需求的主体,应通过保障房等相关政策满足这部分人自住购房需求。一手促进,一手调整,是调整房地产市场目前发展不平衡的关键。

——国家住建部政策研究中心主任 秦虹

【破灭】

房地产调控并不是以价格为唯一目的,而是让整个市场更规范更健康,而在城镇化

的过程中,房产经历投资品到资产,再到住宅是一个必然的过程。从现在全国楼市的表现来看,很多人之前所称的崩盘说已经被证明破灭。

——重庆金科集团副总裁 李战洪

【支柱】

再过十年房地产仍然是支柱产业。中国的房地产在中国宏观经济不断下滑过程中,是唯一保持平稳增长的行业,没有一个国家不把房地产作为支柱产业。未来中国城镇化的发展,人口老龄化等趋势,会支撑房地产行业更加蓬勃。

——华远股份董事长 任志强

【120亿】

未来十年,国内将有120亿平方米住宅需求。在我国快速城镇化背景下,住宅需求量将不断增加,房价调控压力将随之增大,因此房价增速应该低于GDP增速,才能形成合理房价。

——全联房地产商会名誉会长 聂梅生

【体系】

由于各行业、各领域的收入存在差距,因此不可能用一个房价指标来衡量房价是否合理。家庭收入不同,“合理”的标准也必定不同,因此,合理的房价不是一个数字而是一个体系,仅仅盯着某个商品房的房价数字永远不会合理。由于过去几年供应量太少甚至可以说是没有供应量,因此缺少建立中低收入家庭房价体系,今后应将商品房与保障性住房纳入房价体系中,逐渐形成合理的房价体系。

——房地产及住宅研究会副会长 顾云昌

【空间】

从城市化的角度来看,房地产行业在未来二三十年内仍有一定的发展空间。目前,我国城市化率才达到50%,而从人口结构来说,2008年,中国小学毛入学率达到了99%,而大学毛入学率达到了23%。2008年,上小学的这一代人群将以极大的比例在2020年左右进入大学完成高等教育,而这一人群财富创造高峰期在2030年至2050年。

——著名经济专家 巴曙松

【渐隐】

商品房预售制和住房按揭制度是目前住房制度里面非常关键的两个基石,但预售制度本身是临时性、阶段性的政策,它不可能是一个长期一劳永逸的政策。对于一些市场比较成熟,尤其是一些重点城市整体市场供大于求的条件下,市场预期比较平稳,预售制可以逐步地、阶段性地退出,而不是简单地停止,否则会导致房价暴涨等一些情绪化的表达或者判断。

——中国房地产学会副会长 陈国强

【灾难】

最大的泡沫就在商业地产,尤其在三四线城市,简直是灾难。一个人口只有80万的城市,你会发现周围的盘都是上百万平方米,而且没有什么主导的工业,你想象一下这不是不是一个灾难。中国的商品市场并不发达,近年来受到电商冲击更较为低迷。即便在一线城市,每个人平均占有一平方米的商业面积已经能满足需求。

——北京中坤投资集团董事长 黄怒波 (北晨)

明年起郑州将实行新商品房预售方案

据河南商报消息 同样是买东西,买衣服可以通过水洗标志了解成分、洗涤方式等具体信息,而买房子却只能从售楼处了解项目的零碎信息。

为了让购房者更全面地了解项目信息,郑州将完善商品房预售制度,规范预售方案。

亮点一:项目整体情况更加透明

26日,郑州市住房保障和房地产管理局召开新闻发布会,表示将完善商品房预售制度,修订了《商品房预售方案》格式文本,让购房者更全面地了解项目信息。

“此前的预售方案相对简单,对开发商约束较弱,一旦出现纠纷很难处理。”郑州市住房保障和房地产管理局市场管理处主任王光乾表示。

他说,新修订之后的《商品房预售方案》格式文本在内容上丰富了很多,对项目的整体情况要求更加透明。

对于开发商分期分批开盘的行为,新预售方案要求开发商:必须写明项目一共分几期,每期推多少房源,每期的开工、销售时间等。分批销售的即使前几期已售完,也要在后期的预售方案中予以公示。

亮点二:工程质量责任主体更明确,节能环保材料的使用细节要公示

买的房子出现问题,开发商做完项目拍屁股走人,购房者往往不知该找谁。

对此,新版预售方案做了约束:首先要求开发企业作为工程质量的第一责任人,对建设工程的质量全面负责,在法定的保修期内,承担工程质量保修责任。

“如果开发商出现歇业等清算情况,项目的质量责任承担主体则变更为提供担保的另外一家公司,在法定的保修期内为该项目的工程质量承担保修责任。”王光乾说,这样能最大限度地保障购房者的利益。

如今,购房者越来越注重房屋节能环保材料的使用,这也是节能减排标准首次写入预售方案。

在预售方案中,开发商需要填报:住房能源消耗指标;屋面保温材料种类、保温层厚度;外墙保温材料种类、保温材料种类、保温层厚度;外门窗型材、窗玻璃材料等。

亮点三:小区配多少车位,是租是售;配建物业归属等都应该体现

停车难困扰着不少有车一族,路上停车不方便还能忍受,回到住宅小区再为停车出现纠纷让人崩溃了。

可是,王光乾说,在出台新版预售方案前,很多小区在交付后发生车位使用问题纠纷,开发商车位只售不租或只租不售,不让没买车位的业主的车进小区车库等,因为事前没有沟通,非常麻烦。

本次新版预售方案中,对车库归属、项目配建附属情况进行了明确表述,要求开发商如实填报车位的位置、数量,并明确是向小区业主出售、出租或者附赠。

“地下人防工程范围内的机动车停车位,产权上属于郑州市政府,开发商享有管理和收益权。”他说,新规要求明确这些停车位是提供给小区业主有偿还是无偿使用,避免后期纠纷。

小区配建的物业等公共用房的产权归属,很多业主在购房时并不清楚,新规规定,必须在预售方案中明确约定小区的公共设施和用房,哪些属于全体业主所有,哪些属于开发商的。

亮点四:新预售价格未上报前,可售房源仍按原申报价销售

如果在取得预售许可后,开发商想调整价格,尤其是想提价时,往往会不再对外发售房源,对此,新版预售方案也做了规范。

王光乾说,因项目的规划、设计等原因引起预售方案变化的,房企应及时向主管部门申请变更。

如预售方案申报价格发生调整的,房企应重新申报,“新的销售价格未上报前,可售房源仍按原申报价格销售,不得停止销售。”

他说,新的预售方案在2013年1月1日起执行,对于违反预售方案的行为,拒不进行整改或整改不到位的,暂停该项目商品房销售网签资格,并记入房地产开发企业信用档案,情节严重的,按照法律法规予以查处。

“目前我们在对预售公示系统进行升级,升级完成后,市民在房管局网站查询项目预售信息时,可同步查阅预售方案。”他说,这样,购房者就有现场和网上两种方式了解项目详情。

赠送面积,并非有“赠”就好

核心提示

在当前的房地产市场,商家促销的方式五花八门。买房子送车、买房子送装修、买房子送家具等方式已经不足为奇,买房子送女友、买房子送奶牛、买房子送战斗机、买房子送墓地等大赚眼球的方式也曾一度引起轰动,成为社会各界的谈资。

但过于稀奇古怪的买赠促销,只能赚眼球让楼盘一时备受关注,甘愿为之买单的购房者还是少数。可是能让多数购房者接受的买赠,却着实能让楼盘达到促销的目的,“赠送面积”就是其中一项。

□晨报记者 陈海寅

不少购房者接受赠送面积

记者走访我市部分楼盘了解到,不少楼盘都曾经做过或正在做赠送面积的活动。所赠送的房间面积最常见的有入户花园、阁楼、地下室、露台、复式挑空等,不少购房者都能欣然接受商家的这一促销方式。

在我市一家楼盘的营销中心,来此看房的李先生了解完项目情况后,赞扬之情溢于言表。他说,他不但满意该小区的规划设施和建筑品质,更满意该项目当前所推出的活动。“乍一听觉得房子均价不算低,但各种优惠措施加一块儿就非常实惠。”李先生说,该项目不少房源都有赠送面积,如果把赠送面积也计算在内的话,房子每平方米的价格就能降200多元。如此实惠的活动,李先生说

他一定不会错过。

“小区开盘时,我和家人早早地就赶到了开盘现场。因为之前销售人员向我们介绍,他们所推出的房源多半都有赠送面积,有的赠送花园,有的赠送露台,最多能赠送近60平方米。”新区某小区的一位业主说,他非常认可这种促销方式。“房价比较高,赠送面积能让我们心理上得到不少安慰。”

“我和妻子的家境都很普通,结婚时双方家里勉强凑了十来万块钱,买房装修都包括在内。但我们老家都在外地,结婚后少不了有亲友过来探望,小户型的房子肯定不够住。”我市某事业单位的王先生说,他无意中听说有家楼盘买顶层送阁楼,就赶紧去了解情况。“阁楼虽然很一般,最高的地方也只有两米,但我们已经很满意。我们把阁楼设计成了客房和储物间,使房间的空间大大增加。”

“我们家的露台是商家赠送的。起初我想把它封起来,做成玻璃书房,但物业公司说这样属于违章建筑。我就运上来一些泥土,做成个简易的花圃菜园。”新区的高女士说,她虽然生活在城市里,如今也能吃上自己种的蔬菜,工作之余还能体验一下种植的乐趣。“购买一楼的业主还赠送菜园,种种菜更方便。只是现在多层建筑已经不多,购买一楼更要考虑它的采光问题。”

实惠之外也有隐患

虽然不少购房者乐于接受赠送面积,也有一些人提出了赠送面积所存在的隐患。

“一个朋友购房时,开发商打出购房送地下室的优惠。朋友觉得挺划算,就购买了。等交房后才发现,地下室的采光非常差,之前承诺的窗户面积缩水一半,打开窗户只能勉强塞进去一个电动车充电器。此外,地下室返潮现象也很严重,怕潮的物品不能往地下室放。”新区的朱先生说,因为地下室是赠送面积,购房时并没有纳入商品房买卖合同

同,即使想维权也很难。“如果是其他赠送面积出现质量问题,维权应该也会有一定难度。”

“我感觉,商家不会让购房者白白占便宜的,占便宜的同时,也要为这份‘便宜’买单。我曾看过一个项目的样板房,价格高于市场价约1/3,但向往者还是很多。问了才知道,原来这套样板间的赠送面积很多,把赠送面积计算在内,均价也就和市场价差不多。所以我觉得,房间的赠送面积越多,价格肯定也就越高。”新区的李先生说,如果小区内房子的赠送面积过多,小区原定的容积率就会加大,建筑密度也会增多,这都会影响房子的采光效果、居住的舒适度以及建筑的安全性。

“我所了解的,如果建筑层高过低,就不计入总面积。这类面积,其实就是房屋建筑面积计算中本来就规定的赠送面积。但很多购房者都不知道,对商家额外赠送的说法信以为真。”一位知情人士说,这种混淆视听的促销方式已经很常见。有的商家为了赠送面积,还会私改规划“偷面积”,这种做法还会给房子质量带来一定隐患。

律师:赠送面积应写入补充协议

12月26日,记者采访了一家律师事务所的律师。这位律师表示,一般情况下,赠送面积不纳入商品房买卖合同。而不写入合同或不计入房产证,赠送面积便不受法律保护,出现问题后业主的权益难以得到保障。

有的赠送面积本来就是不能出售的面积,只能以赠送的形式“卖”给业主。如阁楼因为层高过低,达不到计入房产证的标准,开发商只能赠送。”这位律师建议购房者在购房时问清楚,赠送面积能不能纳入商品房买卖合同,日后计入房产证。若不能,则和开发商再签订一份补充协议,使赠送面积也受到法律保护。