

【楼市热点】

楼市销售手法翻新——“忽悠”你没商量!

经历数月的调控之后,宏观新政的威力已然显现。6月里的广东中山市楼市,尽管降价声音依旧细微,但优惠活动却在大幅增加。这其中,既有标明一口价单位的楼盘,也有主打赠送面积的户型。而开发商的一个共同举措是:不打降价,而是赠送优惠。

犹抱琵琶半遮面的背后,实际上凸显的是开发商当前较为困窘的局面:如同2008年一样,此时高调降价,必将会引来前期业主的抗议。此外,目前降价,以后再提价又容易招至话柄。于是,在这个买卖双方僵持最剧烈的时刻,各种暗度陈仓的策略偷偷上演。

策略一 一口价单位

在当前的中山楼市,相信许多购房者最常听到的就是一口价单位的增多。确实,从东区的颐和山庄,到石岐区的大信海岸家园,到南区的天域米兰阳光,再到沙溪的中海翠林华府,无论是高端楼盘还是中端楼盘,均是在热火朝天的推一口价单位。

而推一口价单位的好处在于,外人很难去

判别楼盘究竟优惠了多少。或许均价的稍微调整,便可让消费者觉得已经优惠了很多。或者用组团来推一口价单位,也容易令消费者产生降价的错觉。

但不管怎么说,这样一种促销方式在屡次楼市调整中可谓是屡试不爽的策略。当前在城区,一口价单位优惠较多的楼盘包括大信海岸家园与金水湾。

大信海岸家园日前推出十套一口价单位,据相关负责人透露,本次推出的最高优惠将达15万/套,另外本次推出的所有户型将赠送面积高达49平方米的空间。

金水湾上游组团产品包括44至130平方米的一房至四房单位,价格区间4000平方米—5000元/平方米左右。6月份特推15套特价单位,每套3650元/平方米起。

策略二 赠送面积

明送面积,暗自降价。这是许多楼盘为躲避前期业主讨要差价的一个较好手段。而实现这一策略的主流方式,便是各种百变户型。

放眼中山,当前百变户型已然成为一种建筑风潮。如中信左岸、凯旋蓝岸前几期的洋房产品,以及当前宝嘉上筑、中海翠林华府正在力推的户型。

为了不让前期销售的楼盘受到市场影响,近期上述楼盘均选择了增推新组团的做法,一方面可以让前期销售的组团保持价格稳定,等待市场回暖,另一方面,也加快新房源的销售速度,回笼资金。而推行至今,这些楼盘的销量还是保持一定的稳定性。就算是在楼市调整政策出台的初期几个月,其成交也算乐观。

策略三 增加附加值

许多善于买菜的人都习惯要求摊主搭上几根葱。虽然看似不值钱,但这一附加值却让许多人感到了便宜。买房同样也是如此。

在楼市低迷之际,为了进一步增加产品的吸引力,在价格保持不变的情况下,近期开发商赠送的内容也在逐步增多,这当中就包括经典的赠送面积、学位、精装修等方式。

如蓝波水岸,该楼盘是在新政之后开盘,其

营销人员表示,目前所剩单位已经不多,现在购房优惠主要是购房者可获赠蓝波湾小学学位一个,还可以享受一定程度的学费优惠。朗晴名门也限量推出“加1万元送精装修,首付仅2.5万”的优惠,而简单装修下来总价也要4万元左右。

策略四 主动调低价格

事实上,无论是一口价单位、赠送面积,亦或是增加附加值,实际上均是犹抱琵琶半遮面。开发商清楚,此时只有用实实在在的优惠才能打动消费者。而消费者同样清楚,眼前能拿到多少折扣才算多少。

当然,当前明目张胆降价的楼盘很少,但是近期开盘或者预期即将开盘的项目对整个市场的期望值明显降低了不少。

如在新政之后开盘的项目中,尚湖轩5月30日开盘,开盘当天推出一期的1栋和5栋单位,面积从77平方米—122平方米的2房至3房,均价约4600元/平方米,很明显其开盘价格与其前期预期相比已经下降了10%左右。

(据《南方日报》)

无须东奔西走 家政应有尽有

只要您拨通 (0376)6222222 或点击 www.03766222222.com,信阳家政服务网络中心将24小时为您提供保洁、保姆、搬家、管道疏通、水电安装、开锁、清洗油烟机等服务。
地址:北京路金杯财富大厦12楼



投诉热线: 18603978885

【我说楼市】

房地产领域该来次税费“大扫除”

□吴睿鹤

长沙市天心区南湖片区,是长沙市中心繁荣之地,房价也在层层攀高。2009年8月,长沙市政府突然下达征收一项名为“南湖片区开发分摊费”的城市基础设施费用,要求南湖片区已购地的房地产企业,必须按照每亩近200万元的标准,补缴开发分摊费。如不缴纳者,不仅不予办理正常的开发手续,甚至可以由市政府按原地价收回其土地使用权。(6月29日《21世纪经济报道》)

实际上,倘若“开发分摊费”师出有名,倒也可以,但当地依据的是根本不具法律效力的政府工作会议纪要文件,从这个层面上讲,开发分摊费,不仅法律效力不够,而且也不具有合法性。

基于房地产领域的税费混乱现状,笔者觉得,国家很有必要开展一次“大扫除”。先说税费,种类繁多。各地政府在房地产开发过程中所征收的费用,除了土地出让金和双重配套费外,还要收取蓝图审查费、防雷检测费、防震检测费、绿化费、墙改费、施工放线费、规划设计费、管线综合竣工图设计费和电力委托费等多达50余项,涉及25个部门,这些成本约占到房价的15%至20%。

除“费”多外,在我国房地产三级市场上,无论是从税收种类,还是税收负担,都很“可观”。譬如说,税率为3%的契

税率;税率为5%的营业税;从30%到60%税率为四级累进税率的土地增值税;税率为营业税7%的城市维护建设税;税率为3%教育费附加税;税率为0.5‰的印花税;另外,还有房屋销售所得税、二手房转让税以及正在酝酿中的新税种……经过权威人士统计,这些税负成本约占到房价的15%。费与税两者加起来,意味着占整个房价的30%—35%。

再说“租”。土地出让金实际上就是政府让土地使用者一次预缴了70年租金。由于地租几乎是“无本万利”,且大都不纳入财政预算,如此一来,不少地方政府都对此乐“收”不疲,每年都有上万亿元的进账,成为他们自由支配的“金库”。

现在关键的问题是,国家职能部门和地方政府要勇于排除各种利益集团的干扰,拿出十足的胆量和勇气,对现有的房地产税费来一次彻底“大扫除”。具体来说,一是正税,在税制改良中既要照顾到房地产市场健康发展,搭建一个规范化、房地产税收体系,又要把不具备税收性质或者重复征税的税种,该停征的停征,该合并的合并征收;二是明租,要与土地出让金收取方式的改革同步进行,从一次性收取的批租制改为分年收取(或者称年租制),使其作为地租的性质更加明确;三是清费,是清理整顿各种收费,只收必要费用,杜绝乱摊派、乱收费,以费代税。

【个人观点】

楼市调控加压 房价本月将实质下降

从4月中旬大规模的房地产调控政策出台后,市场就很快进入观望阶段,成交量开始大幅下降。进入5月,一方面各地方的政策实施细则纷纷出台,从政策涉及的方方面面进行了细化,加强了可执行力和可操作性,对市场的影响也逐步显现;而进入6月,政策走向信号明显,政府的宏观调控依然持续从紧,从国务院发布的“新36条”、住建部将保障住房建设列入各地工作考核内容、国税总局关于明确土地增值税清算中的细化问题、发改委提出逐步推进房产税改革等一系列政策和通知的陆续出台,都可以明显看出政府此次调控楼市的决心。受上述因素影响,6月热点城市的新房市场成交量均再次出现了大幅下降,然而由于开发商的犹豫和观望,价格却并未产生十分明显的降低。

媒体的统计目前北京打折促销的项目已达到70多个,不少楼盘的促销形式已从以前的暗降变为打折直降,“退房再甩卖”、“小批量特价房”、“打折优惠”等各种促销手段也在不断变换,降价楼盘的折扣从最初仅有的9.9折、9.8折逐步扩大到了9折甚至更低。

尽管如此,总体来看新房的价格水平比大幅上涨前的价格仍然高出不少,二手房价格依然坚挺,卖房者中除了仓位较重的炒房者急于套现降价出售外,更多的小业主则不约而同地采取了观望态度,宁肯长期持有也不愿轻言降价,导致卖盘量减少而租盘大增,使得二手房市场近期买卖与租赁呈现出冰火两重天的现象。

时至今日,此轮调控政策出台已2个月有余,各地的房价都已出现不同程度的下降。北京的新房市场开始出现分化:一部分房企现金充裕,仍仍倾向于看看再说,最多有些促销、特价房、按付款给些折扣,总体来讲价格虽然松动但是没有普降,这部分开发商由于尚未受到资金紧缺的困扰,因而还能够继续坚持只做小降甚至不降,试图以时间换空间,期待市场尽快转暖进而获取更多利润。

综合过往调控的价格走向来看,市场价格下降需要这么几个重要因素:政府调控价格的决心是否已经清晰传递给市场;对政策细化的时间,一般需要2至3个月;多个品牌开发商的降价示范作用;土地出让规模及价格回落对未来预期的改变;新房降价带动二手房降价。

随着各项调控政策的继续深化实施,预计未来将会有更多开发商加入到打折促销的行列中,房价下降幅度将更为明显,成交量则有望在价格下降的刺激中触底并逐步缓慢回升。如果不出意外,价格将在7月开始出现实质下降。

(据新华网)

【为你当参谋】

家庭装修必须签订合同

一、签合同一定要坚持原则。合同签订时要注意以下几个方面:

1.工期约定,2.付款方式,3.中期交款的时间,4.增减项目,5.保修条款,6.水电费用,7.按图施工,8. 监理和质检到场时间和次数。

二、装修合同签订时要注意以下几个方面:

1.工期约定:一般2居室100平米的房,简单装修的话,工期在35天左右,装饰公司为了保险,一般会把工期约定到45-50天,如果您着急入住的话,可以在签订时和设计商榷此条款。

付款方式:一般是按装修合同,约定首付60%,木工验收合格后交纳35%,完工后交纳5%。如果按照这样的付款方式的话,在工期过了一半左右后,您就已经向装饰公司交了95%左右的费用,如果装修的后期出了什么问题的话,就很难在钱上面制约装饰公司了。所以建议在签订合同时候,能把首付付到30%,中期交纳30%。

中期款:一般合同中约定的中期付款时间,只是简单的标明“工程过半,木工收口”。但是一个工地往往是多项目交叉作业,正规的工期过半应该是:木器制作结束;厨卫墙、地砖、吊顶结束;墙面找平结束;电改造结束。

增减项目:装修过程中,很容易有增减项目,比如多做个柜子,多改几米水电路等等。这些都要在完工的时候交纳费用

的。那么这些项目的单价究竟应该是多少呢?如果等到已经开工后,那这可能就是设计说了算。所以如果有可能,最好能复印一份装修公司最初给您看的完整报价单,以免在签订合同或是增减项目时,装修公司偷梁换柱,更改价格。

保修条款:装修的整个过程现在主要还是以手工现场制作为主,没有实现全面工厂化,所以难免会有各种各样的细碎质量问题。保修时间内,装饰公司应该实施的责任就尤为重要了。比如出了问题,简单装修的话,工期在35天左右,装饰公司为了保险,一般会把工期约定到45-50天,如果您着急入住的话,可以在签订时和设计商榷此条款。

水电费用:装修过程中,现场施工都会用到水,电,煤气等。一般到工程结束,水电费加起来是笔不小的数字,这笔费用应该谁来支付,在合同中也应该标明。

按图施工:严格按照您签字认可的图纸施工,如果在细节尺寸上和您在设计图纸上的不符合,您可以要求返工。

监理和质检到场时间和次数:一般的装修公司都将工程分给各个施工队来完成,质检人员和监理是装饰公司对他们最重要的监督手段,他们到场巡视的时间间隔,对工程的质量尤为重要。监理和质检,每隔2天应该到场一次。设计也应该3天-5天到场一次,看看现场施工结果和自己的设计是否相符合。

(据新华网)



为感谢交警为维护交通秩序在高温天气依然战斗在一线的先进事迹,信阳红木家具城经理冯友兵和鸡公山酒业集团负责人分别向市交警一大队送去了150把太阳伞和150件矿泉水,以缓解他们在一线执勤时一点酷暑天造成的劳累。图为冯友兵正在向中山路口的交警捐赠中。

袁国华 摄

【帮你维权】

租房要看房产证

得知自己是第三个转租租户,昨日,面对真正的房东陈涛,汉川籍在汉正街做生意的小伙高春华哭笑不得:“以后租房子时,我一定要看看对方的房产证!”

今年3月,高春华在汉正街看到一则广告:硚口星火路36号4号楼23楼—60多平方房子招租。他与对方胡先生联系,得知其也是租户,房东是黄小姐。胡先生说:“我还有半年时间,你付5000元租金,还有1000元押金,今年9月9日到期!”

由于急需房子,高春华支付6000元后,他拿到了胡先生当初与黄小姐的租房合同。尽管协议中有一条“未经甲方(房东)同意,乙方不得

将房屋另作他用或转租!”但高春华并没在意。昨日,突然一位男子找到高春华:“你怎么住在我家,我不认识你!”原来,这位男子陈涛才是真正房东。由于房子漏水,楼下住户通过物业将陈涛找来。

高春华迅速与黄小姐联系,才得知这是一个连环租的房子:陈涛将房子租给黄小姐,黄小姐将房子租给胡先生,胡先生又将房子租给高春华。高春华只好自认倒霉,不仅没拿到一分钱退款,还被迫月底搬出了这套房子。

对此,湖北今天律师事务所律师王万雄指出,市民在租房时一定要看房产证,并与真正房东签合同。

房价真的跌了吗?

据媒体报道,端午节假日本北京二手房日均成交量与总成交量同比均大跌77%。沪上购房人群观望情绪日益浓厚,整体楼市显得冷淡。楼市新政之下,日前绿地集团旗下的一个上海项目——绿地蔷薇九里小高层以7.8~8.2折的价格销售,比此前恒大、万科、保利等公司给出的降价幅度更高。深圳新房成交价格连续两周大幅回落,目前每平方米成交均价在1.7万元水平附近。而在此前,深圳每平方米成交均价超过2万元。

【楼市观察】

房价下跌似假象 地产商或将“扛”到年底

编者按:4月17日,国务院发出“关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知”(以下称“国十条”),从供给、抑需求多角度入手,开始了房地产市场的调控步伐。在“国十条”下发刚满两个月的时间,各地的房地产市场出现了怎样的变化?是不是能与最初政策的预期相一致?房企可承受的政策压力有多大?《对话首席分析师》栏目采访了国金证券房地产行业的分析师曹旭特。

曹旭特告诉记者,从房地产商的业绩来看,目前的销售确实在变差,环比下降很快。“以万科为例,五月份比四月份销售降低了20%~30%,但是价格还是没有出现大幅的下降。”

根据有关“上市房企压力测试”结果表明,当2010年销售额比预定水平下降30%时,绿城、保利和恒大将面临较大资金缺口。但研究2009年资金状况却发现此三家企业均属于去年底现金充沛的企业之列。特别是保利地产,去年底持有现金超过150亿元,且2010年即将通过增发新增融资90亿元。相比之下,另一些企业的资金压力随着销售额降低30%并无明显恶化。这部分企业更能承受销售额降低,也更有可能选择降价销售。

为什么在如此强力的政策下,依然没有能够使房价有效的降下来?曹旭特认为,这与市场预期有很大关系,目前的情况来看,大家对房地产市场的预期没有发生实质性变化,同时,房地产商的资金链没有收到根本影响,不差钱的现状,使得他们对调整的力度有了一定的抗压能力。

扛到年底没问题?在政策的压力下,各地的房地产企业还能够“扛”多久?

婚前购买的房产应当视为个人财产

陈先生:2005年,我买了一套30万元的商品房,其中贷款20万元,产权登记在我名下。我2006年结婚,婚后并没有和妻子进行任何财产约定,而且房贷一直都是我在用薪水还。最近我正在闹离婚,老婆说房子是共同财产,她应享有一半份额,我认为房子应该属于自己的个人财产,对吗?

长沙市司法局12348法律维权专线律师解答:根据《婚姻法》,不能证明属于夫妻一方的财产,推定为夫妻共同财产;夫妻一方婚前以个人财产购买房屋并按按揭贷款,产权登记在自己

名下的,该房屋仍然视为个人财产,同样的按揭贷款也为其个人债务。因此,该房屋应当属于丈夫的个人财产,其银行还贷应当属于个人债务,而房屋的升值部分基于这一理由也应当属于丈夫个人所有。

但是,如果陈先生无法证明双方之间的财产有所约定的话,那么配偶就被视为参与了贷款的清偿,尽管不改变个人财产的性质,陈先生还是应该归还妻子以夫妻共同财产偿还贷款的数额中的一半,并对相应的房屋升值部分(共同贷款数额所占的房屋升值部分)进行分割。

曹旭特指出,“如果房地产企业销售量能够一直保持现在的程度,那么以现有的资金量和实力,维持到年底的问题不大。在年底或明年年初才会出现实质性的降价潮。”

开发商不会“坐以待毙”

相关分析表明,面对政策调控控效后所带来的资金压力,房地产企业可以采取多种办法来应对。

在财务层面,上市房地产企业可以选择盘活资产、压缩开支、放缓开发节奏、引入投资者、增发、整体出售物业、引入新的经济增长点、降价销售等多种方式解决资金压力。企业应根据各种解决方案的特点和自身的需求选取最合适的资金缺口解决方案,缓解资金压力。

在战略层面,房地产企业可以通过优化区域结构分散风险,也可以通过平衡持有和销售业务减轻财务压力,还可以通过合作开发等多种方式降低大量长期占压资金的业务在资产组合中的比例。

(据中国经济网)

