

都说房价贵 为何还在抢

大家都在说房子贵、真是贵,可为什么一看到新房源推出还是跃跃欲试,甚至争抢?这不禁让人纳闷,是憋着的刚性需求爆发了,还是“冲动型”的消费?到底是开发商的房源有吸引力,还是有的房产商“捂盘”吊足了购房者胃口,造成“热闹假象”?……

疯狂现场重放：混乱的“悦澜湾”开盘现场

“请于4月3日晚8:30——22:00,带好身份证、诚意金存折、购房意向书等证件到国际博览中心参加悦澜湾选房活动,22:00开始摇号……”。4月3日上午,苏州市悦澜湾开盘。可开盘不久,购房者质疑开发商价格不透明,选房程序不合理。购房者情绪激动,现场动起手来,开盘无法继续。“闹剧”之后,悦澜湾当日晚上补救重新摇号选房。

此次开盘的所有房子的价格

都提前公布了出来,购房者可以一目了然看到每一套房子的单价、总价以及优惠后的价格;此外,针对备受购房者质疑的摇号和选房的公正性,房产商现场随即抽选了两位购房者作为代表同来自维亭镇政府、园区管委会的第三方,共同组成了摇号监督组,分别在摇号区和选房区进行监督;同时,之前透明的摇号箱也用纸完全遮挡起来。而为了让现场的购房者看到多少房源已经成交、还剩下哪些户型,现场也摆放了房源控销板,每一组的购房情况都会报告给未摇号到的购房者。

从晚上十点开始,摇号和选房一直持续到凌晨一点多,200多套房源全部卖掉。

“抢房现象”探究：最怕房价再飙 追涨中难免“冲动消费”

不少普通购房者产生担心今年的市场会像去年那样价格飙升。

“如果真这样,就彻底买不起房了。”最近,原本还泰然观望楼市的白领小朱,弄了一张房产地图,急忙打听起来:“我首付就只能承受80万总价的房源,还要再涨下去,我只有回苏北老家工作买房了。”不得不承认,楼市里这种慌乱的购房心理在滋长。

据中国人民银行一项调查显示:超过70%的受访者认为当前房价水平“过高,难以接受”。可原本对两会召开对楼市起到调控作用抱有预期的“刚需族”,在政策调整后,迟迟不见房价回落,又陆续重返购房者行列。在“被接受房价增长”的过程中,刚性需求中的“冲动派”成了入市的急先锋。专家称,这是一种不健康、但也颇为无奈的购房心态。

专家提醒：回暖行情谨慎对待

3月新房源的陆续上市刺激刚性需求;政府对于土地市场的严



格把控以及对保障房住宅市场的推行,也让投资者看到了商品住宅的投资前景,两方面的共同介入,加上3月房展的扎堆推出,使得楼市在3月的苏州楼市迎来了一个节点性的释放热潮。

但是面对这样的回暖行情还要谨慎。综合多位专家认为,当前楼市的不稳定因素还有很多,导致

部分购房者心态表现不平稳,而快速出手,是一种并不太理性的举措,房价属于“越追越涨,越涨越高”的攀升状态。尤其是,面对“连夜排队”、“千人抢房”这样的景象,更不要被冲昏头脑,以为楼市快要回到去年火热发烧的行情。

(摘自《城市商报》陆嵘/文)

京沪粤房产中介收费调查

最高4000 最低500元

上海的卜先生买房签完合同,在准备办理贷款时,由于提出想要更优惠的利率,房产中介牵线搭桥给他介绍了一家房贷中介,但对方竟开口就要4000块的服务费;理由是卜先生是三套房,利率优惠非常难做。

于是,卜先生直接找银行贷款,有几家银行表示可以优惠,但同时称:“目前支行缺乏额度,普通个人客户很难申请到。”

上海华燕置业房贷部经理曾峥告诉记者,“由于今年开始无论是房屋中介还是房贷中介都无法再从银行获得返点,整个房贷中介市场出现缩水。如今大多数中小型房屋中介都不再直接帮助客户向银行贷款的业务,而是委托贷款公司介入。至今选择与华燕的合作房产中介已有五六百家,贷款公司的贷款规模也会间接影响个人贷款者的利率优惠和审批情况。”

目前,房贷中介市场良莠不齐。尤其在房贷收紧的环境下,对这个市场更是一种考验;一部分小中介在定价和信息透明度上非常不规范。

有的初期定价留有很大议价空间,需客户自己讨价还价。记者获悉,上海华燕目前的情况是每套房贷款成功后不分贷款难度均收费1000元。沪上另一知名房贷中介机构凯盛经略副总经理赵伟表示,向个人收取费用难度较高,一般是在500元-1000元左右。

广州、深圳像满堂红等比较知名的中介,虽然网点较多业务量也不错,但记者发现,也悄然收起了客户所谓的“介绍费”。深圳某知名地产中介经理吴小姐告诉记者,“中介肯定会收取客户相关费用,例如房产证转移等一系列涉及到买卖交易等费用,这个无论楼市表现如何都肯定要收,这是要买房就会涉及的东西。”

“最近我们对于每笔交易收取的费用基本上不低于1200元,根据情况与条件再往上加。其实算起来是会比前期楼市较为兴旺时候的费用要高出一些。”吴小姐表示。而在广州的一家小型地产中介陈先生则介绍,“我们会收取贷款总额的1.2%作为我们全部业务的开展费用,这笔费用基本上是什么服务都包了。”

在北京,记者了解到,除了收取中介费外,如果需要办理贷款的话,中介公司还要向购房者收取一定的贷款服务费,收费标准也有些差异。中介费方面,各家中介公司的收费标准比较一致,基本上是房价的2.5%。但是贷款服务费方面,中介公司很多都是按自己的标准,基本都要3000元以上。(摘自《理财周报》王瑶/文)

高房价下三招巧买房

的尴尬。

战术二:为未成年子女买房。全款购房再进行抵押消费贷款

据调研数据分析,当前50%的未成年学生家长看好未来房产的长期升值潜力,考虑为孩子购房,但主要顾虑在于:当前购房标的额已经较大,手头有余钱的情况下也等于将沉淀大笔资金来进行中长期的投资。建议这类型客户,全款购房更为划算,一来未来一旦需要流动资金,可将房产抵押消费贷款来进行融资;二来未

来房产升值,贷款额度势必也将更多,更利于进行其他的投资。

战术三:为父母养老买房。两代人联名贷款,提前还款计划要周全

据调研数据分析,当前30%左右的中年人有为父母购买养老房的需求,但是主要困难在于持有期间的还款压力更大。建议这类型客户,可与父母联名购房,父母的退休金也可在前期用来冲抵月供,未来做好较为周全的提前还款计划。

(摘自《京华时报》文友/文)

房地产调控政策应瞄准什么“靶心”?

自2009年12月14日国务院常务会议提出遏制房价过快上涨,抑制投机性购房的四条政策伊始,中国房地产公共政策再次“拐入”了调控周期。随后,政府出台了包括“国十一条”在内的政策组合拳,运用土地、金融、税收等手段,果断对失控的楼市进行调控,稳定市场预期,遏制部分城市房价过快上涨的势头。但遗憾的是,房价在政策的高压下短暂观望之后,毅然走出了一条惊艳的暴涨行情。以北京四环的房价为例,2009年年底均价为2万4,到3月份已经暴涨至3万,涨幅高达25%。

对于房价与政策的背道而驰,民众错愕,学者惊讶,连一些开发商都感到害怕。是政策的药方不对,还是中国房地产真的可以一直一枝独秀于全球。我们看

到,在这一轮房价疯涨的周期里,每一次政策的出台,要么刺激“地王”的出现,要么刺激房价的上涨;调整二手房营业税的政策引起了购房者的极大恐慌,导致二手房交易量价的飙升;而各大银行刚刚提高房贷利率的举措更是引发了购房者的恐慌,再次导致房价的暴涨。政策制定者也许没有想到,以抑制投资投机,遏制房价过快上涨的政策,却成了开发商和民众集体反向操作的指标,这种效果,在某种程度上折射出房地产调控政策面临极大的信任危机。

因此,我们认为,在当前房价依旧与政策博弈,房地产积累的风险对全社会的戕害越来越严重的情况下,当务之急公共政策必须传递明确的信号,本轮房地产调控的目的究竟是什么,是该向

民众发出明确的信号的时候了。如果政策制定者依旧抱着投鼠忌器的心态,担心房地产调控对GDP造成影响,任由各方利益博弈者传递错误的信号,一旦房价硬着陆,泡沫破灭,将对中国社会造成很大的伤害。

就长期而言,中国房地产要健康发展,必须通过改变土地财政,政府建设大量的保障性住房等长效的措施,并且彻底改变房地产作为纯粹经济政策的属性,以满足人民的住房需求为房地产公共政策的主要目标。但就短期而言,则必须在给民众传递坚定的信号的同时,果断出重手打击投机行为。我们建议国家及时出台针对房地产投机行为的“暴利税”,对于交易二套以上房产的行为,直接按照交易价格与原始价格的差价征收50%的所得税。对

于居民购买房屋自住的行为,则必须给他们一个明确的政策预期,在信贷、税收方面仍然坚持优惠政策。这样,在挤破房地产泡沫的同时,又不影响居民的居住需求,房地产泡沫亦不会转化为可怕的社会泡沫。同时,考虑到中国的房地产政策一直处于手忙脚乱的调控周期,我们建议高层对房地产土地供应、信贷、税收、信息、住房保障等政策进行全方位的检讨和反思,并充分体现民众的基本参与原则,下决心摆脱与民争利的土地财政模式,构建一个科学合理的促进房地产真正健康发展的政策体系,这是挽救中国经济,挽救中国房地产的唯一之道,房地产泡沫的严峻形势已经让我们别无选择,更没有时间举棋不定。

(摘自《云南信息报》汪洋/文)

相对于这些风俗性的忠告,一位开公司的叔叔送给我的,则颇为现代了。他说:“家庭就像公司,一定要有董事长和总经理之分。我认为妻子当总经理,丈夫当董事长最好;女士心细,家庭能被操持得井井有条,生活有声有色,但大事必须要董事长把着。比如,你婶子要动用存款炒股,就必须我批准才行。”

叔叔虽然这么说,但是,家里做饭的事还都是他干。我们不解地问,董事长还要干这些?叔叔又解释:“民以食为天,对家庭而言,做饭这样的事情是头等大事。所以,好的董事长在家里做饭是完全正确的。”

“没有房,多买糖”,这是我的一位领导告诉我的。我去给他送喜糖,他问房子买没买?我说明年吧。于是,他语重心长地说:“既然人家女方没有要求你买房子,暂时没有房子也没关系,但是,要多准备些糖,可别苦到人家女孩。生活甜蜜些,你体贴些,比房子更有用。”

这是我听到有关婚姻最有哲理的话了,对于一个在城市漂泊的人而言,这也是最为现实的忠告。

(摘自《智慧与成功》孙佳惠/文)



举办婚礼前后,我听到不少过来人的嘱咐与经验。

在老家举办婚礼的前一天晚上,家族里的长者来我家议事,安排我次日婚礼的程序。安排完毕,为首的一位爷爷正告我:“结婚了,你就要成家立业,不管你走多远,都不许忘了你的根,你的根就扎在这片土地里。无论你干多大

的事业,都要重视你的家,你从明天开始就是一家之主。”

在我们乡下老家,家族气息还颇为浓厚,当这些话从一位80多岁的老人口中说出,总觉得很为首的一位爷爷正告我:“结婚了,你就要成家立业,不管你走多远,都不许忘了你的根,你的根就扎在这片土地里。无论你干多大

婚礼第二天一大早,刚起床,父亲送一个红包给我妻子,红包里是1000元现金。父亲说:“这是

签购房合同时 要交哪些钱

张小姐最近购买了一套房。没料到,签订购房合同时售楼小姐拿出计算器,一阵计算后告诉张小姐,需要交付的款项超过张小姐自己计算的首期款14000元,这让张小姐惊讶不已。售楼小姐又告诉张小姐,除支付首期款外,还要交纳房屋维修资金、煤气管道、有线电视初装费等,张小姐对这些费用在签订合同时就收取表示质疑,但是售楼小姐表示,这是公司规定收取的费用,如果不交就不能签订购房合同。无可奈何之下,张小姐只好倾其所有交齐了费用。

张小姐随后询问了几位新近购房的朋友,除了首期款外,每个人交纳的费用都不完全一样。那么,购房签订合同时究竟要交哪些费用呢?哪些费用开发商不应在签订购房合同时收取呢?

一是要缴纳首付款。在签订商品房买卖合同的当天,购房者必须交纳全部房款或是首付款才能签订合同。据一位银行工作人员介绍,购房者支付的首期款通常比购房者自行按总房价比例计算的首期款要多一点。因为银行是根据购房当时的信贷政策和购房者所购房屋的户型、单价以及购房者属几次购房等情况,确定购房者贷款的最大成数,从而确定其首付款的比例。目前的首期款一般为总房价的20%—40%,首期款不能低于其最低首付比例。

二是缴纳房屋维修资金。根据2008年2月1日起正式施行的建设部和财政部联合发布的《住宅专项维修资金管理办法》的规定,商品住宅的业主应当在办理房屋入住手续前,将首期住宅专项维修资金存入住宅专项维修资金专户。因此,业主可在办理房屋入住手续前缴纳。购房者交纳住宅专项维修资金有两种方式,一种是业主自行缴交现金,另一种是开发商代交。

三是缴交水、电、煤气、有线电视初装费。购买商品房时,水、电、煤气、有线电视的初装、开通或是管道费用的收取,何时收取以合同或是协商为主。

据了解,经济适用房的价格中包含了水、电、煤气初装费用,购房者不需交纳。由于商品房是开发商自主定价,价格中是否包含这些费用,不同的项目情况不一。如果合同约定房价中不包含这几项费用,购房者就应该交纳,如果已经包含这些费用,则不需交纳。

四是预告登记费。开发商何时代收预告登记费,可以根据自身情况进行确定。

目前购买商品房可以申请预告登记,每户80元的费用将由申请人交纳,由于办理预告登记手续通常由开发商代办,该笔费用也由开发商代收,但对开发商何时才能收取该笔费用没有规定。也就是说,开发商可以自己确定何时收取。

开发商在签订合同时收取的费用中名目虽然不少,但金额最大的就是房屋维修资金,每户需要交纳的费用少则几千元,多则几万元,在签订购房合同时收取该笔费用,开发商既违反相关规定,还为开发商挪用该笔资金埋下了隐患,对此,相关部门应严把房屋维修资金的收取关,严格监督开发商按时将款项纳入专户,方能真正维护购房者的利益。

(摘自《贵阳日报》杨贵兰/文)