

洛阳楼市年中回眸(四)

刚需者, 争相购买好地段二手房

□记者 韩黎芳

十几家二手房中介公司的网站都集中开在了行署路、涧东路附近的区域内,是近几个月的事。因为这个地段二手房交易非常活跃,买房的、卖房的、租房的络绎不绝,这也折射出今年我市二手房市场的真实情况。

据统计,今年1~6月份,我市二手房销售6099套,销售面积59.68万平方米,销售额8.47亿元,分别比上年同期上涨1.31%、下降4.42%、上涨14.61%。其中二手住宅销售5657套,销售面积51.99万平方米,销售额7.74亿元,分别比

上年同期下降0.84%、上涨11.23%、上涨25.04%;非住宅442套,面积7.69万平方米,金额0.73亿元,分别比去年同期上涨40.32%、下降51.01%、下降39.17%。

刚性购房者看好二手房

上半年我市新房销量同比下降30%左右,二手房销量同比基本持平,由此可见,调控对二手房市场影响不太大,刚性购房者比较看好二手房,二手房市场走势比较平稳。

杨女士最近在行署路某单位家属院购得三房二厅二手房一套,110平方米,价格50万元,总价虽然不

低,但她认为比较划算,相比此区域的新房,能便宜不少钱,房子设计也比较合理,小区安静,周边配套齐全,方便孩子上学。

像杨女士这样看中二手房优势的刚性购房者上半年在增加,他们大多看中了二手房的不少优势,归结起来主要是房屋所有权证等证件较全,房屋质量一目了然,房子周围的配套设施好,衣食住行方便。二手房的价格相比新房便宜,碰到那些急需用钱的卖家,还可以压压价;用于投资的二手房回报率比新房好。

调控对二手房市场产生一定影响

上半年,在调控政策影响下,我市二手房市场没出现降价的情况,但议价空间加大,卖房者对现金一次性付款的客户格外青睐。租赁市场逐步升温,紧俏的中小户型价格稳中有升;部分高端大户型和新房集中区域价格稳定,商用物业的租赁很火。

在金融紧缩的前提下,市场有如此表现,可以看出我市二手房需求仍旧强大。通货膨胀下没有其他稳定的投资渠道,房子的保值性还是最佳选择。

洛阳懿皇房产经纪有限公司总经理白松潮分析,目前我市各区除老城区二手房交易均价略有下降

外,其他各区的房价并没有下降,反而有所上涨,但涨幅不大。今年第二季度比第一季度各区二手房房价环比上涨2%~7%。

他说,上半年由于银根紧缩,税费较高,也影响了我市二手房的成交量。以高新区一套100平方米、房龄未达5年的二手毛坯房为例,目前每平方米的市场售价在5000元左右,交易过程中要缴纳5.5%的营业税、2%的契税、1%的个税,仅税费就得交好几万。高税费弱化了二手房价格优势,让不少市民选择了持币观望。

另外,目前我市多数银行已暂停二手房贷款业务,继续开展此业务的银行也纷纷提高贷款门槛,银行准备金率的逐步提高,导致银行放款放慢,也对二手房市场产生冲击。

中小户型受欢迎“学区房”最好卖

上半年,二手房市场成交量较大的多为65平方米至90平方米的中小户型房,1月~6月成交的二手房多为中小户型,尤其是七八十平方米两房一厅最好卖。

白松潮总结说,中小户型之所以好卖,一是因为总价较低,拆迁户、进城务工者、大学毕业生等群体在经济上可以承受。二是中小户型房易于出租,购房风险相对较低,转

手比较容易。再加上中小户型虽住房面积较小,但房源多在市区繁华地段,交通便捷,功能齐全,因此成为很多年轻人过渡时期住房的首选。

“学区房”需求也很旺盛,人们为了在好学校的学区内落户,方便孩子上学,所以卖得特别火。

二手“学区房”需求旺盛有两个原因,一是“学区房”多集中在市中心,而目前可售的新建商品房很少。为了给孩子提供一个更好的成长环境,购买“学区房”的人数在逐年增加,但房源有限,这就造成了“学区房”供不应求的现状。二是购买“学区房”也是一种投资行为。在一些家长看来,当孩子上大学之后,完全可以把已经升值的房子再卖出去,购买“学区房”成了教育与房产的双重投资。

下半年二手房交易量有望回升

从前几轮的楼市调控结果看,过了半年的观望期后,房企和购房者对新政的理解能力、判断能力逐步增强,二手房交易量自然会回升。

下半年我市城中村、棚户区改造进度加快,大学毕业生的增加,二手房市场的刚性购房需求还会增大,也将使二手房成交量稳步回升。



路劲地产 品质宣言

——解读路劲·顺驰城“无理由退房”置业保障计划



7月24日,路劲地产旗下的路劲·顺驰城项目推出了“无理由退房”承诺活动。与目前大部分开发商打的价格折扣牌相比,路劲地产打出的这张实力诚信牌还是吸引到了不少眼球。在7月31日路劲地产举行的“无理由退房”承诺媒体见面会上,我们就市场和客户比较关心的问题走访了路劲地产相关负责人。

据路劲地产洛阳公司营销负责人刘振中经理介绍,从7月24日到9月30日,凡购买路劲·顺驰城15号、17号楼的客户都能够享受“无理由退房”的待遇。这个退房没

有任何理由,客户如果感觉自己判断路劲·顺驰城的物业价值不太准确,单方面就可以提出申请退房,在签订预售合同的同时也会签订一份《无理由退房协议书》,这上面详细界定了业主的权益以及开发商的承诺,所以这个合同是具有法律效力的,广大业主不需要担心。

刘经理表示,路劲地产在这个时候推出“无理由退房承诺”恰恰是满足了置业的需求,是真正地为购房者考虑,急购房者所急,想购房者所想,开发商主动承担风险,使购房者的风险降低到几乎为零,这在以往的市

场环境下是基本不可能出现的,开发商本身主动承担风险,是一个观念的转变,也是责任的体现,是对眼下房产市场消费者的一个特色服务措施,这种服务解除了买房者的后顾之忧。而路劲地产敢于这样承诺也是与公司的实力和发展理念以及项目的品质有关。路劲地产是香港上市企业,中国外资房地产开发企业3强,中国房地产开发企业50强,被评为“2011最受信赖的十大房地产诚信品牌”。我们始终秉承着“用心筑造品质生活”的品牌理念,根植洛阳8年来路劲地产实力和信誉得到了社会和客户的认可,它为客户提供的不仅仅是一个住所,而是一个家,是一个和谐的社区。客户的认可是对路劲地产的最高礼遇。路劲地产追求的是开发商和客户的共赢。

就项目本身而言,路劲·顺驰城是面对洛阳中高端客户群开发的国际品质生活社区,总建筑面积35万平方米,项目所处的南昌路是洛阳不可复制的核心地段,距离洛河和洛浦公园不足百米。项目社区绿化率高达42%,配套完善,是河南省物业管理示范住宅小区、洛阳市园林小区。项目自上市以来一直保持着平稳的销售形势。路劲·顺驰城能够得到社会和客户的认可,成为洛阳知名的高端楼盘,项目品质的保障也是我们敢于承担风险,主动提出“无理由退房”承诺的内在原因。

放眼全国,这种无理由退房的营销手段已经不是第一次出现,但在洛阳尚属首次。据业内人士介绍,在洛阳现有的房地产市场环境下,老百姓的观望情绪主要还是来自两个方面:第一,项目的价格;第二,什么样的

项目潜力更大?从价格上讲,洛阳市场上有的项目价格可能存在泡沫,主要体现在产品的价格严重脱离了产品的真实价值。房地产市场是多元化的,产品也是复杂的。洛阳的房地产市场在2010年经历了一次快速发展,在这个大背景下虽然有些项目会跟随市场整体水平的提升而水涨船高,但是其市场价格已经偏离了市场价值体系。进入2011年,市场趋于平稳,客户的置业需求也由刚性需求向改善型需求转变,越来越多的消费者秉持“价值投资”的理念进行置业,那些价格远大于价值的产品经过审视研究后被筛选出来也是正常现象,是符合市场发展规律的。那么什么样的项目潜力更大?用一位香港的知名企业家曾经说过的一句话来总结,“好的地产项目的核心竞争力是地段,永远是地段;而核心价值是品牌、产品和服务”。这么看来地处城市核心地段的有品牌企业背景成熟配套社区在目前看是最适合居住的社区,放眼未来也是最具发展潜力的地段。这在很多房地产发展成熟的国家是已经被验证过无数次的真理,纽约的长岛、曼哈顿;东京的银座;香港的铜锣湾;巴黎的香榭丽舍大街周边区域,在多次金融危机和金融海啸中其核心价值都未受到冲击就是最好的证明。

而开发商在这个时期推出“无理由退房”承诺是能够解除客户这两方面的顾虑的,因为作为开发商来讲主打的还是实力牌和诚信牌;但执行效果的好坏关键还在于项目自身的品质和内在价值,以及开发商的实力和信誉。

(张丽芳)