



楼市论谈

“请大家用文明的数据来判断房地产行业的利润水平。2007年三季度最盈利的五个行业并不包括房地产开发业,这本是不争的事实。更多的事实请让报告来说明,报告不是我作的。有人对报告负责,也对市场与公众负责。”

华远地产董事长 任志强

“关于中国房价和收入的关系问题,说起来非常复杂,房价里包含的因素很多,有土地价格,有各种税收,还有开发商的利润和建安成本。我们觉得市场是最能够说明问题的,如果房价太高,一定会反映到销售上去。所以房价问题还是应该尽可能让市场去做权衡。”

美林集团中国区副总裁 蓬钢

“平均房价和西瓜加苹果一样荒唐,我在教孩子学算术时发现,课本上总是画着‘5个西瓜+2个西瓜=7个西瓜’,‘3个苹果+2个苹果=5个苹果’,从没有出现过西瓜加苹果的图片。房子也是这个道理,各种房子的用途不一样,各种房子的价格也不一样。”

SOHO 总裁 潘石屹

“要让人人都买得起房子,这是很不容易的,关键在于要让大家都住得起房子。怎样才能让大家都住得起房子呢?应该鼓励出租型物业的发展,鼓励开发商卖纯粹售房为租售并举。”

万科董事长 王石

“为什么有股市泡沫、楼市泡沫,这些都只是表面现象,通货膨胀也只是表面现象。”“说泡沫是由于流动性过剩造成的我不同意,那是国外教科书的版本,拿到中国来根本不能用。很简单,如果是流动性过剩的话,宏观调控一定有效。”

香港中文大学教授 郎咸平

“现在我们还没有得到出细则的消息,但央行已经给商业银行作了风险提示,他们应该根据自己的安全去掌握。”

中国人民银行副行长 吴晓灵

楼市法律

收据更改付款方式 购房合同继续履行

案件回放:2006年4月27日,刘某与被告公司签订购房订购单,向被告公司预订了一套总价8万余元的商品房。双方约定预付定金5000元,付款方式为5月4日一次性付款。事后,刘某交付定金后因资金不凑手,未能在5月4日全额缴清。5月15日,刘某再次到被告公司协商,双方将付款方式变更为刘某于当天支付2.5万元,余款交房时付清。为此,被告公司财务部门在出具给刘某的2.5万元收据上,特别注明该款系分期付款之一部分。

2007年1月5日,刘某交纳余款时遭到拒绝。被告公司以刘某违约为名,要求解除双方合同。为此,刘某起诉到法院,请求判令被告公司履行合同。

案件审理中,被告公司辩称,双方虽然签署了订购单,但刘某没有依约一次性交付购房款,属于违约在先。同时,被告公司辩称,其财务部门没有权力对付款方式变更,因此,收据内容不能说明被告公司同意分期付款。

法院审理后认为,刘某与被告公司在平等自愿的基础上签订购房订购单,形成了实际存在和正在履行的商品房买卖合同,应受法律保护。刘某缴纳定金后,购房协议已实际履行。随后,刘某虽然没有依约交纳房款,但其违约行为已被被告公司收受2.5万元的行为所否定。因此,法院不予采信被告公司的辩解意见。

2007年11月13日,河南省洛阳市涧西区人民法院判决被告洛阳某置业有限公司向原告刘某交付一套商品房,刘某向被告公司支付5.3万余元剩余购房款。

律师解答:河南国基律师事务所陈奎律师认为,依据《中华人民共和国合同法》第36条规定:“法律、行政法规规定或当事人约定采用书面形式订立合同,当事人未采用书面形式但一方已经履行主要义务,对方接受的,该合同成立。”此法律条文是规定的合同成立的特殊情形。

本案中原告采取书面的形式签署了购房订购单,实际为购房合同,并且正在履行当中,双方约定付款方式为一次性付款,而在履行过程中双方进行协商一致的情况下将付款方式进行了更改,但只是以口头的形式进行变更,并未以书面形式重新签订新的协议。原告刘某交纳的第一期购房款2.5万元,被告的财务部门收取并向其出具了收据,且收据上特别注明此2.5万元为分期付款的一部分,这样对于原告被告双方重新约定的关于变更付款方式的合同,因为被告财务部门接收了原告的第一期付款而已经成立。因此,被告以原告违约为由拒绝继续履行合同是不正确的。

依据《中华人民共和国合同法》第49条:“行为人没有代理权、超越代理权或者代理权终止以后以被代理人名义订立合同,相对人有理由相信行为人有代理权的,该代理行为有效。”本案中原告完全有理由相信被告的财务部门有代理权收取其缴纳购房款的,因为其出具的是加盖被告印章收据。所以被告以自己的财务部门无权变更付款方式为由抗辩是没有任何法律依据的。

记者博客

文件(F) 编辑(E) 查看(V) 收藏(A) 工具(T) 在线服务(O) 帮助(H)

鼠年郑州 楼市走向看“表情”

不论是外埠楼市还是郑州楼市,在目前的市场博弈中无非存在三方力量:

政府:决策的制定者,经济发展的引导者,房地产市场的领导力量。

开发商:房地产市场的建设者,获取利润的东家。

百姓:花钱买房的群体,养活开发商的平民。

这三方力量共同决定着市场的过去、现在和未来,共同在这个大舞台上演绎着喜、怒、哀、乐、愁……

政府表情:高压

为给过热的房地产市场降温,政府在银根、地根等方面出台了一系列措施。如,2007年关于第二套房首付提高至40%;郑州市2008年将新开工经济适用房面积320万平方米,为城市低收入家庭提供3.5万套经济适用房。

对于这些政策不同阶层有着不同的感受。政府认为2008年是地产宏观调整期,宏观调控力量会逐步凸显,有力地打击了投资投机者,抑制了房价的高速增长。

开发商表情:期待

年前郑州各房地产开发商和代理商对2008年的地产走势均乐观态度,甚至有观点认为:“郑州城中村改造后的房价单价将在5500元至6000元之间。”在年前楼市整体大萧条的背景下,这种对房价的预测其实是对购房者的挑战。

虽然郑州仍有部分开发商认为房地产业是朝阳产业,未来的发展空间还很大,对于这种积极阳光的走势我不敢苟同,我相信房价还会涨,但涨幅将由疾风劲雨化作绵绵细雨,间或性地来点阳光也不一定。

去年第四季度楼市虽然刮起了凛冽

寒风,但郑州的房价却一直坚挺不下,华语堂的尚方先生说:“这是一场开发商和购房者之间的博弈,谁坚持到最后谁就是赢家。”目前购房者仍在坚持,在高高利下的压力下开发商还能坚持多久?

百姓表情:迷茫

在经历了2007年年末楼市的大寒潮之后,与2007年初市场对比来看,今年年初郑州楼市显得格外冷静,加上北京、上海和深圳频频传出的降价风和打折潮难给市场加温,受到愈演愈烈的“拐点论”思维引导的购房者变得不那么浮躁,静心持币观望仍将是主流。

房价下跌是每个希望购房者的愿望,虽不知能否愿望成真,但从郑州市城中村改造到旧城改造的发展方针上依稀可得到一丝丝安慰。城中村改造步伐的加速将是房地产市场重新洗牌的导火索。因为

招、拍、挂的法定程序及城中村改造建筑面积5%用于保障性住房的规定等,将极大地提升了参与改造企业的实力,在这场游戏中土地成为关键性的资源,纷纷争锋的拿地运动也未必就能把果实拿到自家庭院,有钱的房地产商都自信,但是自信并不能感动市场。

对房地产市场中各方参与者表情的分析,不难看出,生活在夹心层的房地产开发企业在2008年将要面对残酷的“优胜劣汰”法则,而郑州的房地产市场也顺应国家总体战略调整的大布局,机遇和挑战并存。

随着郑汴经济的互动、中原城市群的崛起,房屋在郑州的需求量将会成几何级增长,为更好的管理房地产市场的健康有序,解决老百姓居住问题的本质目标,政府工作任重而道远。 刘文旭

四大热点改变 2008 楼市格局

今年春节,我可是没闲着,大半天时间都在郑州的楼盘间穿梭,不明白的人还以为我是在加班,其实,我是有苦无处诉。大学时我最要好的同学准备今年结婚,想买一套既便宜又实惠的房子,知道我在这方面略知一二,硬是拉着我转悠了几天,总结发现,新春郑州楼市呈现四大热点:

节后新品备受关注

春节期间,郑州市的各大楼盘生意很冷清,无非就是一些走亲访友的人路过顺便看看,想为自己的购房计划提供更多参考。也不乏像我们这种,急需结婚用而平时又没有时间看房的人,这种多以年轻人为主。据鑫苑·国际城市花园负责人透露,春节多数人都要走亲访友,因此看房的人数比平日少得多,来看房者都有明确的购买意向。另外,今年节日期间的

看房者中初访者比例较高也是有别于往年的。

除了关注楼盘产品细节外,很多购房者将注意力放在了节后即将投放的新产品上。据金源城上城售楼人员介绍,今年春节期间很多购房者在询问楼盘在售产品情况的同时,关注更多的是楼盘即将推出的新产品情况,并将两者进行对比,更多人选择等待新产品。

中小户型仍是主力

面积在80~120平方米的一二居室住宅是这几天购房者关注度颇高的产品。据美景花郡销售人员介绍,一些初次置业的购房者更倾向于购买使用率较高、价格相对适中的产品。从春节假期前几天的销售和咨询情况来看,60~85平方米的一居室和120平方米以下的两居室住宅都是市场颇受欢迎的产品,一些

准备结婚的青年购房者和单身白领等都比较青睐这类产品。

地域情结更加淡化

对于地段概念的进一步淡化也是今年春节楼市表现出来的重要特点之一。西区、北环、南环等市区周边楼盘在节日期间也受到购房者的关注。

西区地铁站附近区域都成了新兴住宅区的代表。据观察,春节期间,这些新兴区域楼盘也受到部分购房者的关注。西区楼盘的销售人员表示,前来咨询的购房者通常都比较关注未来产权证和业主户口的所属区域、周边的学校和医院等配套设施以及未来道路规划等问题。

购房主力倾向“80后”

春节和几位同学小聚,席间,除了彼此的问候外,讨论更多的还是结婚这个话题。曾经号称宿舍“大姐大”的梅,结婚

已经2年了,满脸幸福的她摸着大肚皮:“我们算好日子了,就等着生个奥运宝宝呢。”比梅小一岁的二姐,也结婚快2年了,因为一直租房住,所以生孩子始终没有列入他们的计划。古怪精灵的老三,曾信誓旦旦地向我们宣布一辈子过单身生活的她,也改变了自己原来的想法,觅了位白马王子,正式向我们宣布2008年结婚。连宿舍最小的乖乖女萌,还没有正式工作,也赶着奥运年结婚,“今年结婚很有纪念意义,你们该结的结,该生的生,不行来个同学集体婚礼”萌笑着说。

饭后,掰指一算,在座的有4对今年结婚,直到7月我都得勒紧裤腰带生活,还有算今天缺席的呢。“80后”的同学们加油吧,只有奋斗,我们才能到达心中的梦想圣地,一个叫做“家”的地方。

黄晓娟

2008年新盘巡礼系列

记者荐盘

新年伊始,众多新盘推出,乱花渐欲迷人眼。为给购房者提供更好的抉择,楼市记者经过在一线的打探,从中挑选出了口碑较好、市场上有代表性的6家楼盘推荐。



晶华城

西区的绿体艺术版图

晶华城是新锐地产品牌——河南洲海置业精心打造的23万平方米的绿体艺术版图。项目地处农业西路旁,分2期开发,融多层、小高层、高层、幼儿园、精品商业街为一体。

晶华城以农业西路中轴、多层双气、索克物管优质服务、江南水景园林规划、地铁优尚生活圈等稀缺性而领跑郑州西区,而2008年地铁一号线全面开工、横跨小区的洲海路列入市政规划修建,更添晶华城的优势。 张子静



天伦·水晶城

建筑闪烁水晶气质

天伦·水晶城,是河南省天伦房地产有限公司积淀十年地产运营经验,继琥珀名城后打造的又一臻品项目。天伦·水晶城地处文化路与北环路交会区域,交通十分便利;周边生活配套设施齐全,附近有家乐福、陈寨花卉市场、郑州花木城、郑州汽车交易市场等为市民生活提供了很大便利。 周文玲



琥珀名城三期

庭院设计实现和谐

琥珀名城三期,8栋品质高层、小高层及带电梯花园洋房盛装呈现,琥珀名城据城市“北扩”前沿,处于北区CLD核心,东临即将打通的财富大道经三路,与中州大道相距不足100米,西距郑州市迎宾大道——花园路300米。

项目整体规划采取了“庭院”设计概念,使得同一屋檐下的“业主们”在充分享有私密空间的同时,通过健康、丰富的人际交往,实现社会的和谐。 周文玲

升龙国际中心

建老百姓买得起的好房子

据悉,通过社会公开征名,小李庄已于2008年1月1日正式更名为升龙国际中心。该项目总占地380余亩,建筑面积120万平方米,公寓、商业、住宅、酒店、写字楼五位一体,位于大学路与淮河路交叉口南200米,紧邻二七区委、区政府,周边配套成熟齐全,交通极为便利,所在区域属于郑州市中心的中心,未来将打造成为中原的“上海徐家汇”。

闫静



郑州国贸中心·创意 studio

为创意型企业量身定造

studio是“工作室”的意思,郑州国贸中心·创意 studio的面市将会从根本上改变传统的商务模式,引领郑州创意商务的革命,为创意产业及中小型企业量身定造的全新商务产品。

郑州国贸中心·创意 studio,丰富资源自由支配、商务成本自由控制、发展空间自由延伸、办公方式自由发挥,更有全城独有双大堂——一楼形象大堂外,三楼特设800平方米的“创意聚汇厅”,为创意型企业打造更专业平台。全面满足创意型企业商务需求。

闫静

水岸鑫城三期天鹅湾

打造心情社区

由河南宏田置业有限公司组织开发的水岸鑫城三期天鹅湾项目位于郑汴路东段(郑州电力学院东侧),这个距市区约30分钟车程的郑东近郊水景大盘,交通便利,环境优美。总占地1000余亩,总建筑面积86万平方米的超大规模。

该项目仅核心公园景观区就占地400余亩,其中天鹅湖水域面积达26万平方米,天鹅湾项目不但具有国际湾畔·心情社区的美誉,又是一幕具有梦幻般世界、湛蓝的湖水和雪白的天鹅交相辉映的真实居住场景。 张子静

