

雅居乐降价 业主开发商掐架

冲突导致多人受伤,专家呼吁加强对买房人风险教育

11月20日晚9时许,在南京秦虹桥附近的雅居乐花园售楼中心,多位业主与保安、保洁员发生殴斗。一名保安和一名保洁员事后分别被诊断为骨折和脑震荡,另有两名业主受伤。据调查,该小区于11月12日起推出的限时限量特价房正是这一事件的导火索。降价冲突升级至严重的肢体冲突,在南京还是头一遭。昨天下午,雅居乐公司召开新闻发布会,向南京各大媒体通报冲突事件全过程。

野蛮的群体斗殴背后,揭示的却是业主们难以平复的心灵伤痕。经济危机所引发的降价风暴中,如何尽量缓解和修复老业主的降价伤痕,已成为一个严峻的社会问题。

业主可怜: 140m²比97m²还便宜,欲哭无泪

记者从雅居乐花园的业主论坛中摘录了一则帖子,标题是《我的父母啊!》

“父母坚决反对买郊区的房子天天开车上班,于是拿出了所有积蓄给我们付首付。当时140平(方米)的要160万以上,97平(方米)的要125万以上,大家可以想想首付要多少钱。看着父母花白的头发,蹒跚的脚步,驼驼的背影,我心在滴血,我只能在心里埋怨自己没有本事,这么大个人,还让父母操心。我跟老婆说,就买两房的,总得给父母留点钱,他们一辈子不容易。”



冲突中雅居乐售楼处玻璃门受损

“前几天看到雅居乐打八折的消息,我欲哭无泪啊,现在买140平(方米)的,居然比我买97平(方米)的还要便宜,我都没有告诉父母,怕他们受不了。我背了上百万的债没什么,我苦点,慢慢还。可是我父母呢,那是他们大半辈子的积蓄啊,我怎么不为他们难过?”

这位业主的心声并非个案。据调查,雅居乐花园自今年4月开盘以来,前期销售近800套房。前期销售均价约为12000-13000元/平方米。11月12日,这家楼盘宣布推出“限时限量特价房”,起价8800元/平方米,专门针对140余平方米三房两厅两卫户型。前后对比,单价下调3000多元,总价减少30多万元。

30多万元,相当于南京一个普通家庭10年以上的收入(以2008年上半年南京城市居民家庭总收入13523.27元为依据计算)。

开发商无辜: 限时限量促销,又没违规

11月12日起,老业主相继在售楼中心前拉起横幅,或提出“退房”,或要求“新老业主同等待遇”。

11月15日,150多名老业主堵住了售楼中心的前后门。10名代表终于与开发商代表同坐一桌,正式谈判。业主的要求是退房。退房不成的话,要求降价补偿。开发商代

表书面承诺三日后答复。

11月18日,开发商在业主论坛贴出了《致业主的公开信》,措辞恳切,解释周全,但其间明确指出“我司作为知名品牌开发商,不应突破法律、政策界限,起到不良示范作用,甚至打破正常的交易秩序,削弱合同的稳定性。”最后的承诺为“坚守品质承诺”“进一步提高品质”等语,没有涉及退房或降价补偿,或其他补偿形式。

承诺的答复日当天,业主与开发商之间的冲突升级。20日文章开始的场面终于抑制不住地爆发了。

11月21日下午,在媒体见面会上,雅居乐南京公司售楼部经理邵晴反复解释称:其一,此次特价销售,只是针对部分房源的限时限量活动,并非普遍降价;其二,特价事出有因,是经济大势、集团16周年庆,以及140平方米户型相对销售业绩一般所共同导致的结果;其三,不会“关闭谈判大门”,绝不推脱与业主的继续沟通,但希望在合理、有序的环境中谈判。

据邵晴介绍,8800元/平方米起售的特价房仅限于1号楼和11号楼中的140平方米房源,其余3、7、8、9、13号楼不属特价范围。由于后者景观较好,当前销售均价为13000元-14000元/平方米。

他补充说,虽然140平方米的户型共有300套左右,但特价房总共只推出了几十套,至今已经销售一空。

尴尬: 业主逼得开发商不敢降价促销了

一起降价冲突,似乎又要以开发商的承诺不再继续降价而告终。

类似的,此前快报所报道的河西某楼盘从单价9000多元到7300多元的降价事件,最近也因为顾虑到700多户老业主的负面反应而悄无声息。

滨江某高端楼盘自从被曝光大幅度降价后,此后在价格披露方面十分谨慎,仅能在网络小广告中看到其“限时优惠”字样。具体优惠方案不详。

相反,从4700-4800元/平方米降至3180-3080元/平方米的江北某楼盘,正在遭遇老业主们的集体愤怒,网上要求退房者众多,快报《金楼市》最近已持续接到来自该楼盘的业主投诉电话,他们都想向媒体寻求退房的可行性途径。

悖论由此产生。自从2004年起就盼望的住房“降价”,在它千呼万唤始出来之后,却因难以平复老业主们的伤痕而变得举步维艰。为此,南京大学社会学系主任周晓虹表示:“降价补偿、承诺不再降价等做法所引发的连带社会反应是消极的。”

11月17日,仍在特价期间,在雅居乐销售中心,记者曾遇见这样一位市民,她面对特价信息欣喜若狂,连称房源不错,降价至9000元左右终于可以承受得起了。当时,现场购

房意愿强烈的客户众多,置业顾问平均接待两组客户,第一次来看房的还不算在内。

这样的热闹场面,有可能随着开发商的承诺不再降价而消失。

泡沫难挤破是一个方面。周晓虹认为,另一个消极影响是,从此投资失败可获补偿便仿佛成为一种惯例,所谓“有法依法,无法援例”。

专家: 加强对购房人风险教育

尽管如此,划在众多老业主心坎上的伤痕将如何平复?住房关乎国计民生,降价风暴中,老业主的善后难已成为一个遍及全国的社会问题。

“这是一个不成熟的行业。至今历史只有8年。对比股市,现在股市大跌,却并未出现股民集体讨说法的事件。为什么?因为股市风险已为投资者所认识。但楼市不同,楼市的风险,投资者无人经历,心理上没有充分的准备。”一位南京开发商客观地分析道。

对此,周晓虹指出,立即收效的解决方法是不可能存在的。最终的解决途径,只能是风险教育——一是购房者充分认识到购房风险,对大幅度降价的可能做好准备;二是开发商在宣传的时候要要对购房者负责,最要不得的事情,便是明明大势不对,还要向客户保证不会降价,从而误导购房者。

快报记者 刘欣

观点

省社科院院长宋林飞: 南京房价不会出现“大落”

“新政对楼市的刺激作用不会立竿见影。”昨天,在南京市社科联、市社科院主办的2008年南京市社科系统学会学术年会上,江苏省社科院院长宋林飞教授就当前房地产市场的热点问题接受记者采访,他认为,房价总体上还有继续下降的空间,但是南京的房价不会“大落”,一些降价幅度达到20%甚至以上的房子已经到了“可以买”的时候。

南京房价不会“大落”

“持币观望”是当前房市最好的写照,消费者和开发商都在关心同一个话题:房地产市场的低迷还将持续多久?对此,宋林飞认为,房地产市场与国际国内经济环境密切相关,当前已经进入调整期。江苏的房价与GDP增长率的变化大体同步,现在应是“审慎乐观”。预计今年江苏GDP增速在13%左右,未来会有所回落,但基本不会回落到10%以内。

在此大背景下,房价不会继续下降,一方面取决于开发商是否愿意继续让利,另一方面取决于消费者是否愿意在“降价”的时候买房。“很多人都等着像买股票一样‘抄底买房’,这是很难做到的,没有谁能准确判断什么样的价位就一定是‘底部’。”宋林飞说,消费者应该告别“买涨不买跌”的非理性消费观念,只要能做到“低价入市”就行了,就南京而言,一些降价幅度达10%-20%甚至更多的房子已经“可以买了”。在长三角各城市中,前几年南京等地的房价确实有“泡沫”存在,但是南京的房价不会出现“大落”现象,“大多数是降幅10%-20%的‘小落’,还有部分楼盘是30%的‘中落’,像深圳那样50%以上的降幅是不太可能的。”

不支持商品房“团退”

“如果房子买到手之后又降价了呢?”不少人有此担心。在这一轮低迷到来之前,不少消费者在高价位购买了商品房,眼下已经在“懊恼”了。南京和多个城市一样,也屡屡出现以各种理

由提出的退房要求。为了取得更大“胜算”,甚至还有一些地区出现了“团体退房”。

对这种“团退”现象,宋林飞明确表示不支持。他称自己并不是维护开发企业利益,而是从市场角度看问题,任何买卖、交易都是有风险的,购房也是一种市场行为,可能涨,也可能跌,收益和风险兼而有之。特别是对那些“炒房”者而言,这次的市场变化,将使得盲目炒房现象开始降温。

进一步让利才是聪明之举

当前市场形势下,开发企业几乎是一片唉声叹气,不久前地产大鳄任志强来宁接受快报记者采访时用“悲惨”来形容当前的楼市,并且说,“等到收破烂的开始赚钱了,楼市就好了!”

宋林飞则提出,楼市不赚钱,应该用更全面的目光来考量。“前十年的繁荣期,哪家房地产企业敢说没赚钱?房地产市场和别的行业一样,有涨有落,不可能保证永远上涨。”当前,房地产企业应该告别暴利情绪,进一步压缩盈利空间,尽量出手,这才是聪明之举,“世界房地产市场平均利润5%-7%,而我们达到10%仍然不解渴。”

宋林飞认为,房地产市场的“反暴利”目标远远没有结束。通过这次危机的推进和深化,开发企业的暴利时代将终结,一些弱质房地产企业面临淘汰。就此,国内应该防范的是投资次贷,而不是像美国那样的消费次贷。“通常自有资本总体上达到35%,银行才可能发放贷款,而国内房地产企业的自有资本平均只有20%左右,资金链比较脆弱,风险也比较大。”上世纪90年代东南亚等地出现金融危机,就是房地产市场的投资次贷引发的,通过借贷大量的低息外债来投资房地产行业,结果房子出现滞销,企业破产,也拖垮了银行。和这次美国由消费信用引发的消费次贷相比,中国的储蓄率、信用度都比较高,重要的是尽量引导整个房地产市场走出低迷,否则将面临投资次贷的威胁。

快报记者 郑春平



湖南路商场

针织毛衫满100减30/40/50元

工农兵 俞兆林 琴曼 帕兰朵等保暖内衣 买一送一

三枪内衣特惠专场49元/件起,满百元另赠礼品一份

精选特惠 好人缘 山百惠皮鞋..... 5-6折

意尔康特惠鞋50-180元 奇安达运动鞋78-98元

花花公子女鞋 骆驼..... 满200减100元现金

冬日温情 惠价暖心

青苹果 花花公子 古骑 博格 法利鳄等男士服饰

满200减100元现金

雅戈尔服饰满200减60-80元 九牧王休闲棉裤180元/件

波司登 雅鹿 鸭鸭新款羽绒服大惠展

波司登羽绒全场7折 雅鹿新款羽绒7折 购新款羽绒服再送礼品一份

冰洁新款羽绒6折 鸭鸭新款羽绒6折

(详见各柜明示)



逛街比价 实惠在这里

郑明明化妆品双休日购满220元以上即送护肤品一件