

南京新房上市 10天不足700套

快报讯(记者 尹晓波)面对楼市的丝丝寒气,开发商怎么卖房?来自官方网站的数据显示,截至昨天,5月份前10天时间,南京市新上市的住宅房源套数仅为696套,面积9.71万平方米。同时,昨天南京市新商品住房的认购

量只有86套,而江宁区就占了43套,其中东方龙湖湾楼盘一天之内上传了26套的认购记录。

“开发商迟迟不领证、不开盘,是忌惮新政威力。”有业内人士认为,在需求不足的状况下,一开盘成交必然惨淡,想领证的也故

意慢慢拖着不领了,市场短期内并没有出现一窝蜂的“上市潮”,开发商耐心等待的背后,也陷入了与市场博弈的一个阶段。

南京房地产开发建设促进会秘书长张辉说,这次新政的调控直接打压的是市场疯狂的需求,二套

房三套房的房贷政策、异地贷款购房须提供证明等调控手段,确实降低了市场需求,但在需求被打压的同时,一些开发商的供应量也有所缩减,买卖双方“都被新政杀伤”,市场的回暖恐怕要等到明年春天了。

楼市新政下的众生相

江北120平米景观房,一元起拍

房主:拍不到118万的心理价位,那就找枪手拍回来

律师:如果自己雇枪手来拍,有发布虚假信息的嫌疑

“现在楼市不好了?我1元钱拍卖我的房子!”昨天中午,一家购物网站上竟然出现了一则让人大吃一惊的拍卖房产的帖子,起拍价就是你怎么也不会想到的1元钱!真的假的啊?在南京上海路一家茶吧里,卖家袁先生约了几家媒体记者,煞有介事地开了一场小型的“新闻发布会”,语调很轻松:“对,我就是1元钱起拍这套房子!”

□快报记者 尹晓波



漫画 俞晓翔

买时66万多元,现在“一元起拍”

“国信阅景龙华3期楼王,背山面水,前可看长江,后可看老山,正宗景观房,本房是本小区的3期10栋,2010年1月底刚交房,房产证已办理,土地证办理中。毛坯房17楼的13楼,面积120.21平方米,三房二厅一卫二阳台。”

卖家袁先生还列出了房子的7大优点:楼层好、位置好、户型好、交通方便、环境好、得房率高、超值。对于超值的解释,袁先生说,三期开盘时,房价从4900—5540元/平方米不等,“我买的是5510元/平方米,是所有户型中单价第二高,高于均价8%,而现在只要1元钱起拍!有效期是14天!”

按照袁先生提供的去年8月份的售价来计算,这套房子购买价为66.2万多元,当时袁先生买这套房子,就是考虑到房子紧邻纬七路过江隧道口,升值空间大,“目的就是用来投资的”。

“我有4套房子,是被动投资!”

对于自己的房产有多少,袁先生也直言不讳:“手上总共有4套房子,一套河西的自住,一套仙

林的改善,两套江北的投资。”

“4套房子,总共有四五百平方米了,目前只有5个人住。”袁先生说,江北的两套房子和仙林的房子都是去年买的,都是首付3成左右,因为按揭贷款是同时发放的,利率也都享受了7折的优惠。

“你是不是炒房一族?”袁先生答:“也不是为了炒房而炒房吧,我是搞计算机软件的,收入还不错,属于被动投资房地产,这年头投资也没啥别的好渠道。”

130万差点成交,又让新政搅黄了

对于拍卖的这套房子,袁先生说:“这套房子早在两个月之前就挂出来出售了,4月1日的时候,一个浙江人甚至带了118万元现金来买房。”

当时觉得房价还要涨,袁先生没舍得卖;4月13日,袁先生以130万元的价格“出售”了,但没过几天,楼市新政出台了,买房人觉得买贵了,选择了毁约,“我虽然拿了2万元的违约金,但一看市场,房子已经不好卖了”。

他说,价格从起初挂售的105万元,中间涨到了110万元,再到上次差点成交的130万元,原来还在为自己的成功投资暗自欣喜,结果现在调控政策一出台,让他觉得“卖房有点

难”,袁先生于是就通过网络拍卖的方式来卖房子。

昨晚第三轮出价才4元钱

正因为楼市的变化,袁先生突发奇想,通过这家购物网站“一元起拍”房产。“买家希望房价更便宜,卖家希望市场反弹,甚至还会大幅上涨,我就是想找到一个平衡点。”袁先生说,一块钱起拍房子,确实只是一种吸引眼球的方式,最后的成交价他还是有一个预期值的。袁先生笑着说:“我能够承受的是在上次的成交价(130万元)的基础上,下浮10%吧。”

以此来计算,130万元下降10%,也要117万元。按照袁先生设定的14天的拍卖期限,万一最后一天网上拍卖价拍到低于原先购入的房价,比方说只有10万20万元,是不是就会守诺以这个房价出售呢?袁先生一思索,亮出了自己的底牌:“最近刚在另一家房地产网站上挂牌出售,挂价是118万元的净得价,如果低于这个价,我找个朋友‘枪手’拍回来不就行了!”

——原来如此……

截至昨天19点,记者查看网友的出价记录,第三轮的出价记录仅为4元钱,看来网站的关注人气并不高。

说法

业内:房主变花样卖房

“变花样卖房子,吸引买家,才是袁先生的本意。”南京裕兴不动产的吕海反问说:“这年头谁会以低于自己的购买价卖房呢?”他认为,一元钱起拍房子,显然是房主玩的一个噱头,但房价从130万元降到了118万元,至少也说明了二手房价的预期在不停地滑落。但是,房主118万元的净得价也不便宜,加上税费,这套房子的单价也超过了1万元/平方米,“江北房价现在卖1万元以上,够呛啊”。

对此,有些买房人觉得不值一晒:这样的做法也太不像话了,卖家玩的就是骗人的把戏,直接标出118万元的净得价不是更好吗?

律师:疑似发虚假信息

江苏钟山明镜律师事务所蒋德军律师认为,网络拍卖现在还是法律的监管盲区,一些购物网站也只是提供一个交易的平台,“买家卖家爱怎么玩就怎么玩去”,但网站应该承担一个信息发布真实性的责任,以“一元起拍”房产的方式来吸引眼球,卖家只是希望起到一个广告宣传卖房的作用,如果自己雇“枪手”来拍,有发布虚假信息的嫌疑。

他说,随便登录注册网络后,就可“网购房子”,即使下载、保存了卖家承诺等信息的网页,但最后你根本也不知道谁在拍卖这个房子,“甚至他本人也可以用马甲来抬价”,没有多大约束力,既然如此,网友参与类似的拍卖也没有什么意义。

这里也一元卖房

地暖不过关 业主愤而贱卖房产

今年3月14日10时,在郑州金水路与未来路交叉口,一男子拿着一个上写“因地暖质量问题,一元钱拍卖个人房产”字样的牌子站在雨中,引来不少市民围观。

“这房子没法住了,我无可奈何,这190多平方米,价值140万元的房子,只想贱卖掉它,太闹心了。”拿着牌子的男子说,他叫张勋华,是附近一小区的业主,2009年11月28日晚6时许,他回家发现室内暖气阀门爆裂,屋内积水深约10厘米,家具、衣物、电器、钢琴、名人字画等全部过水浸坏。

“开发商客服部负责人卢经理带人到现场拍照,说会迅速将此事上报公司。”张勋华说,一周后,他去客服部,对方确认爆管事实,也对造成的损失表示道歉,但称要找地暖施工单位协商解决。可现在已过去3个多月了,张勋华找过多次,开发商一直没拿出此事的处理意见。记者与卢经理取得联系。卢经理介绍,他多次和地暖施工单位交涉,一直没有结果。“因为钥匙交给业主之后,是业主自主在屋内装修的,事出后,他们请安装地暖的施工单位来鉴定,鉴定结果并没有排除业主自己装修时损坏了暖气系统。我已跟老总汇报过了,本月底会给业主张先生一个明确答复。”

秒杀拍卖·案例

幸运小伙 8分钱拍到宝马车

不久前,一名小伙子从杭州市一家“竞拍网站”上以8分钱拍到了价格近25万元的宝马车,创下了一个网络奇迹。在杭州市西湖大道的一家宝马汽车展厅内,一位陈姓小伙子从杭州疯狂竞拍网负责人邵琳手中接过了一辆全新的MINI宝马车钥匙。这辆合同价格为24.9万元的宝马车,是他在今年1月11日12时24分18秒,以0.08元的竞拍价格从这家竞拍网站上拿到的。邵琳解释说,因为网站受攻击而瘫痪,所以才出现了8分钱拍得宝马的“奇迹”。如果没有受到攻击,拍卖持续时间很难说,如果有人不停竞价,可能会持续一个月甚至几个月,价格也肯定不会这么低。

在杭州从事电子商务行业的赵子龙认为,通过吸引眼球的“秒杀”竞拍方式吸引顾客,是一种利用“抢便宜”心理的营销手段。浙江国圣律师事务所律师程学林说,“秒杀”竞拍的商业模式是对传统营销模式的创新,方向上值得肯定,可在法律方面应注意一些问题。这种新兴商业模式还缺乏完善的信息对称和信息透明机制,更缺乏第三方监管。

综合

相关新闻

南京85折楼盘 16日优惠截止

快报讯(记者 尹晓波)5月6日,一家全国性房企掀起全国楼盘85折的“降价风”,在南京只有溧水某楼盘的10套别墅可以打85折。“不过活动将于16日结束。”昨天这家房企南京公司相关人士表示,集团已经决定在16日结束这次全国范围内的促销活动,何

时再有新的促销优惠,还要等集团的通知。

“卖了几套吧,你来肯定还是有选择余地的。”昨天该楼盘售楼处表示,因为是别墅项目,本身客户群体并不多,所以85折没有如想象中的那样被一抢而空。

有楼市专家认为,这家房企在全国范围内85折的活动,对于

南京的楼盘来说,扮演了“陪太子读书”的角色,毕竟是别墅楼盘,又远在溧水,需求面较窄,南京折腾不出什么动静也是正常的。当然,“也不排除开发商先促销接着又紧急叫停的做法,是在刺激买房人在促销之前赶快抓住最后机会,有点逆向营销的意味”。