

中电业主: 开发商喊你回家换房

拿到手的房子还没有捂热,就有业主陆续接到中电颐和家园售楼处的电话,询问是否有意愿拿现房置换在售的期房,并承诺老业主如果换房可以享受到额外优惠。这让刚拿到房的业主们越听越不是滋味:“这里面肯定有名堂!哪个业主会这样折腾自己啊?”

□快报记者 杜磊



漫画 俞晓翔



现房换期房? 业主基本不买账

8月19日,一位网友在中电颐和家园的业主论坛发了名为《各位邻居有没有接到售楼处的电话,为了卖房竟然问我要不要二期置换三期》的帖,爆料售楼处向其推销三期房源。帖中称,售楼人员表示,为了答谢二期业主,现在给业主提供优惠活动,如果想拿二期置换三期房源,开发商愿意回购,回购的资金用于抵扣三期房款,补足余额即可。

就在2011年6月,二期的现房刚刚交付给业主。交房仅仅两个月,开发商就打电话询问业主换房意向,对此,这位业主直言“搞不明白”,并称“除非开发商

良心发现高价回购低价售楼”自己才会考虑。而从跟帖来看,接到售楼处“换房”电话的业主并不止这一位,甚至还有早在2009年就收房的一期业主。

跟帖中,有两位业主表示如果价格合适会考虑换房。更多的业主则表示不解,认为这种做法“好奇怪”“造数据”。

小房换大房 皆因大房卖不掉?

随后,记者也走访了售楼处。置业顾问告诉记者,两周前他们开始通知所有可能换房的一二期业主,置换对象是在售的三期大户型,面积集中在160-180平米,也有少量120-130平米的房源。只有前期的小户型才可以置换三期产品,显然,置换的方向是从“小房”到“大房”。对此,置业顾问解释说,这是为了答谢业主,满足其改善型住房需求。

而记者在调查中发现,从2011年6月3日开始,中电颐和家园对外同时推出了包括2栋、4

栋、5栋、7栋和8栋在内的5栋房源,面积从85-181平方米不等,总共327套。根据网上房地产的统计数据,目前这批房源还有178套尚未售出,占总房源数的54.4%。通过对比房源,可以清晰发现,剩下的房源都是大户型。除了4栋和8栋还有少量123平米以及130平米左右的户型以外,大多数房源面积都集中到160-180平米左右。其中,5栋由于整栋楼都是180平米的户型,68套房源至今只卖出了10套。

换房不容易 开发商闪烁其词

记者以购房者的身份进一步了解到,针对一期和二期业主,中电在现房的回收价格上给出了不同标准。由于一期房源在2009年就已经交付,成交价普遍较低,且大多数业主都已经装修入住,因此开发商将聘请专门的评估机构对房价进行评估,并按评估价回购。二期房源由于交付不久,将按业主当初购买的价格

回收。其他不足的款项则根据具体优惠政策补齐。

另一方面,置业顾问强调,由于二期房源刚刚交付,不少购房人还没有来及办理房产证,如果通过开发商换房,只需要对购房协议进行修改,可以避免正常二手房市场交易产生的营业税、个人所得税以及契税等,约为11%。那么对于已经领取房产证的一期业主来说,换房产生的税费又由谁交付呢?对此,置业顾问表示,这将从评估的房价里扣除。这笔费用实际还是由购房人缴纳,与二手房交易并无差别。

当记者谈及具体的购房优惠、回购房源的后期处理办法以及现房换置成期房后业主可能面临的房租支付问题时,置业顾问一概表示不知情,说要等开发商的回复,“大概9月中下旬才能出来”。但他透露已经有十余组业主意向换房。

记者也尝试与中电颐和家园的销售经理马涛联系,令人奇怪的是,对方一听到“换房”二字就挂了电话,表示“没这回事。”

业界观点 操作难度大 换房未必尝甜头

对于中电颐和家园老业主所热议的现房换期房计划,业内均表示这种方式很少见。

南京宏睿房地产策划代理有限公司总经理郑远志认为,这样的换房方式在操作中将会存在很多困难。首先,在现房的价格评估上,开发商与业主从各自的利益角度出发,未必能在短时间内就价格达成一致,容易扯皮。涉及到税费的缴纳尤其如此。对于业主来说,他们愿意换房的最重要前提之一是能够从中尝到甜头,感受到实惠。否则他们不会愿意用到手的现房去换还要等待一年之久的期房。此外,在换房后期,开发商也面临着处理回购房源等多重问题。

郑远志表示,如果开发商是单纯地想要通过“换房”来促销大户型,这就仍然是纯粹的卖方思维。在买方市场下,摒弃买方的思想和意愿,而是从自身出发制定营销策略的方式不可取。

他认为,置换本身针对的仍然是既有客户群,相当于“把苹果从自己的左口袋放到了右口袋”,对扩张市场没有任何帮助,也不具有实际营销的意义。

而江苏苏鼎房地产研究所所长宋坚却认为这个想法非常新颖,对于老业主来说,想要改善居住环境是不少人的共同需求。至于这是否能够成为老业主的购房利好,则要看开发商对于各项问题的处理和掌控能力。

民生地产战略助力房企逆市发展

恒大半年报: 多项指标全国第一

恒大地产近日公布2011年中期业绩。通过恒大半年报与其他已发布的房企数据比较发现,恒大上半年净利润、核心业务利润、销售面积、在建面积、销售额增长率、营业额等六项指标均位列全国第一。



恒大半年报数据喜人

薄利多销,以量取胜

严厉调控下,恒大业绩为何取得高速增长?业内人士认为,对比全国房地产龙头企业的中报,可以看出恒大高增长的根源主要是:定位明确、薄利多销,发展模式适应当前的市场和政策方向。

据悉,恒大产品定位都是针对首次置业者和自住的普通老百姓的刚性需求,产品结构合理:中端至中高端产品占70%,旅游地产占20%,高端产品占10%,与老百姓需求的物业类型比例吻合,满足了不同地

区、不同层次的市场需求。

恒大总裁许家印在发布会上表示,半年报显示,恒大三线城市项目自住比例86%,投资仅占14%;首次置业比例是64%,二次及以上36%,符合政策导向。因此,恒大上半年销售仍旧保持同比、环比双双增长,半年累计完成全年700亿计划的60.5%。

业内人士指出,恒大通过管理降低成本以后,原本具备较大的利润空间,但恒大选择让利于民,严格

控制利润率。在全国龙头房企中,恒大核心业务利润率仅15%,排名末位,但恒大通过薄利多销的方式“以量取胜”,市场认可度极高,核心业务利润、净利润均为全国第一。

“恒用最底的利润率创下了最高的利润额。2011年上半年销售均价6918元/平方米,减去1500元/平方米的精装修,恒大全国房产均价为5000多元/平方米,且大部分项目分布在省会城市,价格极具吸引力。”业内人士表示。

快速开发,顺应大势

在发布会上,许家印详细解读了恒大的开发模式,拿地立即开发、快速建设、大规模开发、低价销售、全年有楼可售。

据悉,恒大一拿到土地便立即开发,争取在6-8个月内开盘,随后便以高性价比实现快速销售。据统计,恒大181个项目有167个已经大规模开发建设,开工项目比例超过

92%;上半年交楼均价6345元/平米,销售面积611.7万平方米,位居全国第一。目前,恒大土地储备有3163万平方米在建,在建面积全国第一,可供开发3-5年。

宏观调控下,恒大的经营管理顺应市场及政策,市场的认可带来快速的销售和很好的现金流。截至6月30日,恒大现金总额达到286.9亿

元,拥有未使用的银行授信额度327.1亿元,总共拥有可动用资金614亿元人民币。恒大董事局主席许家印内部的多次表示也验证了这样的模式:“恒大的利润主要来自于超前的民生地产发展战略,来自于超强的成本控制能力,来自于供应商、建筑商等战略合作伙伴的让利。恒大要少赚老百姓的钱。”

业绩摘要

半年报数据显示,2011年上半年恒大地产实现营业收入320.6亿元,其中房地产开发营业额316.9亿元,较去年同期增长56.5%。归属股东的应占利润也从2010年的23.3亿元飙升144.6%达到57亿元,仅次于中海,成为国内第二大“赚钱”房企。扣除投资物业的评估增值

核心业务净利润约48.1亿元,相比去年同期上涨149%。

报告期内,恒大地产实现合约销售额423.2亿元,较去年同期增长101.7%,其增长率继续处于全国第一;合约销售建筑面积611.7万平方米,销售面积同比增长83.2%,位居全国第一。

民生地产,不惧压力

随着上游材料市场价格的不断上涨,以及二三线城市竞争加剧的影响,恒大地产此前在行业内占据较大优势的二三线城市战略会否因此而承受压力?

恒大集团总裁夏海钧此前表示,去年到今年国内的人工成本、钢筋、水泥有一些调整,但这对恒大整

体的成本管理尚没有构成压力。

许家印也在各类场合多次表示:“恒大的利润主要来自于超前的民生地产发展战略,来自于超强的成本控制能力,来自于战略合作伙伴(供应商、建筑商)的让利。恒大要少赚老百姓的钱,要多建老百姓买得起的精品民生住宅。”

据悉,虽然目前上游价格有所上涨,但恒大现有的建筑装饰成本同比去年却有所下降。建筑装饰成本跟去年相比是下降的。比如今年,加上新增的73家,合作伙伴达到171家。在去年的合作伙伴中,有15家价格是往上调的,占总供应商15%。

快报记者 费婕