

# 京沪等地一些新房源降价销售引部分业主不满,新华社播发“新华视点”:大城市缘何频传“退房”声?



上海楼市出现“退房”诉求,图为该市北外滩地区的新建楼房 新华社记者 陈飞 摄

近期,北京、上海、杭州等地一些新房源实行较大幅度降价销售,引起部分已购房业主的不满,后者要求给予补偿甚至“退房”。各地由于价格因素引发的退房案例也有增多趋势。

一些房地产专家表示,楼市调控进入“关键期”,应进一步巩固调控成果,促使“数据拐点”转化为真正的“市场拐点”,但在挤出房价泡沫的同时,也应把握节奏,避免房价大起大落伤害实体经济。

## 热点城市楼市频现“退房”诉求

位于北京通州区的京贸国际城,去年初均价曾涨至每平方米25000多元。但如今,部分房源价格回落至每平方米15000元以下,引起部分已购房人群不满。一些人多次表达退房、补偿等诉求。在北京,这类情况已在华业东方玫瑰、首开常青藤等多个楼盘中出现。

在上海,10月15日,一名为“龙湖郦城”的住宅项目针对部分公寓进行促销,购房者用2万元办理某房产网站的会员卡,即可抵扣30万元的总房款。计算下来,销售均价为每平方米14000元左右,较此前已售房源的价格低两三成。

此次促销吸引了不少看房

者下单,但也引发了部分业主不满。一位姓孔的女士告诉记者,她之前购买的是期房,要到明年三月才能拿到房子,“钥匙还没拿到,价格已经缩水两三成”。10月22日,100多名购房者在售楼处聚集,并与工作人员发生纠纷。龙湖地产有关负责人称,此次销售不是“降价行为”,而是“低价促销”。楼盘销售人员表示:“对于已购房业主提出的要求,我们会尽量进行沟通和解决。但目前没有采取退房或退款等方式的计划。”

南京市中级人民法院近期公布的数据显示,今年以来受理的房屋买卖官司有236起,同比上升11%,其中87%与业主要求

退房有关,退房原因包括“首付提高后无力支付”“限购后无法购买”“担心房价下跌”等。

业内人士表示,买房是自主行为,房价涨了由购房者获益,跌了也应自负盈亏。不过,根据相关法律规定,经营者因价格违法行为致使消费者多付价款的,应当退还多付部分。开发商应严格履行交房程序,对于确有问题的,应予以退房或补偿。

中国房地产学会副会长陈国强认为,近期退房诉求和案例增多,表明投资投机者和“刚需”置业者均看空楼市。从目前政策释放出的信号看,调控从紧的方向不会改变,这也影响了购房者的预期。

## “退房”声中,楼市“拐点”隐现

降,还是不降?记者采访发现,开发商的态度出现明显分化,“硬挺”房价的力气渐弱。

一是“短期促销”型。比如,“龙湖郦城”项目的促销实际上是开发商近期一个“抢收华东”促销行动的一部分。龙湖对外公布消息称,在5天行动中,认购金额达20亿元。

上海中原地产研究咨询部总监宋会雍分析,部分开发商近期对个别项目降价销售,更多是为短期内回笼资金,“一个明显的特点是,这些楼盘的促销都是‘点到即止’,大面积的降价并未到来。”

二是“压力驱动”型。北京联达地产机构董事长杨少锋表示,经过了新一轮调控大半年的打压,一、二线城市楼市普遍成交锐减、价格停涨。此外,随着融资渠道的不断收紧,从2009年开

始,房地产信托猛增,信托融资成本一般在15%以上。今年9月起明年年末,是房地产信托集中兑付期,兑付资金量庞大。多方“挤压”之下,一些中小房企降价售房势在必行。

三是“左右为难”型。首开股份一位高管对记者表示:“在目前的行情下,房企更加注重现金流,不降价肯定卖不动,但一想到降价后可能引发纠纷,我们也是不得不慎重。”

值得注意的是,目前二手房市场的僵局还未打破。记者采访发现,近日一些大幅降价销售的楼盘周围,并没有出现二手房东跟进降价的现象。多位业内人士认为,房价的全面下跌尚需一定时日,随着年底临近和调控持续,各方博弈将呈现“白热化”状态。

一些业内人士认为,尽管楼

市“市场拐点”尚未到来,但“数据拐点”已经出现。

统计数据显示,9月70个大中城市中,价格环比下降的城市有17个,持平的城市有29个;环比上涨的城市中,涨幅均未超过0.3%。作为国内楼市风向标的京、沪、穗、深等一线城市,房价环比已连续3个月持平停涨。

另一方面,9月份全国房地产开发景气指数进一步下滑,业内人士预期10月份可能会跌入“不景气区间”。

中国住宅研究会副会长顾云昌说,随着房价的平稳甚至下降,以前的“卖方市场”或将逐渐转变成“买方市场”。

业内人士普遍认为,后续楼市调控中,既要坚定挤出房价泡沫,也要防止房价大起大落。

新华社“新华视点”记者叶锋 潘旭 刘德炳

### 对话

#### 贾生华:“退房”要求不合理

现代快报:你对北京、上海、杭州等地部分已购房业主要求“退房”怎么评价?这种现象说明了什么问题?

贾生华:说明我们的宏观调控已经产生效果了,市场的价格已经有所回落。这对我们整个市场、行业和政策来说都是一个好消息。但我觉得,已经签订合同交过款的购房者退房的要求不太可能实现。买了彩电和电脑后随时可能降价,但你不能去退,这是一个道理。如果只能涨不能跌,房价跌了对购房者补偿,那不是纵容大家去投机了吗?必须是有所教训后,才会认识到房地产市场的泡沫和风险等问题。这种效果在一段时间内应该会稳固,因为政策还不会立即有所放松。

现代快报:有报道称,上海开发商降房价遭围攻,而业主被指违背契约精神。对这个问题怎么看?

贾生华:是存在这种违背。投资者或购房者有一个心态调整的过程,市场本身就是有波动的,房价涨的时候也从来没有听说过有人拿出受益部分分享啊。



贾生华  
浙江大学房地  
产研究中心主任

现代快报:现在,这种“退房”现象还只是出现在大城市中,中小城市还没有显现。

贾生华:这有一个过程,房价降也是先从大城市开始的。

现代快报:一些业内人士认为,尽管楼市“市场拐点”尚未到来,但“数据拐点”已经出现。

贾生华:数据就是从市场里来的。拐点已形成,不用再讨论了,要说的是调整多长时间的问题。

现代快报:“房价降一万开发商的实际损失只有四千”这种说法有没有道理?

贾生华:对这个问题我并未考虑过。房价降了就行了,不要再去看开发商的账了。政策的目标达到了,市场健康了,这就好了。

快报记者 刘方志

### 相关新闻

#### 南京多家大牌房企明显降低开盘预期 紫峰公馆开盘,折后最低价9300元/平米

近来,南京楼市出现了一些降价力度较大的楼盘,这些楼盘的开发商多以中小品牌为主,大牌房企旗下的楼盘鲜有“跳水”举动。不过随着时间的推移,按兵不动的大牌房企也到了必须出牌的时刻。昨天,江宁的绿地紫峰公馆全新亮相,揭开了今年最后两个月里品牌楼盘亮相的序幕。值得注意的是,紫峰公馆的开盘价较之前放风的价格要低,而降低开盘预期的现象同样出现在多家大牌房企即将亮相的楼盘中。

#### 绿地开盘价比预期低

昨天下午,位于江宁东山的纯新盘绿地紫峰公馆低调亮相。在正式开盘前几个月,这家楼盘进行了力度不小的宣传攻势。紫峰公馆是绿地集团在南京的第一个住宅项目。

据了解,开发商此前对紫峰公馆包装力度不小,期望值也不低。这个楼盘采用了不少物联网技术,因而被冠以“物联网智慧社区”。在前期宣传中,曾经有传闻称这家楼盘定价会在12000元/平米以上。随后又有市场消息称,紫峰公馆的开盘价格在11000—12000元/平米之间。10月21日,这家楼盘终于确定了开盘价格:折后均价10700元/平米,最低价9300元/平米。这与当初的预期相比,无疑降低了不少。

昨天下午4点这家楼盘开盘,推出两幢楼共206套房源,主力面积为90、95、115平米。两百名购房者赶到现场,开发商面对追捧者表现大方:现场准备了60台iPhone和iPad,只要交了诚意金的客户,不管买不买都能参加抽奖。截至昨天傍晚6点,70多组客户进场选房,销控显示有40套房源被认购。而昨晚开盘结束后,开发商自报卖出151套。

#### 多家大牌楼盘“低头”

在接下来的一两个月中,憋了太久的多家大牌房企楼盘都将纷纷亮相。银城千花溪、天正天御溪岸、绿城水晶蓝湾这三个纯新盘都有可能于11月份开盘,而恰巧这三个楼盘都地处江宁。另外,同样来自大牌房企的华润悦府、恒基玲珑翠谷、万科金色领域也有望于1个月内亮相。

不断调低预期是不少品牌房企共同的选择。以仙林地区的恒基玲珑翠谷为例,由于开发商是香港大牌,加上是低密度的住宅产品,楼盘一度放风开盘价格要到13500元/平米。目前这家楼盘已经领取销许,据传开盘的花园洋房均价将为12000元/平米。预计将于11月中下旬开盘的银城千花溪,此前虽然没有放出价格,但市场预测普遍在12000元/平米以上,不过据了解最新的开盘价是11000元/平米左右。最有“诚意”的可能是天正天御溪岸。曾经有业内人士预计这家楼盘最高可能要开价到14000元/平米。但最近开发商表示,天御溪岸开盘价可能在11000元/平米左右。

“即使是大牌,在市场冷清的情况下也很难独善其身,尤其是消费者开始有降价思维后,对品牌楼盘的价格更加挑剔也是正常情况。”一位业内人士指出,品牌房企向市场低头已成既定事实。

“品牌房企更注重现金流的平衡,在弱市下更会加快回款的速度;有的房企是上市公司,出于报表的考虑也会加快销售的进度,这些都促成品牌房企纷纷‘低价’入市。”这位业内人士认为,“品牌房企放低姿态,对购房者来说倒并不是坏事,要相信熊市也有绩优股。”

快报记者 马乐乐

### 语录



上海一直对于楼盘的价格上调有着严格限定,但对跌价的管理没那么严,使得开发商在降价潮中能顺利钻空子,形成价格乱局。政府对开发商的降价也应该严格监管,以免出现混乱的价格秩序,损害到消费者的利益。”

——上海同策咨询机构研究总监张宏伟在接受采访时说