



2011.12.23 星期五
责编:刘欣 美编:时芸 组版:唐隼

狂想
之

商品房质量“三包”？

■呼声再起 房价飞涨,售后服务未提升

楼市低迷,不少楼盘用“无理由退房”兜售房屋。更有甚者,重庆华宇集团干脆直接打出“商品住宅三包”的旗号,承诺两年内可无条件、随时申请原价有息退房。尽管业内普遍认为这些只是开发商的短期营销策略,给观望的购房者增加信心,却再次引发了商品房实行质量“三包”的呼声。

2006年,小李在江宁区某小区买了一套一百二十多平方米的商品房,谁知入住没多久墙体便开裂渗水,天花板和墙面发霉脱落,“最初我以为是小问题,自己找瓦工修了两次,谁知墙面裂缝越来越大,慢慢地橱柜也发霉腐烂,于是找到小区物业。”

他告诉记者,几年间,物业已经维修了不下三次,每次砸墙撬地,问题没解决,损失还得自己承担,“房子也是商品,有这么严重的质量问题,为何不能像其他商



第一家商品房三包楼盘本月诞生 资料图片

品一样退房、退款？”

为此记者走访众多购房者,得到了一致反映:“房价飞涨,商品房售后服务质量却没有相应地大幅度提高,仍然是只能包修,质量不满意也不能退换,完全是不

公平的交易。”

“如果商品房有质量三包,我早就不要这破房子了,住得不舒服,现在想卖掉换新房还卖不出好价钱。真是哑巴吃黄连,有苦说不出。”

■推行艰难 商品房“三包”现实中难操作

国外房子“三包”早有先例。据了解,法国早在19世纪初就建立了住宅保险机制,建筑结构工程的保证期是10年,非结构工程的保证期是2年,且房屋的建造商必须投保责任保险,此后逐步被英国、日本、新加坡等许多国家引入。在日本,保护住宅这种特殊财产主要依靠基于《住宅品质确保法》的“瑕疵担保责任的特例”和由住宅保证机构负责实施的“住宅完成保证制度”“住宅性能保证制度”,即使开发商倒闭了,住宅照样完工还保修10年。

在国内,其实早在2000年底,

浙江省《浙江省实施〈中华人民共和国消费者权益保护法〉办法》中就率先将商品房列入商品“三包”目录。但极少有省份跟进实施。采访中,南京市消费者协会一位工作人员告诉记者,目前南京尚无相关法律法规出台。

商品房为何难“三包”?目前业内存在多种说法。在“南京民间验房第一人”丁渤看来,主要是因为我们的商品房生产过程仍没有产业化。“中国的房地产业,不像欧、美、日等国家那样使用大规模的标准化工件,基本上还是半工业化状态,这让商品房质量问题

的鉴定本身就存在困难。另外,房子有几十年、上百年的使用寿命,很多质量问题都是隐性的,使用很久后才爆发,等出了问题再退房不现实,换房子也很难操作,开发商也不可能有大量库存等待业主来换。”丁渤表示。

南京乐居主编王小军则提出另一种说法:“问题的根本症结在于,近几年房地产行业日益成为经济支柱型产业,并在一定时期内呈上升趋势。严格的商品房质量‘三包’不仅操作起来有难度,还容易成为行业发展阻碍,因此没有生存的市场环境。”

■乐观解读

住宅产业化
让“三包”有望

以上两种说法,似乎让商品房质量“三包”的推行极其悲观。难道真的没有办法让业主住得放心吗?资深业内人士介绍,现实似乎并不那么悲观。其实住宅品质在过去几年已经在整体提升,即使不实行“三包”,以后人们也会住得更放心。丁渤证实,从业多年来,确实能明显感受到住宅品质在整体提升,“业主维权意识提高,需要团体性维权的事件近来明显减少,主要是大品牌开发商给市场的竞争压力越来越大,整体质量也被迫提升。”

此外,国内涌现的住宅产业化浪潮,也将让住宅“三包”实际操作更加容易。据悉,住宅产业化的概念最早是从房地产行业较为成熟的欧美发达国家而来:在住宅产业化较为发达的瑞典,80%的住宅采用以通用部件为基础的住宅通用体系;美国人住宅用构件的标准化、商品化程度几乎达到100%。

我国房地产行业起步较晚,迄今为止只有十余年的发展历程,传统的生产方式还是占绝对比例。虽然在欧美国家住宅产业化早已不新鲜,但在国内,万科等大牌房地产开发商发起的“住宅产业化”风潮,也给了住宅“三包”些许希望。

更有一种乐观的预期,如果政府的保障房切实落实,楼市调控政策再持续几年,投资牟利需求的溢出,房地产行业激烈的竞争也会让其回归买方市场,“三包”的市场环境也会浮出水面。

日常消费中,包修、包换、包退的“三包”服务已深入到方方面面,大到家具、家电,小到锅、碗、瓢、盆、日用品、五金件……只可惜,耗费无数家庭一辈子心血的房子这个大件商品,迄今仍是极少数游离在“三包”之外的商品之一。过去十余年中,虽然社会和业界多次对是否实行商品房质量“三包”展开激烈争论,但均无疾而终,至今仍是老百姓不能碰触的“痛”。

□快报记者 周映余

■热销盘

猛降3000元/m²! 托乐嘉iHome 8500元/m²起售 看房也排队! 岁末南京楼市又一奇观

巴菲特曾经说过:“只有在潮水退去时,才会知道谁在裸泳。”2011年底,南京楼市在历经了长达20个月的调控后,开发商出于回笼资金的需求,纷纷采取“割肉换棉袄”的举措,喧嚣的楼市也在这个冬天开始了“裸奔”。近日,位于主城南部轴心的传统大盘托乐嘉更是传出了8500元/m²的震撼起售价,让市场惊叹:房价重回2008年。



8月初,托乐嘉开盘曾创下小时热销过亿的纪录



震撼价格公布以后引来购房人排队看房

项目地址:江宁开发区将军大道9号 销售热线:52129988

[热点]

均价9500元/m², 一盘房价跌回2008

近期,托乐嘉推出的iHome以低于板块均价3000元/m²的幅度,再次刷新了主城房价谷底,让购房人欢呼:“房价跌回2008年了!”该盘价格公布当天,售楼处甚至出现了排队看样板房的久违场面,目前看房人数已超千人。业内人士称,托乐嘉此举恐将对南京房价体系产生巨大影响。

根据网上房地产专业数据统计,2011年,托乐嘉所处的三山板块全年销售均价达12533元/m²。此

次托乐嘉iHome以9500元/m²的销售均价入市,足足3000元/m²的差额,让主城均价重回4位数的同时,也为购房者省下近20万的房价。

一直以来,托乐嘉凭借着优越的地段优势、双地铁超级大盘和成熟的配套作为价格支撑,是南京主城房价最为坚挺的楼盘之一。根据一家专业机构对南京26家小区二手房价格的调查统计,托乐嘉是唯一一家逆市出现涨幅的小区。

此前iHome凭借四大首创在2

周内吸引了千余名购房者,此次以远低于预期的9500元/m²的均价入市,无疑是刷新了主城房价的谷底,是本年度购房者出手的最佳机遇。价格公布后不到半小时,王先生和女朋友就赶到托乐嘉售楼处,第一件事就是请置业顾问排队预约登记。王先生说:“赶紧给我排个号,等会其他人下班来了就排在后面了。”王先生的担心并非空穴来风,到了当天下午5点半,售楼处果然迎来了一波近百人的看房潮。

[调查]

开发商:
楼板价卖房,只为尽快回笼资金

在南京主城,仅有的几处山景资源的板块均是富人所专享的别墅区。作为主城最大的别墅区,千万级豪华别墅林立的三山板块自然也不例外。翠屏山下,土地资源越来越稀缺,目前在售的别墅项目销售均价已高达25000元/m²。业内人士保守估计,三山板块的楼面地价至少达8000元/m²以上。即便如此,三山板块已经有5年没有新的住宅用地挂牌出售,实可谓是名副其实的有价无市。但地段好并不一定意味着价格高昂,作为三山板块的绝版

在售楼盘,托乐嘉此次iHome以8500元/m²的起售价入市,房价等于是只卖地价,考虑到三山板块的稀缺性,对于广大刚需购房者来说,很多客户都是冲着这个价格来的,毕竟能够入住三山享受千万级别墅资源的机会不会再有了!

为什么在1.2万元/m²的均价基础上进行如此大幅度的下调,开发商坦言:“亏本卖房是出于对资金考虑作出的不得已的选择,同时也为年轻人的首次置业降低门槛,让更多年轻人能买得起房。”

购房人:
没想到均价仅9500元/m²

如果可以,谁不想留在主城?如今,很多刚需客户因为购买力所限,而不得已选择离主城数十公里的郊区。目前的南京房价水平,以托乐嘉此次开盘定价,同样的价格段,仅能再往郊区方向近二十公里。现场客户纷纷表示,同样价格,肯定是首选留在主城,享受主城。对于托乐嘉8500元/m²的起售价格,客户纷纷向记者表示没想到会这么低。

对于刚需客户而言,好而不贵永远是最理想的选择。作为首家将

苹果美学引入地产的楼盘,托乐嘉城市广场的iHome,以其创新的四大首创风靡整个南京城。首创一,独创板式单廊设计,首创全明通透享受型公寓;首创二,无线网络社区,提供5年免费千兆无线光纤覆盖;首创三,创新智能家居应用,i-Home引进豪宅专用室内灯光遥控、USB接口安装、智能安防等多项配置;首创四,苹果极简美学精装。iHome的性价比能否点燃南京楼市在这个冬天里的一把火,我们拭目以待。