

退房,我们退房!

■开发商降价引发退房潮 ■南京楼市销量同比大降

去年此时,想在南京买套房子,不托人根本不行;开发商半夜悄悄开盘,购房人连夜苦苦排队更是屡见不鲜。

然而,正所谓“风水轮流转”。今年以来,南京楼市人气下滑,购房者开始对房子“挑肥拣瘦”,不满意就退房、就维权,南京楼市火爆不再了。

【退房潮】

退房!退房!在南京楼市人气不断下挫的大气候中,“退房潮”突然袭来。

昨天南京市网上房地产的“退换房换手套次排行榜”显示,近90天之内开盘楼盘的退房换手率有攀高趋势,江北一家楼盘退房或退定(金)高达80次,河西一家楼盘也高达59次。

退房“三甲”全是高档楼盘

“这个排行榜主要是针对商品房的退房或退定情况进行统计的,期限是90天之内开盘销售的楼盘。”南京网上房地产人士表示,榜上列出的退换房换手套次反映了楼盘的退房换手情况,前

10名的楼盘以江北居多。

但记者看到,江北并不是“一枝独秀”,在排行榜上,这次较为意外地出现了河西和城南的两家楼盘,分别占据了“老二”“老三”的位置。

■为何退房

李先生: 退掉去买“一口价”房子

买房人李先生说,他6月份买了江北一楼盘的房子,价格是4800元/平方米左右,现在开发商只要4480元/平方米。再三权衡

之后,他和开发商“苦苦过招”,最后开发商同意他选择了一套“一口价”的房源,而原来买的房子就作为退换房来处理。

张女士: 同板块好多楼盘打折了

买了河西一知名楼盘的张女士告诉记者,当初因为精装修的房价才1.1万元/平方米左右,就定了套房子。后来看到河西好多楼盘也开始打折,甚至有8600元/平方米一口价的房源,自己就选择了退房。巧的是,刚好开发商承诺可以

“无理由退房”。

记者了解到,河西的这家楼盘总共有200多套房源,退换房量却达到了59套,让人感到有点不可思议。知情人士透露,因为他们实行的是“3天无理由退房”制,所以客户纷纷使用“无理由退房”权利。

王先生: 没涨多少 找“关系”退房

城南那家楼盘怎么也会有这么高的退换房套次呢?一名原先研究该楼盘的市民王先生告诉记者,他原来找人买的房子,属于“关系

户”。但后来发现房子并没有想象中那么好,而房价似乎增值的空间也不大,最终“厚脸皮”,又通过“老关系”选择了退房。

【维权潮】

不值这个价,我们要维权!

在南京楼市“气色不济”的今年,开发商迫不得已纷纷打折促销。可是降价之后,又引发买房人一浪高过一浪的“退房声”:房子不值这个价,我们要维权!

“去年,几乎只要有房子推出,就有人买;今年,几乎只要是卖房子,就要打折。”中房指数南京典型指数办公室研究总监古伊说,今年不少买房人都能买到房子了,可是对房子的不满意程度也与日俱增,纷纷与开发商较劲“维权”。

近期比较典型的就是南京某楼盘正在遭遇“维权退房潮”。该楼盘将原先规划

中的沿江商业街配套改为建一座220KV变电站,替代了原有的商业街配套,导致目前1500多户买房人不满。他们正在和开发商交涉退房索赔事宜,目前开发商也未作出让步。

另一家楼盘,先是购房人发现毛坯房售价比物价局核价整体超出15%,也就是1500-2000元/m²;后又发现开发商标价为2000元/m²的装修,实际成本算出来只有500多元/m²。这一下,不少买房人以户型有欠缺、单价高出周边楼盘1000多元为由提出退房要求,目前仍在和开发商就退还差价进行交涉。

[分析]

退房多维权多 都是降价闹的

“退换房”是指已认购或者已成交的房源重新认购或成交。换手一次,表明某套房源重新认购或者成交了一次。南京市网上房地产人士解释说,造成楼盘退换房的原因主要有以下几种:合同本身打错了,撤销后重新再打;买房人想在合同上加直系亲属名字;买房人在买房后因种种原因,后悔了,要求退换房;个别楼盘通过内部人员虚假认购,制造旺销现象,再更名对外销售。

为什么退房会突然增多?业内人士表示,房价没如期望上涨是主要原因。但如果买房人在签订了买卖合同后,没有理由但要求开发商退房,一般情况下很难拿回定金。

同样地,也是因为房价没如预期上涨,不少买房人的维权意识大增。前两年房价疯涨,不少楼盘可能也存在一些问题,但因为购房人在相对低价买入,对这些问题也就不太计较;如今房价不但没有上涨反而下降,购房人就不会像从前那样“宽容”了。

去年

一个房号炒到20万

去年的南京,一个房号最高被炒到20万元,想买套房,不托关系肯定不行。

比如,杨小姐去年看中了河西万科某楼盘的1套房子,但面对众多的买房人,开发商根本“不敢”公开开盘,而是选择了在网上订购。杨小姐只得发动了12名同事,一齐赶在开发商约定的时间抢着在电脑前排号,这才万幸拿到了一个房号。

房产业内人士徐先生回忆说,去年10月份前,南京楼市传递出的只有四个字:“一房难求”。零点开盘等现象是见怪不怪的。比如去年3月下旬,天印花园半夜开盘,有买房人整整提前3天开始排队;去年4月16日凌晨,亚东国际公寓开盘销售,近200位市民连夜排号;去年7月21日,江北大盘天润城凌晨开盘,100多人排队等在售楼处门口……

今年

房子多了 买的少了

昨天,南京市政府召开新闻发布会,发布了上半年全市经济社会发展情况,对南京上半年的房地产情况进行盘点。数据显示:南京商品房由去年的供小于求变成今年上半年的供大于求。

■今年上半年,南京市商品房施工面积3450.38万平方米,同比增长17.8%,其中住宅2696.38万平方米,增长16.3%;

■南京商品房竣工面积407.31万平方米,同比增长91.7%,其中住宅竣工面积348.61万平方米,同比增长95.3%。

■上半年,南京商品房销售面积为305.58万平方米,同比下降了37.9%;其中,住宅销售面积285.07万平方米,下降38.9%;

■商品房销售额也下滑,上半年为164.2亿元,同比下降30.1%;其中,商品住宅销售额140.47亿元,下降34.1%。

一方面竣工面积上涨了九成,另一方面销售的商品房数量下降,直接导致南京房产市场的供求关系出现变化,供求比由去年四季度的0.91上升到今年上半年的1.27,供大于求。

记者了解到,虽然全市总体的房市交易出现下滑,但各个区下滑的幅度不一,江北下降幅度较大,而河西等地区的楼盘销售量未见大的起落。

新飞以专利产品拓市场 上半年成绩斐然

在冰箱行业原材料和人工成本上升,地震、洪涝等灾情频发的多重不利因素干扰下,新飞电器通过挖潜降耗有效控制成本、调整产品结构以专利产品开拓市场,有效化解了负面因素影响,企业的经营能力进一步增强,2008年上半年新飞冰箱销量达210万台,同比增长20%,销售收入同比增长27%,再创历史新高。

今年以来,新飞一手抓节能杀菌保鲜等差异化具有专利产权、独具市场优势产品的大力推广;一手抓具有专利技术既节能又时尚的富有竞争力产品的开发,不断增强新飞产品的独特价值,扩大新飞产品的独有优势,取得了独特

的市场效果。新飞一方面借助新飞新丝路世界模特大赛城市巡演,让名模演绎新飞专利特色产品高科技含量所展现的高品质生活,并在二三级市场加强新飞中高端产品的终端展示和宣传推广,提升新飞在中高端市场的产品形象;一方面渠道下沉,加强三四级市场的终端建设,由一县一点扩大为一县多点并向镇级市场延伸,实现一镇一点,从而有效的提升了新飞在三四级市场的市场份额,为新飞上半年市场业绩的强势增长奠定了扎实的基础;另一方面新飞加强具有专利技术既节能又时尚的富有竞争力产品的开发,尤其是今年2月份开发上市的0.29度节能王冰箱,采用

新型专利密封技术和航天材料真空绝热板做隔热材料及选用国际名牌高效压缩机等一系列节能新技术、新材料,从而使该款冰箱达到了冰箱节能的国际领先水平,取得了良好的市场效果。今年上半年,新飞节能王系列冰箱销量近70万台,已占新飞冰箱总销量的近30%。目前,新飞冰箱100%的产品已达国家能效等级2级以上,均为国家能效等级1级,成为中国顶级节能冰箱。由此可见专利差异化产品,已成为新飞拓展市场的利器 and 重要的经济增长支柱,使新飞在竞争加剧的冰箱(柜)行业,稳居前两强的王者地位。(李鸣升)

周大生“千万钻石换光明”

继续接受报名,让白内障患者复明看奥运

自周大生珠宝“千万钻石换光明”活动在江苏接受报名后,得到了众多白内障患者的热烈响应,周大生的门店每天都会接待十几名上门咨询及报名的患者。

近日,笔者走访了周大生珠宝专柜,在专柜前,笔者看到了很多拿着报纸前来咨询活动的顾客,一名营业员正在细致地解答着大家的提问。笔者和一位前来报名的老大娘聊了起来,大娘告诉笔者,她的孙女从报纸上看到周大生“千万钻石换光明”活动可以为白内障患者免费提供

复明手术治疗的,所以一大早就带着她来柜台咨询了,到了柜台一问果真有这么回事,就立刻报了名。“这些姑娘们都很热情,明知道我们不是来买东西的,还那么耐心地接待我们……”大娘指着周大生柜台的营业员们说到。笔者看到,当天去周大生柜台选购产品的顾客不在少数,但柜台依然派出了一名营业员专门负责解答前来咨询的白内障患者。

据悉,周大生珠宝“千万钻石换光明”活动尚有部分名额,复明治疗的报名工

作将持续到7月25日,周大生珠宝的市场负责人表示,“千万钻石换光明”活动是周大生珠宝旨在回馈社会的每年一次的慈善活动,如果错过了这次就得等到下一年,因此希望众多白内障患者能把握机会,争取早日康复。

白内障患者持城镇低保卡或特困证明可就近选择周大生珠宝专卖店(柜台)填写报名表,经合作医疗机构检查符合手术条件的,即有机会获得由周大生珠宝提供的免费康复手术。

■记者手记

市场有风险 购房须谨慎

买房人刚买的房子,开发商在很短的时间又降价了,买房人心里肯定不爽,退房就成了他们能做的第一件事情。南京一家房地产网站市场总监打趣说,原来找关系买房还相对容易点,现在找关系退房就难了。在资金紧张的前提下,开发商死活“猪坚强”着,买房人确实很难办。

也有房产业内人士认为,面对开发商的“降价突围”战术,买房人选择退房,想减少自己的损失是不假。但房屋买卖是市场行为,买房人在购房时应认识到市场风险。俗话说,买的没有卖的精。我们的买房人能不能从现在起,也树立一个“不见兔子不撒鹰”的购房理念呢?买房时量力而行,不管市场如何变化,以自用为第一目的,慎当炒房人,不对房价上涨有过高预期,做一个理性的购房者。那样,过高的退房潮或许就可以平息了!

快报记者 尹晓波 陈英

■相关新闻

重庆包工头 改行去养猪

房地产市场不景气,开发商欠债难还,重庆几个建筑老板合伙办起了养猪场。建筑老板俗称包工头,他们为啥“变身”猪倌?

搞工程: 8000万工程款被拖欠

重庆市建筑业协会最近一份调查报告显示,截至去年6月底,重庆建工集团被拖欠工程款13亿元;中铁八局一公司被拖欠工程款5.2亿元;原中国十八冶金建设公司,合计被拖欠1.75亿元……目前重庆市6000家建筑企业,几乎都遭遇拖欠工程款。

办起养猪场的四位老板之一的王正奎说,现在他的建筑公司应收款就有1亿多元,其中8000万元都被开发商拖欠着,时间最长的一笔欠款达3年多。

养猪: 一手交钱,一手交猪

而养猪不一样,去年3月刚办养猪场时,一头活猪卖价是5.6-6元/500克,8月份涨到了10-11元/500克,最好的时候,平均一头猪能赚1200元。即使按照目前市场价计算,一头猪平均赚200-400元。投资7500万元的养猪场,3-5年就能收回投资。

养猪还有一个最大的好处就是现金交易,“一手交钱,一手交猪”,生猪出栏基本是“皇帝的女儿不愁嫁”,许多地方都来抢购,企业可滚动投入,把规模越做越大。

据《重庆晚报》