

楼市动态

复地首府公寓受追捧

晨报讯 据悉,复地 Peking House 首府在今年 2 月前基本完成了别墅的销售,前不久推出的大平层公寓也极受欢迎,首要原因在于 Peking House 首府是距国贸直线距离 2000 米范围内唯一的城市别墅项目;同时,西大望路已成为 CBD 成熟的核心国际居住区。首府项目位于北京 CBD 西大望路,华贸中心新光天地百货往南 1000 米。总占地面积 9.2 万平方米,其中别墅区共有 160 余套(已售出近 150 套),户型面积从 378 到 560 平方米。另一种产品是大平层板式精装官邸,面积从 212 到 650 平方米,共百余套。

SOHO 尚都举办招商酒会

晨报讯 日前,SOHO 尚都“国际青年创意营”招商酒会隆重举行。SOHO 尚都“国际青年创意营”的招商对象主要是针对那些突出创意与设计、强调个性化与前卫风格的时尚产品,如时装、饰品、动漫产品、个性化小店等。此次首批开业的 10 余家小店中有 3 家最为引人注目,有著名时尚品牌 Richard-Laurent 首次亮相;中国著名服装设计师刘士玺先生也加盟“创意区”开设店面;北京首家名牌二手店 V2 在“创意区”首开分店,主售 LV、GUCCI、LANCÉL 等世界顶级品牌产品。

新彩蛋亮相 富力又一城

晨报讯 日前,位于东五环的富力又一城举行了新“彩蛋”开幕典礼。富力又一城三期“蝴蝶潭”的新装样板房也在新彩蛋中落户。富力又一城位于朝阳区东五环合湖出口东行 800 米,是 CBD 东南少有的百万平方米超大大东南亚风情社区。项目占地面积约 36 公顷,其中住宅面积为 76 万多平方米,配套商业 2.6 万平方米,综合商业及办公 8.6 万平方米。作为富力又一城的三期工程,“蝴蝶潭”已盛装开放,主推 89 平方米高标准精装两居。

联合国人居署授勋 伯朗峰国际中心

晨报讯 近期,联合国迪拜人居生态国际论坛在阿拉伯联合酋长国迪拜盛大举行。在经过联合国人居技术委员会数月的评审确认工作之后,来自中国北京昌平的酒店式公寓项目——“伯朗峰国际中心”被授予“第七届联合国人居奖”。伯朗峰国际中心位于北京八达岭高速 16 出口,雄踞昌平西关环岛,从产品规划之初就将可持续性发展的国际理念和操作标准作为综合大原则,利用最节约的资源,完美打造不仅符合昌平整体规划,而且引领昌平人居发展的区域性地标级建筑。



“如果付全款的购房人入住前觉得这套房子不上算,可以无理由退房,开发商还将每天以房款总额的万分之二补充金支付给退房人。”上周六,东亚三环中心最新营销手段——“无理由退房”引起喧嚣一片,此举在地产圈内虽然算不上首创,但联系到目前的楼市大势以及东亚三环的具体操作手法,不论业内人士还是买人都给予了极大关注。

业内人士承认,在新房成交量环比连续下降 6 个月的情况下,开发商已经开始转变以往的销售战略,采用降价、补偿、送车甚至最新的无理由退房等多种手段“救市”;买房人则在理性地掂量着这一豪举背后可能隐藏的风险。当日,京城首个看房团——晨报看房班车便在第一时间携 51 位读者抵达东亚三环中心项目现场,与置业者一起实地考察。

无理由退房再现京城楼市

晨报看房班车第一时间实地探访东亚三环中心

市场快讯 东亚三环承诺无理由退房

还未走进售楼处,记者就看到在东亚三环中心工地的围墙上挂着崭新的广告牌,上面硕大的白字清晰可见:“全款可无理由退房,日万分之二补偿。”这是继 SOHO 中国之后,相隔近 7 年时间京城楼市再次出现无理由退房之举,但与之之前不相同的是,这一次提出的退房期限时间跨度长达近两年,退房补偿和可退房套数在全国的“退房运动”中也极为罕见。

该项目开发商告诉记者,他们是在记者去的前一天(6月20日)才开会敲定的这个方案,活动时

间初步定为今年 6 月 21 日至 8 月 30 日,因时间短还来不及进行推广,仅是来售楼处的购房人知道这个消息。

根据销售人员的介绍,记者了解到,目前购买东亚三环中心的房子,除了签《北京市商品房预售合同》(简称“预售合同”)外,还要签一份《无理由退房协议书》,这样能确保购房人未来因担心房价下跌而决定退房时有个说法。而根据开发商此次公布的活动要求,能够享受无理由退房的客户范围是指付全款的购房人,退房时限为 2010 年 3

月 25 日 9 时起至 2010 年 4 月 3 日 18 时止。购房人届时可通过向开发商提出并送达解除预售合同的书面通知退房,而无需任何理由。

据业内资深人士介绍,早在 2001 年,SOHO 中国在北京首次提出带年息 10% 无理由退房,但仅限于现代城的两套公寓。此后,陆续也有全国部分城市的地产商以退房为由头举办过活动,但是可退房项目的购买和退房时间最多也没有超过一年,像东亚三环中心将退房补偿的时间延期到两年后在行业内还是头一回。

买房算账 退房年收益率突破 7%

记者了解到,东亚三环中心推出的“无理由退房”的参与者是指在今年 6 月 21 日至 8 月 30 日签约的全款购房人,最后退房期限为 2010 年 4 月 3 日,中间最多时长约为 21 个月。专家帮购房人计算,按日万分之二的补偿计算,年收益率在 7% 以上,这一数字超过了将同样数目的现金存在银行的一年期利息。

在东亚三环中心的售楼处,坐在接待椅上的晨报看房团的刘女士也扳着手指头算起了自己的账:“以全款购置东亚三环一套 35 平方米的居室来说,除了享受 9 折优惠,还可以通过开发商‘买房送车’活动冲抵 10 万元的车款,单套总购房款约为 31 万元。如若以合同最长有效期 660 天计算,我到期选择无理由退房,以开发商日

万分之二的补偿标准来折现的话,大约是 40920 元。”

眼下,股市同样低迷,看房团的王先生去年投入 10 万元资金购买基金,至今的收益率从 60% 跌回到 8%,而目前股市的震荡还没有结束。“现在可投资的项目不是很多,在股市中的收益就像泡沫,一年的收益一夜之间都回去了,相比之下还是在房地产做投资更踏实。”

律师说法 补充协议同样具有法律效力

《无理由退房协议书》具有法律效力吗?带着购房人的疑问,记者咨询了广东广大律师事务所北京分所

律师庄清忠,他指出,凡是买卖双方自愿达成意愿的约定,都具有法律效力。《无理由退房协议书》在这里充当

了购房合同的补充协议。他同时提醒购房人,注意补充协议的条款不要和购房合同相冲突,以免发生纠纷。

价格预期 4 号线开通 马家堡楼市升值

据东亚三环中心项目负责人透露,这一承诺是基于对项目实际销售数据及对市场不断论证的基础上做出的。自 4 月开盘以来已成交 400 余套,这样的销售速度在如今市场状况下并不多见。三环中心能够在楼市观望的情况下逆势旺销,主要是其小户型、低总价的准确产品定位以及所在的三环

地段价值和低价销售的营销策略。目前,马家堡区域均价普遍在 14500 元/平方米,而三环中心实际成交价格只有 9866 元/平方米,比区域二手房均价还低 3000 元/平方米。此外,地铁 4 号线将于明年 9 月 30 日正式通车,这将给沿线区域房价带来极大升值空间。

项目负责人表示,之所以敢

于做出“无理由”退房承诺,必然是建立在东亚新华公司实力以及产品和价格优势的基础之上,对项目自身品质和升值潜力十分看好。“无理由退房”的潜台词就是:“买我的房,绝对增值。”“我相信两年后业主都能获得不错的收益,退房的几率几乎为零。”该负责人自信地说。

项目介绍

东亚三环中心是纯粹的“地铁小户型”,距离地铁 4 号线首站仅 15 米。

交通及配套:该项目位于地铁 4 号线首站马家堡,南侧紧邻 1.3 万平方米的森林公园,西倚南北交通“新干线”马家堡西路(15 分钟可达西单商圈),可直通三环、四环、五环及京开、京石、京津塘、京沈等多条高速公路,并有多条公交车直达亚运村、燕莎等地。

物业类型:该项目拥有达 12 万平方米的高端建筑群,由 6 栋 9 至 21 层塔楼和独立商业构成。

社区理念:该项目是特为青年精英群体量身定制的生活居所。社区规划、商业配套及物业服务方面均考虑在中关村、金融街、西单等繁华区域工作的白领要求,设置 24 小时夜店、定制物业服务等个性化服务。

业内点评 开发商下注未来楼价

中原地产华北区域总经理李文杰认为,无理由退房是开发商为了促进销售的一种宣传手段,同时开发商想以这样的表态说明自身对房地产市场未来走势和项目品质的信心。“提出无理由退房,实际上是开发商在赌未来的房价还是往上涨的,也是给市场一种信心。”他认为,在北京新房交易量出现连续下滑 6 个月的情况下,开发商已把促成交易变成目前的工作任务。降价、送车、送物业、房价下跌后再补偿以及眼下出现的无理由退房,都是开发商的销售手段。

李文杰指出,无理由退房不会成为北京楼市的普遍现象,主要是

北京多数买房人还是以刚性需求为主,因此房价涨跌与自住相比,有合适的地方住更为重要。针对有人担忧的万一开发商只是想快速销售、最后不退房的疑虑,李文杰说:“如果房价涨了,开发商还愿意退房呢,因为这样的销售承诺开发商的风险要大于消费者;而万一开发商违约不退房,买房人至少还有房子在,这也是实实在在的东西。”同时他提醒消费者,无论开发商采取什么样的宣传方式售房,选房首先还是要看重项目的交通、周边配套以及区域升值潜力等多项指标,不要盲从购房。

现场播报

晨报看房团对无理由退房活动兴趣浓厚



晨报看房团听东亚三环中心销售人员现场介绍楼盘情况。

上周六下午两点,晨报看房团在听取众多读者的意见后开往位于南城马家堡的东亚三环中心项目,该楼盘之所以受关注是因为其紧邻地铁 4 号线马家堡站,是四环内为数不多的销售均价维持在 13000 元/平方米上下的小户型项目。而让晨报看房团成员更加惊喜的是,到达售楼处获悉购买该项目除了可获得一部价值 5 万至 10 万元的汽车外,即使购房后悔也能在入住前有一次退房的机会,还能获得一笔高于银行年利率的房款补偿金。

记者现场对 51 名晨报看房团成员抽样调查发现,除紧邻的 4

号线地铁属于 22 个小时连续运行外,东亚三环中心中的 30 至 80 平方米小户型,及周边在售项目价格优惠等几项优势是大家比较满意的选房条件。但事实上,到达售楼处后大家都对一旦退房还能获得的收益表现出更高的兴趣,讨论声一直没有间断。值得关注的是,自“无理由退房”活动推出以来,东亚三环中心的销售情况要好于以往。截至发稿前,记者从开发商处了解到,项目的成交量较此项活动开展前有了明显的上升,仅晨报看房团看房当天,现场就有多位购房人因对退房补偿活动感兴趣而签约。

买房人反应 买南城房不怕价跌

正如专家和开发商所形容的一样,如今的购房人十分理智。在开往东亚三环中心的途中,记者简单地在看房班车上对参与读者进行了调查。在提到“为什么在市场观望期还要想到买南城房”这一问题时,竟然得到了不约而同的答案:“相比其他地段而言,南城的房子还是便宜,即使房价跌,南城由于本身房价低,抗跌性就强。”同时,大家普遍认为,如今买房主要看交通是否方便,这成为选房第一条件。因此,在看到晨报

看房班车到地铁沿线周边踩盘,都踊跃报名。

值得一提的是,有位看房团成员在几个月前就看中东亚三环中心,迟迟未出手是因为自己看好的楼盘还未开盘。“幸好几个月前我没签约,要不然就错过了买房送车和退房补偿的活动;但我不能再等了,一是觉得开发商推出更优惠政策的可能性不大,二是即使还有新优惠,看好的房子已经被卖了,也是损失。”

本版文并摄 晨报记者 王丽娅