

“香饽饽”缘何成“弃儿”

——透视保障房中六大怪象

住房一直是百姓关注的话题,关乎民生。一路飙升的房价让很多百姓望房兴叹,尤其经过2007年之后,百姓更加感觉买不起房了,为了使低收入群体有房住,实现“居者有其屋”,政府加大了保障房的建设力度,住房与城乡建设部提出了三年建设目标,预计三年内要新增加200万套廉租房、400万套经济适用房,涉及资金达9000亿。

今年各地都开始建设保障房,在一定程度上解决了一部分人的住房问题,但现实中似乎保障房并没有想像中那么好,暴露出很多问题,保障房遭弃购、违法出租等“怪”象百出,通过保障房解决低收入群体住房问题似乎成了遥不可及的“梦”。

经适房遭遇弃购

经适房被弃购,并不是个案,武汉、广州、石家庄、济南、合肥等地都出现了大批经济适用房遭弃购的尴尬场景,似乎这一政策真是落了个“姥姥不疼、舅舅不爱”,价格低廉的经适房缘何成了烫手山芋,一方是百姓盼房,另一方却是经适房无人问津,无疑价格成了最重要的决定因素,大批经适房遭弃购的背后隐含着经济适用房对于购房人来讲并不经济和适用。

“禁租令”成一纸空文

经适房作为满足低收入群体住房需求的政策性房屋,政府明文规定五年内不得进行出租出售交易,然而有房产中介明目张胆挂牌出租,北京、广州、郑州等地均出现违规出租,“禁租令”成了一纸空文。

成本过高住不起

“虽说能住上经适房是件让人开心的事,但生活成本太高挺让人挠心的。你看,各样肉菜拉平了大概每斤要贵8角到1元,一个月如果全在新街市这里买菜,三口之家起码要多一百元的开销。”一位住在广州金沙州经适房的业主如是说。廉租房住户也有称自己饱受交通不便之苦,平时根本不去市区。保障房生活成本被指太高住不起。

小区院内停豪车

广州针对保障房建设进行了全面拉网式调查,结果发现有经适房小区内不乏豪华车,房屋更是豪华装修,以及经适房业主自己不



居住。对此不得不让人质疑申请者的资格问题,是否有富人搭乘便利购到经适房?

以租养“房”很无奈

有媒体报道,经适房尽管价格低,但对于低收入家庭仍然买不起,经适房需要收入低,但越有资格却越买不起。曾有报道,某出租经适房的家庭,月收入1200元但月供就要1000多元,只能通过出租来还贷,申请者苦恼,希望政府不要收回自己的房屋。

“最牛身份证号”现象频出

由于经适房供不应求,各地经适房大多采用摇号来确定购买资格。北京市住房和城乡建设委员会网站发现,“经济适用房市级备案结果公示”栏中出现了18个连续的“1”,被誉为“最牛身份证号”的申请人。这种特殊申请号码并非只在北京出现,随州出现了经适房申请“十连号”,武汉经适房申请摇出“六连号”。

综上所述,建设保障房作为一项惠民工程,理论上可以解决低收入群体的住房难题,但在

实际操作中实在是千奇百怪,问题迭出,保障房“香饽饽”缘何变成“弃儿”,可谓剪不断理还乱。笔者认为,要切实发挥保障房作用,必须全面通盘考虑,加强制度完善和加大监管执行力度,从根源上杜绝各种违规操作。

保障房建设涉及很多环节,一环出错环环不顺,包括定价、服务、质量、设计、监管。价格上严格控制总价,支持保障房贷款,收入与房价挂钩,做到有资格的人有钱买;建立保障房阶梯式类别,针对不同人群制定不同的保障房政策,按照收入划分享受保障房类别,做到对号入座,避免跨区享受以及买不起保障房的现象;应限制总价的房子质量成了一大担忧,政府严格把关,统一制定建房标准,严禁偷工减料;服务方面,不妨在保障房选址上下工夫,如对保障房嵌套入商品房开发项目中,严格规定一定比例的保障房建设,从而,避免出现贫民窟,生活成本过高的现象。

对于保障房中出现各种问题,需要完善的制度以及很强的执行力监管力,需要各级部门紧密配合,方可实现“居者有其屋”。

(胡俊英)

民间资金撬动温州房价狂飙

根据温州有关部门9日公布的数据,8月份温州市区新房均价已达26703元每平方米,逼近同一时期的上海内环以内新房均价,房价之高已在全国遥遥领先。而2008年初时,温州市区新房均价还只有15477元每平方米,短短几个月时间,温州房价飙升73%。

值得注意的是,房价飙升的主要推手,并不是温州经济的快速复苏。2009年上半年,温州GDP增速仅为4.5%,在浙江省内倒数第二,远低于同期全国水平。

令人担忧的是,温州房地产市场繁荣的背后,民间金融的影子一直若隐若现。温州许多地产项目的开发资金来源是民间借贷。随着涉案金额达24亿元的温州云天资金链断裂一案暴发,民间借贷甚至是高利贷在温州房地产开发中的真实作用逐渐浮出水面。

“该是为温州楼市敲响警钟的时候了。”温州中小企业促进会会长周德文表示。

2009年3月以来,温州楼市的表现只能用疯狂两个字形容。温州市区新房每平方米均价攀升到26703元,和2008年年底、2009年年初相比,上涨幅度为73%。

根据易居中国等机构的有关统计,2009年1月上海商品住宅成交均价为13533元/平方米,到8月则为18502元每平方米,上涨幅度为36.7%。北京2009年1月商品住宅成交均价为10438元每平米,到8月则是14370元每平方米,上涨幅度为37.7%。同期南京房价的上涨幅度为18%,杭州则为17.4%。

“尽管统计出处略有不同,但售房数据在每个城市房管信息网都可公开查到,因此误差不会太大。温州房价涨幅处于全国前列甚至很可能是第一。”林欢表示。

(博文)

深圳楼市进入僵持阶段

来自秋季房地产交易会上的信息显示,发展商打折优惠寥寥无几,而购房者观望气氛十分浓厚。深圳楼市买卖双方僵持明显。

本届秋交会参展的深圳本土发展商相比以前有较大减少。去年秋交会上,近百家开发商参展,深圳开发商占了约70家。约120个参展楼盘中,深圳参展楼盘占了约90个。而本次秋交会上,深圳发展商仅有万科、招商、深物业、振业、佳兆业、天健、绿景、宝能、花样年、益田、鸿威等,带来的楼盘约40个,不到去年秋交会的一半。

“今年秋交会参展发展商和楼盘少,主要原因在于发展商没有资金压力,促销要求不高。”中原地产深港研究中心总监张伟对记者说,虽然近期会有大量新盘入市,但是发展商并不认为市场已经出现重大转折迹象,普遍都没有急于促销的心态。如果现在市场与2007年一样,开发商就会采取快速销售策略。

除了参展发展商数量少之外,本届秋交会上打折优惠促销的现象也极少,而即使是优惠活动,也都基本上是象征性的。

而对于目前的市场,购房者大多选择了不出手,秋交会上观望气氛明显。

日前某机构进行的一项买房意愿调查显示,有85%的被调查者认为“十一”长假过后房价会下跌,基于这种判断,近八成的购房者不会在“十一”期间出手买房。总人数中,有九成的人选择观望。对造成近期楼市“成交量跌”原因的调查中,有超过八成的被调查者认为是由于房价短期内涨幅过大造成的。当问到“哪些因素会促使你不再观望而出手买房”时,绝大部分的被调查者都选择了“房价下跌”。

业内人士表示,观望局面的出现,主要原因在于房价脱离了市民的购买力,目前购房者观望已超过3个月。他预计这种局面不会长久下去,年底前观望局面有可能会打破。

(张伟)

福州楼市: 久违优惠重现 定价却成难题

新华网福州10月6日专电(记者 来建强)国庆黄金周期间,福州楼市促销力度有所加大,一些久违的优惠措施重现。然而令多数开发商头疼的是,楼盘定价却成了一道难题。

记者看到,黄金周期间,福州众多楼盘纷纷加大促销力度,有的楼盘推出只要购买现房,即可赠送装修基金国庆大礼;有的楼盘提供一定数量的特价房。“诸多优惠措施的重现,志在提升‘银十’的节俭气氛。”易居克而瑞福州机构高级分析师施奇辉说。

在过去的“金九月”,福州楼市持续了8月份成交量下滑的态势。多数开发商认为,楼市转冷主要是受供求关系影响。福州楼市经历了今年3月至6月的持续升温,由于新盘开工量不足,8月份后新增供应量不足,直接导致了成交量迅速下滑。因此,进入“银十月”以来,福州楼市可售房源有了较大增加。

然而,当前最令开发商头疼的事是新开楼盘的定价。“如果价位定高了,有价无市可能卖不动;定低了,可能遭客户抢购。”一位不愿透露姓名的开发商说,未来几个月内,福州房价是涨是跌仍然不明朗,因此开发商也有观望的。

记者发现,有的开发商可售货量相对增加,展开促销行动,“抢跑”意图明显。业内人士指出,随着新盘陆续增多,近半年来,福州楼市供需结构性失衡的状况有望逐步得到缓和,后市供求或将发生逆转。

上海国庆房展会 长三角楼盘集中“赶场”

新华网上海10月6日专电(记者 叶锋)长三角地区的房地产开发商正越来越关注云集上海的普通购房者、投资者,一次上海的房展会也吸引浙江、江苏等地不少楼盘集中前来“赶场”。这是记者6日从正在举行的“2009上海房地产秋季展示会”上获知的情况。

此次房展会正值国庆长假期间,在上海展览中心3.5万平方米的特设展区,共有220家楼盘展商设立展位。除大量上海本地楼盘外,浙江、江苏等长三角地区的楼盘也占据不小比例。记者发现,此次房展会特设了江苏昆山市千灯镇专馆、湖州市太湖旅游度假区专馆和吴中区专馆等,其中昆山千灯镇组团包下了上海展览中心东一馆的一条长廊。这些江浙楼盘在展区外密集挂出红色宣传条幅,颇具声势。

与上海的楼盘相比,江浙楼盘的最大优势就是价格。比如,此次房展会上,昆山一些楼盘以通车在即的上海轨道交通11号线与沪宁城际铁路为主要“卖点”,突出其与上海的“近距离”,同时强调“低价”优势。昆山一楼盘称,“在阳澄湖安家只需3980元/平方米起”,只是“上海四分之一房价”。此外,与上海本地楼盘的优惠少不同,江浙楼盘的促销手段更为丰富,不少楼盘还打着“送轿车”“台湾游”等旗号。一些楼盘还突出长三角地区医保“对接”“异地养老”等特点,对看房者也颇具吸引力。



湖州市太湖旅游度假区一楼盘的销售人员说,他们已经连续两次参加上海的房展会了。他说,上海的投资性需求旺盛,而江浙不少城市的房地产具有升值空间,希望能借助上海的房展会实现两者的“对接”。