

“一房一价”犹抱琵琶半遮面

物价部门将严查违规行为

专刊记者 闫丽君

进入5月,短短半个月时间,国家对商品房明码标价销售的问题,反复予以明文规定,12日更是出台了处罚措施。然而,近日记者走访发现,近期港城楼市销售火爆,至于一房一价,开发商和市民大多睁一只眼闭一只眼。

售房不标价 每套罚五千

5月1日起,旨在规范房地产销售、打击“捂盘惜售”的《商品房销售明码标价规定》正式执行。根据该规定,商品房经营者在销售商品房时,应按照规定公开标示商品房价格,相关收费以及影响商品房价格的其他因素。

规定出来之后,紧接着12日,国家发改委再次下发《国家发展改革委办公厅关于开展商品房销售明码标价专项检查的通知》,要求近期各级价格主管部门再次对房地产开发企业正在销售的商品房,实行拉网式排查,未实行“一套一标”的,每套处5000元罚款。

据了解,“一房一价”是指开发商必须“明码标价”,在

售楼处张贴每套房产的价格等相关信息,包括基准价、浮动幅度、综合差价(楼层、朝向、环境等)、销售单价、总价等具体情况,公示后不得擅自上调。

开发商不主动标价 市民恐一价定太高

近期正值港城多个项目开盘,记者在一些开盘现场看到,一房一价对于很多在售楼盘来说,几乎是形同虚设。

14日上午,记者来到东泊子附近的售楼现场,刚一进门,就看到售楼厅内排列了一排大展板,板上写着房源等信息,表格非常简单,表内数据仅仅包含了楼号和房号以及面积等信息。售楼人员告诉记者,当日开放了6个楼,全部在展板上。

当记者想要了解每套楼房的具体价格情况时,售楼人员给记者看了看她手中的价格一览表,在这个表格当中,记者看到,也仅仅是有每平方方的价格和该套楼房的总价,其他更详细的情况,却无从找到。

而据搜房网的一项调查也显示,目前烟台在售楼盘中,除了参与网签的部分楼

盘,很多的楼盘并没有执行一房一价,大多只有均价或者一个价格范围,并未具体到一房一价。对此,有开发商这样认为,楼市价格随时变动,不可能一价定终身。

而市民隋先生则告诉记者,一房一价说白了,就是让楼市信息透明化,对老百姓来说是个好事,但是就怕一旦执行起来,使得开盘没有优惠政策不说,开发商还借此抬高现有的价格,那样就不得不偿失了。

明码标价早有实施 今后将严查违规者

对于商品房明码标价一事,物价部门称,对于商品房销售实行明码标价,其实烟台市早就走在了全国的前头,2009年初就要求房地产企业实行明码标价,并公示了标价的格式,即使是现在要求房地产开发商明码标价的格式也是用的2009年的格式。但是由于缺乏有效的措施,这个明码标价措施一直没有落实好,开发商的标价也是各种各样。

据了解,为了加强检查力度,让房地产企业真正做到明



(资料片)

码标价,烟台市物价部门拿出了撒手锏,那就是联合市住房和城乡建设局统一行动,如果没有通过市物价部门的明码标价审验,那么物价部门不会给开发商出具《关于×××预售商品房落实明码标价的告知书》,而开发商没有这个《告知书》,住房和城乡建设部门不会给予企业房屋预售许可证。

另外,今后物价部门将按照国家发改委的要求,严查开发商的下列行为:销售商品房不明码标价;未在交易场所醒目位置明

码标价;未按规定实行“一套一标”;未一次性公开全部预售房源;标示信息不全,没有按照规定内容明码标价、公示相关收费;在标价的公示之外加价,另行收取未予以标明的费用;违反公平、公开、自愿选择原则,单独或者串通其他部门、中介机构强制或变相强制收费;虚假折扣、虚假优惠,或者利用虚假信息、模糊语言,容易使人误解的标价方式进行价格欺诈;其他违反明码标价规定销售商品房的行为。

楼市扎堆开盘冷热不一

购房者更看重楼盘可信度

专刊记者 闫丽君

5月,港城楼市如同日渐转热的天气一般,竞相热闹开盘,预计共有10余个项目。然而,如此多项目逐鹿烟台楼市,一些项目因为种种因素,面临着销售的尴尬局面。

进入五月,港城的楼市竞相开盘,大有全面爆发之势。其中,福山区有阳光首府、御景花园2期、万科假日风景等;开发区的信达小区、喜来登花园;牟平区的凯诗维拉、富丽紫金山庄;莱山区的清泉文苑三期;芝罘区的万科海韵阁、星都、左岸尊邸、桦林·颐和苑以及高新区的东海岸·书香府第等。

根据相关统计情况显示,港城五月预计有10余个项目开盘,其中芝罘区

的体量最大,有4个;福山区有3个,牟平区有2个,开发区和高新区以及莱山区分别有1个。

据了解,在这些新开盘的项目中,多为住宅楼,不乏有具有较高品质的大户型小高层、多层建筑以及经典别墅等等;位置也都集中于环境优美的五区之列。

这么多楼盘集中开放,是是价格和服上会有些让步或者是提高呢?连日来,记者对此进行了采访。

在14日东泊子附近项目的开盘现场,市民高先生告诉记者,本来想着开发商集中推出房源,会有很多优惠政策出台,包括降价销售等等之类的,可是到了现场才发现,别说降价销售,现

场的房子反而比开发商之前给出的价格还要高,感觉像被骗了似的。“就拿19号楼来说,之前说6500元一平方米,结果在现场,低于7500元不卖。”

与此同时,也有不少市民向记者反映,本来之前看好了东泊子附近项目周边潜在的开发价值,但是现场却发现该楼盘销售的楼号远远多于预售证给出的楼号,而且对不上号,所以不敢轻举妄动,只能隔岸观望。“像22号楼,现场在售,可是却没有找到该楼盘的预售证,所以没办法,只能再等等看。”对此,另一位市民王女士则表示,有的楼盘有预售证,可是自己想要的房子,在展板上却显示不卖,也只好作罢。和东泊子附近项目明显

不同的是,早在一周前,位于其附近的天房·檀珑湾的开盘现场却表现出了惊人的爆棚场面。据了解,天房·檀珑湾开盘当日,就实现了几乎全部售罄的销售量。

不同的开盘现场,表现出来的销售冰火两重天,到底是什么原因呢?记者为此采访了一些市民和业内人士。市民张先生说,选楼盘不仅要要看位置、看户型、看环境,更关键还得看开发商和物业的诚信度。而业内专家也表达了同样的声音,他认为,依山傍海,首先是烟台人独具特色的选房标准;不过在很多楼盘集中开放的情况下,条件大同小异,这种情况下,开发商的可信度就成了老百姓一锤定音的关键因素。

红五月烟台楼市躁动不断

东部楼盘引领置业风

专刊记者 宋振东

5月15日晚,鱼鸟河畔绚烂的烟花点亮了海滨美丽的星空,富丽·紫金山庄在一场精彩的焰火晚会中正式亮相。进入5月份以来,烟台楼市异常火爆,几乎每个周末都有数家楼盘同时开盘。其中,最引人关注的区域当属东部沿海楼盘。

养马岛 开发炒热整个区域

2010年,天房集团进驻养马岛,领跑北方国家海岸;之后,龙湖、中冶、富丽等地产大鳄鱼贯而入,大手笔进驻养马岛;另外本土实力品牌,如烟建、建源、安德利、海风、海融、阳光置业等等也在养马岛抢占了一席之地。如今,随着万科、保利、龙湖、万达、华润、越秀、新潮等国内品牌房企大鳄

进驻烟台,养马岛及周边区域的开发大格局已显。

随着《山东半岛蓝色经济区发展规划》这个国家级战略的颁布,烟台迎来了新的历史性发展机遇,国际化视野和理念将使养马岛有机会成为世界级的旅游岛。目前,养马岛后海正在修缮环岛公路和景观带。可以推测,养马岛主岛的开发也很快就会提上日程。以此为契机,东部楼盘必然是下一阶段投资置业最热的区域。

旧改项目众多 欲造新城

目前,牟平区加快步伐,向东南西北拓展加快与烟台中心区功能融合,随处可见热火朝天的施工现场,犹如建造一座现代新城。领海公馆、东华物流园、海屿

公元、春霖未来城、富邦华府、官庄豪庭等一大批项目正在加紧建设,进度快的7月份即将入市。据介绍,目前区内新开发项目和旧村改造项目齐头并进,仍有数量众多的房地产开发项目即将破土动工。

在《烟台市牟平区国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》中,牟平将按照“西接、东进、南扩、北上”的发展思路布局,衔接烟台市规划中的“东延”发展战略,密切与烟台城市中心区的空间联系,向西拓展城市发展空间,加强与高新区、莱山区的区域一体化发展。凭借养马岛开发的东风,牟平区将成为房地产市场近期关注度最大的热点区域。

高端项目 引领楼市风尚潮

先有天房·檀珑湾的火爆热卖,后有富丽·紫金山庄的精彩亮相。众多品牌房企已经展开了激烈的争夺。同为知名地产开发企业,无一不是在房地产开发行业积累了丰富的经验。无论是龙湖,还是天房,又或者是富丽,各自的产品定位,风格特色又各不相同。然而有一点却是相同的,那就是拥有更加先进和独特的设计理念。

无论是正在买房置业的烟台市民,还是深耕烟台多年的本地房企,都把目光投向了这些知名房企。龙湖填海造城、天房抢得先机、富丽高调入市……东部沿海一线,已经成为烟台市民投资置业的风向标。



地产锐评

一线房企的进驻 提升养马岛的区域价值

安德利迎花园策划经理 汪洋

养马岛规划自上世纪80年代提出以来,几十年来一直是烟台城市规划的重点,期间多家重点国有大型企业试图整体拿下该岛,养马岛的区域价值不言而喻,呼之欲出的东方威尼斯水城,居于核心地位的“中国商务休闲第一岛”区域价值正在不断提升。

区域价值的体现无非是在三个方面,经济、文化、生态价值,其中又以生态价值为重,因为其关系到区域的可持续发展。养马岛因其周边规划及未来城市发展而产生的人文、商业等价值以及同未来区域内规划所蕴含的人文与价值的互动,凸显了养马岛的特色价值。

区域价值的实现需要周边规划及配套的共生和共生。目前养马岛周边规划的“一带、两湾、三区、一岛”,汇集了海滩、万亩黑松林、高尔夫球场等稀缺资源,而原生态的自然之美更令该区域内价值潜力日益凸显。

从未来来讲,养马岛作为胶东半岛的度假据点,正在向着从省级提高到国家级的旅游度假区的方向努力。新规划将充分利用养马岛的海景资源,设想建设成为以冒险、实际体验为主题的度假区。大型的旅游度假型地产的开发模式显然超越了一般开发商所能操作的范围,要实现这种新城建设的落地需要更具实力更具专业水准的国内一线开发商。

国内一线开发商的进驻(如龙湖、中冶等品牌开发商),他们可以借助自身在专业和技术上的优势,与当地政府合作建城。充分把握政府迫于发展城市之需,凭借雄厚的经济实力和土地资源,实现大范围统一规划开发,达到与政府双赢的目的,高效的完成城市建设发展的使命。同时全国性一线品牌开发商,具有雄厚的资金和开发实力,其成熟的发展模式和项目开发理念,必将推动“中国商务休闲第一岛”规划的加速实现。同时促进区域发展和产品开发理念也将由此迈进一大步,也预示了该区域惊人的开发力量和即将爆发的区域价值。

