

购房“综合症”之 买不起

哪里有我买得起的房?

□本报地产评论员 房蓉



寻房之路。“A楼盘小户型卖光了! B楼盘明年年底交房,时间太久,房租加贷款开销太大! C楼盘离地铁太远……不瞒你说,我们看了浦东不下20个楼盘,看一次,失望一次。小户型基本没有,大户型总价接受不了!”

戴伟无奈地表示:“做技术的加班很多,真的很累才做到月收入过万,我不喝酒、不抽烟、不娱乐,辛辛苦苦赚的钱到头来还是买不起房!”戴伟一脸疲惫:“其实付完首付只是万里长征第一步,我们算过,如果买下房子,每月还贷肯定快占收入的60%了。交房契税、装修、办酒席都是一笔很大的支出。而且如果孩子出生,实在是有点拮据。”“我得承认我有着中产阶层的梦想,但我更加不得不承认,在如今的高房价、大房型面前,别说中产,就是小资,也走着呢。”难道真的要穷尽一生,为一套房子而负债累累,给银行打一辈子的工吗?戴伟和袁红陷入深深的迷茫中……

袁红就开始通过各种方式寻找房源。“第一次选房就遭受特别大的打击。”袁红和戴伟将自己能承受的总价定在120万,首付40万。“这个价位按理选择面应该还算宽的,然而事实并不是这样的。”由于袁红家住长宁,两人从网上查到长宁的1个新盘非常符合自己的要求,单价17500元/平方米,有50平方米的小户型。当两人兴冲冲地赶往售楼处才得知此时只有单价20000万的大房型可售。

“经过那次教训后,我们杂志报纸买了一堆,不放过任何一条有效线索。但长宁的房子对我们来说太贵,选择面也少,还是浦东比较适合。但浦东房子一定要内环以内!”从4月至今,戴伟和袁红带着这种“内环信念”开始漫漫的

瞧这架势,你说它还能降得下来吗?而且房子都那么抢手!所以现在挺不住了,心慌的厉害!”工作3年的戴伟来自山东,2004年大学毕业后一直在外企工作,中间跳槽一次,薪水也由最初的4000元上升到目前的12000元/月。戴伟的女朋友袁红(化名)来自普通的上海家庭,目前在某网站做客服,月薪3000元。由于都到了适婚年龄,“买房”成为今年最大的事情。今年春节刚过,戴伟和

望

“买不起”的焦虑更多来自青年人。房价一路快跑,上文中两个出道不久的年轻人囊中羞涩,越来越多的职场新人在远远超过他们购买能力的高房价面前,开始感到迷惘而无助:难道安分守己地勤勉工作,真的换不来一套房子吗?他们不得不接受这样一个令人尴尬的现实——工资的增长速度怎么也赶不上房价上窜的速度。

有人说,这种“购房焦虑”,20多年前在大城市里,诸如上海也曾看到过。不同的是,这次有更多的新上海人加入了苦苦寻觅房子无着落的队伍。与此同时,买不起不仅仅是首付问题,后面的连锁反应还有很多很多……

闻

值得关注的是,戴伟和袁红热切期待的小户型房源供应十分有限,房价却不断上涨,这无疑在他们滴血的伤口上又撒了两把盐。今年上半年上海新增90平方米以下的小小户型供应比重只有10.5%,去年为15%,就连宏观调控影响最严重的2005年比重也高达20%-30%。更让他俩叫苦不迭的是,房价一直在节节攀升。且不说浦东内环以内的房子,连更为偏远的浦东三林,不少楼盘不到二个月就涨了三成。这些因素客观上加重了小两口的焦虑症。

问

(1)是不是每当看到或听到房产价格波动时,就会莫名四肢发冷,不经意间落泪,口中还念念有词:“要跌的,要跌的?”是不是看到以前犹豫没买的楼盘卖的好之后,就会作出“捶胸顿足拍脑袋”状,像是犯了什么滔天大罪一样反复地责骂自己:“错过,错过,一再地错过?”

答:你说的症状和我完全一样,我眼睁睁地看着房价翻倍地往上蹿,又没有房子可以选,简直都快被逼疯了。

(2)你这种症状持续多久了?

答:其实从去年就开始着急,今年4月上海楼市回暖以后就变得严重起来。

切

年轻人买不起房主要在于可供选择的小户型房源不足,尽管近期“90/70”政策后首批过关的小户型正式入市,但市场供给高峰会在今年年底至明年,因此戴伟和袁红可以稍微放松紧绷的神经,将目光锁定下半年,这样焦虑症症状会慢慢缓解直到最后消失。同时,千万不要让“一步到位”的想法把自己压垮,踏踏实实地从先给自己一个小窝,再靠自己的努力一步一步把它变大。

望

其实像陆先生的遭遇在上海青年置业中不在少数,有些购房者为了住房水平一步到位,在超出经济承受能力下购入了房产,入住后才发现生活比买房前更艰难。有车不敢开,有高档会所只能看着别人消费。特别是一些节能环保住宅,其物业管理费一般都高于同区域同质楼盘30%以上,对于肩负着较大还贷压力的购房者来说都是不小的负担。

闻

除了由于产品自身的特点而造成的居住成本上升外,一些项目周边配套跟不上也是变相抬高了生活成本,买了地铁房,但是等通车还要2年,每月工资换来的都是的土发票;到最近的大卖场也要两公里,想找个合适的饭店宴请朋友却没有任何选择,种种尴尬让业主惊呼住不起。



购房“综合症”之 住不起

这不是我要的生活

□本报地产评论员 董琳霞

阶梯式消费是购置房产最合理的消费模式,然而对于陆先生来说,进入阶梯式消费的第二个阶段,小屋换大房时却遭遇了尴尬的局面。

5年前结婚时,陆先生为和爱妻享受两人世界,在经济能力不算太宽裕的情况下,买下了位于中环漕宝路匝道附近的一套二手老式公寓房。“那时因为没有还贷压力,生活成本也相对较低。”陆先生还强调说,当初就住在中环漕宝路口,开车上班相对便捷。

结婚一年后,陆先生喜得爱子,“家里一下子变得热闹起来,空间也显得拥挤起来。”于是再次置业,小屋换大房的念头在陆先生心里滋生。

夫妻俩这次大花血本,卖掉漕宝路老公房后,贷款在浦东东城板块一名牌社区买下了一套145平方米的3房。前年交房后,夫妻俩耗尽积蓄把房子装潢一新,问题接踵而来。

老婆喜欢会所饭菜口味、儿子爱在游

泳池戏水、陆先生则隔三差五地约上邻居在小区球场打网球。看似小资又舒坦的生活其实都是建立在高昂的生活成本上。

“品牌小区、样样俱全,连钟点工都是物业公司给你提供专业服务。”陆先生坦言,生活水平是上去了,但是费用累加后,每月入不敷出。孩子要入托,妻子工作变动,一切都在不安定中度过。

“还没有计算我的应酬费、太太的美容和购物费,孩子的医疗费,每月支出已超出夫妻两人的收入总和。”陆先生回忆刚入住时的情形,神情无奈。

为了降低生活成本,陆先生想尽了一切方法。先是把车停到小区周边的中央绿地,每月可节约500元,但是每天拖着疲惫的身躯开车回家到达停车地后,还要步行10分钟才能进入小区;每月夫妻俩自己动手打扫卫生,节约400元;朋友聚会也自己动手烹调美食。即使这样,两小口人住近2年,还是没有什么存款。

“今年股市火爆,本想存钱入市做点小投资,但终因囊中羞涩而放弃”陆先生苦笑说:“这不是我要的生活”。

陆先生每月生活必要支出帐单	
物业管理费:近400元	汽油费:800元
地下停车费:500元	养车费:1000元
会所年卡:460元/月	孩子入托:2000元
水电费:1000元	还贷:2500元
每月保洁费:400元	日常伙食:1000元
会所聚餐:1000元	总计:11060元

切

为了医治目前小区业主中存在的“住不起”顽症,业内“医生”有两点提示:

第一:购房者在购置房产前先对自家的财产做周密细致的评估,根据自己的经济能力找出相应的地段和楼盘,要比找完房子再算价钱明智得多。

第二:购房后的家庭收支状况尤为重要,收入(工资、银行存款利息、债券利息等);支出(每月的月供、物业管理费、水电电话、正常生活开支、娱乐教育费用等)。如果购房还贷支出只占到家庭总收入的30%以下,应该是安全的。举例来说,家庭月收入5000元,每月的房款月供应该不超过1500元。但如果收入预期增长前景比较好,也可以适当提高比例。

问

对于这批“住不起”的业主,人们不禁想问怎样才能走出这个华丽的陷阱。

开发商会填平这个“陷阱”吗?减少停车费显然不可能,调低物业费更不切实际,向小区周边“突围”,可这些高档小区云集的地区档次也下不来,所以答案只有“换房”或者背着这种焦虑硬挺下去。

购房“综合症”之 信不过



信得过的房子真难找

□本报地产评论员 李真

对很多购房者来讲,买房子是一辈子的事。谈起买房子,吴小姐叹了口气,“其实我也没多高的要求,只想买个质量好、安全放心的房子,可就这么点儿要求,还真不是件容易的事。”吴小姐是典型的“80后”,在买房子上,她算得上是“精明”的了。看报纸,看电视,一有新楼盘消息就去“踩点儿”,家里的楼书一堆堆的,没事儿的时候,她还会到知名房产网站的业

主论坛上潜水。按理说,像她这样的“门儿精”的购房人,早就该坐拥好房子享受新生活了。可是直到如今她还没能买上称心如意的房子。

“买个房子有这么难么?”

吴小姐一脸无奈,“不是我挑剔,你看看,如今的房子,价格越来越高,问题越来越多!整天看着报纸上一方面各个楼盘都吹捧的天上有

地上无的,一方面各种投诉啊纠纷啊层出不穷,连知名品牌也不例外。像我这样的,拿所有的积蓄买一间房,当然得找一个信得过的房子啦!可是现在看看,太难了。”

“有什么让您这么信不过的呢?”

“没什么能让我信得过,前期就不说了,这么多楼盘跑下来,没有广告不是夸大的,后期呢,问题更多。广告欺诈、订金陷阱、格式合同、

望

最近几年,关于购房类的投诉成为热点,并高烧不退。投诉的问题也涉及到各个方面,从广告宣传到后期的物业管理,对象从一般资质的开发商到知名品牌的行业领袖,林林总总。随着市场的成长,如今的消费者不再只关注于能否买到房子的问题,而是更多地关注房屋的质量、小区的配套、销售广告的兑现等实质性问题,但也正因为如此,越来越多的购房者陷入了“信不过”的焦虑之中,徘徊于“看得越多”与“越难下手”之中。

闻

在针对房地产开发商、物业公司的消费纠纷中关于房屋质量纠纷、小区规划变更的纠纷为主要原因,而房产广告纠纷上升更是明显。随着大量新建物业小区的交付,业主与物业公司之间的矛盾也日益突出,排在前五位纠纷分别是:乱收费问题、停车问题、保安管理问题、会所问题、广告发布与收益问题。而很多投诉的出现多半因购房者缺乏专业知识和防范意识,误中了开发商的圈套。

问

对于这些“信不过”的购房者来说,要通过什么方式,才能打消他们这种疑虑和不安全感呢?

当然不能完全寄希望于开发商和物业,对于购房者来说,提高自己的法律意识,警惕意识,在购房过程中要不怕麻烦,务必把每一细节落实到位。

质量问题还有物业纠纷,真的让人防不胜防,光是想想,就一个心累!”

说到这些,吴小姐就讲起了她在论坛上看到的一些问题。有的网友遭遇“广告天花乱坠”,开发商为吸引购房者的目光,往往将地段的位置说得过于优越,而买房后实际情况和广告上说的大相径庭;在广告显眼位置开发商往往标出一个令人心动的价格,但这个价格却只是特定楼层、特定房屋的个别价格,实际购买中房价则是水涨船高;而很多而很多打出“入住即可拿到产权”的承诺的开发商,实际上入住多年以后房产证仍不见踪影。

还有不少网友在选购房屋时,销售人员会举出种种优惠措施,诱使消费者先签订《认购书》后交纳订金。而他们一旦对房屋的提出质疑拒绝购买时,所交纳的订金也就泡汤了。就连购房合同这种购房者认为没什么空子可钻的程序,还有很多开发商利用“格式合同”来减轻或免除自己应当承担的责任。至于房屋的质量问题,那就更不用说了,网友们遇到的问题包括各个方面,从房屋漏水、渗水、墙体长毛、裂缝到物业收费过高、报修后维修不及时、服务不到位、管理服务水平低等,更可气的是,发现问题后,许多开发商与物业公司会推托互相踢皮球,让业主们苦不堪言。

“我的要求并不高,但是如果像他们那样,那我还不如不买。你说,什么时候才能找到信得过的房子啊?”

切

虚假广告:不管看到什么样的广告,最好都要进行实地看盘,注意结合自己的实际生活需要。

合同:在购房过程中,规范的开发商都应该采用标准商品房购房合同。在签订合同时首先应将开发商提供的合同与标准商品房购房合同作一对照,如有出入应立即与开发商交涉,要求其提供标准合同文本。

房屋质量:首先尽量选择声誉和口碑良好的开发商和物业公司。其次在收房时要仔细“验房”。建议购房者在签合同时应先将验房再收楼作为附加条款写在合同里,不验房不收楼,也可增加自我保护力度。在验房时要请专业人士陪同,有问题争取当场解决。