

## 申城购房者心态调查报告出炉

# 70至120平方米普宅最受欢迎

### 城楼市风向标

在央行宽松货币政策下，上海房贷市场将如何变化？购房者心态及预期是否会因为房企锁房风波而产生信任危机？本周，搜房网发起《一季度上海购房者置业调查》，结果显示，45%的受访者表示将在一季度里“看中即出手”，75%的受访者最爱普通住宅，90平方米以上户型更受欢迎。

#### 超四成人看中即出手

本次调查吸引了近两千市民参

与调查，过半受访者(51.65%)为刚需购房者，近四成(39.51%)受访者为改善型购房者，投资需求购房者仅占5.76%。

调查结果显示，超过四成的受访者(45.27%)表示将在一季度里，看到满意的房子就立即出手。但与此同时，仍有32.3%的受访者表示将继续观望，另有22.43%的受访者表示不好说。此前，在2014年12月份的购房者心态调查中，只有15.97%的受访者表示一季度是最佳出手时机。

在区域上，大浦东最受购房者欢迎，超过三成受访者明确表示想

要在此安家置业，排在第二位的是嘉定，有13.26%的受访者想要在此区域买房，第三是宝山，有9.67%的受访者钟情于此区域。

#### 超七成购房者选普宅

根据调查结果，普通住宅占据着市场需求的绝对统治地位，75.31%的受访者表示自己打算购买普通住宅；而经适房的需求最小，只有2.67%的受访者表示想要购买。值得注意的是，2014年11月13日上海放宽了普通住宅认定标准，新标准为：低于同级别土地上住房平均交易价格1.44倍以下，内环线

以内的低于450万元/套，内环线与外环线之间的低于310万元/套，外环线以外的低于230万元/套。这也为购房者提供了更大的选择空间。

此次调查结果显示，90平方米以上的户型受到市场青睐。调查显示，最受欢迎的面积段是70-90平方米，吸引了超过三分之一(37.24%)的受访者；其次是90-120平方米，四分之一(25.51%)的受访者表示其置业意向面积为该面积段。这与去年同期调查结果相比稍有不同，在2014年购房者置业调查中，有54%的受访者表示其置业意向面积在90平方米以下。

#### 交通成重要考虑因素

购房者挑选房源时，主要看中哪些因素？调查显示，轨道交通最受购房者关注，有21.98%的受访者将其列为最重要的买房因素；区位与户型列其后，有17.27%、16.86%的购房者表示非常看中这些因素。

调查结果还显示，今年第一季度，阻碍购房者买房的因素有多种多样，但最大的原因(23.05%)在于被“限购”了，其次是房子折扣优惠少(21.19%)，第三是首付款不够(20.78%)。

本报记者 杨玉红

## 房企与“网企”打响社区争夺战

新城集团社区O2O(Online To Offline,线下商务机会与互联网结合)战略发布会日前在沪举行，宣布新城地产由产品模式向服务模式的战略转型，全面布局社区O2O。此举意味着以万科、新城等为首的一线房企与互联网企业展开社区“争夺战”。

在互联网公司纷纷搬兵布阵社区O2O的同时，开发商也开始意识到社区服务的重要性。继万科提出向“城市配套服务商”转型发展并推出“住这儿”APP之后，很多房企开始以社区生活服务商为方向转型，如花样年地产探索“彩生活”电子商务模式、绿城集团研究“园区服务体系”增值服务整合、合生创展打造“全配套生活体系”等等。

新城地产社区O2O的首个项目“新橙社”，通过APP、微信、400电话等线上渠道，配合服务终端、社区智能柜和短途配送等线下渠道，形成一个完整的社区生活服务平台，围绕“最后一公里”提供居家生活解决方案。新城地产总裁王晓松直言，布局社区O2O是新城集团再造旗下产业链、跨界探索，落实由产品模式向服务模式的战略转型，旨在为用户提供贴合家庭生命周期的深度生活服务。行业人士指出，目前一线房企都有大量的线下资源，这是互联网企业可望而不可及的。

本报记者 杨玉红

## 买房注意三要素

对于普通工薪族来说，买房似乎成了一件离不开、躲不了、难抉择的棘手之事。特别是改善自住房型的刚需消费者，一方面担心楼价的波动不定，此刻不买必然吃亏；另一方面认为当前楼市依然存在泡沫，房价已经松动下滑，如若买了，日后再降价，岂不冤枉，毕竟老百姓的囊中羞涩。基于此，有些人准备打消买房念头，持等待观望态度；而急于买房的人觉得仿佛处于一个进退两难的十字路口。为此，建议购房者注意以下三要素。

首先，知己知彼，通盘考虑，审时度势，权衡利弊。比如，倘若你是一名刚性需求的购房者，虽然现在买房在短期内有风险，可从长远角度来看，房子和其他消费品相比，仍

具有明显的保值增值作用。不管楼市如何调整，它的周期性也是起伏伏伏，从近十年情况分析，上涨显然是其主要趋势，即使下跌，对自住房子也影响不大。这里的关键在于，是选择市区中心地点的高价楼房，还是选择近郊开发的新建楼群，两者各有利弊，各存优劣。因而，全家人要统一理念，准确定位，由此及彼，作出抉择。

其次，对于力求通过此举达到投资高收益的购房者来说，由于多数投资型购房者大都长线持有，靠出租的租金来获取回报，要考虑出租回报率。从现在整个楼市的发展态势看，城区繁华地段和大型商贸区附近的楼房依然具有高人一筹的竞争优势，由于许多新婚户或

拆迁周转户家庭，等待过渡期大约在一年至两年之间，这期间为了上班和生活方便，甘愿出高价租住周围商品房，从而保证了楼房的长期市场需求，还能保持租金的相对稳定。

第三，不少购房者的心理因素，也是决定购房的关键因素。不妨想想看，前一阶段楼市出现较为普遍的观望情绪后，对整个房地产市场都形成了较大的冲击力和影响力，以致从去年初直至年中，相当一些楼盘出现了试探性的降价销售。遗憾的是，不少购房者对房价持续探底缺乏信心而选择了即刻入市，继而引发连锁反应，使得本处于劣势的开发商阴差阳错地迎来商机。由此看来，购房者应保持清醒头脑，冷静客观分析，随时观察判断，及时调整策略，做到不追风，不犹豫，该出手时就出手，保持理性防风险。

刘宝民

## 中国资本青睐澳大利亚楼市

在中国投资者积极走向海外市场的2014年，仲量联行成功协助一些中国房企和保险公司投资澳大利亚悉尼市场，促成约合12.4亿美元的交易。2014年年末，仲量联行促成了喜来登公园酒店交易，创2014年第四季度悉尼房地产市场投资交易额第一。

过去一年，中国机构投资者对悉尼房地产市场投资总额达14.19亿美元，成为第二大资本来源国。仲量联行国际资本集团中国区总监夏颀颀表示，悉尼及澳大利亚其他城市的房地产市场尤其是住宅市场将被持续看好，这得益于澳大利亚较好的经济走势、稳定的政治环境、相对宽松的购房及移民条件。

刘珍华

## 房地产中介行业或迎来新一轮洗牌

房地产经纪服务收费和二手房买卖中介服务的收费等17个项目将于3月1日放开服务收费，是否会引起新一轮“涨价潮”？昨天，记者从沪上多家房地产公司获悉，中介公司之间的竞争也将更加充分，或将迎来新一轮洗牌。

中介费缺少了条令限制，是否会大幅拉高？目前，上海的二手房买卖市场现行房产中介收费标准为房价的2%(上家、下家各1%)，中介公司实际收取的费用一般在1.6%上下，低于政府规定标准。上海中原地产研究咨询部总监宋会雍表示，

行业内竞争非常激烈，大中小公司都努力找到跟自己服务内容相匹配的佣金平衡点。现行服务内容和价格的平衡关系，是经历充分和长期的市场竞争而来。如果没有服务内容上的重大变化，收佣率上行或下行空间都已经非常有限。

“收费标准限定在一定程度上压制了企业服务创新的活力。”宋会雍分析道，竞争中，有的经纪公司采用压价方式赢得客户，也有的经纪公司力求以服务突破来吸引客户。2%的制度规定，客观上限制了服务创新必须在2%的限额内来做。未

来，佣金高低取决于中介公司能做出怎样的创新，体现多大的市场价值。没有创新或者说没有有价值的创新，中介公司的佣金回报不可能提高。

德佑地产事业部总经理刘伍洋则表示，房地产相关服务收费放宽后，市场将被赋予更多的自主权，中介公司之间的竞争也将更加的充分，从而营造出更加优良的竞争环境，有利于中间公司提升服务质量以满足市场需求、抢占市场份额，最终形成整个市场的良性循环。至于房地产相关服务费用，将主要由市

场以及服务质量决定。

宋会雍预测道，今后，房地产中介的收费标准也有机会摆脱目前相对单一的报价模式，可能是套餐点单式报价。客户根据自己所需要的服务内容，支付相关的费用。对于中介行业来说，服务创新窗口的打开，将充分释放创新潜能，中介公司之间的竞争将拉开更明显差距。这一过程中，各类公司都有表现和突围的机会，但被掩盖排挤的机会也同样多，启动一轮洗牌也并非空穴来风。

本报记者 杨玉红

## 佣金上限将打开 买二手房多思量

### 城楼市分析

上海市发改委近日公布了新版《上海市定价目录》，包括房地产经纪服务的许多收费品种将不再由政府制订。中介人士普遍认为，2%佣金上限打开之后，中介费将普遍上涨，但小公司为揽业务，可能仍会有更多的折扣。但无论是涨是跌，对于购房者来说，更要多个心眼。

根据目前上海市场的房地产经纪服务中，买卖的服务佣金是上下家各收房价的1%，累计是2%。但

是从实际的操作情况来看，现在这个费用一般都会转嫁到买房的人手中，对于卖房的人来说，一般跟中介说的就是只要我拿到手的是多少钱就可以了。因而许多卖房者实际上并不会关注中介费用，而有少部分的经纪人则会钻政策的空子，特别是对于买家编造出许多收费的项目，最终影响到购房者的权益。

对于许多中介来说，通过作价方式来降低税收已经是一个公开的“秘密”。原本，中介费用应该是按照发票上的成交价来确定的，但是由于这个价格实际上也是在为买房的

人在省钱，因而许多人往往会听从中介经纪人的说法，按照其说出来的价格进行收费。如果这个还说得过去的话，现在不少经纪人往往会在一开始看房的时候，就向购房者收取所谓的“看房费”和“保证金”，他们的理由也很简单，如果我带你看了之后，你跳过我直接和房东去谈，我的努力不是白费了吗？

从目前引发二手房买卖纠纷的情况看，很多是由于不合理费用不能退还所致。更有甚者，一些二手房中介经纪人会向买家打包票说，帮你砍到一个你需要的价格，但首先

是你支付包括中介费、契税、营业税在内的所有费用，随后一切都由经纪人帮你搞定。但最终的情况往往这房屋由于是售后公房等而不用交一些税费，或者可以减免，但对于买房者来说，由于不了解情况而无法得知，及时最终了解情况之后，一些经纪人也会耍起无赖，甚至威胁买房者，这种情况已发生过多次了。

应该说，经纪人为你服务，收取一定的费用是理所应当的，也是他们的劳动所得，但是总价是100万的二手房，其中中介费就是2万元，而总额300万的房源，中介费也变成

了3倍，为6万元，这其中是存在着一定的不合理性。从此次上海推出的相关规定来说，很大程度上也是为了使得最终的费用更能体现出经纪人的劳动价值，以后的情况很有可能是总价低的房源，其中中介费可能超过2%，但是总价越高，中介费的比例可能越低。

但无论是哪种情况，对于买房者来说，都要多个心眼，特别是对于不合理的收费要坚决说不，同时也要掌握一定的二手房税费征收的基本知识，做到知己知彼，而重中之重则是在没有交易成功前，不要全额支付相关的费用，只有在全部交易完成后才付清全部的中介费。这样的话，一旦发生纠纷还有商讨的余地。

斐翔