

楼市新观察

随着调控效果显现,申城楼市迎来了“最冷11月”。据德佑地产市场中心监测数据显示:上周(11月21日-27日),全市商品住宅成交面积为9.75万平方米,环比前周下跌12.7%;成交套数878套,环比下跌13.8%;全市商品住宅成交均价为21922元/平方米,环比前周上涨4.3%。

调价未引来“共鸣”

上周,全市商品住宅成交量再度跌回10万平方米以下,最近4



不少刚需客仍只能“望房兴叹”

本报记者 陈意俊 摄

周,已有3周的成交量低于10万平方米。11月前27天,全市商品住宅成交面积为38.2万平方米,使得本月成交量预计将无法超过

50万平方米,将成为近6年以来销量最低的11月。

德佑分析师陆骑麟表示,年底如此低迷的成交量,是近几年未见

本月成交量预计低于50万平方米,将创近6年最低

申城楼市经历“最冷11月”

过的。个别楼盘的调价行为,未能引起整个楼市的共鸣。此外,多数刚需楼盘的价格还相对偏高,无法吸引以刚需为主力的购房者入市,这也是导致当前成交低迷的主要原因。

上周单价5万元以上的高端豪宅成交套数为24套,较前周上涨9套;成交面积为0.69万平方米,环比上涨53.3%。高端豪宅成交量有了大幅上升,闵行星河湾成交了5套房源。此外,上周单价超过10万元的中建府邸成交4栋独立别墅,均价在12万元以上,成为今年外环以内在售的最贵别墅项目。

外围新盘普遍“低开”

从上周的楼市新增供应方面来看,大部分来自于外围区域的公

寓项目。新城金郡园、保利叶城、龙湖好望山等前期热销楼盘也在上周纷纷推出新盘。受到嘉定新城降价潮的影响,新城金郡园本期推出的房源报价在1.38万元-1.68万元,明显低于3月开盘的前一批房源1.59万元-1.80万元的报价;龙湖好望山、旭辉上河苑本次也采取了“低开”策略。

陆骑麟认为,目前外围楼盘采取降价或低开策略,已经变得十分普遍。降幅大的项目,往往能获得不错的销售业绩。近期,作为陆家嘴传统豪宅的世茂五号,也传出了大折扣优惠的消息。种种现象说明,降价潮已由外围向市区蔓延,市中心二手房的价格调整压力将逐渐增大。

本报记者 晏秋秋

房博士信箱

问 房博士,你好!今年6月,我出售一套房屋,蒋先生看房后较满意,和我签了《房屋买卖合同》,付了购房定金2万元。不过签约时,蒋先生以其儿子小蒋名字签的合同。我当时觉得是父子关系,就没要求他提供授权委托书。下半年房价下跌,蒋先生未按照合同约定支付房款。11月,我将小蒋起诉至法院,要求法院判令他支付购房款。但小蒋辩称,本人未授权他父亲买房,该合同无效。请问合同是不是真的无效?我该如何维护权益?

答 伍先生,你好!来信收到,经向上海中原地产法务总监姚志云咨询,答复如下:

从你反映的情况看,要视蒋先生本人是否能出示授权委托书(或者相关证据),以及签署合同时的意思表示,来确定合同的效力。

如果蒋先生能出示儿子小蒋(从所述情形看,小蒋应为成年人,具有完全民事行为能力)的授权委托书,则该合同有效,其效力直接约束小蒋。蒋应诚意履行合同,否则应按合同约定承担违约责任。

如果蒋先生不能出示授权委托书,表明他未获小蒋授权而以其名义签合同。依据合同法等规定,该合同不会对小蒋发生效力,小蒋不必履行合同,亦无须承担违约责任。

对于上面第二种情形,还要根据蒋先生签署合同时的表述来分析。如蒋先生表述买房是他自己决策而使用儿子名字等,付款、操作均由自己处理,则表明实际的房屋买卖关系是发生在伍先生与小蒋之间,两人均受约束,如蒋先生拒绝履行合同,应承担违约责任。

但如果蒋先生当初明确表示买房的是小蒋,自己仅为代理办理,则在小蒋否认授权的情况下,难以约束蒋先生或小蒋,但蒋先生应当为合同的无效承担缔约过失责任,赔偿伍先生遭受的损失。刘珍华

申江豪城

评估总价:241万元
评估单价:22952元/平方米
地址:杨思路855弄
房型:2/2/2
产证面积:105平方米
楼层:1F/11F
购入年份:2005年
朝向:南北
装修:中等档次装修

业主唐先生自述: 房产专家,您好!我有一套申江豪城的两房两厅两卫房子,自买进以来一直都是以出租形式赚取收益的。目前楼市行情较低迷,我有些担心未来价格可能还会再降,故决定现在出手,想咨询一下,我那套房子大约能卖到什么价格?

房产专家点评: 唐先生,您好!您的这套物业地处浦东三林镇,南临杨思路,北至杨新路,西起上南路,东靠洪山路。该小区体量较大,建筑面积为20万平方米,总住户达1478户,商业面积为1万平方米。同时社区规划有1199平方米的会所,呈弧形设计。社区内还设有欧式花园,整体环境优美,很适合住户的居住需求。

轨交8号线杨思站就在小区

浦东新区
三林板块

附近,且83路、338路、782路、973路、980路、沪塘线、周南线等众多公交线路分布在周边地区,可解决周边社区居民的出行问题。

申江豪城的周边生活配套也比较齐全,其中,社区周围教育设施完善,一些是重点学校,比如有上南九村幼儿园、红蜻蜓幼儿园、大桥中学、杨思小学、金童小学、洪山中学、兴知中学等,可满足社区居民不同层次孩童的教育需求;医疗资源也比较丰富,有杨思医院、上南地段医院、明珠医院等,可满足社区居民的日常医疗需求。社区周围商业氛围比较浓厚,各大商业设施密集分布,有林家花园休闲生活广场、宏图三胞、百货商店、农工商、易初莲花等大型商业卖场,适合社区居民的消费、购物、娱乐需

房产
估价

求。此外,周边小区较多,有世华锦城、成发苑、尚东国际名园、中星云庭等,居住氛围较浓,受到各层次置业者的高度关注。

从唐先生这套房源来看,物业面积为105平方米,空间较大,南北通透,视野宽广,相对而言,居住舒适度较高。而且,这套房购于2005年,房龄仅有几年,对买家来说税费较轻,比较受到刚性需求和改善型需求置业者的关注。

同类物业目前的市场行情为2.4万元至2.5万元/平方米,但唐先生的房源在一楼,物业为小高层,考虑到光线、日照等因素,建议定价稍低于市价,建议价格约2.3万元/平方米,总价为241万元。

汉宇地产上南分行经理
孙思兵

秋秋看房

一点迹象

楼市调控,“限购”威力最大,而“紧贷”次之。从目前来看,“限购”政策肯定继续保留,至少要持续到明年6月以后。而信贷宽松,倒是出现了一点迹象。

从明年起,各大银行的房贷业务,又拥有了新的份额。目前积压了数月的“等贷者”,有望于明年春节前“解套”。此外,从市场上看,股市表现不理想,使部分“热钱”仍在游荡,如果出现机会的话,也会有意通过其他方式进入楼市。

所以,调控楼市,似乎要注意这些细节上的变化,要早作打算。可以预计的是,12月楼市表现不会好。但到了明年年初,楼市就存在变数。对这一变数不加以控制,那么到了明年6月之后,如果“限购”有所松动,就会引发连锁反应,影响楼市调控成果。

晏秋秋

楼市短评

11月25

日晚,北京市住房和城乡建设委员会与市地方税务局共同出台该市享受优惠政策普通商品住房的新标准。这则新闻一出,立刻引起了市场的广泛关注,特别是在北京出台这样的政策,更是让各界联想翩翩。

对此,人民日报27日刊发了《楼市调控放松了吗》一文,其中提到调整普通住宅标准,与调控目标没有必然联系,普通住宅标准的确定在认定过低、同市场实情不符等问题,增加了部分中低收入人群的置业压力,影响了刚性需求,必须要调整。

减少税负,可提高百姓的住房支付能力,缩小房价收入比,实质就是合理引导住房消费。现在不少人觉得楼市调控就是要让房产商的房子卖不掉,这是有失偏颇的。健康的房地产市场,实际上是供求的平衡状态。要使得楼市调控真正有效果,就是要引导合理的住房消费,让刚性需求者有房可买,也买得起房。只有这样,才能让楼市供需逐步达到平衡。

斐翔

买顶层二手房小心“水深火热”

对刚性需求者来说,最近的二手房市场可谓喜忧参半。喜的是:在一系列调控政策的影响下,“脱缰”的房价有了被拉回的迹象;忧的是:越来越多的二手房卖家采取观望态度,好房源并不多。

李先生和未婚妻最近看了一个成熟小区的顶楼二手房。虽然要爬五层楼,但一想价格较便宜,就与中介看房了。应该说,无论地段还是价格,都堪称性价比很高,但一个细节却让李先生最终放弃了,那就是墙角的大块霉斑。虽然卖家之前已粉刷过墙面了,但白面的涂料下还是隐现出灰色的霉斑。

事实上,顶层房的隐患,是隔热与防水设施可能不好。因为顶层受太阳直射面积大,下雨天易积水,没处理好,很容易“水深火热”。因此,消费者在选择二手房特别是顶层时,一定要考察顶层的隔热、防水措施及其效果,特别是顶层的构造变化部位是否衔接良好。

目前,上海许多老公房进行了

“平改坡”改造。坡式屋顶是现在国际健康住宅提倡的设计,对隔热、防水有较好效果。在同样地段、价格的情况下,首先应选坡式屋顶。

现在一般的商品房,顶楼屋面都会做七八层甚至更多的防水保暖结构。只要房子建造过程中的施工质量有保证,出现顶楼漏水的情况很少,但渗水状况在使用了数年的顶楼房子中比较普遍,因为这跟防水隔热层的结构及物理性能有关。对购买二手房的买家来说,最好能够在大雨过后的一个小时,到顶楼去看看积水多不多。如果结构层问题导致的漏水,很难修复。非结构漏水还好处理一些,但是无论如何,漏水点必须找出来,外面防水层必须进行修补。

顶楼水压过低,也是需要关注的。对购房者来说,一定要先了解清楚水压的情况,最好使用一下。水压低的话,不仅水龙头打开后出水不急,更难受的是卫生间的淋浴房,花洒的水会滴滴答答,只有一

部分的出水孔出水,根本不能洗澡。值得注意的是,如果装修不慎的话,同样会导致水压降低。比如水管弯头连接处有东西堵塞,会减少水流,导致水压降低,这也是在购买顶楼二手房时应该注意的。顶楼住户还有一个不能忽视的,就是消防问题。一旦发生火灾,热气和火势一般往上升,所以顶层住户不能忽视顶层的消防设施。

许多中介会祭出“顶层赠天台”的卖点,原本并不好卖的顶楼,一下子多了十几平方米的露台,种些花草、蔬菜,享受田园风光,是很多都市人梦寐以求的。就因为这一点,许多购房者买了顶楼。但要明白的是,很多发展商赠送的天台,可能只有使用权而无产权。因为天台是公共地方,不能出卖,也不能赠与。原因是天台的设计功能就是作为整幢楼宇的消防通道使用,这种特殊功能,决定了它只能是整幢楼宇的业主共同所有,共同使用,不能独占。

斐翔

合理引导住房消费也是楼市调控