



哪种付款方式购房最实惠?



张华纲:不必救,市场可自我调节

我不认同救市这个观点,我不认为政府有必要救市,还是要靠市场自我调节。

但政府可以为市场做些事情,之前出台的很多调控措施,比如增值税、营业税、契税等,后来实际上变成了购房者的税收成本,进一步加剧了消费者的负担,跟当时出台的立意是相背的。政府出台这些措施,不是限制交易,只是抑制炒楼,但现在炒楼现象已逐步抑制,那还要不要这些税呢?这的确是政府需要重新考虑的。(金地集团总裁)

赵晓:避免调控矫枉过正

本轮紧缩政策从2003年算起,也已经有4年之久了。

而房地产作为中国经济增长发动机的熄火之势相当明显,再这样下去,房市会成为中国的第二个股市,进入另一种非理性,特别是今年的“金九银十”期间仍然没有改观的话,就需要宏观调控趋向的一些变动。(北京科技大学教授)

章林晓:若断供持续,中国式房贷不可避免

断供案不断蔓延,如果继续扩大下去,中国式房贷危机就不可避免。

从某种程度上来说,我国银行相当于“当铺”,一旦当银行成了房东,去拍卖处理房子时,房价就绝不可能是当时抵押时的评估价格了。因为,市场比较法评价不动产价格只能被动地反映即时状态的不动产价格,一旦房价跳水,评估价也会跳水。

房地产市场更大的问题在于与银行的联系太紧密了,如果处理不妥,房地产危机一旦爆发,紧接着将是金融危机和财政危机。(房地产高级经济师)

范小冲:应重新研究调控的力度和着力点

宏观调控实际上是一个反作用力,当行业在成长的过程当中给一点反作用力,才不至于会变成脱缰的野马。但今天,房地产行业是在走下坡路。我想宏观调控的真正目的应该是让经济能够持久稳定的发展,而不是朝某一个失控的方向发展。现在国际国内的形势都发生了很大的变化,在这种情况下,重新研究下一步宏观调控的方向、力度和着力点,应该是的时候了。(阳光100副总经理)



网友:说话

如果海口能公布市内各区、区域、或路段的经济适用房、普通住宅商品房的基准价格,那么将产生如下好的效果:

- 效果一:海口市房地产开发商就不会随便漫天高开了价了,让已经过高的房价理性回归。
- 效果二:有效地控制房地产业投资,如果想鼓励房地产业,可以适当提高利润基数,反之,降低利润基数。
- 效果三:为金融机构规避房地产信贷风险。
- 效果四:监控房地产行业,让房地产利润回归社会平均利润。
- 效果五:如果实行商品房“政府指导价”,将让与房地产相关的土地、规划、建设主管部门相互监督,更加有效地防止贪污腐败的发生。

网友:酷评

观望,是目前很多房地产消费者正在做的一件事情。事实上,对于2008要不要买房这样一个事情,不能划一而论,不同的地域的房子价格不一样,不同消费目的对于房产的要求也不一样。基本上购买者分为三种类型,投机者、投资者、自住者。对于投机者而言,低投入高回报并且要求操作周期短的情况已经不存在了,因此确实不该入市。对于投资型消费者来说,选房好比选股,投资应该要看中长期持有的状况,持有房产,事实上实现的是保值与抵御通胀的作用。不过房产有租赁回报,如果买到一套好房,以出租的方式操作,不仅可以抵消持有成本,并且还有租金利益可以使用到另外的投资渠道。自住类型的消费者,建议不要做空军,紧锁的货币政策会使贷款门槛增高,如果持续出现“无贷可放”的情况,那么即使房价有所下降,也会由于贷款困难而无法购买。所以不同情况的消费人群应该区别具体的情况来判断是否买房,而不能一概而论。

目前,购房的付款方式并不单一,这为不同经济承受能力的购房者提供了更大的选择余地。在市场上普遍存在三种付款方式,即一次付款、分期付款、按揭贷款,在选择付款方式时,究竟哪种付款方式更实惠?除了要考虑三种不同付款方式的区别外,还要综合购房风险、经济实力、未来支出等多项因素,慎重做出决定。

一次性付款

一次性付款,指的是房屋购买人在合同约定的时间内,一次性付清全部的房价款,房屋出卖人则同时转移房屋的所有权。即购房者签约后,将所有的购房款项一次性地预付给开发商。

提示:如果购房资金充裕,不妨选择一次性付款方式比较合适。

付全款的优点

- 1、从购房者角度看,一次性付款的最大优点在于能打折折扣,节约不少钱。一次性付款都是有折扣的,折扣的多少主要取决于该楼盘距离交房日期的远近和业主对整个房地产市场近期涨跌的一个判断。
- 2、无债一身轻。付全款购房日后没有经济压力,因为购房者已经可以不再为房贷操心,从容安排以后的金融计划。同时也节省时间,不必进行任何资信认证。
- 3、转手容易。从投资角度看,付全款购买的房子再出售方便,不必受银行贷款的约束,一旦房价上升,转手套现快。即便不想出售,要发生经济困难时,还可以向银行进行房屋抵押。

分期付款

分期付款,一般是指购房人根据买卖合同的约定,买房人在一定的期限内分数次支付全部房价款。

提示:如果手头没有足够的资金支付房款,但却有一定的支付潜力,选择此种方式较好。分期付款一般情况下多是在购买期房时采用,此种情况也称为建筑期付款。购房人交付首期款时与开发商签订正式的房屋买卖合同,房屋交付使用时,交齐全部房款,办理产权过户。

分期付款的优点

- 1、相对缓解一次性付款的经济压力。
- 2、制约开发商按时交付。分期付款这种付款方式一般是买卖双方合同中约定,根据项目开发的进度,分阶段交付房款,分期付款的最后一笔款项一般在房屋得到入住时才支付,所以分期付款利用首期付款取得该房屋的部分权利,同时利用分期付款未付款额督促开发商,

保障房屋按时按质交付使用,因此分期付款比一次性付款有着更大的吸引力。

分期付款的缺点

- 1、房款支出比一次性付款的支出多。
- 2、相对按揭贷款的方式,其资金使用不灵活。

按揭贷款

按揭贷款即住房抵押贷款,是购房者以所购房屋产权做抵押,由银行先行支付房款给开发商,以后购房者按月向银行分期支付本息的付款方式。

提示:对于有稳定收入,有能力按时还款的人而言是更为合理的一种付款方式,也是市场上使用最多的付款方式。

按揭贷款的优点

- 1、按揭贷款在分期付款的基础上解决了需要在短时间内筹集大量资金的困难,将大笔资金分解为长期小额资金还贷。
- 2、把有限的资金用于多项投资。从投资角度看,办按揭购房者可以把资金分开投资,贷款买房出租,以租养贷,然后再投资,资金使用灵活。
- 3、银行替你把关。办借款是向银行借钱,所以房产项目的优劣银行自然关心,银行除了审查你本身外,还会审查开发商,为你把关,自然保险性高。

按揭贷款的缺点

- 1、背负债务,心理压力太大,因为中国人的传统习惯不允许寅吃卯粮,讲究节俭,所以贷款购房对于保守型的人不合适。而且事实上,购房者确实负担沉重的债务,无论对任何人都是不轻松的。
- 2、不易迅速变现,因为是以房产本身抵押贷款,所以房子再出售困难,不利于购房者退市。

现阶段各层次人群购房指南全攻略

单身白领:

想要有家的感觉

人群特点:有着一份相对稳定的工作,注重生活品质,购房要求上追求交通方便,生活社区成熟,总价较低的二手房。

周刊建议:当今社会这样的单身贵族不在少数,对于他们这类处于起步阶段的年轻人来说,购房应首先考虑方便、实用,不必一步到位。周刊认为,这类人群应当尽量选择购买在市区或交通便利的区域的住宅,今后出租或出售时会比较容易。

夫妻婚房:

渴望婚后二人世界

人群特点:恋爱多年准备结婚的,双方都有稳定的工作,可以合力承担购房贷款等压力。这类人群既渴望自由的二人世界,又讲究舒适的生活质量。

周刊建议:结婚买房,经济实力是关键问题。一般年轻人没有太多积蓄,所以对婚房要求也不应过高。要以现实的心态看待新婚购房,根据自身财务、还贷能力等情况选择适合自己的二手房。周刊建

议,小两口结婚要算清花销,特别是在后政策时代,面对各种税费,购房时尽量选择“满五年”等这样免税或低税的房屋,也好节约开支。同时呢,房子尽量离工作单位也近些,减少路上耗费的时间,更多的享受二人世界。

小康之家:

进一步改善居住条件

人群特点:三口之家,夫妻双方都有稳定的工作,可以承担较多的购房贷款等压力。这类人群比较讲究舒适的生活质量,注重子女教育。属改善生活条件的二次置业者。

周刊建议:目前已有一套住房,为子女受到更好的教育,适合选择一些学区配套较好的区域。购房要求以三居室为多,居住环境优美,空气清新,有完善的物业管理。

养老置业:

“以旧换新”安居晚年

人群特点:多年奋斗后,生活条件得到了很大的改善,时间长了便开始想念起在家乡年迈的父母,想把他们接过来一起

生活。购房要求面积够大,居住环境安静,空气清新就好。

周刊建议:为父母养老买房,图的就是个安静。可以考虑环境安静的地方。海口不少地方的二手房,户型面积普遍较大,适合家庭聚会而且小区绿化面积、空气清新指数也较高,特别适合父母安度晚年。周刊推荐:郊区、各大公园及医疗机构周边地区。

二手房投资:

看好房屋升值潜力

人群特点:事业有成,能及时的了解市场行情的变化,具备投资意识,考虑房产未来可租可收,收益有保障。

周刊建议:与股票、期货、外汇、黄金、基金、债券等各种其它投资形式相比,房产投资确实是一种保值、增值的投资品种。周刊认为,购买二手房转而投入租赁市场以获取长期稳定收益则成为更多投资者所使用的理财方式。周刊推荐:商圈附近、高校附近、交通干道沿线。

海南建材家装销售明显下滑

海口、三亚的建材超市近两个月来生意日趋清淡,受此影响,一些大型建材经销商开始裁员甚至被迫缩小营业面积。家装企业的多数老板也深感接单越来越难。随着楼市的相对低迷,海南的钢材、水泥供应商销售量比去年同期明显下滑。

笔者近日在海口海府路几家大型建材城走访,发现顾客都非常的少,各个店铺的营业员十分清闲,甚至有几家店铺大唱“空城计”。春节前后,各大建材城生意火爆。而往年进入五六月份,各大建材城都会频频出招或纷纷造势,以刺激淡季的建材采购需求。但是,今年这些促销活动的效果似乎是“雷声大雨点小”。而南海大道的某建材城顾客更是稀少,偌大的停车场空空如也,往日等待送货的小卡车也不见踪影。该商场的负责人坦言,现在生意不好做,营业额比去年同期至少减少三成。在和海南路建材一条街上一位地板经营者陈老板告诉记者,他做地板生意几年来,从没有像今年上半年这么冷清过。

在海口另外一些知名建材市场,笔者发现,部分商家开始调整产品种类。例如,原来专门销售品牌瓷砖的某陶瓷有限公司开始销售小品牌的瓷砖,岛外客户减少,对档次高、价格高的陶瓷需求大幅减少,而小品牌的瓷砖价格比较实惠,迎合岛内客户装修的需要。三亚的建材市场更是萧条,现在许多建材城主要是通过关系承接精装

修房产或酒店的大型采购维持生计,那些没有知名度的建材门店则几乎入不敷出。

在海口华深国际家俱城,某藤制家具经销商告诉笔者,今年上半年,他代理的品牌藤制家具,总的零售额比去年同期下降30%;另一个实木家具经销商也表达了同样的看法。

做过多年昆仑水泥、海岛水泥经销商的全先生告诉笔者,很多混凝土搅拌站六月份的出货量少了很多,发展商们都在压缩订货量。去年上半年,水泥价格大涨,那时候水泥经销商的日子最好过,几乎是发展商求着混凝土供货商下单。去年底以来,海南省对水泥实行临时价格干预措施,省内产能增加及省外水泥调入量增长,改变了水泥供不应求的状况。但订货量真正锐减还是从今年五月份开始的。

今年二季度,海南省钢材平均价格为5621元/吨,与一季度末相比,每吨上涨421元,涨幅为8.1%,涨幅比一季度回落0.2个百分点。据业内人士分析,本次钢材价格下跌除国家对房地产的宏观调控政策和国外钢材价格下跌影响之外,主要是近期钢铁生产原材料价格下跌和钢材库存增加所致。尽管钢材价格连续2个多月持续下跌,发展商却没有像往年加大订货量或库存量。据有的经销商估计,海南6月份钢材的调入量和省内销售量都比正常月份降低了50%左右。(特约撰稿 张青士)

房地产行业的“马太效应”:让优质房企壮大

“凡有的,还要加给他,叫他多余;没有的,连他所有的,也要夺过来。”在一系列宏观调控政策之后,房地产行业也进一步凸显出“马太效应”。

银行贷款、委托贷款、公司债。在信贷紧缩的政策面前,在楼市成交低迷的现实面前,良好的信用(体现在银行贷款)及大股东的支持(体现在委托贷款),将相关上市公司的资金面压力逐步化解,其中规模大、实力雄厚的龙头企业,更是借势凭借发行公司债、增发股份来加大投资力度,实现行业扩张。这在保利地产、苏宁环球等已发布2008年半年报的公司中得到体现。保利地产7月25日发布的半年报显示,公司2008年上半年共实现营业收入53.81亿元,净利润10.34亿元,分别比去年同期增长156%和272%,地产销售面积和销售额亦同比增长三成。

但不容忽视的是,相比于国内6万多家房地产企业,房地产行业的上市公司不足百家,因此反映的仅是“少数人”的资金现状。与处在行业金字塔顶端”的上市公司相比,众多未上市的

中小开发商们受政策调控的影响无疑更大。据银行专业人士介绍,由于财务不规范、没有合格抵押品,中小企业目前很难从银行处获得贷款进行经营周转,而这曾是中小企业最主要的资金来源。融资渠道单一、贷款结构不合理的中小开发商,当前面对更多的或是生存压力。

目前,中国房地产企业多达6万家,但总体而言规模偏小,行业集中度也比较分散。而随着信贷紧缩政策的进一步确立,融资能力已成为决定房地产企业竞争力的重要因素,并将成为推动房地产行业整合的主要动力。

有业内人士指出,行业集中度的过度分散对房地产业的发展十分不利,当前的宏观调控政策在提高房地产行业进入门槛,淘汰信贷风险大、制造成本高、盲目扩张的企业的时候,也留给实力强、规模大、布局完善的企业更广阔的发展空间,使优质公司获得更多扩张和壮大的机会,由此形成的“马太效应”,将更有助于房地产行业健康、有序的发展。



■ 成信·世代雅居系列之四

高品味生活 品味“雅境仁和”——成信·世代雅居的物业管理

买房子就是买生活,生活的品质如何,物业管理起着关键性的作用。

没有过度的奢华,没有太多的张扬,八年以来,成信在海南兢兢业业,认认真真,除了搞好开发和建设,也努力为主营造一个和谐舒适,从容淡定的生活氛围。

从成信丽苑,到成信景苑,再到今天的成信·世代雅居,营造“和谐的、健康的、人性化的、有品位的生活”一直是成信人追求的目标。

这个目标,牵涉到开发商、物业管理者和业主自身。三者之间,诚信是相互和谐的纽带,也是和谐生活的基础。

强调物业管理的透明化、规范化和程序化,全面推行标准化管理制度,是体现诚信,赢得业主信任的关键。八年以来,在深刻研究海南居住文化和地方人文特色的基础上,不断总结借鉴业界经验,成信形成了自己独具特色的物业管理规范,做到了既体现透明化、规范化和程序化原则,又不失地方特色和人性化特色的物业管理,赢得了众多住户的交口称道。

丰富的物业管理行业经验、卓越的专业知识、优势突出的现代物业管理理念、默契的团队意识和积极进取的精神,是成信营造“和谐的、健康的、人性化的、有品位的生活”的有力保障。

物业管理服务人员定期培训,不断地提高服务技能、团队协作能力和服务精神;

管理人员或定期召开会议,或私下聊天,与业主进行沟通,了解业主的需求和要求;

努力排忧解难,紧急事件迅速反应,快速解决问题;

关键时刻挺身而出、拾金不昧、照

顾老人孩子和病人……

八年以来,一个高素质的物业管理服务队伍在成信这个大家庭中形成,并为业主带来了温馨、安全、秩序、洁净和健康的生活。“和谐的、健康的、人性化的、有品位的生活”理念获得了实实在在的体现。“雅境仁和”在成信·世代雅居成为特征。

高科技智能化的硬件条件同样是实现高质量的物业管理服务的另一个保障。

境界静态监测防护系统、电视摄像监控系统、动态电子巡逻督查监控系统、IC卡门禁管理系统、楼宇可视对讲监控系统,可根据不同需求选配的家庭安防系统等六层智能化安全防护系统保证了成信·世代雅居每个住户的安全,使成信·世代雅居的每个住户无论居家、出行,都能够彻底放心。

预留宽带接口,让住户可以轻松接入互联网,让家成为信息链接的节点。水表入户,避免进户抄表收费打扰住户。

智能IC卡电表计量收费,确保用电方便、稳定可靠。

自动公共照明控制、背景音乐系统、小区物业管理中心的计算机管理系统……

这一切智能化设备的引入,为成信·世代雅居的业主提供了安全、便捷和舒适的家庭生活,使业主能够充分享受现代科技给成信·世代雅居业主带来的无穷乐趣。

在成信·世代雅居,品味生活,品味真正的“雅境仁和”。

售楼热线: 66568800 66568811 地址: 海口市金星路9-1号(金牛湖畔)

看楼有奖 购房重礼

活动期间看房客户,无论买房与否,都可获赠5-100元不等精美礼品,或用您的大掌抓到大额(现金)。

活动期间购房客户,均可获三重优惠大礼:

- 一等奖:最高可获9.7折优惠
- 二等奖:获赠冰箱、空调、液晶电视等超值组合大礼
- 三等奖:购买精品优惠单位者,可在原折扣基础上优惠200元/平方米

活动时间: 2008年7月1日至2008年7月31日 机会有限,欢迎全城朋友到场!

河岸热线: 66116328 66233016 地址: 海口市和平北路43号(和平桥旁) 开发商: 海南明珠集团有限公司