

分期首付 购房者有喜有忧

“首付一成”，“零首付置业”，“首付6.6万起”“首付3.8万起”……对于不少刚需购房者而言，看到这样的字眼，自然非常心动。在西部某楼盘交了9万首付的李女士告诉记者，“我攒了两年的钱，刚好够付一成的首付，按照开发商的要求，剩下首付款可以在两年内付清。算算压力也不大，正好提前实现了我的购房梦想。”

分期首付撬动刚需

目前买一套房，三成首付至少需要十几、二十几万，多则需要四五十万元。而一些楼盘打造的分期首付，购房者往往只需先付房款的10%即可，往往不到十万元。12月9日，记者在西部某楼盘看到，慕“分期首付”而来的客源不少。在槐荫区干零售工作的王女士告诉记者，她到济南三年，攒了十二三万元，按济南西城的房价，最便宜的首付也需要十四五万。“我担心房价会继续涨下去，看到这样的优惠活动，觉得合适就及时出手购房了。”按照该楼盘的优惠活动，王女士只需在定房当天按一成首付交8万元的首付款，余下14万元首付款，可以在两年内付清，期间没有任何利息。这让王女士非常心动：“这个房子还带精装修，交房的时候基本就可以入住，现在既能帮我省下装修的钱，又能缓解我的购房压力。”

而看上东部化纤厂路某楼盘的马先生则没有那么幸运了，该楼盘没有与分期首付相关的活动。“这个楼盘首次开盘时，所有优惠都算上也仍需要近20万元的首付，当时手头只有12万元，短时间难筹到那么多钱。现在那个楼盘与首次开盘相比每平米已经涨了近千元，更加买不起了，要是这个楼盘当时也有分期首付就好了。”马先生失落地告诉记者，由于借不到足够的资金，他只能与看中的房子擦肩而过，而现在随着房价的上涨，他购房的压力也越来越大。

不少开发商也反映，楼盘推出分期首付后，来电量、来访量明显提高。据西部某楼盘销售负责人告诉记者，自从推出了“一成首付”的活动后，吸引了很多购房者尤其是刚需购房者的关注。

“这些天很多购房者都来电咨询或者到售楼处打探，大多都是年轻人或者小两口。”



分期首付来抢客。

开发商垫钱，业界不看好

哪些楼盘会热衷于“分期首付”这样的活动呢？某业内人士向记者分析：“分期首付”的活动一般会出现在竞争激烈的楼盘中。“开发商是否会推出分期首付，与该楼盘所处的地段是否有白热化的竞争有很大的关系，分期首付是一个很好的抢客手段。”该业内人士告诉记者：“另外与楼盘的客群也有关系，如果该楼盘针对的刚需客群，购买力也比较低的话，分期首付也会受到极大青睐。”

但是，“分期首付”于开发商本身而言，却并不心甘情愿。东部某公寓楼盘销售负责人告诉记者，他们也曾经在年中时推出过分期首付的活动，也非常受购房者欢迎，但是这对开发商而言回款压力太大。“这将导致我们资金回笼时间延长，购房者所支付的分期资金数额也有限，会让工程进度延缓。另外，银行也并不支持我们这样的做法。”该负责人坦言，在度过了销售压力后，他们就不再推出“分期首付”的活动。

另外，对于分期付款的活动，还有开发商表示：虽然这样的策略可以促进销售，但是对于整个市场而言，决定大部分购房者置业的原因仍然是产品的优势，因此很多大型开发商不会考虑采用

首付压力小，未来仍需谨慎

对于开发商而言，分期首付能促进销售，对于购房者而言，更能提前实现购房梦想。但是，不少业内人士认为仍需提醒购房者：分期首付对买卖双方都存在一定风险，需要购房者打好算盘，谨慎对待。

记者在走访济南几家推出分期首付的楼盘中发现，在一些楼盘，分期付款仅针对既定房源，或者有些楼盘推出分期付款活动的同时，其他的优惠活动也会减少。在东部某楼盘，分期付款只针对少量房源，该楼盘的置业顾问告诉记者：“这就相当于他们的特价房，不是每一个房源都能拥有。”因此，购房者在选择分期付款前，应提前了解楼盘价格与优惠。

另外，购房者在选择分期付款前，还应充分考虑好自身的经济能力。“购房者要计算好未来短期内承担银行贷款与首付欠款的压力。更适合有稳定经济来源，或者大型资金暂时被占用的资信良好的购房者。”该置业顾问告诉记者：“倘若经济实力不足，到时候与开发商违约，需要缴纳的违约金是非常大的。而倘若不按时缴纳月供的话，个人信用资质和日后贷款也会受到影响。”

(楼市记者 韦超婷)

记者帮办

这是齐鲁晚报《齐鲁楼市》推出的买家做主角的栏目。如果您在买房、卖房、收房、验房、物业、按揭等方面遇到任何问题，都可以致电本报。楼事无大小，记者帮您办。

齐鲁楼市官方微博:@齐鲁晚报齐鲁楼市
齐鲁楼市官方微信:qllsfc

◆读者求助:小张是年轻的上班族，与同事合租了一套单元房，但房中没有安装空调，今年6月份天气炎热，于是两人买了台二手空调装上，既舒适又便宜。未了房东知道后却要求两人拆下来并补好墙面，否则就不再租给他们，小张向记者助，自己租赁的房屋可以装修吗，发生纠纷该怎么办？

◆律师分析:北京市隆安(济南)律师事务所白金印律师分析，小张的行为属于房屋租赁合同中装饰装修物的处理问题。根据合同法第二百二十三条、最高人民法院《关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》第九条至第十三条的相关规定，对于租赁房屋的装饰、装修按照是否取得了出租人的同意，分别处理如下：一、未经出租人同意，承租人擅自装修的，承租人构成违约，若对房屋造成毁损，还构成侵权，出租人有权要求承租人恢复原状、赔偿损失，此时无论装饰装修物是否构成附合，承租人无权要求出租人补偿。二、经出租人同意，承租人装修的，除双方另有约定外，对于尚未构成附合的装饰装修物，承租人有权取回，但因此造成房屋毁损的，承租人应当恢复原状；构成附合的，又分为不同情形①租赁期满时，出租人无补偿义务②租赁合同被解除的：①因出租人违约导致合同解除的，承租人有权要求出租人补偿②因承租人违约导致合同解除的，承租人无权要求出租人补偿③因双方违约导致合同解除的，按照双方过错程度分担损失④因不可归责于双方原因导致合同解除的，双方按照公平原则合理分担③租赁合同无效的，按照双方过错程度分担损失。

因此，小张的行为属于擅自装修，应当按照出租人的要求恢复原状、赔偿损失。

◆记者提醒:小张可以在租赁的房屋中安装空调吗？答案是可以的，但前提是必须取得房东的许可，否则房东有权要求收回房屋，并要求小张拆除空调并赔偿损失。现在年青人追求更舒适的生活，对租来的房屋喜欢换换墙纸、加装灯具空调，来提高生活质量，这本身无可厚非，但同时要顾及到房东的利益，因此，最好在签订房屋租赁合同时就加入可以装修的条款，或者在装修前与房东达成书面协议再动手不迟。

(帮办记者 杜壮)

年末再掀优惠潮

“上周六，我一天接了4个售房电话。”宫先生说，今年9月份的时候，他踩盘看房，但是由于资金问题，买房计划暂时搁置。临近年末，一些楼盘为年底冲关，优惠活动开始“回暖”，最普遍的就是交几万抵几万，还有不少特价房。

本不打算在年末买房的宫先生，又开始计划看房，他认为以现在的市场行情，只要有合适的房源就赶紧出手。济南东部某楼盘销售告诉记者，“今年已经完成了集团定的销售任务，但是还剩下七八套房源，想尽早清盘，这样明年就可以全力以赴推新项目。所以这个月即将推出的优惠活动力度非常大。”

年底促销 优惠花样多

进入12月，不少开发商已经完成预期销售目标，但是想在年末再冲关，为年报“锦上添花”的开发商也不在少数。据了解，目前济南部分楼盘都增加了优惠促销力度。

汉峪片区，鲁邦奥林逸城93-160平米主力户型，每平方米最高可优惠300元。海信龙奥九号为促进销售，项目采取全员营销的方式，每成功推荐一个客户成交，奖励3000元，老客户带新客户参与也可享受此优惠。高新片区，丁豪广场40-120平米主力户型，均价8600元，一次付款即可享受86折，按揭享受87折优惠。银丰·唐郡92-245²户型，6200元/平起，享受5万抵7万、赠送三年物业费优惠。

据悉，世茂原山首府在年底之际特别推出优惠计划，让利团购300名，目前瞰景高层5千抵2万，墅境洋房2万抵5万全城认筹中，凡是在期间认筹的客户即可获赠贺岁大片《私人订制》首映票两张。12月1日至15日，金科举办山东首届房交会，让利1000万，特惠120套，每天限量8套，最高让利9万/套。

还有一些开发商选择以“特价房”的形式进行年末冲量。鲁商御龙湾岁末特价房加推认筹即将开启，认筹即享最高66万元钜惠，并赠大面积私家后花园。

年底推盘 期待完美收官

距离2014年还有三周时间，从济南住宅成交数量来看，已经呈现下降趋势。但是不少开发商选择在年底开盘，并取得不错的销售业绩。

祥泰新河湾二期8#楼2单元、10#楼已于上周首次开盘，现在80平两居96平三居户型正在热销中，起价6288元/平米，最高可享4.3万钜惠，二期预计2016年5月入住。位于西客站片区的西城济水上苑于12月8日在西城三馆首次开盘，90-140平米臻品房源，在短短2小时，劲销3个亿，一期所推房源售罄。重汽翡翠外滩老客户答谢会暨90-140平米新品倾情加推活动于上周盛大举行，交5万抵7万，到访客户均可参与抽奖。

天朗蔚蓝城自样板间开放活动后，一直在进行前期蓄客，首推87-127平米全明通透户型，交1元可入“天朗会”，即可享受1万元优惠，预计在明年上半年开盘。

(楼市记者 刘亚伟)