

2013烟台住博会成交993套

53.6万人次参观

专刊记者 夏超

为期四天的2013烟台住博会已经圆满结束,四天住博会购房统计情况:房地产意向成交量7940套,意向成交额60.5亿元;实际成交量993套,实际成交额7.5亿元;建材部品实际成交58万件,实际成交额1.38亿元;共有53.6万人次参观。

住博会自开幕以来就受到广大市民的热切关注,在烟台相关部门力争“惠民利企”政策的推动下,住博会为烟台房产建材市场吹来一阵东风。展会现场人气旺盛,各家地产商和建材商也瞅准时机卖力促销,不光在展位布置和广告

打造方面别出心裁,在价格上也是优惠多多,以吸引更多消费者的光顾。今年住博会32个房产项目现场出售特价房源300多套,其中中华乐家园、康和新城、万科·海云台、中铁·逸都等项目均带来了特价房源。同时,本届住博会制定出台的零手续费的优惠政策受到购房者的追捧,对在展会期间购买参展企业商品房及办理按揭贷款手续的市民,一律免收住房房屋登记费、住房交易手续费、住房置业担保手续费和住房置业担保服务费,市民在住博会期间买房可以得到多重优惠。

住博会房子卖得火,与各楼盘的卖力促销分不开。各楼

盘不仅在广告语上颇下功夫,在优惠方面也很给力。芝罘区的富甲逸品延续3期开盘优惠,8号、12号楼一次性付款95折,按揭96折。康和新城认购可在原有优惠基础上得2000元车位代金券,只要住博会期间去展位登记的客户都有精美礼品赠送。莱山区的福地隆城推出18套特价房,户型在97—108平方米之间,一口价销售,房款总价最低58万元,最高71.9万元。各个区的楼盘可谓卯足了劲,优惠力度十分诱人,加上特价房超市近300套特价房源的大幅度降价,真正将住博会打造成了购房的盛会。

住博会上房子卖得火,也说明烟台拥有强大的购房需

求。尤其是学区房特别受欢迎,这类楼盘有芝罘区的富甲逸品、高新区的容大·东海岸、三兴·御海城等等,从这些楼盘的人气即可看出一斑。因为二中南校搬到高新区,不少市民选择在这一区域购房,王先生正在考虑高新区一个楼盘,他说:“二中南校搬到高新区了,孩子上学比较方便,莱山区和芝罘区房价太高,而且芝罘区嘈杂,牟平又太偏僻,高新区是不错的选择。”另外,风景好的楼盘也十分受青睐,这类楼盘尤其受老年人的喜爱。芝罘区的新楼盘富春山居营造了一种唯美又自然的生活意境,在住博会上深受欢迎。

热点城市动态

全国:

半数城市房价涨幅收窄

济南6月价格同比涨6%

近日,国家统计局发布今年6月份70个大中城市住宅销售价格变动情况。数据显示,与5月相比,70个大中城市中新建商品住宅价格上涨的城市有63个。环比价格上涨的城市中福州涨幅最高,为2.4%。与去年同月相比,70个大中城市中新建商品住宅价格上涨的城市有69个,北京上涨幅度最高,为16.7%。

其中,济南6月份新建商品住宅价格环比上涨0.5%,同比上涨6%;二手住宅价格环比上涨0.3%,同比上涨2.0%。

对此,国家统计局城市司高级统计师刘建伟表示,从发布的数据显示,房价环比上涨的城市个数在减少,环比下降的城市个数在增多。

同时,刘建伟认为,半数左右的城市房价环比涨幅有所收窄。“从5、6月份的数据比较看,70个大中城市中,6月份新建商品住宅价格环比涨幅比5月收窄的城市有38个,比5月份增加了4个;最高涨幅为2.4%,比5月份回落了0.5个百分点。广州和深圳环比涨幅比5月份分别收窄0.5和0.2个百分点。桂林、包头、太原、沈阳等二、三线城市环比涨幅收窄幅度更多一些,分别比5月份收窄1.3、1.2、0.9和0.8个百分点。70个大中城市中,二手住宅价格环比涨幅比上月收窄的城市有34个,比5月份增加了4个,最高涨幅为1.3%,比5月份回落了0.4个百分点。”

青岛:

楼市“放晴”成交翻番

李沧无缘前三甲

据搜房网数据监控中心统计显示,7月15日—7月21日青岛住宅网签1642套,环比7月1日—7月7日的840套上涨了95.48%;总成交面积169312.13平方米,环比7月1日—7月7日上涨了100.95%。区域网签情况,7月8日—7月14日刚需腹地城阳区以328套的销售成绩再夺销售冠军;黄岛区上周成交了271套,连续三周获得亚军;即墨市上周“侥幸”夺冠,本周退居第三位,成交了213套。总体来看,上周青岛楼市开始反弹,日均成交230余套,成交数据翻番,但与上半年的周成交均值相比仍有一些差距。

经历了两周的成交低迷,上周青岛楼市终于开始“放晴”,虽然1642套的成绩依然无法与上半年周成交均值相媲美,但终于看到青岛楼市“复苏”的迹象。

截至7月21日,7月份青岛楼市新建住宅共成交3896套。而创了年内住宅成交第二低的6月份,住宅也成交了7522套,距离7月份结束还有10天的时间,按照日均成交230套的成绩计算,7月份月度成交数据或将在6000多套徘徊。不出意外,7月岛城楼市住宅成交数据或将创造新的“第二低”。

需要指出的是,网上房地产数据显示,青岛住宅库存量呈现“V”字型走势,5月份出现了年内最低点,6月以后伴随着青岛楼市的“疲软”,这一数据在不断走高。不过,进入7月份以来,青岛众多开发商“毁约”未能如期开盘,截至目前开盘量仍屈指可数。上周,青岛楼市有金茂湾、山河城、卓越蔚蓝群岛等项目开盘,根据了解由于开盘项目少,一些刚需户型遭到疯抢,“日光盘”重现岛城楼市。

记者帮办

《记者帮问》栏目旨在和市民朋友一起探寻关于烟台房产方面的疑难杂症,解答市民心中疑惑。如果您也有这方面的疑问,请拿起手中的电话,拨打记者热线:0535—8459745,我们将竭诚为您服务。

1、市民李先生来电:我在莱山区的上海滩花园买了一套房子,交房以后每到夏天雨季就会发生渗水问题,墙壁大面积发霉变质,通过找开发商和物业交涉,他们只帮我们维修了次卧,对主卧一直拒绝承担责任。这个事情该找哪个部门解决?

上海滩花园售楼处工作人员:像这种渗水的房子,我

们合同规定的维修期是五年,可以找我们的物业来维修。

律师答疑:根据《城市房地产开发经营管理条例》的规定,商品房交付使用后,如果确属主体结构质量不合格的,购买人有权退房;给购买人造成损失的,房地产开发企业应当依法承担赔偿责任。

2、市民刘女士购买了中正山庄小区的房子,合同约定2011年6月交钥匙,开发商延迟至2012年6月才交的钥匙;而且小区至今不能通天然气、没有路灯、围墙、大门,垃圾堆成了山,小区违规建的变电室至今未拆除,该怎么办?

新奥燃气答复:开发商在施工建设中电力井和电信井

压住了天然气管道,根据国务院发布的《城镇燃气管理条例》第三十三条:在燃气设施保护范围内,禁止从事危及燃气设施安全的活动:建设占压地下燃气管线的建筑物、构筑物或者其他设施。中正山庄的天然气管道建设不符合国家要求标准,供气存在安全隐患,如果出现事故会极大的危害到业主的居住安全。

律师答疑:小区路灯、围墙、大门这些设施都是小区物业的管理范畴,业主只能找开发商和物业协商。

3、市民王先生留言:我是金华家园一期9号楼的业主,是回迁的。该小区2010年9月份交房,当时开发商承诺的尽快



本期帮办记者 路艳

办理房产证,可是至今没有办法下来,我想问一下我们的房产证还能办下来吗?

烟台房产交易中心:金华家园只有1—7号楼拿到预售证,9号楼没有预售登记信息。

买房早知道

你可能忽视的买房细节

房子是我们的家,可能要陪伴我们一生,因此房子的选购一定要慎之又慎,以免买后又后悔,这里记者将盘点几处买房容易忽视的细节,助您选到心仪的房屋。

关于面积

建筑面积:亦称建筑展开面积,它是指住宅建筑外墙勒脚以上外围水平面测定的各层平面面积之和。每层建筑面积按建筑物勒脚以上外墙围水平截面计算。它包括三项,即使用面积、辅助面积和结构面积。

实用面积:也叫地毯面积/净面积,就是往地下铺地毯,铺满以后地毯的面积,是指建筑物各层平面中直接为生产或生活使用的净面积之和。实用面积是“建筑面积”扣除公共分摊面积、阳台面积、墙体水平投影面积后的余额。

产权面积:是指产权主依法拥有房屋所有权的房屋建筑面积。房屋产权面积由直辖市、市、县房地产行政主管部门登记确认认定。也就是房产证上的面积。如果房产证还没有办出来,只要测绘部门已经测绘,那么现场测绘的面积就是产权面积。

开发商标示的套内实得均价,大面积赠送等看似廉价,其实是把赠送面积都算在里面了。因此,购房者应该

理清各种面积的含义,看清购房协议,重视赠送面积能否载入商品房买卖协议。若未约定好,则赠送面积只是空想。

关于车库

现在几乎家家都有车,种种车库产权问题一定要清之又清,不然一不小心,买了车没地方放,或者本该是自己的车库却被卖掉了,又或者花高价买来了车库它缺压根不属于你,凡此种种,都够让人闹心,因此,购房者在看房时一定要问清车库产权,得到的承诺一定要落实到合同上,以免产生纠纷。

属于全体业主:1、敞开式的地上车位:主要通过划线确定每个车位的具体位置,由于小区的土地使用权归全体业主,因此开发商无权出售敞开式地上车位。2、该地下车位(库)属于“人防工程”:人防工程是国家强制配套,禁止开发商销售,利用人防工程改建的车库收益归全体业主共有;3、改造车位(库):在规划许可证上没有载明的,开发商为了谋取利益用建筑物的地下空间而改造成停车位(库),这种



资料片

停车位没有计算在建筑物的建筑面积之内,也无法取得产权证。开发商和物业公司也无权擅自处分这些车位(库),它们也应该属于全体业主的共同财产。

可办产权,可销售:1、三面有护围的地上车库(位):若开发商明确了这类车库(位)有独立的用地面积和建筑面积,则开发商有权出售。产权证可以单独核发也可以和购买商品房合同合并核发房屋所有产权证。2、地下车位(库)建筑面积未分摊:如果地下车位(库)建筑面积未分摊,且开发商单独取得车库产权的,则开发商可以对购房人出售产权,但地下车库只能预售给本小区范围内的商品房预购人。

关于绿地

注意“绿地”及其他配套的真实“身份”和产权归属,有不少楼盘出现这样的怪现象:规划图上的绿地或高尔夫球场后来盖起了楼;列在小区配套之内的绿地、公园甚至出入小区的道路是开发商为寻找卖点和为卖楼暂时租来的,等楼一卖完,业主要到公园就得交钱,出入自家小区还得交过路费。建议搞清楚小区规划中的一些绿地、高尔夫球场是永久绿地还是预留的发展用地,并且最好把绿地性质和开发商的违约责任写入合同附件。此外,最好也了解一下小区外围的规划,或许能发现些问题。