

中汇·国际公馆 臻品样板房盛装开放

本报讯 近日,由河南中汇实业集团有限公司开发的“中汇·国际公馆”臻品样板房盛装开放,吸引大批

周口市民前去参观选购。

据悉,中汇·国际公馆此次推出的样板房有5种以上装修风格,能满

足不同年龄层与审美观的客户。户型多样,面积从35平方米到140平方米,投资、自住两相宜。

(中汇)



蓝白色基调的地中海风格大方自然,非常符合年轻人的审美观,居住其间,尽享碧海蓝天的清爽与浪漫。



别致的户型设计,现代简约的装修风格,中间无障碍的隔断方式,将young生活体现得淋漓尽致。

“以房养老”童话解构 困难重重“靠不住”

退休之后如何养老,成了越来越多人关心的话题。

养老金是老年人应对养老问题的重要方式。但相比于退休前的收入,养老金显得微薄了许多。“以房养老”模式的出现,让很多人仿佛看到了“老有所依”的希望。

“以房养老”重启

近日,南京推出“以房养老”,引来众多讨论。

4月底,南京市民政局下发《南京市老龄事业发展第十二个五年规划》,鼓励商业保险企业、商业银行或住房公积金部门建立公益性中介机构,开展“以房养老”试点业务,使老年人基本生活有切实可靠的收入保障,不断提高老年人的生活质量。

有人把这种模式概括为:年轻时贷款买房,拼命赚钱还贷,退休后拿房子作抵押,贷款养老。

几乎与南京同时,深圳地区也开始探索“以房养老”模式,鼓励商业

保险企业、商业银行开展相关业务。而去年10月,市民政局也明确提出要推行“以房养老”。

尽管“以房养老”近来在各地被频繁提出,然而,这种模式并不是新鲜事物。

据悉,2007年已经有地方开始尝试。去年,中信银行推出一张针对中老年人的专属借记卡“信福年华”,试点“养老按揭”业务,其实质正是“以房养老”。

行不通的童话

老无所依是痛苦的,这样的境地相信不会有人希望面对。但人们慢慢老去,总渴望生活有所依靠,无论是情感还是物质。

但这种希望是否真实,距离我们又有多远呢?

此前在武汉,当地的一家商业银行推出了类似“以房养老”的业务,但市场反应非常冷淡,无人尝鲜。

而在2007年,上海市公积金管

理中心曾推出“公积金以房养老”模式,试图来减缓老年人收入有限、生病开销大的问题。但业务推出后符合条件的申请者极少,2010年,新模式推出4年之后最终还是夭折。

不少业内人士认为,“以房养老”的理论其实很好,但在目前国内的条件下,推行起来却是困难重重,“靠不住”。

辉立证券研究员陈星宇向记者表示,“以房养老”的理论很理想,在一些国家也取得成功,但这种成功是建立在一个基本完善的体系之内的。

这种体系涉及银行、保险、用人单位等机构,也涉及房地产市场等等,但目前国内在这一方面仍然很不完善,尤其是房地产市场。“你光有一套房子并不行。”陈星宇表示。

有分析人士甚至将“以房养老”称为一个理想主义的政策设想。因为国内房产价格未来将不可能像现在这样一直处于高位,个人让房产贬值之后能否保障养老所需,令人担心。

国务院发展研究中心资源与环境政策研究所副所长李佐军在自己的微博称:“‘以房养老’是靠不住的!”

李佐军认为,个人房产在未来将贬值,随着老龄化加剧,“每个孩子将得到上辈人赠送的两三套以上房子,今后房子很可能不如现在值钱。”

与此同时,陈星宇认为,国内个人房产有70年期限,这给“以房养老”业务的推行带来了很多的不确定性。“中国房子不像国外,你只有房子的使用权,没有所有权。”陈说。

2007年出台的《物权法》规定:“住宅建设用地使用权期间届满的,自动续期。”但并没有规定到期后如何续期,以什么标准续期。何况,续期并非无偿。依靠房屋抵押获得贷款以维系生活的老人,在房屋到期后是否还有能力续期,值得怀疑。

中信银行总行营业部房地产金融部孙文杰此前表示,他们在与客户签订合同时规定所抵押的房产的房龄,我们加上借款的期限不能超过70年,因此可以规避70年限制的问题。

但这样的规定,无疑将很多真正有需求的老人拒之门外。

(理财)



新房PK二手房 买哪个才更加划算

新房如何买,二手房如何买,实际上,我们的目标只有一个,如何用好手中钱买到自己如意且划算的好房,无所谓新旧,因为房子的空间、理论寿命、折旧程度并非第一要著,反而获得属于自己的东西且买得值、买得起,这才是首要的。

那么,把新房、二手房放在一块考虑,怎么样的比较可操作且更有实际意义呢?

一、新房与二手房有无本质区别

由于《物权法》已颁布,产权年限的约束不再是物业买卖所考虑的主要问题,只要产权证上载明的是合法年限,已住了多少年,跟新房土地花销的年限是一样的,只不过有新旧的一点差异而已。而且,正是因为新旧的差异,我们还可以至少拿旧房说事,谋取比新房低的价格,也不用为其装修付更多,尤其是现如今房价处于波动状态,开发商极容易将装修价提高而稀释房价。

二、自住还是投资是否很重要

对于买房在二手房与新房间游移的人来说,实际上买了房后是自住还是投资没有多大意义,因为至少目前你买二手房或新房都为着解决自己的居住问题,至于投资价值,不是说不考虑,但不是你首要考虑的范围,将来是否升值以及升值多少在这种买卖情况下不重要。由此可以看出,购买目的在于满足目前居住的前提下,有关判断指标应该是:

1.地段

这是最为关键的,因为地段在目前的环境下决定了你的生活成本,决定了你的生活方便度,决定了你的家庭将来利用本地配套的程度,如教育与医疗,决定了你的使用成本的一部分,因为房子的使用成本除了管理费用就是出行成本,所以地段是任何时候买房的首要评价标准。但地段不要指望在商业中心,因为商业地段评估的标准是指出租率与租赁回报,对居住没有多大参考价值,相反评价地段可以就地段周边配套的成熟程度来看,如果与你未来的的生活各方面的配套比较成熟,则证明此地段符合购买要求。纯居住考虑的地段主要看目前的配套,至于未来的配套不能作为谈价的内容之一。

2.买得值的主要因素

显然,既然我们买房考虑在二手房与新房之间,说明我们要么购买力有限,希望省几个钱,要么是作为过渡产品来消费,或出于小孩教育、或出于目前经商、或出于将来再更新的考虑,所以买得值是我们最关心的内容之一,如何判断买得值呢?

首先是功能哲学,按照自己的需要确定房子的必要空间与

布局,由此决定面积的选择,比如同样是两房一厅,但一个面积是50平方米但没有完整的餐厅,另一是90平方米的,但有完整的客厅与餐厅,哪个更适合你呢?如果你主要解决自住的问题,以后可能面临再次置业,或直接就是困难户,购买力有限,这个时候宁可选择50平方米的小两房,一样的可以有两间卧室,一样有住的,只不过是舒适度有些影响,并且二手房优于新房,此种条件下能省一个是一个。

其次是健康因素,不要因为贪便宜忽视健康,比如纯朝北的房子无法接受阳光,如通风条件差,无法满足正常通风的房子,这些是日常居住的健康主要因素,必须满足。

最后就是判断一下哪些因素对你是奢侈的:如高档装修,没有用;如本身物业管理就比较好,还花多大力气进行安全性装修;如赠送的防盗门与户处小型设施;如二手房中的配套家具等等,对你而言都没有什么用场或重置成本不是很高,现家电及用品价格不高并呈下降趋势;对于自己不用或用不着的,除非对方没有纳入房价,应该是杀价的主要方向。

三、二手房的定价机制与新房的差异

这一点比较重要,它决定你对房子性价比的基本评价。

一般而言,新房定价地段为首,再结合新近出让用地的楼面价来考虑,更多的定价方法是依照本区域领先楼盘比照定价,因而价格中的泡沫成分比较多,而二手房的定价来源于两个方面,一是由中介自主定价,这种出价有较大的回旋余地,主要参照物是新房均价,再考虑所在小区的建设品质与配套优越性;二是房东自主定价,基本是看公示的价格区间,按照自己的内心想法定价,也有谈判的余地。

记住购二手房与购新房定价机制差异后,我们可以明显看到,二手房能够让价的因素主要来自于市场的影响,出手方便与否,目前市场是否存在降价预期,这个是最为关键的。只要目前市场存在降价预期,则二手房出手本来就要低些,我们可以挑挑对方房子的小毛病、使用年限、小区新旧程度等共性问题来获得理想的价码。而新房则不然,即使现今市场出现观望或停滞,但不是所有开发商都愿意薄利多销,不是所有开发商都会受制于市场不得不降价销售。

综合判定,购买新房还是二手房并非一个选择的问题,而是购买力与使用上需要决定的一个更为现实的问题。尤其是在安全性问题解决之后,新房与二手房的差异并不是很大,甚至老房的地段值更高些。

(帮帮)

