

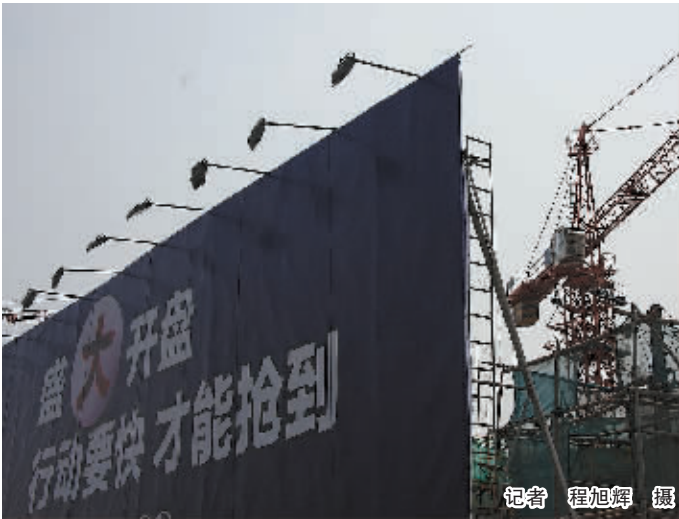
原先打九五折 现在打九八折 少量楼盘借量调价

业内人士：当前形势下急着涨价不明智

见习记者 张璟璟 实习生 王凯艺

有购房意愿的市民黄小姐之前一直都等待着房价的进一步下跌，以便让她抄个“地板价”。但近段时间，一些楼盘销售人员告诉她：优惠随时有可能取消，后期房源价格也会调高，别再犹豫了！黄小姐这下焦虑了。

国家统计局近期发布信息显示，6月份宁波新建住宅环比跌幅明显收窄。在成交量回升之下，房价难道要反弹了么？不少购房者有这样的担心。



记者 程旭辉 摄

现象

个别楼盘宣称减小优惠幅度

记者近日实地观察了市中心、新三江口、城西、东部新城、镇海等地多个楼盘，发现部分原先低价入市甚至降价甩卖的楼盘，优惠幅度确较前几个月有所缩小。

惠贞书院旁的一楼盘去年12月开盘，其一次性付款的优惠，原来是减10万元再打9.5折；但目前，已变为减4万元再打9.8折。这样算下来，目前购入一套140平方米的住宅，要多付8.5万元。售楼人员称，最近多次调整优惠，可能近期又有改动。

位于新三江口板块的一楼盘，也从本月9日起调整优惠幅度。一套138平方米的住房，总价在优惠调整前后，相差四五万元。城西板块内，有楼盘面积为80-142平方米的高层住宅，5月初均价为9000元/平方米，7月中旬其均价已至万元上下。

据观察，这些楼盘优惠缩减的幅度，如反映在房源总价上，大致在5%。至于个别楼盘号称当前售价已上涨了每平方米一两千元或10%多甚至20%多，究其原因，与其新推出的房源位置、套型等较开盘时力推的那批房源更佳有关，并不能简单得出房价大幅回涨的结论。

更多的楼盘，在不断释放接下来要推出的房源将加价的风声。位于下应的一楼盘，5月底开盘均价约1.3万元/平方米，而售楼人员日前放出风声说，可能于8月初加推的一批房源，未算上优惠的价格或达到1.7万元/平方米；即便在房源供应相当充裕的镇海新城板块，也有前期销售情况比较好的楼盘的售楼人员称，新推出的房源有可能上调价格。

不过，在上述楼盘优惠缩水之际，另外还有不少楼盘新祭降价大旗。近日，继镇海一楼盘宣传抄底团购后，鄞州一楼盘也在网站上设立“团购”专场，推出68-122平方米多套型限量发售，称“优惠力度绝对史无前例”。

探因

不排除开发商有“逼购”考虑

针对上述现象，部分业内人士分析认为，近段时间楼市成交形势的好转，给了开发商缩减优惠甚至直接提价的底气。

据市房产交易中心数据，五月份和六月份，市六区商品住宅销售套数分别逼近、突破2000套关口，接连刷出新“限购令”实施以来的月度成交量新高；同时，这样的成交量，已经超过近三年的平均水平——2009年至2011年，市六区商品住宅月均销售套数约1700套。

所谓“量为价先”，在房子好卖的基础上，资金压力得到一定程度缓解的开发商，自然会生涨价之心，以谋求更高的利润。

但有房产界人士分析认为，当前部分楼盘的缩减优惠，应该是正常的一种商业行为。“事实上，这和前期开发商为生而不惜在微利、保本甚至亏本销售高度相关。”

而需要警惕的是，有些楼盘的缩减优惠或提价行为，可能出于“逼购”的考虑。地产评论人士、全国房地产经理人联盟常务理事王伟业认为，一些开发商通过分批、小量推盘的方式，有意营造供不应求、房价逐次上调的景象，最终目的就是诱导购房者“恐慌性”入市，进而达到加快销售，加速回笼资金的目的。

记者注意到，多家近期“热销”的楼盘，各自所谓“八成已售”、“开盘售罄”的说法，实际掺了不少水分。如镇海骆驼一楼盘，近日将均价调高了1000多元/平方米，原因是一期热销；而透明售房网网上数据显示，该楼盘目前已售套数占总可售房源套数之比，也就60%左右。鄞州一所谓热销楼盘的实际销售率，约50%；东部新城一自称热销超八成的楼盘，按其预售证显示的可售房源数计算，销售率更仅为14.5%……换句话说，不少楼盘后期仍然有不小的销售压力。

观察

库存仍高企，调控仍严厉 楼市“借量涨价”不明智

事实上，据记者采访了解，多数开发商目前态度“谨慎”。结合当前楼市运行各方面环境，多数业内人士表示，近期甬城房价并不具备出现较大幅度反弹的条件。

一方面，甬城楼市库存量仍在高位。根据透明售房网数据统计，截至6月底，市六区可售商品住宅套数依然高达2.4万余套。即便以每月销售2000套计算，消化库存也需一年时间。而新“限购令”实施17个月以来，市六区商品住宅月成交量仅上月才突破2000套大关。

另一方面，除库存高企外，新盘也将不断进入。根据搜房网监测，预计今年下半年市六区有27个住宅项目开盘。其中，有16个项目含有100平方米左右的刚需户型。进入八九月份，新开盘和新加推量将会快速增加。

“从目前行情来看，刚需依旧是核心购买力，而市场上，这部分房源数量是比较充沛的。当前形势下，开发商会更加谨慎，不会贸然提价的。”搜房网分析师郑先生称。

更重要的是，相关部门近两个月内频频发出稳楼市信号，密集表态楼市调控不放松。在“限购”、“限贷”等调控政策继续从严的前提下，业内普遍认为，短期内楼市供需形势逆转进而导致房价大幅回涨的可能性微乎其微。“目前仅靠降息和开发商的一厢情愿，房价不可能持续走高。另外，如果房价继续回升，不排除政策有进一步加码的可能。”王伟业称。

“当前形势下，还是应该以跑量为主，要是谁看到量起来了就急于调高价格，那实在是太不明智了。”宁波波隆房地产有限公司总经理谢耀生直言。



答疑解惑

E-mail: nbwbdc@163.com

住房互换 只需缴差额契税

见习记者 张璟璟 实习生 王凯艺 通讯员 冯辉 叶琳

滕女士想在自己住的小区买一套房子给父母，以便相互有个照应。正好邻居想换一套大点的房子，看中了滕女士父母现在的住房。听说换房能节省一些税费，滕女士很想了解一下具体的换房、缴税手续。

记者从房管部门和税务部门了解到，换房过户登记手续与普通二手房转让一致；但契税方面确有优惠，按差额部分缴纳。

住宅交换过程中，涉及到营业税、个人所得税、契税。根据宁波相关规定，营业税和个税的计算按普通二手房转让规定，契税则按差价缴纳。也就是说，双方互换房屋，交换价格相等部分，免征契税；差额部分，由多交付货币等经济利益的一方缴纳契税。

举个例子：甲乙要换房，甲有一套房地，价格为90万元；乙有一套房地，价格为100万元，且两套房均无按揭和抵押，双方交换时甲支付

给乙10万元，甲需要缴纳契税额为（100-90）×3%×10000=3000元；乙则不需要缴纳契税。

如果按照二手房交易来进行，换房的过程实际上是两次交易。按照每次转让都需由买进方来缴纳3%的契税来计算，甲买进乙的住宅，需缴纳契税100×3%×10000=30000元；乙买进甲的住宅，需缴纳契税90×3%×10000=27000元。可以看出，和双方彼此卖出再买入相比，互换房可为甲乙双方各自节省2.7万元。

另外，根据现行税收优惠政策，对个人购买普通住房，且该住房属于家庭（成员范围包括购房人、配偶以及未成年子女，下同）唯一住房的，减半征收契税。对个人购买90平方米及以下普通住房，且该住房属于家庭唯一住房的，减按1%税率征收契税。

“换”“贷”“升级”三部曲 408导航版夏季献大礼

炎炎夏日，工作、社交出行愈发成为大问题，动辄等不到公交，找不到的士，急得满头大汗，狼狈不堪。为配合广大消费者购车需求，回馈新老客户长期厚爱，东风标致推出“换”、“贷”、“升级”三重优惠大礼，让您轻松购好车，夏季出行无压力。

第一曲 礼遇“升级”：近期购408直接可以得到加装后的导航版车型，尊享智能，升级零压力，使驾乘者尽享数字化资讯行车生活。

第二曲 超值“换”享：面向喜新厌旧的同学，这项“里程换现金 越开越增值”的置换活动颠覆了以往“行驶里程越高车辆保值率越低”的

固有观念，反其道而行之——旧车里程越高，获得补贴越多。任意品牌车主均可享受如此给力的置换政策。

第三曲 轻松优“贷”：面向“压力山大”的朋友们，让利率做了一场极限运动：一年期3.08%；两年期4.08%；三年期5.08%。如此低廉的利率，可以让朋友们完全不用考虑“神马”财务费用！

万千次选择都是源自于你的信赖，万千份信赖都是我们用心承诺。这个夏天，选择东风标致408，不论对您还是您的家人，都将是面面俱到的上佳之选。



东风标致“8”时代，“换·贷·升级”三部曲

冰“爽”购车 夏不为“利”

1. 置换礼：任意品牌置换东风标致车型，最高补贴 **10000** 元；
2. 信贷礼：贷款购车即享1-3年金融信贷豪礼，最高补贴 **10000** 元；
3. 专属礼：教师，公务员，记者，律师，军人，医护人员购任意东风标致车型可再享受额外 **5000** 元大礼包；
4. 周年礼：购东风标致**408**周年版车型，更可豪享**18800**元现金优惠。

宁波元通4S店

宁波市海曙区段园西路38号

销售热线：0574-87451000

宁波金狮4S店

宁波市江北区环城北路188号

销售热线：0574-87620777

慈溪森美宝顺4S店

慈溪市滨海新城新山村汽车城

销售热线：0574-83513222



东风标致

源自法国 驰骋全球