

# 房产“降价险”吸引客户 业内质疑:噱头大操作难

专业人士认为,房价是否下降缺乏客观评价标准,贷款购房房产估值难以确定,或是其两大漏洞。

买了房子万一价格下降怎么办?在当前房价走势扑朔迷离之际,购房者的这一担心更加强烈。而昨日,珠江地产旗下某楼盘推出房产“降价险”,买的房子如果降价了,保险公司来赔付。这种前所未有的促销方式到底能不能给购房者实惠?又是否具有实操性?接受记者采访的人士认为,这一促销方式的噱头成分大,实际操作很难。



资料图片

## 房价下降保险来赔?

房产“降价险”到底是个什么险?据了解,如果购房者选择“降价险”的方式购买该楼盘,只需花九成房款即可买房,其余10%的房款作为保证金由客户保留。到约定的交房时间前4个月(2015年6月底),如房价没降,购房者再向开发商交付10%的保证金,如果降价了,则由珠江人寿代客户向开发商支付余款,无需客户缴纳保证金。同时,判定房产降价的标准是以交房前4个月客户所购买房源与相邻楼栋的在售相同楼层、相同朝向房源价格相比。

记者随机采访了几位北京市民,他们的第一反应是开发商做促销,但同时也觉得这种办法似乎很好。“买房之后再也不用担心降价了。”李女士表示。中山大学风险管理及保险学系主任申曙光、中原地产首席分析师张大伟也表达了类似观点,他们认为,这更多地是开发商希望通过房产“降价险”来给

购房者传递信心,从而促成购房行为。

今年以来,房地产到底是向左走还是向右走再一次成为话题。而部分地方房产的降价使得购房者信心不足,只观望不出手。张大伟认为,这种价格保险肯定会打消部分购房者的疑虑,将在一定程度上促进楼盘销售。

据了解,上述楼盘的房产“降价险”是与珠江人寿合作推出的,而珠江地产与珠江人寿同属广东珠江投资控股集团有限公司。有业内人士分析,这种渊源才使得珠江地产推出房产“降价险”成为可能,而如果换做两家没有“亲戚”关系的地产商和保险公司,恐怕难得有保险公司敢推出这样的保险。

## 卖保险还是促销房子?

尽管开发商推出房产“降价险”一方面证明了自己的资金实力,另一方面表达了自己对楼市的信心,但张大伟认为,这种促销模式很不妥当,无论是从保险设计还

是从银行贷款的角度来看,其实操作性都有待验证。

首先,从保险的角度来看。由于其出险与否的标准是交房前4个月客户所购买房源与相邻楼栋的在售相同楼层、相同朝向房源价格相比,那么就存在赔付与否的决定权在开发商手上的问题。开发商可以选择本期房源交房前不降价或者封盘的方式避免保险的赔付,等过了保险期限之后再采取新盘定价策略。这就是出险与否的评判标准不客观,尽管房价决定权在开发商手上,保险赔付由保险公司承担,但由于二者的亲戚关系就使得该保险难以避嫌。“如果以第三方权威机构公布的该区域楼盘市场价格作为出险标准,或许将更客观一些。”张大伟认为。

同时,从银行贷款的角度来看,房产“降价险”也难具有实操性。对于普通购房者来说,很少有人能一次性付全款买房,大多需要通过银行按揭贷款来购房,张大伟表示,在贷款时涉及到房屋的评估值按房款90%计算还是按100%计算的问题,如果按90%计算,购房者必须多缴纳首付款,而按照100%计算则不符合法律规定。

另外,从该楼盘所在区域看,人们能接受的房价就是在现有价格基础上下降10%-15%。因此,业内人士认为,让购房者自留10%的保证金基本可以理解成一种新式促销手段。

## 房价下跌开发商负责?

张大伟强调说,珠江地产推出房产“降价险”的行为是通过保险的方式固化房价只涨不跌的观念,给人传递一种房价降了开发商负责的信号,从而促成购房行为。“住房是商品,价格波动很正常,如果通过保险直接针对某一时点的住房价格进行保障,与市场经济相违背。”张大伟表示。据记者了解,目前针对价格的保险产品大多为指数型保险,并且出险与否的标准来自第三方标准。

同时,他还指出,在很多城市房地产市场已经绝对过剩的情况下,结构性调整、短期波动将成为常态,并且房价波动幅度在20%-30%也不奇怪,那么,如果房价跌幅超过10%,超过的部分购房者是否也能得到赔偿呢?如果只赔10%购房者又会不会买账呢?

日前,保监会发布通知指出,为加强偿付能力监管,防范房地产投资风险,保监会决定对保险公司的投资性房地产的评估增值进行清理和规范,要求各保险公司应暂停执行投资性房地产公允价值计量政策。业内人士认为,这与当前房地产市场走势不清有很大关系,在房价上行阶段,房企采用投资性房地产公允价值计量方式风险较小,而一旦进入下行通道风险就将急增。

(据新华社)

**恒基房产 成都购房团**

携手成都五大楼盘,打造成都楼盘夏季购房季(学区房、养老房、投资房)

团购比现场多优惠1%以上!

TEL: 0818-2185518 18982889990

组团地址: 西外市政务中心四大厅

# 百业商情

欲在本栏刊登广告,请业主带上相关手续前来办理。读者使用本栏信息,请务必核实手续,与广告主签订合同;若广告主违规操作与报社无关,可向相关执法部门举报投诉。联系电话:2377273

## 招生招聘

**大巴山火锅城装修筹备招商招聘**  
诚聘前厅经理1名、墩子师10名、点心师1名、服务员数名等各岗位火锅人才(详见店内海报)。  
诚聘广告商、庆典公司及各类货品供应商、啤酒专场前来洽谈合作。  
电话:13330833398  
西外国际新城通锦美食街

## 幼儿园诚聘

高薪诚聘园长1名,教师、保育员数名。要求有爱心、责任心,持证面试。18011230866

## 招聘护士

西外火车站一诊所聘护士数名。电话:15328969566

**出租出售**  
**洗车场出租**  
北外北郊批发市场旁有门市9间500多m<sup>2</sup>出租,是开洗车场、修车场的理想场地,无转让费。电话:15608248111

**快递公司寻求合作**  
本市盈利中某大型快递公司寻求合作伙伴。电话:15281854941

**养生会所转让或合作**  
南外石家湾有一高档豪华养生会所转让或合作,2000m<sup>2</sup>,手续齐全,接手即可经营。电话:18682817000

**酒楼转让**  
达川区政务中心对面(南山美庐)450m<sup>2</sup>,设施、设备齐全,现低价转让。电话:18081521685

**达州博大会计学校 会计到新东方**  
会计考证/真账实操/会计职称白班/晚班/周末班同步开班  
电话:2184414  
地址:中心广场钟楼上

**达州博大会院聘**  
本院因业务需要,聘外科执业医师、学术带头人、外科主任。0.6-1.5万元+奖金/月。13438418111

**快乐9号量贩KTV 诚聘**  
高薪诚聘各部门管理人员数名  
月薪:500-3000元  
收银员 月薪2000-2400元  
保洁 月薪1300-1500元  
合班师 月薪1800-2800元  
地址:达巴路口(原达州日报社)四楼(达巴路口) 2288999 包房电话:2323278  
营业时间:下午3:00-晚9:00

**厂房出租**  
南外杨柳堰华川厂旁有一1300m<sup>2</sup>厂房出租,带动力电,租金面议。电话:15881808511

**出租出售**  
足浴、保健、餐厅、多功能游泳池(塔沱)对外出租,接手即可经营。另有临街门市出售。18989166616

**茶楼转让**  
西外金兰路黄金地段一茶楼转让,680m<sup>2</sup>,接手即可经营。18581828218 18180183345

**诚聘**  
某国有财险公司诚聘总经理助理、综合内勤、出纳、查勘定损岗各1名,渠道经理5名,要求:45岁以下,全日制大专及本科文化,有保险从业经验者优先。电话:13778301818

**华欣电器诚聘**  
因业务需要,聘业务经理数名,空调安装及维修工数名,一经录用,年薪5-10万元。18608189648

**招聘**  
达川区龙巢木艺厂招聘销售人员数名。电话:5353528 18080683195

**好一新家纺城 “空调被”特惠展**  
质优价廉品类齐全 3折优惠奖现送礼  
快速通道西外出口前行200米  
电话:2242538

**旺铺出租、出售**  
市内通川桥头方向临街一楼一服装商场(550m<sup>2</sup>)出租或出售,适合做服装、金融等。13882879988

**转 租**  
位于火车站金马商厦二楼门市近400平方米,现低价转租。电话:15908388030

**宾馆急转**  
荷叶街一公寓(36间房)低价急转。电话:15181891818

**休闲会所转让**  
南外黄金地段一休闲会所转让,1500m<sup>2</sup>左右,证照齐全,火爆经营中。电话:13094500191

**急聘**  
天和中医医院因业务发展需要,急聘五官科、妇科、内科、外科医生数名,待遇从优。电话:15682284666

**快乐作文 达州分校**  
常年招生:各年级作文、阅读。诚招各县、市、区加盟校。13882890066 2222322

**好消息**  
“生态老菜”请吃饭  
经营:达州各地原生态老菜、土菜。地址:达州火车站铁路派出所正对面  
电话:2183999 碧女士

**茶楼转让**  
市内马蹄街附近一茶楼现低价转让,手续齐全。电话:18090928228 18228612333

**酒吧、KTV转让**  
达川区南外一大型酒吧、KTV整体转让、转租或合营,有意者面谈。电话:13890428899

**KTV转让**  
西外黄金地段KTV转让。证照齐全,火爆经营中,面积800平方米。联系电话:18608188585