



工作兩年的小周萬萬沒有想到，四個月前通宵排隊拿號，咬牙在杭州城北買下的一套新房，幾日時間裡就縮水幾十萬。更讓他感到悲情的是，未來20年，這幾十萬的房貸還要他無休止地背下去。其實在杭州，像小周這樣的情況不少。上百位剛交完首付的老業主，在新年早春經受著杭州樓價「斷崖式下降」的寒冬，不少人目前已成為「負資產」業主。

■香港文匯報記者 潘恒 杭州報導



■杭州某樓盤開盤降價，老業主撕爛宣傳海報。

陳鑫龍攝

杭州樓市跳水

悲情房鬧一波波

新開樓盤「斷崖式」降價 老業主打砸堵截求償

統計表明，2月開始，內地一線城市房價同比全線下降，杭州新開樓盤以價換量，斷尾求生。面對動輒二三十萬元的資產縮水，老業主悲情「維權」。打砸售樓處、給開發商送花圈、拉橫幅示威抗議，業主與開發商已是你進我退，勢同水火。

從法律上講，業主尋求賠償自是無理可講。可是面對可能帶來的負資產危機，一旦開發商資不抵債，業主絕望斷供，金融安全將受到威脅。老業主坦言，既然鬧也是死，不鬧也死，不如和開發商魚死網破。「房鬧」情緒一觸即發，如不審慎處理，將會釀成更大危機。

一個多月 極端行為逾十起

在上個周日上午，小周早早起床，帶上了錄音筆和相機出門。當日他與四五十個老業主約好來到售樓中心，與樓盤副總經理談判。

四個月前，小周以每平方米1.8萬元的價格買下了該樓盤的一個小戶型。看中地段和當時相對優惠的價位，周父把原本為家裡添輛新車的錢為兒子繳了首期。可現在，周邊兩個新開樓盤的價格每平米已降到1.3萬元，據傳小周所在樓盤的二期將以1.25萬元開盤。為此，該樓盤的老業主們以QQ群相約，選擇在這天與樓盤公司的副總經理面談，商量補償方法。

事實上，現在的杭州，並非所有老業主都能如此「溫和」。在過去的一個多月，圍繞著差價補償，已發生了十幾起由老業主引發的極端行為。潑油漆、打砸售樓處、給開發商送花圈、直接掄起棍子和磚頭，甚至以跳樓相逼。可以說，新樓盤開到哪裡，老業主就跟到哪裡。有樓盤還未調價，竟然就被「預感要降價」而被老業主攻陷。

開發商被逼得偷偷摸摸，上班時間一再更改，租用大巴車流動售樓，晚上要開盤的項目，到下午才知道具體時間和地點，而且有意向的客戶都是由專人聯繫。即使這樣，還是逃不開老業主的圍追堵截。為了防範老業主，開發商的智慧被活生生逼到極限，有傳甚至有開發商在降價前自己僱人把售樓處給砸了。

業主涉違法 開發商態度有別

小周告訴記者，這些老業主雖值得同情，但極端行為不能解決事情。在2月25日，管轄小周所在樓盤的杭州城北區祥符派出所貼出通告，對「房鬧」的違法活動及要負的法律責任進行了說明，並敦促參與「違法活動」的人員前去投案自首，以爭取從輕處理。

發生「房鬧」後，一些大型酒店不再承接開盤業務，多數開發商也選擇低調，不願多談。某開發商營銷老總表示，只要老業主不是太過分，而且鬧一鬧以後不再鬧了，事情也就算了，被砸的損失自己來承擔。一些開發商則對老業主提供了補償——贈送車位，免交10年物業費，補償室內精裝修，或者直接全額差價補償。

當然，也有開發商態度強硬，不退不補。據多位業主介紹，杭州某開發商在事先沒通知老業主的情況下，竟與網站合作搞「7折團購」賣房。被惹得發火的老業主上訪維權，遭週調虎離山，交上去的補償方案開發商也懶於回覆。為此，老業主在樓盤總部熬夜輪守，和開發商打起了持久戰。

中順房地產公司營銷總監葉恆在微博上訴苦說，「想想真奇怪，為什麼其他商品都可以跌價而不補償，偏偏只有商品房似乎補了才合理？為什麼其他投資都可以有漲有跌，有賺有賠，只有房產投資是只可漲不可跌，只可賺不可賠呢？」



■杭州某樓盤老業主代表與開發商談判現場。

談判現場 險釀肢體衝突

記者當日跟隨小周一起來到位於城北某樓盤。離售樓中心十米外，記者就看到兩排身穿紅藍兩色制服的保安在站崗。進入要被嚴格詢問，保安要求小周報出所買房屋的樓層位置才讓他進入，記者自稱是小周的表弟，交涉了許久才被放行。

小周觀察發現，當天比平時多出了十幾個保安，看保安的袖標，應該是從開發商另一個已建大型樓盤那調過來的。在售樓中心內，四十多位老業主到齊，業主代表在點名。記者看到點名本上密密麻麻地寫著業主們的電話、房號、職業等信息。

談判之前氣氛還算輕鬆，有業主在和工作人員聊天，大家都表示要理性談判，才能有滿意的結果。九點四十分，業主推選出五位談判代表，記者

以文字記錄為由拿著紙筆一起進入會議室。

坐下後業主們相互約定，只有指定的三位代表才可發言，其餘人士旁聽不說話。十點整，該樓盤一位高姓副總經理帶著兩位銷售總監進入。記者看到，會議桌擺上了一支錄音筆，雙方各有一人拿著DV在旁記錄。

業主：早買數月 一輩子套牢

高經理說，中國的樓市遠比發達國家複雜，在其他國家作為消費品的房子，在我們這都有投資的性質，所以造成合理價格的偏離。他極力表示本樓盤只是公司眾多項目裡的一個小項目。公司不缺錢，會抓緊時間完成進度。「醜媳婦總要見公婆，降價是瞞不住的，我們不會自找麻煩。」

業主代表說，這個樓盤當時說過是低開高走，現在萬一交房後突然降價，他們只能躲在70多平米的房子裡哭。「只是早買了四個月，我就要給你開發商一輩子打工！」

高經理承諾一旦降價一定會給業主補償，業主追問降價前多久才會通知。「這我怎麼保證，公司行為我決定不了。」眼看今天不能給出明確答覆，坐在後方的一位原本不准說話的業主噌得站了起來：「你要敢降價，我就叫兩輛汽車堵在你門口！」高經理也馬上站起來反指他說，「就算不給你賠償你也沒辦法！」男子立馬衝了上去，要和這位經理扭打。周圍人費了很大勁才把雙方分開。原本冷靜的談判就這樣不歡而散。



■老業主砸爛某售樓處沙盤，保安無奈站崗。

陳鑫龍攝

悲情無奈，為何在杭州？

此次杭州領跌全國樓市，在浙江資深房產專家丁建剛看來，源於杭州在浙江特殊的城市屬性和特徵。

丁建剛分析說，與北上廣深四大城市不同，杭州的現代化成熟度較低，不是一個真正的特大城市。在十年前，餘杭和蕭山還未納入杭州的版圖，那時杭州是全國除了拉薩以外面積最小的省會城市。遲遲未通地鐵，郊區發展不力，杭州形成了多核區塊，副城效應不明顯。這樣一旦遭遇限購，郊區的房價由於價格支撐度低，往往率先跳水。

丁建剛說，與其他省份不同，浙江下屬11個地市的人都喜歡往杭州湧。5,000多萬浙江人口，每個人都想在杭州安家置業。而與之毗鄰的江蘇、蘇南和蘇北的人口相對固定，所以江蘇只承擔了一半的人口壓力。再說福建、福州和廈門的人口分佈也區分較明顯。

浙江的民營資本發達，游資炒樓一直為人所詬

病。但丁建剛觀察，在浙江其實真正的職業炒房客客並不多，浙商購房的目的比較多樣。「我接觸的很多溫州人台州人，他們只是單純地想在省會杭州再買一套房。或自住，或留給孩子。」而不管是從居住環境還是從配套措施等方面來考慮，杭州房價的性價比都是很高的。



■杭州樓市去年已進入深度博弈。

資料圖片

樓市領跌全國 暴露畸形發展



杭州頻發的老業主兇猛「維權」，源於杭州近期樓市降幅之大。3月上旬，全國樓盤降價排行榜前十名，杭州樓盤就佔了四個，降幅低至近6折。杭州領跌全國樓市。分析人士稱，這背後說明杭州樓市的畸形發展。漢嘉地產總裁梅傑說，支撐杭州樓市的不是工薪階級而是大中小企業

主。他們的購房以改善型住宅和豪宅為主，一旦面臨限購，需求馬上萎縮，市場就表出了明顯的應激反應。

拿綠城集團來說，其市場定位集中在一線城市、高端客戶，在嚴厲的調控政策下，大多數的目標客戶被限購和限貸，將直接使其陷入困境。

浙江資深房產專家丁建剛（見圖）認為，杭州目前普遍25%-30%的房價降幅已經接近崩盤。「就我接觸的浙江本土開發商，一半以上已決定把手中的存貨賣掉後從此不做房產了。」

中央政策。如果房產政策仍不鬆動，不出三個月，一線城市的房價將集體跳水，二三線城市隨即跟上。「等到那時，開發商不再還貸、宣佈破產、樓盤爛尾，這將威脅到國家的金融安全。」

事實上，低迷的杭州樓市弊端已經顯現。本該在五月份舉行的杭州最佳人居環境展，據當地紙媒調查顯示，20家品牌開發商中有一半已不打算參加。開發商說，行情好的時候，他們都為報不上名去托關係找人找展位，現在則是主管部門上門做工作都不一定會去參加。