购房支招

一个炒房客的抛售苦旅

“割肉”卖房难出手

初尝甜头踏上炒房之路

“谢亚东吗?我是黄志明,把我的房价降下点吧。嗯,对,标价从150万降到145万。如果真有想要的,140万也可以,不过这是底线了。”在考虑了一夜后,黄志明非常不情愿地打电话给某房产中介公司的店长谢亚东,将自己挂出的房子标价又降了5万元。

“昨天谢亚东给我打电话,建议我再把标价降一点,不然更不好卖了。”19日接受记者采访时,黄志明低落地说道。

黄志明是2008年开始炒房的,此前他还是一家国企的工作人员,但一个偶然的机会让他成为炒房一族。“当时是托朋友买了套便宜的房子给父母住,没想到刚买下来不到一个月就有人问我卖不卖,而且价格比我买时高出许多,我一倒手就挣了15万,太容易了。”

就这样,黄志明开始了他的炒房之旅。而且为了能更好地炒房,他还辞去了在国企的工作。

辞去工作的他,一心扑在了他的“炒房事业”上,几乎每天都会到几家熟悉的房产中介处“报到”,寻找合适的房源。到2010年,他炒房已经挣了近300万元。

最让黄志明感到自豪的是2010年的一套房子,从收房到卖出不到一周的时间,净赚25万元。“当时卖家好像很急,房子的位置、房龄、楼层等情况都不错,尤其是价格特别合适。131平方米,要价93万元,一平方米的价格7100元左右。而在同区域的房子一般都在9500元左右,一平方米便宜了2400元左右。

忍痛“割肉”也难出手

不过随着国家对房地产行业的调控政策加码,黄志明明显感到,炒房越来越难了。“今年没有买也没有卖,主要是现在房子太难卖了,手中的7套房子今年一套也没有卖出去。”

黄志明告诉导报记者,他挂出的房子价格都调整了,其中一套的价格从今年6月份的157万元逐渐调整,8月份降到了152万元,9月份降到150万元,现在的挂牌价格在145万元,而他成交的心理底价是140万元。“就是这样的大幅下调,别说成交了,连询价的也没几个。”

据黄志明介绍,这套最早标价157万元的房子在今年7月份曾有人想买,价格也谈到了154万元。就在双方准备签合同时,买家希望能再便宜2万元,但黄志明不同意,最终没有谈成。“早知道现在的情况,当时152万元就卖了。唉,后悔啊。”黄志明摇着头说。

据谢亚东介绍,8月份降到152万元时,他曾经找到之前的买家询问是否再考虑考虑,买家直接拒绝了152万元的价格,说150万元以下才考虑。

在谢亚东看来,目前二手房卖家能承受的让价幅度在5%—10%左右,而买家的心理价位普遍在降价20%以上。加之部分新盘大幅降价,一、二手房价格倒挂更为明显,这是造成目前二手房滞销的最大动因。

据谢亚东介绍,目前不少炒房族普遍对价格作出了调整。“一些总价100万元以内的房子,一般让价幅度为5万元左右;总价100万—150万元的房子,让价幅度则为8万—15万元。总体来看,议价空间基本维持在5%—10%之间。”

“大不了当几年房东”

在谢亚东看来,不少买家认为价格仍有下调空间。“最近几个月,门店二手房挂牌量基本持平。挂牌价有所下跌,不过降幅不是很大,平均在5%左右,个别房源的降价幅度会突破10%。此外,这个月的带看量比10月份减少了一半以上。”

最近新房的迅速大规模调价,也让二手房价格有点撑不住了。谢亚东说,现在市场“风向”已经倒转,开始向买方市场转变了。

记者在采访中的见闻,也印证了谢亚东的说法。

“你打电话问问卖家,再便宜5万块钱行不行。行的话,就给我电话,不行就算了。现在新房什么价格,一套二手房还这么高。”在谢亚东的中介店,一位买家向置业顾问说完后就走出了店门。

置业顾问苦笑着说:“看到没有,现在买家就是这么牛。”据他介绍,该买家看中的房子的主人已经将房价调低了一些。“之前是97万元,现在降到了90万元,而买家则希望在85万元左右买入。”

如果价格还是不降怎么办?面对记者的提问,黄志明沉思了一会儿说:“140万元是底线,不能再低了。不行先进行一下装修对外出租,大不了先当上5年的房东。”

随后他解释说,他并不缺钱,还不至于在底线以下将房子卖掉。在他看来,5年内房地产政策肯定会松动,但房价到时候会怎样还很难说。“如果价格合适,5年后就出手。如果再不行,就继续对外出租。”

在他看来,在投资缺乏足够的获利预期下,只能是转售为租,总比闲在那儿强。“现在的房子租金一个月在2500元以上。这样算下来,两年的租金收入就是6万元,就能把装修的费用赚回来。剩下的3年租金就当投资的收益了。”

据《经济导报》

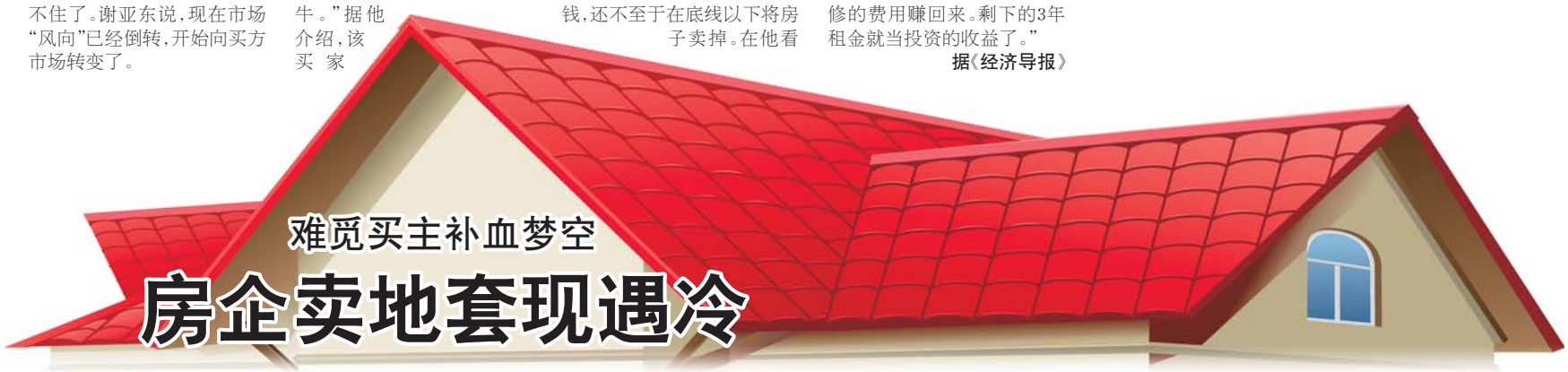
楼市一周行情快递

青岛各区房价行情

行政区	均价	环比上月
崂山区	20,703元/m²	−2.7%
市南区东部	17,775元/m²	−1.2%
市南区西部	17,113元/m²	+4.1%
市北区	13,166元/m²	−0.2%
四方区	10,594元/m²	−0.9%
李沧区	9,831元/m²	−1.0%
开发区(黄岛)	8,563元/m²	+1.5%
城阳区	7,038元/m²	+0.9%
胶南市	6,614元/m²	−2.2%
即墨市	6,163元/m²	−1.7%

青岛各区租金行情

行政区	租金(元/月/m²)	环比上月
市南区东部	36.85	−1.7%
崂山区	30.31	−6.2%
市南区西部	28.83	−9.0%
市北区	25.63	−2.4%
四方区	20.75	−3.8%
开发区(黄岛)	17.15	−8.2%
城阳区	16.83	−1.0%
李沧区	16.48	−3.8%
胶南市	11.30	+6.3%
即墨市	11.18	+1.2%



难觅买主补血梦空

房企卖地套现遇冷

外高桥又想卖地套现了。但这次却没前几次那样顺利,房地产市场的深度调控让这次土地转让遭遇滑铁卢。

早在3个月前,外高桥就借道上海市土地交易事务中心发布了森兰·外高桥D04-04地块的挂牌转让公告。时至9月26日,土地挂牌截止日的前两天,因无人竞买挂牌转让活动中止。11月8日,当记者致电外高桥董秘王勋时,其表示,该地块仍然无人问津,“目前公司资金压力有些大。”

外高桥集团是上海外高桥保税区的独家综合开发运营商,主要运作工业地产,森兰地块是外高桥早在保税区成立不久时就获得的,当初的地价只有1000元/平方米。

记者从上海市土地交易事务中心获悉,森兰·外高桥D04-04地块的出让底价为43500万元,折合楼板价7800元/平方米,仅比3年前外高桥转让森兰·外高桥A1-1、A1-2地块的楼板价高了约400元/平方米。当时金地集团、招商地产等房产大鳄曾疯狂举牌。但3年后的今天,作为A1-1、A1-2地块的“邻居”,D04-04地块的转让却遭到冷遇。

此前,外高桥已成功转让了数块土地。2010年第三季度,外高桥挂牌转让上海外高桥保税区C1-03A地块,价格为6727万元;转让外高桥森兰·外高桥4幅地块,价格是2.7亿元;转让上海外高桥保税区G16-04地块,价格为1.15亿元。

从2010年外高桥的财务报表看,2010年1—6月的现金流为-5亿元,到了三季报,竟一举扭转为3000多万元。

“由于房地产公司转让土地带来的收入一般不做销售商品、提供劳务项目处理。”韩金理说,不排除经营活动产生的现金流净值大幅增加与上述土地转让收入有关系。

进入2011年,从外高桥2011年前三季报披露情况来看,1—9月经营活动产生的现金流量为-5亿元,资产负债率为83.4%,主要原因是销售收入同比减少及企业间业务往来款项支出同比增加。

同为“-5亿元”,但此次面临趋势尚不明朗的持续房地产调控,外高桥希望再次通过“卖地求生”却殊为不易。

记者对132家上市房企逐一统计后发现,2011年1—10月,房企直接卖地的举动有6起,如陆家嘴出让上海金融城东扩地块、上海新梅出让上海太古城项目、首开股份出让北京望京B15地块、恒大地产出让江苏省启东市一地块等;通过股权转让土地的达34起,如SOHO中国收购华丽家族上海复兴路SOHO项目、大龙地产转让北京京洋公司93.45%股权、同济科技转让上海同济迎宾馆的股权等。

海航集团工程管理中心经理韩金理告诉记者,受房地产市场调控影响,目前市场上转让套现的项目很多,可挑选余地变大。

据地产中国网