龍年
贺岁特刊·楼市

2011,从蓬勃到阵痛

烟台楼市上演穿越大戏

山外山市场策略设计有限公司 策划 许孝建

烟台房价,从上半年的一路抬升,到下半年持续回落,上演穿越大戏。上半年如同“最好的时代”,而下半年房价又进入了“最坏的时代”,似乎一下子又回到了2008年时的境况。烟台房地产市场,从中实现了穿越。

房价:芝罘些许失落,高新居高不下

从区域来看,烟台各区域的房价名次出现了波动,首先是高新区楼盘价格居高不下,成为烟台六区中的价格之最。另一方面,芝罘区的部分楼盘价格较低,远低于人们的预期。这与开发商品牌、人们的购买心理有关。

2011年以芝罘区西部为主要代表区域的楼盘,如温馨家园、越秀·星汇凤凰、佳隆·凤凰公馆,主要是刚性需求,这些楼盘都实现了热销。刚性需求对于总价也就是购买门槛较为敏感,低总价实际上是迎合了这部分人群的购买需求。同时,本区域楼盘众多,竞争激烈,也导致了价格成为营销的利器。

与芝罘区不同,高新区楼盘在价格上远高于芝罘区,中海等品牌开发商,带动了高新区价格的上涨。中海高层价格预计也将在10000元/㎡左右。与之形成对比的是龙湖的价格,龙湖在价格上并没有预想中那么高,以销量来保证整体回款,正是其低价战略的出发点。

从时间来看,烟台的房地产市场以2011年的7月底8月初为分界线,在此之前,烟台房地产市场推盘量和消化量都有所增长,在一些楼盘的带动下,一些区域的房地产市场出现较大的成交量,如牟平区的龙湖·葡醍海湾,芝罘区的金象泰·温馨家园、开发区的中建·悦海和园等。

2011年8月4日的限价政策开始,下半年房价上涨速度放缓,甚至部分楼盘开始变相降价,主要表现在折扣优惠上空前强大,起价低,均价低。一些楼盘以超乎想象的价格入市,如龙湖电梯花园洋房的价格在5800元-6800元/㎡,总价在70万-100万元之间。以龙湖的品牌和口碑,其价格之低,令人侧目。这个价格区间,无论是在牟平区还是在高新区,抑或是在芝罘区,都有大量的客户群存在,在短短半个月内,其花园洋房被抢购一空,龙湖以迅雷不及掩耳之势在牟平区和高新区市场上将众多楼盘的客户掠走,不得不承认,龙湖成为10月份该区域市场的最大赢家。

供需:市场遭超量供应

2011年,烟台房地产市场是一个供应年,据不完全统计,烟台房地产市场的整体供应量在626万㎡左右。尚有429万㎡的房源、共计37590套房源待销售。因此烟台房地产市场在2011年供应量巨大,在未来的一段时间内,供应量还会提升。

另一方面,截至2011年11月底,烟台房地产市场整体消化量在184万㎡左右,相对于626万巨量的供应,184万㎡的成交量,成交不到三分之一。相对于往年,184万㎡的供应量已经是有大幅增长,但受制于供应量庞大的缘故,供需矛盾显现。反映在市场上,于是就引发了开发商之间的价格战。从具体市场来看,截止到2011年11月下旬,芝罘区成交量最大,为46.69万㎡,其次为开发区,成交量为为41.15万㎡,再次为福山区,成交面积为25.62万㎡。

数据显示,刚性需求在2011年占据主流,特别是在人口庞大的芝罘区、以及工业人口聚集的福山区、开发区,刚性需求支撑了这些区域的房地产市场发展。而在改善型需求集中的莱山区则出现了成交量减少,莱山区可供购买的楼盘减少,以万象城、四季花城·半山墅为代表的高端楼盘整体拉升了本区域的成交价格。因而本区域的成交价创造了8819.51元/㎡的高价,居六区之首。在高新区,以改善性需求和投资性需求为主的市场持续低迷,成交量萎缩。与2010年成交量相比,有大幅缩减。

在市场低迷之下,唯有回款才是王道,如何回款,那就要看各家出何招数了。房地产市场持续观望,无论是购房者还是开发商,都在等待时机,其实是买卖双方在博弈。

作为专业地产营销顾问,不仅需要深厚的专业功底,
更需要站在城市、开发者、经营者、使用者……各种不同
角度思考问题。
金石顾问,提供地产营销全方位打包服务 ——

想的更多
能做的当然更多

GOLD&ROCK
金石顾问
0535-6082792
·烟台市芝罘区上山路009-2·

[2011主要服务对象] 凤凰山庄 / 阳光上城 / 领海公馆 / 润鼎家园