

刚需购房:

市场主力地位依然不变

专刊记者 冉全金

依山傍水,是烟台的招牌。山区和海岸资源的开发,让烟台多了不少高档楼盘。这些项目,面向的是有足够购买力的人群,或者外地投资者。这些地产项目的推出,让烟台楼市的层次水涨船高,但也带来一个疑问:烟台的楼市是否开始向高端人群过度?

有媒体认为,2014年将是旅游地产爆发式增长的一年。对烟台这个旅游城市来说,旅游地产是否会代替刚需人群成为带动楼市发展的领头羊?

刘先生是某房地产策划代理公司经理。以他在烟台地产界打拼多年的经验来看,2014年烟台房地产市场的主要购买力量还应该来自于刚需购买人群。

城市上升期

外来人口增加

刘经理认为,对于要买房的刚需购房者来说,机会大于风险。从区域城市的发展来看,烟台是一个典型的处于上升态势的城市。

“高新区和开发区的发展,会带来大量年轻人口。他们会给城市注入新鲜血液,城市的发展也会吸引他们留下来。”在他看来,城市要发展,首先要形成足够的人口规模。而这些新烟台人,则是带动烟台周边楼市发展的新生力量。

据了解,烟台楼市中100平方米以下户型的购买者中,来自六区之外的县市购房者占了很大比重,仅次于来自楼盘所在城区的购房者。莱山区某面向刚需为主的楼盘,除莱山本区的购房者外,来自莱州和蓬莱的购房者就占据了很大比重。

而另一方面,烟台本地人的购买力储备也没有完全释放出来。除了年轻人一次置业,大量首改和二改的需求也随着城市的发展而被激活。烟台芝罘区内有不少上世纪遗留下来的老城区,这些城区的住户将是

刚需房市场的有力支撑。“今年可能加快的城镇化进程,也许会将城乡结合部地带的购房欲望充分调动起来。”刘经理说。

政策层面宽松

楼市风险不大

对于刚需市场的购房者来说,房价短期内的剧烈变动,对他们的影响并不大。在刘经理看来,刚需购房者更关注的,是另外两方面。

长期来看,他们更关注整个楼市的价格水平变化。烟台城市发展比较平稳,经济发展并未对房地产产生过度依赖。“长期来看,烟台的房地产将是稳定平缓上升,这就给购房者吃了一颗定心丸。”刘经理说。

而在短期来看,他们更关注的是政策和经济层面带来的房贷政策变化。这将直接影响经济条件并不十分宽裕的购房者的意向。必须承认的是,近期银行房贷紧缩的环境,对购房者积极性存在一定的打击。“一方面,银行口紧缩能维持多久尚无定论;另一方面,能够提供最优贷款方案的楼盘,对购房者的吸引力将是决定性的。房子该买还是要买,贷款方案上,他们会自己做出取舍。”刘经理说。

做好先期功课

沉着面对楼市

结合自己多年的从业经验,刘经理给打算在2014年购房的置业客户提了一些建议。“就烟台的楼市来看,基



本面虽然向好,但对每个购房者来说,还是有一些事项要注意的。”

首先,在考虑购房的时候一定要沉着,慎重作出选择。吹高和唱衰楼市的言论一直存在,经久不衰。不少购房者就是因为受到这些言论影响,耽误了自己买房进程。“任他东南西北风,我自岿然不动。”刘经理说,“一百个人有一百个想法,可能都不适合你,只有明确了自己的想法,才能理性购房。”

第二点,要清楚自己的需求,找出最重要的几个因素进行权衡比较。“房子的几大因

素,无非是价格、地段、交通、户型面积、物业等等,选出自己觉得最重要的因素进行考量。”刘经理说。

第三点,一定要多比较,货比三家。在售楼处,对置业顾问的介绍也不要偏听偏信,应该到项目地进行实地考察,多了解和咨询。烟台的城市发展很快,但毕竟是一个长期的过程。开发商对周边的承诺,在短期内可能无法达到。

第四点,要看开发商的实力,能不能具备建造一个小区的能力,可以从多个方面进行了解,综合评估。



数字楼市

4.1万亿与12.9万亿

根据财政部公布的2013年全国财政收支情况,去年国有土地使用权出让收入4.1万亿元,比上年增加1.3万亿元,增长44.6%,创历史最高;而去年全国公共财政收入总计约为12.9万亿元,同比增长10%,增速创近七年最低;全国公共财政收入和土地出让金收入迎来“冰火两重天”。

6个与62个

2月份,70个大中城市中,新建商品住宅价格环比下降的城市有6个,持平的城市有2个,上涨的城市有62个。环比价格变动中,最高涨幅为1.2%,最低为下降1.5%。

5万与150万

在二手房市场风向标的深圳,假房源现象十分突出。全深圳二手商品房只有150多万套,真正在卖的不过5万套。某房产交易网上有170多万套。不排除四五个经纪人重复发同一套的可能性。为何虚假房源现象成为公开的秘密?

32000元与500人

南京一大型豪宅社区近期开盘,推出近130套房源,售价约32000元/平,引来500人疯抢。40分钟销售一空,开发商揽金六七亿,堪称时光盘。该盘虽是个案,却也展现出南京楼市相对强悍的一面,房价超杭州、广州只是时间问题。

24小时与6万

北京第二批自住房的网上申购开启,申购者十分踊跃,尽管网申通道24小时对外开放且报名有效期限长达一个月,但申购首日,网站瞬时点击量最高超过6万,页面一度崩溃。面对这种来势凶猛的刚需焦虑,2014年,房价真的会下跌吗?

1万多元

上海“苏河湾华侨城”楼价高达每平方米52855元,是显赫一时“地王”。售楼人员介绍,公寓所用锁具都是进口的,一把锁就要一万多元。业内人士分析,近几年拿地豪宅,土地成本往往是其成本大头,且在总成本中比重也要高于普通住宅。

18311元

2013年以前,我国城乡居民收入统计是城乡分别进行的,国家统计局今天上午首次发布全国居民人均可支配收入数据。根据从2012年四季度城乡一体化住户调查,2013年全国居民人均可支配收入18311元,比上年增长10.9%,扣除价格因素,实际增长8.1%。

降价6000元

继杭州北海公园项目楼盘均价直降2000元,投下一枚“重磅炸弹”后,江苏常州一楼盘也加入降价行列,单价直降5000元。与此同时,杭州多楼盘跟进,并打出广告宣称“直降6000元/平”。专家称,库存高、消化周期长城市可能率先调整。

坐地户与外来户:

谁能抢到最大的蛋糕

专刊记者 孙立立

随着烟台楼市的发展,越来越多的品牌房企入驻烟台。万科、龙湖、越秀等品牌的到来,将烟台楼市从单一的住宅模式,带到现在的洋房、别墅、商业综合体等多种形态并存的格局。在烟台楼市发展的过程中,一线开发商的可谓居功至伟。

在烟台这个外界,外来的和尚也不止一位。招商地产看中开发区,碧桂园青睐蓬莱海景,中粮喜欢芝罘区的繁华,华润则押宝莱山区的未来……看上去大家都如此各居一所相安无事,但奶酪就这么大。至少,本地开发商不会坐以待毙。但是相对一线房企,本地企业无论在资金力量还是市场号召力上都不可同日而语。那么,2014年的楼市中,坐地户和外来户们,究竟是合作共赢,还是龙虎相斗?

不得不承认,一线品牌之所以成为个中翘楚,有着其不可替代的优势。万科本着品牌效应、创新的营销手段,短短时间六盘联动。目前,烟台共

有万科、龙湖、万达、保利、中海、越秀、中铁、华润等开发商布局其中。2013年下半年,继中海拿地之后,招商地产也于2013年11月9日斥资12.53亿成功竞得开发区3宗地,将开发高端商业、旅游、居住于一体的综合体。至此,“招保万金”四大房企全部进驻烟台。这些地产大鳄们,无论在开发水平、产品设计、销售价格还是销售总量,也将烟台楼市带来了一个全方位的提升,让楼市进入一个新的高度。

这么多地产大鳄齐聚烟台,势必带来烟台楼市库存量的不断加大,而在烟台外来人口尚未产生明显增长的情况下,一线开发商的人驻势必会加剧区域内的竞争。

然而本地品牌也不是束手无策的。相对外来户,坐地户拥有充分的人脉资源。在烟台人的印象里,烟建、城发、祥隆……这些名号就是品质的代言。在烟台多年的经营,让他们更了解乡亲们的喜好,对烟台



一线品牌与本地品牌的比拼正如火如荼。

的城市发展脉络也有独特的理解。这些优势带领他们走出了一条独特的道路。

有业内人士指出,本地开发商在充分发挥自己特长的同时,也在积极学习一线品牌的先进经营理念,不断改进自身的产品形态及创新自己的营销模式。至少从现有成品来看,本地品牌的产品质量并不低于财大气粗的外来户。祥隆的万象城,在引

进新世纪百货之后,一跃成为莱山区首屈一指的商住一体化项目;振华集团在完成芝罘区商业布局后,开发的海滨假日项目,也是开发区数得上名号的高档住宅区之一。

本地品牌的利爪已然探出,外来大鳄的尖牙也蓄势待发。2014年,烟台地产界将有一股腥风血雨,而坐收渔翁之利的,就是烟台众多的购房者。