

编者按

近期房价下跌的消息频频传出,楼市的降温引发了“看涨派”与“看空派”之间的激辩。楼市是否走到了新的拐点?买房是现在入手还是再等等?目前可以看到的是,随着市场调整的深入,买卖双方的博弈越来越激烈,地区间的分化也越来越明显。近日本报记者兵分多路,走访我省大、中、小不同层次城市,力图为您呈现一个直观且深入的楼市样本。

卖方硬撑不降,买方继续观望

开发商搞花样促销,济南楼市仍陷僵局

天气越来越热,但楼市的“冬天”却似乎仍将继续。“唱空”楼市的消息接连放出,而面临着年中答卷即将上交的压力,各大开发商忙着推出各种花样的优惠促销,或直接推特价房,或引入新学区,眼下楼市进入了年中冲量阶段。

本报记者 孟敏 喻雯 实习生 万汶柳

调查:越降价越不买,买卖双方僵持

济南一年新增了9万套二手房,开发商推出各种“明促实降”的优惠,这让准备结婚买房的徐军更加犹豫,买二手房还是新房?现在入手还是再等等?

一年前,徐军来到济南文化西路的一家外贸公司工作,并在公司附近租了房子,如今结婚在即,他和女友开始着手买房。“公司可能在下半年搬迁到西部,我们首先去西客站附近看了房子。”

27日上午,在西客站片区一项目案场,有零零散散的购房者在看房。置业顾问还没介绍完房源的交通、配套,就被购房者打断:房子现在是最便宜吗?还能便宜多少?“现在价格是6900元/平米起,我们房子的品质是有保证的,没有降价的计划。”听到“不会降价”,购房者扭头就走:还是去其他项目再转转吧。

“平时工作日最多有七八组客户来看房,周末多的时候也就20多组。这比去年同期下滑了四成左右。”置业顾问有

些灰心丧气,他们和购房者现在处于一种僵持的状态,谁都不想让步。

“现在还没到推出特价房的地步,更谈不上降价。”该置业顾问说,“有的客户是越降价越不买,买涨不买跌。”

但有的竞争对手也开始“动真格”了。一家一线房企在4月下旬给项目的定价是9000元/平米,但是目前的形势让他们调低了定价:7500元起/平米。就在这家楼盘的不远处,同样是一家知名一线房企,也做出了价格调整:此前均价近8000元/平米的价格也调到了开盘时6900元/平米的价格,甚至有项目打出了“5字头”起卖的价格。

一家一线房企有关负责人说,西客站片区土地的集中放量导致了房源的集中入市,放量过猛,在这个特定的时期内出现了供需失衡。“虽然有需求,但是都不着急下单,他们都想着市场再稳一点的时候出手。”成交周期加长,成了对开发商最大的考验。

剖析:观望气氛浓厚,新房走量放慢

“选房还是先考虑大开发商,相对小开发商,后期的交房比较有保障。”徐军接到了奥体中路附近一家楼盘的宣传消息,这里一下子推出了20套精装特价房,不少中间楼层也在其中,总价优惠从8万元到17万元不等。

据该楼盘的相关负责人介绍,这里一期去年已经卖完了,是年底交付的。二期正在建设中,户型从81平到140平都有,主力户型都是110平以下,眼下二期在卖,1600套已经卖了500套。

“走量明显比去年同期慢了。”该负责人说,受大环境影响,买卖双方都在观望,出售速度没有预定目标那么快,远低于去年的水平。

这位负责人介绍说,刚需人群还是要买房的,现在就是针对他们引入了学区房。这个小区周边的楼盘很多,周边配套不太够用,他们争取了一个20个班的小学 and 18个班的初中。

“精装修、学区房、准现房等概念还是很吸引我们。”徐军了解到,这个楼盘第一次开盘时价格都在每平米9000元以上,今年5月中旬再次开盘,销售均价达到了一万元左右。

货比三家之后,小两口还想逛逛二手房,“买房毕竟不是小事,又是在房价波动期,还是再对比对比吧。”

趋势:市场趋冷,价格下滑

徐军关注到一条消息,济南一年新增近9万套二手房,挂牌量连续3个月上涨。今年4月,济南二手房挂牌总量为233188套,相比3月份增加22141套,环比上涨了10.49%。4月份挂牌量同比去年也有大幅上涨,去年4月挂牌量为14.5万套,今年同比上涨了60%多。

“二手房市场挂牌房源增多,是因为当前房产市场的变化和反腐力度的增加,让不少担心房子‘掉价’或‘惹麻烦’的房主急于出手,加快了房源挂牌的速度。”省城二手房中介的一位资深人士分析说,相比新房,二手房的学区等配套相对成熟,对年轻刚需族来说,是一个比较好的选择。

“今年1-4月,济南市共成交住宅175万平方米,15724套,成交面积同比减少15%,若剔除去年3月受政策影响提前释放的成交面积部分,同比减少约5%。”同筑(中国)研究机构的副总经理徐荔枝分析说,去年3月受国五条影响,集中成交了大量住宅,并非市场常规表现。但今年受年初金融政策和外地市场变化舆论影响,市场存在观望气氛,表现比较冷淡。

徐荔枝介绍说,2014年1月-4月的住宅成交均价有小幅波动,价格呈现下滑趋势,但总体仍然在8000元/平方米以上。她认为,今年月度价格会有小幅震荡,但是整年的住宅价格仍以稳定为主,不会大起大落。



25日,在青岛一新楼盘售楼处,前来看房的市民寥寥无几。 本报记者 杨广帅 摄

“抄底要抓紧了 不买就没了”

青岛部分楼盘价格比4年前还低

“目前价格已降至低点,是抄底买房的时候,过了这个村就没这个店了。”这是当前青岛不少“特价房”开发商催促购房者买房时经常出现的说辞。不过,购房者的观望并未因此而减少,楼市博弈明显加重,整个市场下行趋势逐渐显现。

本报记者 喻雯 蓝娜娜

市南区高端房:5万抵80万,房价直降60万

“现在到了抄底入市的时候了吗?”近日,位于市南区青岛市政府附近一楼盘“5万抵80万”的消息让一些购房者“不淡定”了。

25日,记者以购房者身份来到该项目销售中心,七八组客户在看房,还有人陆续进入。“这比上个月的冷清有起色了,此前周末也来不了两三组客户。”置业顾

问对记者很热情,除了强调项目的优势,就是在说目前的优惠活动:上个月还是“10万抵50万”,最近刚调成了“5万抵80万”。

记者选中了一套房子,置业顾问详细算了一笔账:这套房子单价是27775元/平米,除了“5万抵80万”的优惠外,还有免去3年物业费、按时签约总房款便宜1%

的活动,综合算完,房子的单价降为24800元/平米,总房款便宜60余万元。

“像一些总价高的房源相当于打了8.6折,价格真的已经降到底了。”置业顾问一再强调。“抄底就剩最后一周了,如抓不住机会就要恢复原价了。”置业顾问有些“着急”。

高新区特价房:“115平米一口价61万”

“120套特价房,86平米一口价50万,115平米61万。”五六十万一套的房子,对于岛城市民来说,有种卖出“白菜价”的感觉。

24日下午,记者驱车从市区沿着胶州湾的环湾路向北走,到达青岛的高新区附近时,路两旁在建的楼盘林立,放眼过去除了树就是房子,楼盘中不乏一线房企的项目。

该特价房售楼中心位于胶州

湾的中心区,虽然下着雨,但没有阻挡市民看房的热情。沙盘附近,一对来办交房手续的夫妻对这个价格也感到意外:他们2010年买房时,单价在6000多元,现在的价格比那个时候还低。

“周边竞争的项目太多了,我们也不得不调低价格,原本定价是在7000元每平米,现在形势不好,120套房都直接做成特价

房了,均价在5800元左右每平米。”事实证明,房价降了,开发商也实现了快速走量回笼资金。

“现在绝对是抄底价,过了这个村就没这个店了。”这是置业顾问强调最多的。记者留下联系方式走后,第二天就接到了三个“催促”电话:“过了五月底后就会再涨价,目前房源所剩不多,建议尽快出手。”

李沧区刚需房:推出特价房,百平房子降10万

面对市南区海景房的超高价格以及市北区寸土寸金的紧张房源,多数计划在青岛购置首套住房的刚需者将目光转向了青岛城区中北部的李沧区和城阳。

25日上午,李村商圈附近的一楼盘开盘,推出了三期的多个单元,户型以95平方米左右为主,均价为13800元每平米。上午11

时售楼中心举办了现场抽奖活动,置业顾问不断提醒购房者,开盘当日认筹者可享受95折优惠,隔天最多只能享受96折。

看了一圈房子,当记者以购房者的身份询问置业顾问新开盘的楼座中是否有优惠活动时,置业顾问才介绍,如今共有13套特价房出售。

“这些在售的特价房相当于

在总房价上按91折优惠出售,这在之前一期、二期销售中是没有的。”置业顾问孙女士告诉记者有较强的购买意图,开始详细推介。

记者选中其中一套110.33平米的房子。孙女士立马拿计算器算账,原价总共1163871元,实行特价后总价降至1059123元,总共优惠104748元,相当于每平方米降低了近950元。