

楼市半年说

2014年,济南楼市的变化主要表现在动荡起伏的房价上。房价的一升一降都时刻牵动着购房者的神经,进而影响着楼市的成交量。7月10日,限购取消会为楼市松绑,引发井喷吗?专家表示,近期变动不大。

上半年房价相对平稳

房价整体平稳,略有起伏

相较于2013年涨势不停的房价而言,2014年上半年的楼市虽整体显得相对平稳,但月均房价则是略有起伏,曲折前进成为楼市的主基调。据搜房网数据统计显示,2014年1-6月济南楼市均价从8725元/平方米到8839元/平方米,上涨114元/平方米,涨幅不大。具体到每个月份来看,1月房价均价下降74元/平方米,之后接连四个月呈上涨之势,截止到6月,再次呈微跌之态。

具体到月度成交来看,1、2月份楼市正逢销售淡季,成交降至冰点;然而进入3、4月份市场成交低迷的情况并未好转,“金三银四”名不副实,为低迷的房产市场更是增添了一份低迷的颓势。红五月变成“黑五月”令购房大军的观望情绪更加弥漫,6月楼市遇冷房价持续走低。

优惠促销成主要手段

持续低迷的楼市让不少开发商绞尽脑汁,各种降价促销的手段频现,送面积、送装修、特价房等促销政策层出不穷。据搜房网数据中心统计,2014年前6月济南打折优惠楼盘总数较2013年同期增长25%。

淡市中,不少房企的优惠促销政策确实获得了较高的关注度,取得了良好的销售成果。据了解,6月29日,中海国际社区以“6000元/平方米”、“8000万基金限量送”的价格与优惠面世,3小时卖出540套,销售额达4.8个亿,“让利跑量”的效果非常明显。尾盘销售的特价房吸引了不少购房者。临近年中,祥泰城、万科新里程、龙湖名景台等不少楼盘首次入市,开盘价格明显低于预期,尤其是作为楼盘“新星”的龙湖名景台,预期价格8000元/平方米,实际成交均价为每平方米7200元/平方米,而6188元/平方米起的小高层产品更是让业界再起波澜,让不少圈内人直呼“都是良心价赶紧入手”。

限购取消房价难有大波动

7月10日,自2011年2月实施的限购政策正式取消,这也为下半年楼市走势增添了不少变数。

针对解除限购对房地产市场的影响,山东大学房地产研究中心主任李铁岗教授认为不会引起房价大幅波动。他解释,这一轮全国性的楼市低迷,是多重因素“共振”的结果,包括经济增速减缓、前几年房价上涨过快、不动产统一登记带来的房产税与反腐预期等。取消限购,只能解决购房资格限制问题,其他的因素还是存在的。

山东财经大学房地产研究所所长郭松海教授认为,取消限购,短期可能导致开发商优惠减少或房价微涨,但长期看,不会造成大的影响。“限购取消,但供求关系还是起作用的。”他说,济南的房价虽说比起一些省会城市并不高,但比济南市民的收入已经不低。

(楼市记者 田晓涛)



“楼市中场”各方喜忧参半

市场再次火了一把

7月10日,省城全面放开限购的消息对外公布,成为业内热议的话题,很多开发商人士都为此感到欣慰,寄希望于政策为市场复苏带来推力,大家对下半年的楼市也有了更多的期待。

购房者密切关注待时机

房地产市场虽然是地域性比较强的一个市场,但受全国大环境的影响也比较多,年初杭州等地楼市发出的市场降价的消息在全国不胫而走,加之4月GDP低于预期等各种衰市信号的放出,逐渐在全国范围内蔓延,上半年真正有需求的购房者出手也非常谨慎。

周洋已经在济南工作了4个年头,明年就面临结婚,虽然不要求在结婚前住进新房,但传统思想里结婚得有房子的观念还是促使他四处看房,为自己置办一套合适婚房。据了解,周洋所任职的企业面对低迷的市场行情,最终还是决定以期房的价格卖现房,相比刚开盘的价格来说,并没有大幅上调,而且加大了在各大媒体的宣传力度,让自己的项目始终不要走出公众的视野。

有业内人士表示,在市场不够景气的时候,需要快速反应。据了解,省城上半年很多大盘都打出了诱人的优惠价格,西客站片区的金科、龙湖、恒大等楼盘价格血拼持续上演,中海国际社区不到7000元/平方米的价格则让年中

这样观望市场的购房者不在少数,他们迟迟没有出手,但一直紧盯着市场的动态。

代理商比拼实力抢市场

依靠销售业绩,在购房者和开发商之间博取利益而生存的销售代理公司上半年也遇到同往年不一样的问题。

吴新供职于一家来自青岛的代理公司,在济南做过2个比较大的项目,去年市场较好的时候,收入非常可观,然而好景不长,当他所在公司接了西部一家大型的住宅项目后,正好赶上了市场下调,而开发商给的佣金点又非常低,公司在这样市场形势下也没有想出好的办法,几个月下来只能拿基本工资了。据记者了解,像吴新公司这样的例子不在少数,济南市场上很多代理商由于市场业绩差被炒鱿鱼,一位开发商领导对记者说,逆市下是真正考验代理商实力的时候,“当退潮来临时,才知道谁是在裸泳”,有些代理公司本来实力差劲,而靠着好的市场形势混日子,也赚的盆满钵满,而在市场不理想的时候就拿不出一点业绩,肯定得被炒。

一位业内人士表示,同样也有一些有实力的代理商能在逆市上演热销,靠的是宣传推广的准确度和销售策划的专业度及执行力。冷市场便是代理商实力的试金石。

(楼市记者 葛未斌)

开发商忍痛促销渡难关

回顾楼市这半年,热卖的楼盘只在少数品牌大盘,多数开发商不得不忍痛割爱,以优惠吸引购房者。东部某楼盘营销经理王先生对记者说,房子已经是现房了,本应该比较抢手,而且价格上可以比去年价格提升一个台阶,可是面对这不温不火的市场形势,提价等于把自己逼上绝路。据了解,王先生所任职的企业面对低迷的市场行情,最终还是决定以期房的价格卖现房,相比刚开盘的价格来说,并没有大幅上调,而且加大了在各大媒体的宣传力度,让自己的项目始终不要走出公众的视野。

有业内人士表示,在市场不够景气的时候,需要快速反应。据了解,省城上半年很多大盘都打出了诱人的优惠价格,西客站片区的金科、龙湖、恒大等楼盘价格血拼持续上演,中海国际社区不到7000元/平方米的价格则让年中

记者了解到,上半年市场形势下,像周洋