

编者按

近日,国家统计局发布《2018年9月份70个大中城市商品住宅销售价格变动情况》,济青烟多地房价涨幅明显下降。在刚过去的“金九银十”中,市场呈旺季不旺的特征,楼市再度进入了冷淡期。在楼市经历了由冷转热,再转冷的当下,本报聚焦济南、滨州两处时间跨度较大的楼盘,在它们的起起伏伏中见证楼市的变迁。

楼市低迷时低价入市,如今旺季不旺再打促销牌 一个超级楼盘的四年轮回

2014年,项目总规划建筑面积约1020万方,预计可容纳30万人居住的济南北部片区超级大盘——中海华山项目开盘。恰逢楼市遇冷时入市,却凭借低价的优势一房难求,而后,又碰上济南楼市回温,遭遇今年的旺季不旺。它身上所发生的买房和卖房故事,也正是济南楼市的缩影。

本报记者 魏新丽
实习生 李庆斌

含着润喉糖接客户 一天卖了4000多套

2014年11月,济南新房房价已连降7个月。而北部片区中海华山珑城的开盘,给整体看淡的楼市打了一针鸡血。

市民崔先生依然记得当时中海华山珑城打出的广告,开盘起售价每平米四五千元起。“当时楼盘均价普遍都七八千元起了,听到这个价格感觉很有吸引力。”大学刚毕业的崔先生说,不仅价格低,华山湖的规划也很吸引人,因此决定在这里置业。

华山珑城开盘成为当年楼市营销的大事件。此前数据显示,2014年11月16日开盘当天,住宅推出的6105套房源均价为6700元/㎡,当天销售4523套,销售额40多个亿,创下多项纪录。

“开盘的时候人山人海。”崔先生说。最后,他以每平米6000多元的价格,选中了一套100多平米的房子。

曾是华山珑城置业顾问的小美(化名)说,当时开盘蓄客时间在两三个月左右,由于整体价格低,效果很好。“每天售楼处都是爆满,人都挤不进,单日认筹最高上千人。”小美说,她最多一天接待过100组客户。“领导给大家发润喉糖,我们含着润喉糖接客户,一天下来嗓子还是哑了。”

“2014年年底楼市整体低迷,不少开发商以价换量,低价入市,华山珑城最为典型。”一房地产公司资深人士介绍。低价四五千元的噱头,吸引了大批购房者,虽然最终成交价都在6700元左右,但仍远低于周边楼盘价格。

虽然销售火爆,但在整体市场遇冷的大环境下,华山珑城的营销策略也并没有过分清高。在2014年年底,华山珑城推出万吨大白菜免费送的活动,本人携身份证到场关注微信并转发指定内容,就可以领取一包大白菜。

在2014年底,为了吸引客户到访,济南诸多楼盘都搞起了农副产品大赠送。海尔云世界十万枚纯自然山鸡蛋免费送;中弘广场100万斤有机生态大米免费送;世茂原山首府全城派送万棵新鲜大白菜;中捷紫悦华庭挥金购买了十万吨苹果……

单价一年涨近五千 100套房子五六百人抢

度过了2014年的楼市寒冬,济南楼市的春天悄然来临。随着楼市相关政策松绑,从2015年起,楼市慢慢回温。到了2016年,楼市越来越热。

市民高先生就是在这个时候决定入手买房的。2016年7月,高先生开始看房,第一个盘



从2014年至今,济南北部片区的超级大盘——中海华山项目经历了济南楼市的由冷转热再转冷,成为济南楼市的缩影。(资料片)

就是中海华山。

“当时看中了珑玺,相对高端的盘,单价在9000元左右,看了就认准了。”高先生没有太多犹豫,直接参与了认筹,售楼处告诉他预计10月份开盘。

但是到了10月,济南开始启动限购,政府对楼市加强监管。一些楼盘因为开盘方式不规范而被叫停,高先生看中的华山珑玺也受到影响,暂停开盘。

由于对这一楼盘情有独钟,高先生并没有考虑更换楼盘,而是选择等下去,这一等就接近一年。直到2017年8月,华山珑玺才正式开盘。此时,济南楼市已经相当火爆,不仅每平方米的价格也从之前的9000元涨到了13700元,限购政策也经历了几轮的加码。

“进入选房区后,我花了5秒钟就选定了。”而与高先生同时买房的两名朋友就没能“抢”到房子。

在楼市里等了接近一年,高先生最终购房的首付从20万元涨到了40万元,贷款也从每月3800元涨到了5000元。这一历程,也是整个济南楼市在2016年和2017年的缩影。在这两年的时间里,不少楼盘价格出现了大幅上涨。“2016年单价还卖7000元,但是2017年就破万了。而且每次开盘都能售空,100多套房子能认筹五六百个号。”小美说,最火的时候,不少客户找她说,姑娘求你帮我买套房子吧。

客户不再说买就买 特价房又回来了

随着调控政策逐渐发力,火爆的济南楼市也渐渐冷却。从2017年下半年开始,楼市出现降温。作为北部最大的刚需

盘,在济南度过四个年头的中海华山项目,也感受到了无法抵挡的寒意。

过去,华山多为大批量集中推盘,例如今年3月份华山珑城加推,一次性推出852套,开盘基本售罄。但是随着下半年市场行情转凉,蓄客减少,楼盘也开始采用少量加推的方式。如9月30日珑岸加推两栋楼,仅82套;10月12日又加推了一栋楼。

近日,记者探访发现,优惠措施又开始多了起来。置业顾问介绍,现在还有不少房源,各种产品和户型都有。其中,御景台价格相对较低,在1.4万元左右,特价房甚至能够达到一万三。“特价房,一口价房源,团购房,好楼层还有,老带新客户,总房价还能再优惠2000元。”该置业顾问说。预计10月底开盘的珑岸,也推出了总房款8万元的优惠。

“今年明显感觉市场变冷,客户不再说买就买,需要置业顾问花更多的精力去讲解。”小美说。一人每天接待100组客户早已成为历史,现在一个置业顾问一天只能接待几组客户。价格也趋于稳定,涨幅降了下来。“以前可能会每个月都涨一千,现在不再涨了,属于持平的状态。”

一位业内人士透露,目前中海华山项目今年的任务量已经完成,因此年底前销售节奏预计仍然趋稳。等明年新任务下来后,是否会通过降价等手段进行促销,也不准。

不管是楼市冷时的疯狂低价促销,还是楼市热时的高姿态待客,抑或楼市下行时的促销回马枪,从2014年到2018年,在楼市的这一场轮回中,中海华山项目折射着济南楼市的百态。

□ 相关新闻

卖1500元/㎡无人问津 涨到6000元/㎡排队疯抢

由开一次盘要卖好几个月,到开盘排队三天三夜抢房,滨州的楼市短短几年时间从冷淡到火爆,滨州金居房地产开发有限公司在滨州开发了第一个小区上海世家。当时上海世家周围一片荒凉,周围的小区公园都还没有建成。

上海世家小区于2007年初开始销售,均价在1500元/㎡左右,那时候的购房群体大多都是在附近企业、单位上班的人员。滨州金居房地产开发有限公司销售主管王海洋说,那时候买房子就是用来住的,一般没人考虑投资,因为价格不是很高,所以大多数人都是在考虑户型、楼层,销售周期也要长一些。一期销售了4栋楼,用了三个月。如今,上海世家二手房价已到了1万元/㎡。

之后的2012年,滨州金居房地产开发有限公司又开发了第二个小区金居·夜上海,这个小区相比上海世家来说,地理位置要更繁华一些。由于是小型小区,所以整个小区只有295户,半年时间就全部清盘。

2016年,滨州金居房地产开发有限公司开发了第三个小区金居·东城新天地。为了打造卖点,开发商做了精装修。第一期的销售价格在4500元/㎡左右,但是这个价格仅保持了不到半年的时间,当第二期开盘的时候就涨到了6000元/㎡。由于房价的急剧增长,一下就把楼市推向了“高潮”,排号买房的现象也随之出现。

“开盘的时候,售楼处门口排满了人,他们晚上直接就睡在外面,我们工作人员也不下班,通宵办理业务,有的一直排了三天三夜。”王海洋说。

对于此次房价的快速增长,滨州金居房地产开发有限公司销售部经理梁经理说,由于2016年以前,滨州市区的房价相比省内其他城市较低,甚至比个别区县都低,所以2016年10月份左右,滨州市区的房价就出现了一次补涨。房价出现波动,导致市民疯狂抢购,原本不是很着急买房的,害怕房价会继续上涨,所以出现了提前消费。

今年的9月,金居·东城新天地三期开盘,均价在8000元/㎡左右,开盘第一天就卖出100多套房子,但是与以前不同的是,“以前买房子的人都是刚需,现在看来不是了,还有很多人是买来做投资的。”王海洋说。

本报记者 付玉成 王建