

两个多月以来,最严厉的调控政策给疯狂的楼市泼了冷水,涨价预期被校正,市区多数项目销售近于停滞,市场回调已没有悬念。过去十天,李沧区两个项目宝龙城市广场、和达和城二期先后开盘,以低于区域二手房价格水平入市,青岛房价真的要跌了吗?



低价开盘的多了,一手房卖得便宜了 青岛房价真的要跌了吗?

□郁颜

低价开盘抢客户

6月27日,宝龙城市广场率先以起价7410元/平方米,均价为8008元/平方米开盘,该价格水平明显低于周边二手房价格,当日即销售160多套。隔周,宝龙又趁势加推两个楼座100余套房源。7月3日,和达和城二期同样以低于市场预期的价格开盘,起价7188元/平方米,均价不到8000元/平方米。到本周一,推出的200套房源,销售约一半。“现在各楼盘还处在抢客户的阶段”,青岛世联地产总经理张继东认为,随着调控深入,各楼盘入市已非常谨慎,一旦开盘要保证成交量,和达和城、宝龙城市广场两个项目低价入市

实现热销,能达到政府、开发商、购房者三方面的相对满意。

一手房比二手房便宜近十万

李沧宝龙城市广场与百通馨苑小区一路之隔,记者向百通馨苑青房置换和21世纪不动产两家门店了解到,目前宝龙城市广场每平方米价格约是周边二手房市场2009年年中的价格水平。21世纪不动产杨经理向记者介绍了百通馨苑二手房价格一年多来的变化,去年一月份市场低迷,价格在6000多元/平方米,到了六七月份价格上升到8000元/平方米,年底涨到9000多元/平方米;到了今年四月中旬,小户型的二手房每平方米能卖到1万多元。杨经理称此前也到宝龙了

解,一套四楼套二房总价约71万元左右,而百通馨苑90平方米二手房也要81万元左右,两者相差10万元左右。

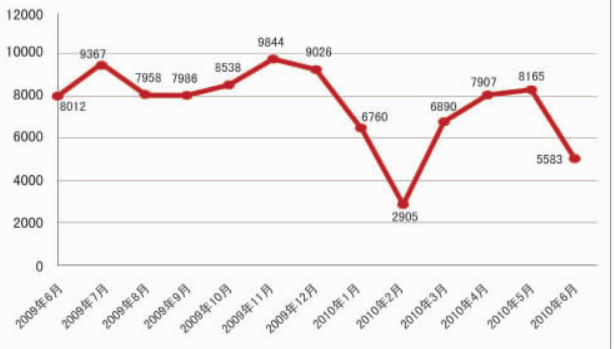
“一跌到位”还是“跌跌不休”

上述两个楼盘将李沧楼盘的价格水平锁定在了8000元/平方米,这是否将是本轮调整李沧价格的底部呢,还是会逐级下降?张继东认为,当前只有两个项目低价入市,成交量还是比较小的,不能起到带动板块的作用,目前新盘的价格水平只是短期内的小底部,形成暂时的价格支撑。广华置业总经理助理于淑表现的相对乐观,前期市场预期膨胀,呈非理性状态,目前李沧

区回调到8000元/平方米,是一个合理的价格。对于开发商而言,经过今年前三个月非理性上涨,价格回落一点,也能够接受。

有业内观点认为,“天量”的土地储备,带来2010年超大规模的供应量,给李沧区房价带来不确定因素。

青岛楼市销量一年走势图



各地频现“零成交” 盘活楼市的口子如何打开

□庞佳

近期,一些地方的新房无人问津,中介门庭冷落,甚至出现“零成交”现象。成交的持续低迷成为困扰一些地方房地产市场的主要问题。目前,投机投资性需求暂时得以遏制,但成交量的长期低迷毕竟不是正常状态。如何打破眼下这种僵局?

“零成交”折射了什么?

“5月份一单没做,6月份只做了一单租赁,这两个月只能拿1500元的底薪。”7月3日,上海闵行区七宝板块一家二手房中介的业务员告诉记者。一手房领域的“零成交”同样在各地出现。在北京,当地房地产交易管理网的数据显示,6月上旬北京147个楼盘出现零成交。在上海,中国指数研究院对该市6月在售的456个项目的监测显示,多达66个楼盘当月成交为零。

“零成交”的背后,是楼市

的持续低迷。中国指数研究院的统计数据显示,5月监测的30个城市中,有29个城市新建商品住宅成交面积环比下跌,半数城市成交量下跌接近或超过50%。6月,大多数城市成交量在5月份的基础上进一步下跌。

“零成交”的背后,是买房者的持续观望。中国指数研究院近期发布的一份购房者调查统计结果显示,今年二季度有意“加紧购房”的人仅为8.3%,远低于一季度17.5%的水平;而“延迟购房”的人则有20.9%,比一季度高5.6个百分点。

跌幅尚未达到市场预期

目前不少城市部分区域房价出现了一定程度的下跌,但绝非“一片普跌”。即使下跌,也多是在今年一季度高位基础上小幅回落,跟去年底的房价相比依然高出一截;而且,个别区域的房价并没有明显的松动,甚至逆势上涨。

永庆房屋公司总经理陈史翎则认为,上市房企每季度、半年等都有面向股东的盈利压力,因而会有选择地降价销售,“总体看来,目前房企的资金流没有问题,还没有到迫不得已需要大范围降价促销的时候。”

楼市僵局的突破口在哪?

上述中国指数研究院的调查结果还显示,今年二季度,认为房价会“小幅上涨”的人为11%,已远远低于一季度



时的34.1%;而认为将“小幅下降”的购房者为39.2%,远远高于一季度的19.8%。可见,新一轮楼市调控政策实施两个多月以来,市场对调控新政策的信心正在增强,对房价合理回调的预期正在强化。

如何打破眼下的僵局,盘活楼市?业内人士分析,其内在因素是开发商的资金情况。

数据显示,一季度上市房企板块经营活动现金流量净额为-418.58亿元,预计二季度后开发商资金缺口还将放大。如果房屋销售面积继续大面积下滑,开发商的资金面和降价销售的压力将进一步增大。

此外在因素,则是调控政策的执行力度。要缩短观望期,地方政府要抓紧出台调控细则,加大对囤房、囤地等违规行为的处理力度,并加大供应量。

教你一些房产价格术语

均价

均价是指将各单位的销售价格相加之后的和数除以单位建筑面积的和数,即得出每平方米的均价。均价一般不是销售价。

基价

基价也叫基础价,是指经过核算而确定的每平方米商品房基本价格。商品房的销售价一般以基价为基数增减楼层,朝向差价后而得出。

起价

起价也叫起步价,是指某物业各楼层销售价格中的最低价格,即是起价。多层住宅,不带花园的,一般以一楼或顶楼的销售价为起价;带花园的住宅,一般以二楼或五楼做为销售的起价。高层物业,以最低层的销售价为起步价。

预售价

预售价也是商品房预(销)售合同中的专用术语;预售价不是正式价格,在商品房交付使用时,应按有批准权限部门核定的价格为准。

一次性买断价

一次性买断价是指买方与卖方商定的一次性定价。一次性买断价属房产销售合同中的专用价格术语,确定之后,买方或卖方必须按此履行

付款或交房的义务,不得随意变更。

定金

定金是指当事人约定由一方方向对方给付的,作为债权担保的一定数额的货币,它属于一种法律上的担保方式,目的在于促使债务人履行债务,保障债权人的债权得以实现。定金应当以书面形式约定,当事人在定金合同中应约定交付定金的期限。定金合同从实际交付定金之日起生效,定金的数额由当事人约定,但不得超过合同标的额的20%。如果购房者交了定金之后改变主意决定不买,开发商有权以购房者违约为由不退定金;如果开发商将房屋卖给他人,应当向购房者双倍返还定金。

订金

订金是在购房者与开发商就房屋买卖的意向初步达成协议后,准备进一步协商前签订的临时认购协议,通常的做法是在约定所选房号、面积、房屋单价及总价款后,约定一个期限,买方需在此期限内与卖方签署正式合同。买方支付订金即取得在此期限内的优先购买权,在约定的时间内,卖方不得将该房屋售予他人。如购房者在约定期限内决定不购该房屋,有权向开发商要回该购房订金。

