

## 创富·特别点击

## 青岛

金牌经纪人看调控周年楼市变化

从客户主动上门  
到打百个电话找客户

本报记者 宋珊珊

人物:孟晨辉  
年龄:25岁  
职业:高级置业顾问  
公司:二十一世纪不动产青岛海岸线加盟店  
成绩:2010年金牌经纪人  
从业时间:2007年入行



孟晨辉带着客户看房,特别认真。本报记者 张晓鹏 摄

成交量先热后冷  
房价呈胶着状态

2010年4月,“新国十条”公布后,青岛市场反应并不大,随后市场陷入3个月的观望期。

但是到了9月,并没有更严厉的政策出台,楼市又出现反弹迹象。临近年底,青岛2008年颁布的购房优惠政策即将取消,很多购房者争相购房末班车,12月楼市成交11063套住房。2010年青岛住宅总成交量超过了10万套,青岛房价也再次上涨,市内四区均价逼近万元/平方米。

进入2011年,房产调控加码,青岛出台限购政策,“新国十条”威力才开始显现。2011年一季度,青岛楼市陷入僵持状态,一季度住宅成交19787套,环比下降39%。房价每月环比涨跌幅都在1%以下。二手房成交量更是跌到冰点,很多中介一季度仅卖出个位数的住房。

二十一世纪不动产青岛区域市场分析师张斌告诉记者,一季度二手房成交量环比下降48%。青岛搜房网总经理单卫国告诉记者,新国十条调控一年来,对成交量和房价的影响并没有立竿见影,但是改变了购房者的心理预期,而这对于房价是有很大影响力的。

18日上午9点,孟晨辉新的一周工作开始了。这个周他希望业绩上能有点突破。今年以来他还没卖出一套房。靠着租出几套房,一个月勉强有2000多元收入。而去年他每个月能收入6000多元,一年卖出住房总成交额2000万左右。

上午,他们开了每周例会,这半天对孟晨辉来说相当于没有任何成绩,所以下午他打起精神努力工作。

下午1点,前几天约好的一个客户要看房,他匆匆赶到房源处带着客户看房,不过客户只是看看并没有出手的打算。“现在客户大都是抱着捡漏儿心理,忽悠的多真出手的少,房价真便宜了才会买,但是房东又不会降价,唉。”

回到店里休息了五分钟,又有客户要看房,是上周约好的一个客户,她想出售原先的住房购买一套养老房,可以接受的总价是200万,但限定只买

东海路的多层住房。孟晨辉带她看了一套两居室90平方米的房子。老人觉得不满意,这次看房也没有收获。

回到店里,孟晨辉喝了一大杯水,然后匆匆地把这两个看房客信息输入电脑里。下午2点40分,孟晨辉又要出门了,这次是要带客户看租赁的住房。约好的时间是3点,为了对客户尊重,他选择提前20分钟出门。但是孟晨辉在9级大风中站了40分钟,客户才到。诚意足够了,不过想要从客户手里赚到钱却很难。这个客户想要租一套年租金20万左右的海景房,看了2处房源后,表示还要等周日全家都来看一遍。等陪这个客户结束看房,已经是下午4点半,孟晨辉说今天的工作差不多也就这样了。

3个中没有客户确定要买或者租,这表示孟晨辉这天只有底薪十几元收入。对此,孟晨辉说已经习惯了,这几个

月都是这么过来的。“有客户总好过没有,要是没有客户上门会更煎熬。”孟晨辉说这天的客户算是多的,有时一天也没有一个客户,他就主动出击,“我给自己定的任务是打100个电话,广撒网总能成交一个客户的。”

孟晨辉告诉记者,去年很多生意都是客户主动找上门来的,但是今年却要自己主动走出去了。“只要不带客户看房,我就更新网上房源信息,或者打电话。维护客户现在是我最重要的工作。”

虽然今年行情不好,孟晨辉没有打算转行,他说前几年收入还不错,还能支撑一段时间,他看好房地产市场,觉得“五一”之后行情能好点。“我每天都会看报纸,看国家政策,我觉得国家不是不让卖房子了,只是要保障低收入人群的住房,高端市场还是有需求的,我今后就打算瞄准高端客户使劲,只卖高端住房,

这种房源什么时候都应该有市场。”

对于在青岛安家的问题,这个来自泰安的小伙子说,他没打算购买商品,“还是太贵了,我买不起,听说青岛要把外来务工人员也纳入到保障房范围,我等着买经适房或者限价房。”

孟晨辉所在的门店位于青岛市东海路上,有着绝佳的海景线,靠近奥帆中心,周边有佳世客、百丽广场等购物中心。这一带也是青岛高端住宅聚集区。一套房价格多在300万以上,过千万的也有。他们店的客户不是很多,但都是高端客户,成交量不大,但总额大。他们店有12个地产经纪人,去年楼市行情好,他们店大约卖出50套房,去年一季度大约卖出10套。而今年一季度仅卖出3套房。孟晨辉告诉记者,如果他们店一年能卖出30套房子,说明市场就转暖了。

## 三亚

冰冻的自住房 纠结的投资房

“一把付”与“买不起”  
比邻相望

本报记者 崔滨

拥抱滨海“椰梦长廊”延展的产权酒店、高档公寓,鳞次栉比的普通住宅。截然不同的风景,将三亚的楼市天然划分为外地投资者与本地自住者两大阵营,也让这里成为中国房地产博弈的缩影。国际旅游岛的炒作概念与严厉宏观调控“组合拳”几番争斗之后,如今的三亚楼市,在渐渐炎热的初夏进入了休眠。



海滩边的高层住宅。本报记者 崔滨 摄

休眠的楼市  
何处去?

不论是冰冻的自住房,还是纠结的投资房,休眠中的楼市让三亚乃至整个海南焦虑不已。因为在三亚的历史上,房地产业从来都是支柱产业,也一再让三亚人五味杂陈。

上世纪90年代,海南一半以上的固定资产投资和财政收入都来自房地产。如今纵横房地产江湖的潘石屹、王石、冯仑,都是海南地产业的弄潮儿。但18年前,一夜之间海南房地产全线崩盘,烂尾楼成为琼岛随处可见的“地标性”建筑。

这一次,三亚乃至海南都不愿再重演这一楼市悲剧。三亚蓝天花园的销售经理王辉告诉记者,房地产是三亚的支柱产业,如果房地产萧条,对三亚的经济发展没有好处。限购令只是权宜之计,迟早会有放开的一天。“所以,现在就是僵持,谁能挺过去,谁就是胜利者。”

同样,三亚市住房和城乡建设局副局长陈福利也表示,根据三亚市政府制定的“十二五”规划,未来五年,三亚仍然要大力发展房地产业,但发展的是产权式酒店、公寓等旅游地产。

不过,对于让三亚人高不可攀的住宅价格,陈福利表示,“限购令出台实施后,主城区内楼盘成交量3月份为零,但目前很多开发商还在观望,楼价还是坚挺的,至少半年后才能看出分晓。”

## 冰冻的自住房

一家名叫滨海房产的房地产中介,人去楼空后像只失神的眼睛伫立在三亚湾路上。与之相邻的一家新住宅楼盘售楼处,只孤单地坐着销售顾问杨艳明,“现在是三亚的销售淡季,只是今年特别淡,一个月能成交一套就不错了。同事走得就剩我一个了。”

进入4月,海南对房地产的调控调整好满一年。海南省统计局数据显示,一季度,作为海南房地产的风向标三亚,商品房销售量和销售面积分别回落了6.3%和4.7个百分点。

在杨艳明的记忆里,去年的4月并不是这样。2010年,国务院正式批准海南为“国际旅游岛”。这一概念使房地产业成为最大的受益者。

蜂拥而来的投资和各地看好海南楼市的购房者,带来了三亚房价的疯涨。19日,三亚万紫千红房产中介顾问王笑告诉记者:“去年这个时候,三亚楼市是‘一天一

个价,每天涨千元’,尤其是一线海景房,两个月内从每平米1万余元直线蹿到3万余元。”

同样从去年开始,在三亚一家酒店打工的市民周光秀发现,从各个住宅小区走出的市民,口音来自五湖四海,“越来越多外地人住在市区的新房子里。”

的确,中国房地产指数研究院4月发布数据显示,在全国100个主要城市中,三亚住宅均价19153元/㎡排在第5位。而三亚统计局数据显示,2010年三亚城镇居民人均可支配收入为17758元。辛苦1年,买不到1平米房子。

直到2010年4月18日“新国十条”的出台,三亚的房价增幅才告别疯狂的时代,而随后出台的针对占三亚购房群体95%以上的外地人限购令,让今年3月三亚商品房的网签数量在环比大幅下滑的同时,相比去年同期也出现了28.77%的跌幅。

“现在限购令范围内的主城区,新房和二手房这个月不少都是零成交,但就算房价不涨了,不让外地人买了,现在的高房

价,三亚人还是买不起,所以大家只好观望。”王笑告诉记者。

## 纠结的投资房

20日下午,出租车沿着三亚湾路向西疾驰,当记者说出伯爵公馆、鲁能美丽城等产权酒店、海景住宅的楼盘时,司机周全杰一个劲感慨,“你是4月份拉到的第一个看房子的,去年这个时候,我差不多每天能遇到两三拨看房的人。”

位于新城西路的鲁能美丽城,是如今三亚少有的在售高档海景楼盘,被业内称为三亚的龙头大盘。在高挂着“欢迎国务院房地产督察组”条幅的美丽城售楼处,销售顾问都散坐在空荡的大厅中聊天,见到记者推门而入,有人打趣道,“这个礼拜终于有人来看房了。”

在递过一本户型图后,销售顾问黎海英说,“现在户型最小120平米,1平米均价2万。现在在三亚限购,外地人不能买房,不过我们不在主城区内,允许

买一套,但是不能贷款了,要一把付清。”

看到记者表示“一把付清”有难度,黎海英表示理解:“现在是房地产调控期,三亚的限购也比较严,所以我们才把价格优惠到2万。过了这段时间,三亚房价还有可能会涨,到时候像我们这么好的房子,很可能就不是这个价钱了。”

虽然不受限购令的约束,去年以来在三亚一炮走红的产权式酒店,今年3月网签数量同比下跌81.75%,环比下跌了60.94%。和黎海英一样,面对锐减的看房者,产权酒店克拉码头的销售顾问翁胜业依然保持着淡定,“产权酒店不属于限购的范围,你想买几套都行。只是现在三亚不给外地人贷款,要一次性付款。”同样,当记者表示每平方米均价2.5万,一次性付清有难度时,翁胜业说,“像你这样怕一次性付款,将来房价降了受损的人很多。不过我可以很负责地告诉你,产权酒店才是海南房地产业的投资方向。”