

第四季度到底有多“悬”

近期,在其他一些城市出现的退房纠纷接连上演,在二三线城市发生的开发商“跑路”现象也频频出现,楼市利益各方博弈进入“深水期”。2011年的市场环境急转直下,置业者对房价下跌预期越发强烈,开放商成交量锐减,着急出货,在第四季度的最后两个月里,楼市会以何种姿态面市?

悬念一:

调控“紧”还是“不紧”

被称为“史上最严厉”的楼市调控政策已经持续了10个月的时间,广东佛山放松限购的朝令夕改、珠海市限购、限价的双面实行,足以显现楼市调控决心。11月7日,温家宝总理出席上合组织会议时谈中国楼市,特别强调对于房地产的一系列调控措施,决不可有丝毫动摇。

在金融政策方面,前段时间,建行、工行、招行、浦发、中行、齐鲁等各大银行不同程度的提高首套房贷利率,这让成交一片惨淡的房地产市场“雪上加霜”。在采访中,某银行房贷部负责人表示,“今年以来,各大银行放贷额度几乎已被提前好几个月用完,‘钱紧’格局到明年开年后仍难以得到缓解。部分银行至少已排到一个季度后的放贷额度。”在各大银行收紧放贷额度的同时,记者采访获悉,兴业银行已于很早前就暂停房贷业务。

今年以来央行多次上调存款准备金率,各大银行贷款额度空间紧张。记者调查省城部分开发企业了解到,如今银行放款速度在两个月到半年时间不等,购房者等待按揭贷款的时间更是难以预测,张先生于2011年2月购买东部某楼盘房源,至今未办下贷款。不少“等贷”一族纷纷表示,银行放款之缓慢、审核手

续之复杂都史

无前例。根据历年银行放贷分配来看,上半年银行实际放贷额度都会多于下半年,年初放贷会多于年末,短时间内,银行放款吃紧状态难以恢复。

悬念二:

房价“降”还是“不降”

房价走向是目前楼市第一关键词。到了一年的最后一季,开发商是否有充足的现金流度过这个寒冬,是否会在多重压力下,从之前被动的、暗中的降价,演变成为一场真正的降价潮?

纵观本轮调控以来的楼市,特别是下半年政策调控的进一步加码,使得购房者对未来房价下跌的预期再次加重。不少购房者谈到2008底、2009年初的楼市,期冀房价能够跌落到当时水平,当时济南二环以内房价均价在6000元每平方米左右,四五千元每平米的楼盘随处可见。作为购房者期待降价的心理可以理解,但跌落至“5”字头的现实却不切实际,毕竟房企成本和经济环境都影响着房价的涨跌。

针对房价走向问题业内人士发

表不同观点,部分认为前期的优惠幅度随着心理预期的增长而效果甚微,只有进一步提升优惠空间才能达到快速跑量的目的;也有部分

业内人士对房价走向表达了不同看法,“从现在来看,市场需求依然存在,只是被各种政策所限制,供求紧张状况并没有根本扭转。开发商降价是大势所趋,但应该不会大幅下降。未来市场环境不得而知,一旦有所动摇,那么房价的下跌速度很有可能放缓甚至扭转。”

随着四季度已行至半程,预期更多的企业将参与到打折促销的阵营中来。对这些企业而言,通过何种方式降价,是小幅降价缓慢去化抑或者大幅降价快速回笼资金,同时避免出现“房闹”,显然都成为值得考量的问题。

悬念三:

购房者“买”还是“不买”

6月份以来,省城部分楼盘率先推出平价、低价房源,引领一波楼市优惠促销潮。此番优惠促销一直持续到现在,丝毫没有递减之势。也正

是这股优惠促销风潮迎合了购房者“买涨不买跌”的心理,使得观望情绪空前浓厚。

业内某资深地产人表示,2008年经济危机,让不少一二线城市房价大跌,但济南整体房价却温和上涨着,虽有低度回落,但不明显。此次楼市调控影响远远大于2008年经济危机造成的楼市动荡,几乎所有在售楼盘都加入到优惠促销的阵营中来,优惠幅度空间加码。对于普通刚性需求者而言,如果地段较好,生活配套设施齐全,又在可承受的范围内,看中的房源现在就可以下手。

“从未来两个月来看,应该说是购房者的最佳置业时机。”某地产公司策划经理认为,临近年底,各大开发商面临销售任务是否能完成的压力,另外,各方面的支出也迫使其急需回笼资金,因此相当一部分开发商很可能会考虑最大的优惠促销手段。

他同时表示,如果是刚需置业者,事实上不必过多地去考虑底价与否,自住属性不会因房子升值或贬值就失去居住功能。当前房价已在宏观调控下处于一个低谷价位,相当一部分楼盘已达到成本价,因此目前应该是一个最佳的购房时机。而一旦过了这个时机,开发商可能会调减自己的销售任务,明年能拿出来的优惠力度可能会减弱很多。

(楼市记者 陈晓翠)

多少悬而未决事 都付观望等待中

□陈晓翠

楼市政策风起云涌,各项调控“步步惊心”。2011成为史无前例的地产“纠结”年,买卖双方齐陷纠结状态。开发商在“降”与“不降”中艰难徘徊,购房者更是无奈于“买”与“不买”。

转眼间,四季度已开启一个半月,限购、限贷带来的市场成交量下滑,各大银行对购房利率的接连提高,银行放款之缓慢、审核手续之复杂都史无前例。

于开发商来讲,资金链如何坚挺与强大,如果没有销售量的支撑,总会有断裂的

那一刻,自己家里的“经”,只有自己知道是否难念。为了更好的应对寒流,适当的优惠促销或者变相降价已经成为市场销售过程中的主流策略,但大幅降价引来的一二线城市“房闹”与“退房潮”让这种策略扼杀在摇篮中,销售优惠活动中对于“度”的把握还得在“纠结”中继续进行。

2011年最为考验购房者心理。虽然整个市场都在透露着降价信号,而恰恰就是这种信号挡住了很多购房者的置业决心,他们担心理念的确权行为成为市场“套牢”的开始。很多刚性购房者也被2011年搞得晕头转向,是否应该就此出手?出手后降价怎么办?谁来赔

偿自己的损失?如果不出手丧失最佳购房机会又怎么办?多数购房者就在这种纠结于买与不买的状态中突然发现,自己被加息了,买到房的纠结,没有买到房的同样纠结。

都在“纠结”中。无论是决策者、开发商还是购房者,各种人群都在“纠结”中等待市场结果。对于大多数房企而言,第四季度都进入年终大考,一年收成如何,要向股东交代;一年欠下的账,要向银行厘清;对于大多数购房者而言,更要面临出手还是收手境遇,在买与不买间还要顾虑多久?第四季度到底有多“悬”,即将来临的2012年是否依旧“纠结”,我们静待观望。



市场徘徊优惠不减

10月的楼市波澜不惊,随着几场蒙蒙细雨,立冬妮妮到来,给调控下的省城楼市笼罩了些许的朦胧。天气虽冷,可是开发商的优惠未减,11月的省城楼市再掀优惠风暴。

重汽·翡翠东郡

78-116㎡多层、小高层11月12日开盘,3700元/平米起,开盘享五重优惠。

恒大城

131-165㎡湖畔空中大宅6625元起,送

每平1500元精装特惠8套。二期9号楼王即将发售,108平三房,170平大平层VIP免费登记中,登记即享高额优惠。

阳光100

现房发售,68㎡-144㎡,仅余9席。商铺9893元/㎡起,含成品独栋。五期h5号楼新品预约,2万抵5万。

恒大绿洲

每天限量推出3套特价房,每平4836元起送1500元装修,最高优惠1万,小面

积,低总价70年产权黄金旺铺预约中。

道通·山水泉城

二期锦园二组团推出99-140㎡新品房源,交一万元抵三万元购房款,即将开盘。

鲍德·现代逸城

限量18套特价房,8425元/㎡起,并赠送私家空中花园;稀缺多层电梯房,88㎡-93㎡两居发售;商住小户型,8275元/㎡起售。(楼市记者 杜壮)