

刚需筑底 省城楼市无“退”潮

近期,因大幅降价促销售房造成的“退房”现象在杭州、北京、上海等多个城市上演,越来越多的房企酝酿降价变现,其中不乏超大型房企,而降价的幅度也从小打小闹扩大至20%或更多。面对这种情形,济南不少购房者进退维谷。

据综合数据显示,即使在刚过去的一再叫冷的10月份,济南整体房价还是保持了小幅上扬的态势。此外,与其他商品不同的稀缺性特点,即使房价降到个人理想的状态,也可能看中地段的房子早已卖完。因此,并无多少下降空间的济南市场,刚需者也并无太多想像空间。

济南市场平稳 未见退房迹象

综观济南市场,项目较多以推特价房的面目出现,而少有整体大幅价格下调,数据显示,济南从2010年1月到2011年10月近两年时间内,济南商品房整体均价由8406元到9881元上涨了1400多元,而今年年初到10月份的上涨均

价每平方米不到300元。在10月份,济南市场整体均价为9881元/平米,同比上涨4.7%,环比上涨0.5%。而一线城市北京的房价从去年9月份到今年的2月份,上涨了4000多元,虚高的价格在政策调控下便有了每平方米2000多元均价下跌态势。

世联怡高梁伟分析认为,济南尚未有规模退房的迹象,受大环境影响,济南市场成交延续了下滑的态势,打折、优惠已成为公认的保证走量的关键。但从10月的市场来看,项目推出的折扣基本保持不变,力度没有明显增加,特价房成为主要营销手法,已然成为现下的快销产品,从而也就没有刺激因素导致退房潮的涌现。

在济南西部一家以现房销售推特价楼盘的有



关负责人说,推特价房一方面是受整体市场状况影响,另外还跟自己目前剩余的大户型房源有关。相对刚需小户型产品,大户型的高总价使得较难销售一些,所以采取了特价的方式。南部某楼盘营销负责人也谈了自己的观点,他说,不同的项目有着不同的操作手法,鉴于目前一些城市的退房现象,建议开发企业对建筑质量负责的情况下,购房者也能够对自己的购买

行为负责。

刚需占主导 下降空间有限

正在推行项目价格优惠的某地产负责人表示,在土地财政等利益格局不变的情况下,开发大致成本大家都是可以计算的,目前济南的商品房价格成本一般都在每平方六七千元左右,开发企业利润如今也不像市场非常好的时候那样多,已经不再是一

个暴利行业,就他们开发的项目来说,利润率也就是在10%左右,年底为了完成任务,推出的特价房也是针对形势的权宜之计,低于成本价销售的开发企业要么是清仓甩卖不再干这一行,要么是有其他不可告人的东西。

济南市场在4月份也曾出现过退房的现象,而那次现象与当前其他城市的退房潮诱因是不同的,是因为2月25日“济十条”限购而造成的无奈之举,与

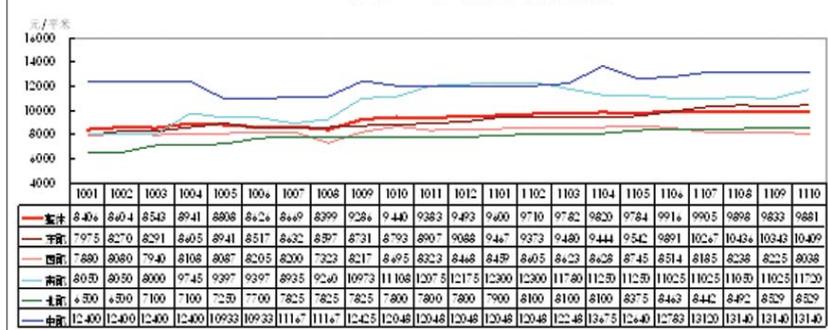
近期因降价激发的老业主的“情绪性”退房有着本质区别。

业内人士分析,从去年到今年的价格走势看,与一线城市暴涨的价格相比,济南市场发展比较平稳,单从二手房市场上没有大量的房源供应看,就说明前期投资客较少,刚性需求占主流,而一线城市如上海,其价格从均价1万多短期内上涨到近3万,杭州8000多上涨到2.6万,这就造成泡沫的被迫挤压,出现涨得多跌得也多的现象,从而刺激了感觉到利益受损的老业主们的神经。

近期网上调查数据显示,济南43%的网友认为,尽管近期房价有所回落但最终还会再涨,现在不会选择退房,另外,23%的网友认为还有待进一步观察后再下定论。此外,大家更多的将焦点聚集在了价格背后的问题,那就是中国楼市稳赚不赔的时代似乎已经过去,买房子不再是一个钱多钱少的简单事情,它更需要智慧,还有认赔输的投资理念。

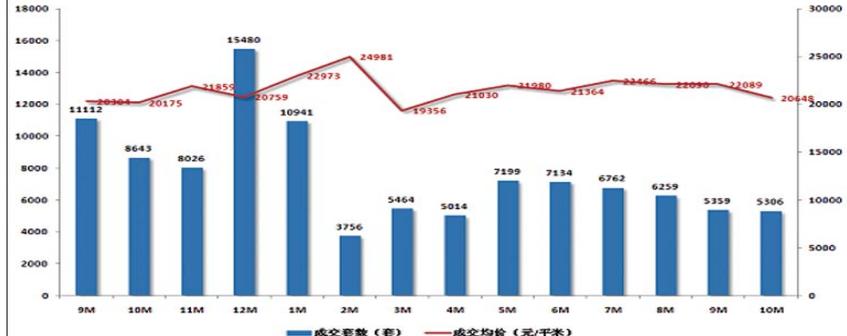
(楼市记者 田园)

2010年1月-2011年10月住宅均价月度变化



济南住宅均价月度变化图

2010年9月至2011年10月北京商品住宅月度成交走势



北京住宅月度成交走势图

(数据提供:世联怡高)

退的不应只是住房

近年底的济南房地产市场,似乎再没有焦点出现,与一线城市及部分二线城市吵闹的退房事件相比,济南平稳了许多,偶有退房纠纷的出现,并不是因为价格大幅下降,而是由于想买而已经没有了购买的资格,或者是开发企业资金困难,购房者面对大坑心里没底而要求退房。在刚性需求占主流的济南市场,大家对于退房则采取了谨慎的态度,有涟漪而无波澜。

有心理学家从“熟人社会”向“陌生人社会”转变的角度剖析时下大众的普遍焦虑,以此作为对于退房现象的深层次分析。在逐渐转变的陌生环境下,大家的神经在经受着各种挑战,而“与开发商血战到底”的退房口号也似乎将人民内部矛盾转化为了敌我矛盾。这中间反映出的不再仅仅是商品房买卖的问题,而是需要百姓有一种新的经济与政治思维。

面对“房闹”,无论从司法解释还是从政府态度,大家多数采取的是一种客观的评价,对以往人人喊打的房地产商反而有一种理解而同情的因素在。焦虑的房产商碰上焦虑的购房者,加

上时下某些东西的减弱或缺失,如法规、道德、执行力、判断力等等与时代发展步伐不一致的东西,冲突便会立刻产生。我们在努力寻找安全感的时候,带来的是更多的不安全的因素。

也许济南的房价大家还能接受,其价格下降尚未具有刺激性,观望中的芸芸众生在焦虑中等待着某一时刻的到来,退房只是这一时刻产生的诸多可能事件之一。而开发企业改变不了大市,只能去跑赢对手,于是攀比着降低着有限的价格,以换取有限的客户资源。这些是市场的全部吗?其实,房子退也好,房价降也罢,大家都只希望有一个可持续健康发展的市场环境,利润水平向价值回归,否则没有“房闹”,也会有“药闹”、“油闹”、“电闹”等其他令人更加焦虑的闹剧出现。

此时我们更应该反思的不再是起落的价格,而是迫使我们的社会及行业发展方式转变中诸多需要解决的法律、道德问题,以及对于转折期人性的再塑造。因此在退房之外,我们更应该褪去不合适的种种陋习和思维方式,以新的姿态与同情的因素在。焦虑的房产商碰上焦虑的购房者,加

(楼市记者 田园)

一线城市退房诉求增多 专家称业主应自负盈亏

位于北京通州区的京贸国际城,去年初均价曾涨至每平方米25000多元。但如今,部分房源价格回落至每平方米15000元以下,引起部分已购房人群不满。在北京,这类情况已在华业东方玫瑰、首开常青藤等多个楼盘中出现。

在上海,10月15日,一名为“龙湖郦城”的住宅项目针对部分公寓进行促销,购房者用2万元办理某房产网站的会员卡,即可抵扣30万元

的总房款。计算下来,销售均价为每平方米14000元左右,较此前已售房源的价格低两三成。

此次促销吸引了不少看房者下单,但也引发了部分业主不满。南京市中级人民法院近期公布的数据显示,今年以来受理的房屋买卖合同有236起,同比上升11%,其中87%与业主要求退房有关,退房原因包括“首付提高后无力支付”“限购后无法购买”“担心房价下跌”等。

业内人士表示,买房是自主行为,房价涨了购房者获益,跌了也应自负盈亏。不过,根据相关法律规定,经营者因价格违法行为致使消费者多付款的,应当退还多付部分。开发商应严格履行交房程序,对于确有问题的,应予以退房或补偿。

中国房地产学会副会长陈国强认为,近期退房诉求和案例增多,表明投资投机者和“刚需”置业者均看空楼市。从目前政策释放出的信

号看,调控从紧的方向不会改变,这也影响了购房者的预期。

值得注意的是,目前二手房市场的僵局还未打破。记者采访发现,近日一些大幅降价销售的楼盘周围,并没有出现二手房东跟进降价的现象。多位业内人士认为,房价的全面下跌尚需一定时日,随着年底临近和调控持续,各方博弈将呈现“白热化”状态。

(经济参考报)

齐鲁楼市网点外拓工作全面展开

11月13日,齐鲁楼市不动产德州临邑店开业,此举标志着齐鲁楼市网点外拓工作全面展开,战略布局建设进入新时期。

网点外拓势在必行

自2009年底运作以来,不足2年的时间内,齐鲁楼市不动产加盟店面已达50余家,全面覆盖了济南市区二手房交易主流商圈,并辐射至章丘、商河等周边县市。

对济南周边市场而言,由于房地产市场整体发育不

成熟,一手楼盘建设尚且处于成长期,二手房市场则基本没有成型。二手房交易缺乏专业、安全、规范的行业引领。“相对于中心城市市场趋于饱和的状态,以济南市为核心的周边市场则成为一片‘蓝海’,无论对齐鲁楼市,还是其他品牌中介,网点外拓工作都势在必行,齐鲁楼市只是充当了一次‘急先锋’。”齐鲁楼市总部相关负责人表示。

加盟商盈利 是外拓成功的基石

“济南周边部分城市二手房市场由于整体发育不成熟,二手房中介品牌反而获得了更大的空间”该负责人介绍说,“对于此类市场,我们主要的工作就是规范运作。因此,我们在章丘、济阳、商河、齐河,包括刚刚进驻的临邑,选择加盟商的首要因素就是对行业规范性的认知度,只有规范运作才能长远发展。先期运作的几个区域加盟商的成功也证明了这个决策的正确性。”

网点外拓大有可为

今年9月,大众报业集团斥资300万,成立山东齐鲁不动产有限公司,意在二手房联动方面有所作为,以济南市为核心,向周边市场辐射的网点外拓思路成为该战略实现的重要支持。“等市场发育到一定程度,每一家加盟店都可以成为新楼盘代理销售的网点”该负责人继续表示,“这对加盟商带来的经济效益是不言而喻的。”

文/赵艳