

新婚刚需咋买房？

白领购房人分享5大经验

王先生是一家大型公司的白领,工作和收入也比较稳定。通过几年的努力也有一定的积蓄。以前都是和父母一起住,因为结婚,近期有搬家打算。现在银行贷款利息比较低,房价还比较稳定,所以王先生打算为自己选择一套合适的二手房作为婚房。



像王先生这样的已婚白领购房人群近两年数量较多,但是,很多人购买经验并不丰富。王先生用自己的经历为已婚白领购房人总结如下一些经验,以供参考:

经验1:购房需要量力而行。买房看房之前,可先预算一下自己的经济状况,从而分析一下什么区域面积多大什么价位的房子适合自己。另外个人的信用资质决定了贷款额的多少,贷款购房前也应该提前充分了解自己在银行的信用评价。

经验2:充分考虑时间距离而非实际距离。购房人大多想在工作单位周围买一套合适的房子,但是单位

周围有好多房子价格太高,首付不够,目前交通四通八达,其实可以考虑到远一点但公共交通便利的地方购买,用时间距离替代实际距离,出行一样可以得到保证。

经验3:生育计划决定户型大小。如果已经结婚或准备马上结婚,同时近两年生小孩的打算,建议买一套两居的房子比较合适,如果近几年不考虑生孩子,则可以考虑购买一套一居的房子作为过渡,几年后再根据需求升级住房。

经验4:教育计划早做打算。大多数已婚白领在2-3年的时间内都会计划要小孩,因此对于孩子的教育计

划应该在买房时就早做打算。对住房周边学校、幼儿园、培训机构多做考虑,这样可以为孩子以后上学早做打算。

经验5:购买免税房可以节省成本。很多新婚年轻白领觉得买二手房一定要买2年以内的房子。这种想法存在一定误区。2年以内的房子虽然年代较新,但是所交的各项税费都比较高,而且新房的公摊面积比较大。因此专家建议,年轻夫妇可以考虑一下2000年左右的房子。这类房屋基本上没有其他一些额外税费,且公摊面积比较小,而,这样也可以省去一大部分钱。

据中国经济网

楼市一周行情速递

青岛各区房价行情

市南区东部	(17,085元/平方米)
市南区西部	(15,918元/平方米)
市北区	(12,703元/平方米)
四方区	(10,093元/平方米)
李沧区	(9,161元/平方米)
崂山区	(21,064元/平方米)
城阳区	(7,004元/平方米)
开发区(黄岛)	(7,954元/平方米)
即墨市	(5,820元/平方米)
胶州市	(5,329元/平方米)
胶南市	(6,263元/平方米)
平度市	(4,801元/平方米)
莱西市	(4,270元/平方米)

青岛各区租金行情

市南区东部	(36.61元/月/平方米)
市南区西部	(28.55元/月/平方米))
市北区	(27.04元/月/平方米)
四方区	(21.49元/月/平方米)
李沧区	(16.66元/月/平方米))
崂山区	(30.13元/月/平方米)
城阳区	(18.03元/月/平方米)
开发区(黄岛)	(17.60元/月/平方米)
即墨市	(10.40元/月/平方米)
胶州市	(12.00元/月/平方米)
胶南市	(11.22元/月/平方米)
平度市	(11.01元/月/平方米)

青岛二手房挂牌价微降

据搜房网二手房数据监控中心的统计数据显示,5月份第2周(05月07日-05月13日)青岛二手房住宅周挂牌均价为15002元/平方米,环比微降0.42%,每平米降64元。七区中降幅最大的为崂山区,降幅4.52%,均价21109元/平方米,环比降999元/平方米。

房价降了也刺激销量,据青岛网上房地产不完全统计,5月第2周青岛二手房成交签约逾364套,环比上涨120.61%,和4月份第3周(04.16-04.22)成交套数持平。其中,5月9日当天签约最多,为77套。签约量最大的为四方区,签约套数约为87套,占青岛七区上周二手房签约量的24%;崂山区签约量最少,签约14套,占比4%。

此外,5月12日,央行宣布今年第二次下调存款准备金率。这也是央行自去年11月打开存款准备金率下行通道后,连续第三次下调。据估算,每次下调均释放约四到五千元人民币左右的流动性,市场资金紧张的局面有望为之一解。央行下调存款准备金率是否会引发房价的报复性反弹?

业内专家认为,央行调整存款准备金率是源于整个中国经济指标的下滑而提出一个较宽的金融政策,而不是看到房地产形势不好才做出的政策调整。本次调低存款准备金率0.5个百分点的宽松政策,对房价来说不会出现报复性反弹的情况。今年2月24日央行第一次调低存款准备金率0.5个百分点,并没有导致房价上涨,未来房价将依然保持下跌趋势。同时,多家银行表示,其整体贷款额度宽松,客户不必急于申请房贷。在货币政策方面,预计第二季度仍有一次准备金率下调的机会,下半年有可能会迎来基准利率下调。

楼市深度调整下开发商应积极作为

把眼光放现实,把房价降下来

□张百忍



忍评楼市

目前,岛城的楼市似乎进入一个僵局,一方面是库存量的持续攀升,另一方面是新货的不断入市,岛城楼市的成交量显得颇不给力,那么,消化库存成为当今楼市的第一要务,面对此种情况以价换量成了一个绝好手段,开发商面对严峻的形势必须有所作为而且积极作为才能渡过难关。

认清形势消化库存

从去年下半年开始,到现在整个的青岛住宅存量基本上维持在11万套左右,11万套是个什么概念?现在北京的存量是12万套,上海是6万套左右,大部分城市跟上海差不多,超过十万套的没有几个城市。11万套的存量,占用了开发商大量资金在里头,在未来的一到两年内都是一个艰苦时期,是一个消化库存的时期。

但是去化速度并不乐观。1到4月份青岛包括商业在内的总销量是16395套,去年同期是3万套左右,下降46%。3、4月份的网签数量,基本维持在3500套左右,这是一个什么概念?去年在调控政策比较严厉的情况下,整年的销售数量是87000套,平均一个月在7000到8000套的左右。也就是说,现在每月的去化速度比去年下降近一半。

从青岛的十二区市来看,如果开发商日子能轻松点,每个月的去化总量需要达到6000套,分

到每个区市是500套左右。这样开发商的资金压力也好,推盘节奏也好会相对轻松一些,起码有一部分开发商会实现自己的销售目标。

但是实际情况是,大部分开发商和楼盘,都很难完成自己的任务,很多楼盘一个月仅卖出个位数,甚至有楼盘月销售交白卷。想要打破僵局,以价换量成为最有效的手段。从4月成交量前十名的楼盘看出,销量好的基本上都是降价的楼盘。

比如4月销售冠军秀兰禧悦山,拿地是2000元/平方米左右,房子均价不到大6000元/平方米,基本上是成本甩卖。一个区域出现了降价楼盘之后,会形成一个区域压制,就是所有的购房者会把所有的楼盘跟降价盘的价格进行对比,从而产生盼着所有楼盘都降价的期望,想买房的也不会买了。所以与其等别人降价了再跟风,不如自己主动出击,促进销售。

突破需要积极作为

虽然现在市场行情不好,在这样的市场情况下,还是要有一种积极作为的状态,把眼光放现实一点,把价格放下来,想尽各种办法主动去找市场、找客户,能够有一定的回报的。毕竟,对于买房者来说,今年确实是很好入市机会。

举个例子,在五一三天假期里,中置青岛风景去化了90套左右,中置青湖国际去化了50套左右,这个销量算是不错的。其实,该项目没有太多价格上的调整,因为价格本身已经很低了,单价3000多元,利润有限,也没有很大的调整空间。其采取的策略就是一种

积极作为,行情不好的时候也要做好销售活动,搞暖场活动。当然在投资上也要做好控制,把钱用在刀刃上。从结果来看,只要市场有那么一丝回暖,效果马上就能显现出来,成交量和客户量马上就会上升。

在目前市场情况下,如果不积极拼的话,不积极推广,不积极招揽客户,不积极做各种暖场的话,市场一旦冷下来,售楼处一旦冷下来的话,就很难再热起来。只要策略到位,方向准确,应该能够在整体的竞争中,处于一个相对领先的局面。

五一的时候带朋友看了两个楼盘,浮山后有两个楼盘,高层单价要卖到两万,也可能是开发商的一个价格策略,但这样定价在这种市场上能获得良性反应的话几乎是不可能的。目前的市场下,眼光还是现实点,措施还要实在点才行。

