

在潍坊城区在建的楼盘随处可见。 本报记者 孙国祥 摄

沿东风街从东向西,15个主要楼盘,9个超过了去年价格……

房价,真的降了吗

本报记者 杨万卿 本报见习记者 王述

沿东风街由东向西,记者调查了去年与今年上半年15个主要住宅楼盘销售均价变动情况。与去年相比,15个主要住宅楼盘中,价格下降的楼盘有4个,持平的楼盘有2个,上涨的楼盘有9个。

从两个上半年的房价数据看,15个主要住宅楼盘的价格指数均出现了明显的变化。

由东向西:

未来篇,成熟篇,机遇篇

在位于潍坊东部的翰林新城·状元府,楼盘负责人孙经理向记者介绍,这个楼盘的住宅面积占11万平方米,沿街商业3万平方米,酒店式公寓3万平方米,项目将分为三期开发,目前在售的,是一期的5栋小高层建筑。

“去年4月开盘推出159套房源,仅几个小时,销售中心就出售了80%以上。证明这里还是有升值的空间。”孙经理提到,该楼盘之所以有升值空间,是因为准确把握并设定了未来的发展方向。状元府如其名,准备打造的是从幼儿园到大学的一站式教育体系,让孩子在家门口就能享受到一站式的优质教育,从幼儿园到大学,凭借如此优质的一站式全景教育,必定为孩子的成长与房屋的升值奠定良好的基础。孙经理说,因为楼盘的位置高新政务区、生活区、文化区三区合抱之间。这里生活娱乐设施齐全,交通异常便捷,地理位置十分优越,也是潍坊市现代化城市建设的示范区和中心区。

而位于东风街中部的潍京的一位工作人员对记者说,对于我们潍坊房地产市场,中部楼盘由于地理位置本身的优越性,市场一直以来都比较平稳,楼盘数量趋于稳定,质量也在不断提高,这位工作人员说,虽然中部不如东部市场潜力大,但也有一定的上升空间。“我们的价格定位在4900-6000(每平方米),是基于我们的配套设施,如供水、排水、供电、邮政、卫生、环保等等方面比较好

一些,从价格来说应该算是潍坊的中上水平吧。”

随后,记者来到位于潍坊市西部的三友翡翠城,其负责人苏经理向记者倒起了“苦水”。“今年销售量比以往低多了,潍坊有钱的人多,但都不买房,只是观望。买房的也大都一次性付款购买住房,所以限贷对于他们不是问题。”

苏经理还向记者透露,现在房子基本不赚钱,成本就要3500多元,能赚到的实际利润微乎其微。公司现在出售的是多层楼盘,苏经理表示还需要看市场,因为多层楼盘对土地的要求和约束都比较多,记者了解到,该楼盘春节卖的好一些,但还是不如前几年,苏经理表示,“市场占有率大部分在结婚人群和投资商人,今年少了一部分,但是相信明年楼市会有一个较大的上升空间。”也就是说,未来的房产开放可开发的空間越来越有限,但购买的人群还是一样,而房子本身就是一种商品,总会有需求。

“有买才有市场嘛!今年下半年销售量比较平稳,但我感觉明年一定会有一个涨点。”苏经理说。

“宁愿不卖,都不降价”

作为一家致力于二、三线城市房地产的专业开发商,阳光100置业集团从2000年后逐渐将业务的范围从北京扩展至全国。而在此轮严厉的宏观调控下,三线城市将走向何方?为此记者来到位于四平路和东风街路口的阳光100售楼处,置业经理贺宏飞向记者介绍了近来的楼市情况,并预计近期销量将会乐观

下去。在他看来,潍坊市整体楼市的成交量从去年9月到今年3月潍坊楼市的房价总体趋势是下降的,从4月份开始潍坊的整个住宅区房价开始小幅提升。

“房价调控政策给大城市造成了一定影响,但也波及到了潍坊的一些楼市。市民不再放开胆子去购买房子,一些投资的商人也比去年少了。像市民限购,限制贷款等政策也使得楼市一度进入‘低迷期’。”贺宏飞给记者打了个比方,“我们行业内有一句俗话叫做‘房价都是老丈母娘涨起来的。其实不然,我感觉市民等待买房主要两个原因,经济和政治。这些人会有一部分刚性需求,像一些刚毕业的大学生,准备长期在潍坊工作,需要在这里定居,就会考虑买房子。这类人占到了购房人群的60%左右。但是他们也不会立即买,还会持续的观望等待楼市降价,我想他们犹豫的主要原因是买房之后有压力。”

贺宏飞说,单就阳光100今年1月至6月的开盘,已经开始上行。了解到潍坊基本没有小户型楼房,今年3月底,阳光100开盘的4号白领公馆,以40平的毛坯房成功开盘。一栋公寓300多户,均价5600-5700,现在仅仅还剩下4-5套房。“但是今年写字楼成交量不如去年。投资型的客户少了。像去年5月15号开盘的1号楼克拉公馆,多是以投资型客户购买,房产商推出了“买一层送一层”的优惠政策,开盘仅2个小时,就销售一空,当时价格10000-11000,卖了1.5个亿,很多投资商都选择了我们这里。”另一位工作人员对记者说。

“宁愿不卖,都不降价。”这位工作人员说道。

冲动购房要不得

记者调查了解到,目前,房地产市场成交量回暖,很多刚需购房者频频出手,但其中有的人购房后静下心来回想购买经历,多少都有些冲动的感觉。俗话说,买的不如卖的精。据业内人士透露,几乎每个开发商都有自己的销售说辞资料,资料详细分析了楼盘的优缺点,销售人员会大力宣传优点而掩饰缺点。

该业内人士说,一般开发商都会很花心思地建售楼处、制作宣传资料和沙盘这些门面上的东西,让购房者首先对楼盘充满好感。销售过程中,一个售楼员与购房者交谈时,不时有其他售楼员来配合说,还有客户也想买这套房子,制造大家争抢的氛围;另外,购房者看房时,售楼员会展示销售记录,说销售火爆,但这些数据很可能被修改,并不是实际销售数量。

就此,业内人士提醒,买房一定要从实际需求出发,充分保持冷静,验看楼盘相关资质证明,不能只听售楼员的说辞,要仔细看房子的小区规划、户型比例,买房前多看几家楼盘,综合比较后再做决定。如果购房者冲动购房后一旦反悔,就属于违约行为,会面临赔偿。作为此轮房地产调控政策中效果最显著的一剂猛药,部分城市的限购政策将在今年年底到期。2012年将至,楼市拐点会在2012年二季度出现,年底会有平稳回升的可能。全国楼市必定会影响潍坊房价走势。

“一招不慎,满盘皆输”

李伟龙2008年大学毕业后考取了潍城区某单位的公务员,工作了两三年之后,成家立业提上日程。父母渐渐年迈,在潍坊成家立业宜早不宜晚,赶紧买上房子,把父母从老家接过来对他们来说是一种安慰。但面对房价,他一度只有观望的权利,也偶尔打听一下行情。

2012年4月,商品房价格有回落的意思,买房的风潮再度刮起,他也兴冲冲地加入了买房的行列,在四月下旬开始就和几位同事一起在潍坊各大楼盘到处考察,着手买房。

第一次买房,他自己也没有谱,一路上不停看资料,比价格,查找开发商的实力和信誉度。毕竟,房子算是件“奢侈品”,买房子不是买白菜,几十万的事儿。经过仔细比较挑选,他相中了奎文区的一套房。但当开始真正将“买”字提上议程的时候,李伟龙却突然傻了眼。

他忽略了一个最主要的环节,除了

首付款以外,剩余的钱他需要用公积金贷款,但是必须在潍城贷款,如果在别的区就不能享用公积金贷款,除非用商业贷款。而个人住房公积金贷款五年以4.50%商业贷款利率是7.05%,接近3个百分点。100000块钱就得3000块,每年的利息差价可不是说着玩的。

李伟龙当然知道自己不能拿着3个百分点闹着玩,每个月的工资扣除保险等还有2000块钱,除了平时日常的花销、和朋友之间请客吃饭,平均每个月最多剩余1000块钱。父母在农村种地,秋后收获的钱基本上全投入在平时的生活支出和来年再往地里投本上了。家里存款寥寥无几,估计首付款还得靠向亲朋好友借款。所以,他不得不放弃了这套房源,下一步只能将目标锁定在潍城了。

本报见习记者 刘蒙蒙

“攒的速度永远赶不上涨的”

程刚2003年职业学校以后,加入了北上京南下广的队伍。但父母年纪也越来越大,要人照顾,而且目前自己在外面确实买不起房子,程刚前思后想,在2006年年底回到了潍坊,打算在这里定下家来。

在潍坊工作了一两年后,程刚着手买房了,没事的时候还和朋友去看了几套房源。

但攒钱的速度永远赶不上涨价的速度,潍坊新房的房价一度以每天一平一百块的速度递增,这样的速度着实让他着了急。2010年的时候,连二手房在一个月份都“四连跳”,每平方米涨了200元左右,这让程刚有点措手不及:上个月看中的房子,这个月就得多交2万多块钱,很冤枉,但就这个样,还有很多人买呢。

程刚说都是钱捣的鬼,看房的时候

要不是太贵,就是便宜的让人买走了,如果有钱还在乎这一万两万。前几天,发生了一件让程刚非常憋屈的事,他看好了一处房源,和房产的销售人员联系好了过去看看房商量一下最后的程序。结果去的时候,销售中心有人再看同一套房源,是另外一个销售人员领着过去的。结果双方就争执起来,后来领导过来发话说,谁先拿出2万块钱定金,房子算谁的。结果现场一片大乱,销售人员互相争论,程刚和另外一个买房的就赶紧凑齐2万块钱,自己手头没有那么多,就给父亲打电话,父亲骑着自行车去了乡镇上的信用社,等到了信用社,工作人员下班了。这时候对方家人拿着一口袋两万块钱的现金过来了。程刚只好将房子拱手让人了。

程刚无奈说,再重新找找吧,最后他开了句玩笑:实在不行就倒插门找个有房的媳妇去。

本报见习记者 刘蒙蒙

