库存创历史新高 烟台楼市“压力山大”

目前六区新房库存量超62000套、700万平方米，卖完至少需两年

□记者 李园园 报道
fly-liyuanyuan@163.com

本报10月17日讯 烟台楼市没有迎来传统的“金九银十”，却迎来了屡创新高的新房库存量。截至10月11日，烟台六区新房库存量已超62000套，达到一个新的历史峰值。

从上月开始，烟台房产交易网六区一手住宅销售情况悄然消失、无法查询。上周最后一次公布六区新房入网、未售情况后不久，也取消了这两组数据的查询。烟台房产交易网上周公布的最新数据显示，截止到10月11日，烟台市六区新房入网总套数:102610套、总面积:1114.82万平方米，未售套数:62508套、未售面积:725万平方米。

据目前六区新房市场的消化能力——平均每月2500套、30万平方米——计算，消化62000多套库存至少需要两年时间。

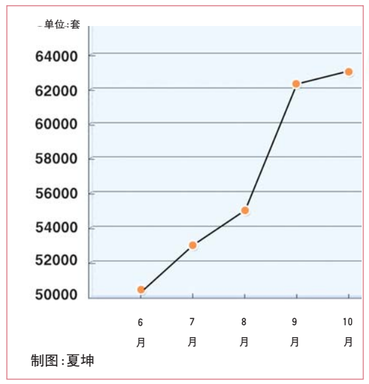
一位从事房地产行业多年的业内人士介绍，在他印象里，烟台房地产市场从未出现过这么高的库存量，库存形势比2008年还要严峻。该人士预测，从目前低迷的市场情况看，库存量还会继续加大。

据了解，目前“去库存化”已经成了开发商的主要压力，很多房企在面临库存压力时作出降价促销的选择。业内人士预测，年底前开发商还会做一次大型促销。

今年下半年以来，烟台新房库存量增速明显加快，6月初，六区新房库存量突破5万大关，9月初，未售房源即达到60369套。也就是说，仅3个月，六区库存量就增加了1万多套。

10月份，烟台楼市延续9月份的低迷，新房库存量也随之攀升至62508套。然而，开发商并未因此放缓推盘的脚步。新浪乐居统计，10月份预计有21个新盘入市，推盘量将迎来年内小高峰。

下半年六区新房库存走势图



制图:夏坤

制图:夏坤

独家报道 直击真相 967066

◓专家看法

一线房企 集中开发惹的祸

专家:开发商对未来风险的可预见性不足

□本报记者 李园园

面对目前烟台六区的高库存量，烟台金石顾问有限公司总经理陈哲认为，开发商对未来风险可预见性不足，导致库存量居高不下。

陈哲认为，目前的高库存是在为近两年过于集中开发买单。2010年，不少一线房企扎堆入烟，到了2011年，新楼盘遍地开花。不少一线房企对烟台市场认识不足，对整个烟台的判断过高。他们在拿地时，往往通过经济数据做可行性分析，而忽略不可行性——因为判断所依据的数据，是看不出烟台主城区的真实情况的。

烟台GDP总量位于全省第二位，仅次于青岛。但抛去蓬莱、招远、莱州、莱阳，主城区并不强大，而下边的县市又离市区太远，那里的居民很少有跑到烟台市区来买房子的。

现在不少一线项目的销售情况，正好印证了这一说法。陈哲说，龙湖是有备而来，一人市就以低价取胜，迅速去库存回笼资金；万科两个项目，海云台和假日风景销售情况可谓天壤之别，除去团队运作的影响，和开发商对区域的认识定位也有很大关系。海云台选取之罘区北岛打造高端别墅及高层项目，但烟台人并不认同这个地段；假日风景地段不如海云台好，但面对的客户群多是开发区、福山区的年轻置业群体，尤其是在开发区上班的年轻人多为外来人员，对区域不是很在乎，只在乎上班是否便利、价位是否合理。

此外，金地在高新区建造的豪宅项目，也高估了这个区域的价值，开盘时均价上万，若是一平方米售价7000多元，可能就被抢光。

陈哲认为，高库存会造成工程进度缓慢，卖现房的越来越多，未必是坏事，会促使开发商向多元化、多物业形态扩张。比如城市综合体、旅游地产、养老地产，来规避住宅市场带来的风险。

搜房网烟台公司总经理刘志宏认为，在当前低迷的市场情况下，烟台六区超过6.2万套的库存正常。刘志宏说，从去年下半年以来，烟台房地产市场开始持续低迷，推盘量却在不断加大，最终导致市场难以消化。

◓延伸调查

楼盘扎堆入市 刚需撑得吃不下

库存4个月增了12000多套

□本报记者 李园园

“新楼盘遍地开花，却鲜见购房者。”这是当前烟台楼市低迷的写照。烟台房产交易网数据显示，六区新房未售面积已从年初的500万平方米增长到700多万平方米，库存量超过6.2万套。卖的不如剩的多，期房熬成现房，又有新的期房开始接受现房挑战……

走势 8、9月库存量激增，短短一周多了2000套

今年下半年，烟台楼市创下一年来的成交高峰。与此同时，每月的库存量也在连创新的峰值。

烟台房产交易网数据显示，截至6月1日，六区未售套数上升至50305套、未售面积585.29万平方米；截至9月30日17时，未售房源62316套、未售面积721.93万平米。也就是说，短短4个月，仅六区库存量就增加了12000多套，而这4个月的成交量仅为11200多套。

记者发现，不论在创下今年销量新高的7月，还是在“金”色不足的9月，库存量只增不降。其中，8、9月库存量激增。

烟台房产交易网数据显示，截至8月1日，六区未售房源55083套、未售面积644.61万平米。与9月30日的数据相比，仅8、9月两个月，库存量就增加了7000多套，未售面积激增近60万平方米。其中，8月27日-9月4日短短一周内，六区库存量就增加了2000套。

原因 楼盘集中下半年入市，销量却没火起来

受调控影响，今年以来烟台楼市销售一直没有火起来，项目却在扎堆入市。市场消化不了，慢慢地，库存量越积越多。

烟台房产交易网数据显示，1-9月，六区一手住宅月均成交总量约为2000套，上半年六区一手住宅月均成交量1600多套。前3个月，市场一直处于冰点，一个月下来，很少有项目入市。不少开发商延缓工期，避开“寒冬”。不少本该在上半年开盘的项目，由于蓄客情况不乐观，不得不延迟开盘时间。

6、7月，在烟台住博会及央行降息影响下，项目扎堆入市，与此同时，刚需得到一定释放。然而，两个月换来的不仅是销量，还有不断增加的库存量。

开发商对下半年的烟台楼市预期过于乐观，导致项目扎堆入市。下半年以来，每月都有十几个、二十几个项目入市。尤其是8、9月，更多楼盘拿到预售，备战“金九银十”。8、9月两个月有40家楼盘取得预售许可证，上万套新房源入市。

然而刚需不具有阶段性，经过6、7月的释放，后市无法持续支撑。8、9月，烟台六区一手住宅成交量分别为2748套和2501套，比起上万套的入市量差得太远。

10月，趁着周六、周日，记者走访六区多家楼盘发现，除了有活动的楼盘看房者多点，许多项目一天下来，也就来三四组看房者。即便这样，情况也比9月乐观一些。

◓相关链接

多城市均面临高库存压力

不仅烟台楼市库存压力大，青岛同样面临16万套的高压库存。某房地产研究院研究报告显示，今年9月份，该机构监测的20大典型城市中，有14个城市库存量出现环比增长，其中丹东的库存环比增长最快，为15.3%。截至9月28日，一、二、三线20大城市新建商品住宅库存总量分别为3031、2850、2493万平方米，与去年同期相比分别增长7%、18%、54%。

本报记者 李园园

降价、零利润、低首付……

为去库存 开发商使“杀手锏”

□本报记者 李园园

在高库存的大背景下，各大开发商使出浑身解数——降价、低首付、赠面积等，企图撬开购房者的口袋，换来一张购房合同。业内人士认为，应对高库存，开发商已做好准备。

应对1 现房销售渐多 价格不比期房贵

长期以来，在房地产市场上，期房一直在唱主角。受楼市调控影响，烟台楼市出现大量现房或者准现房。

“现房抢购，4千元开头，赶快来抄底！”近日，福山区一楼盘打出这样的广告，并且自15日起每周将上涨50元/平方米。“二十几万元精装小公寓，拎包即可入住。”

记者发现，在每个区都能找到不少现房，而且价位比起期房来，贵不了多少。一位业内人士说，除了新入市的项目，其他在售项目几乎都能找到准现房。例如美立方，10月底就可以交房入住。还有的项目，签完购房合同，直接拿钥匙。

不少购房者认为，比起期房，更愿意接受现房、准现房。因为期房看不到成品，后期就存在相当多变数，购房者的风险很大。如果是现房销售，购房时对产品质量一目了然，风险就小很多。

应对2 成本价销售 只为换销量

国庆节以来，中海·紫御公馆一线豪宅“天玺”以成本价入市，引发抢购潮。

据了解，中海·紫御公馆销售均价为8500元/平方米，今年上半年曾推出7188元/平方米起价的特价房。国庆开始，中海·紫御公馆推出“天玺”，95-280平方米一线海景豪宅房源，惊爆成本价火爆抢购活动，最便宜的还不足7000元/平方米。据了解，“天玺”是中海·紫御公馆系列中最好的3栋楼，每套房子都能看到海。

连日来，记者在中海·紫御公馆采访发现，不论是周末还是工作日，来看房的人络绎不绝。“看过好几次，感觉有点贵没出手，这次价格便宜位置又好，准备买一套。”在售楼处，芝罘区一位市民对记者说。

中海·紫御公馆一负责人透露，本想留着最好位置的3栋楼以稍微高点的价格推出去，不过马上要在烟台开新项目，就以成本价销售了。中海·紫御公馆的楼面地价是近4000元每平方米，除去建造、配套、绿化、人员、宣传等成本，几乎是0利润销售。

记者调查发现，今年以来，不少楼盘利润空间缩小，低价入市成主流。

应对3 买房低首付 透支刚需族

为了减轻首付压力，吸引更多购房者，尤其是一些资金不太充裕的年轻人，不少开发商用低首付的方式来吸引购房者，可谓提前透支刚需群体。

从9月开始，中铁·逸都推出“向日葵”青年逸居计划，首付5万起住80平方米现房；国庆节以来，保利·香榭里公馆推出“保利青年悠悦置家”，首付2万元即可入住。例如，一套75平方米的房子，按照保利平均6800元/平方米的价格计算，首付需15万元左右。而根据保利青年悠悦置家计划，购房者只需交2万元首付，首付款的其余十几万则由开发商垫付，购房者一年内还清即可，而且在这期间开发商不收利息。

同样以低首付来吸引刚需族的楼盘还有三兴御海城、慢城宁海等。

应对4 降价缓解压力 有人欢喜有人忧

也有的开发商明着降价以期吸引消费者。有的开发商运作得很好，换回可观的销量，但有的开发商则惹来一身麻烦。

今年，越秀·星汇凤凰率先扛起烟台房地产市场降价大旗，推出14号和15号楼特价房源，5200元/平方米起价，成交均价为5700元/平方米，而前期的多个楼盘均价为6800元/平方米。越秀·星汇凤凰此次降价可谓明智之举，几乎消化掉所有库存。

8月下旬，万科·海云台又扛起降价大旗，却惹来一身麻烦，遭到来自省内外上百名业主维权，其间在售楼处至少发生两起打架事件，业主和开发商之间的矛盾越积越深。最终万科报案，两名业主被刑拘。目前业主才被放出来，业主维权可能将继续。

▲近年来，越来越多的楼盘在港城拔地而起。图为开发区一在建楼盘项目(资料片)。 记者 李园园 摄

▶中海·紫御公馆成本价卖房，吸引了一大批购房者。 记者 李园园 摄

港城楼市到低谷 正是抄底好时候

业内认为现在出手“绝对不会后悔”

□本报记者 李园园

近来，越来越多的楼盘打出“抄底价”的销售策略。业内人士指出，“抄底价”已不再是宣传噱头，经过一年多市场调控，开发商的利润越来越少，有的开发商为了回笼资金不惜把价格压到最低。港城楼市已到低谷，正是抄底好时候。

烟台金石顾问有限公司总经理陈哲认为，目前烟台房价已在低谷徘徊，不敢说是最低，但起码不是高点，正是买房的好时候。不少开发商已经度过最困难的时期，就是那些资金链紧张的开发商，也不可能赔钱卖房，“抄底价”已经算最大的优惠。

从年初开始一直到现在，“抄底价”楼盘一直存在，楼市低谷早已显现。记者调查发现，今年以来，受调控影响，不少项目一直推出层出不穷的优惠活动，通过让利来吸引消费者；新入市的项目定价也较低，去年的一期和今年的二期、三期价格相差无几。

业内人士指出，一些一线热点城市，今年以来新建商品房成交都保持回升趋势，尤其是下半年来，一线城市房价触底反弹，小幅稳定上升。6月烟台新房价格也曾出现止跌上涨势头，后即震荡下行。可以预见，房价不会大涨也不会大跌，会一直在底部震荡徘徊。明年房价会如何还不可预知，但现在出手绝对不会后悔。

◓记者手记

烟台楼市的胃口没那么大

园园看楼 关注楼市背后那些事

六区超6.2万的库存量不是一个小数目。烟台楼市一方面“收拾着”不断加大的库存，另一方面“迎接着”源源不断入市的新盘，烟台楼市的胃口真有这么大吗？

一线城市限购以来，开发商开始把市场转移到未限购的二三线城市，作为沿海经济较为发达的三线城市，烟台格外受一线开发商垂爱。近两年来，数十家一线房企纷纷抢滩烟台，2010年尤为集中，保利、万科、金地、龙湖、中海等房企大鳄都来烟台开工建设。与此同时，本地开发商也不放过这次机遇和挑战，也开始不断壮大自身，2010年项目开工比往年更火爆。

一年以后，房子起来了，新楼盘遍地开花，尤其是高新区、牟平区和福山区。2011年的销量也非常可观，特别是龙湖·葡萄海湾、万科·假日风景，靠低价迅速回笼资金，销量称霸烟台一二。

但楼市的寒冬不多时就从一线城市转移至二三线城市。2011年下半年，一些销售中心早早“猫冬”，把希望寄托来年。

2012年，楼市的调控政策依然不放松，房子更不好卖。与此同时，大批项目顶着压力入市。

烟台房产交易网数据显示，截至10月，六区已有300多家项目入市，入网总面积达1114.82万平方米。目前，未售面积超过700万平方米。

烟台每年楼市的消化量为三四百万平方米，目前的供给量显然超过销量，烟台楼市并没有那么大的胃口消化。

本报记者 李园园

◓相关阅读

库存大多集中郊区

在楼市低迷的大背景下，郊区的楼盘更不好卖，往往成了库存集中区。

牟平区、高新区作为东部新区，近几年来吸引了许多楼盘来此拔地而起。在高新区沿着滨海中路，可以一路数着楼盘到牟平区。而牟平区仅养马岛对面，就有10来个新楼盘。知名房地产云集，“要买房，往东走”，曾一度引来无数看房者的眼光。当时，普通商品房的价位每平方米从5000元至上万元不等。

然而在严峻的市场调控下，这些“潜力”区域最先遭到抛弃。自去年下半年以来，高新区成交量一直排在六区末位，不少月份成交量还不足100套。烟台房产交易网数据显示，截至10月16日18时，作为高新区的豪宅项目，金地·澜悦销售量仅为440套，未售套数高达1349套。

牟平的众多房地产项目，日子也不好过，尤其是海景房。记者浏览烟台房产交易网发现，牟平“潜力”区的多数楼盘，库存量是销售量的好几倍。

本报记者 李园园

爱如初，就送吉斯姣元
吉斯姣元 JISI JIAOYUAN
胶原蛋白 女人追爱
吉斯姣元一胶原蛋白果醋饮品，采用深海鱼皮胶原蛋白为原料，含有多种益于人体健康的天然健康材料，本品无添加防腐剂，专利配方，吸收快，补水快，改善快，口感好。
JISI 吉斯集团 荣誉出品
烟台吉斯波尔葡萄酿酒有限公司
服务热线：400-658-2211
http：// www.gisbelle.com
烟台旗舰店地址:芝罘区南大街西首150号附1-1-5号 电话:0535-6694999
青岛旗舰店地址:市南区江西路105号丁 电话:13605421543

恒远电地暖 你正确的选择
现在正是装修旺季，恒远暖通公司站在用户的角度，为大家打造一个节能、环保、舒适、健康、免维修的采暖方式。许多新房的取暖受到入住率的影响无法通暖，或是取暖费用提高，有些城乡结合的地方远离供暖管网，取暖成为难题。采用恒远电地暖，完全不受外来因素制约，从采暖的安装到采暖的时间、温度高低，全部由自己调节，不同房间可设定不同的温度，取暖时间也可提前设定，这样下班回家，就会温暖如春，长时间没人住的房间可直接关闭，节省用电，安装完成后，基本终生免维修。恒远电地暖是用户省心、省钱、又健康安全的正确选择。
电话:13589844595 网址:www.ythynt.com