

三月购房需求呈现两极分化

专刊记者 冉全金

马年要不要“马上”有房?大部分都会说“要”。又是一年春来到,万物复苏,春意盎然。烟台楼市开始萌动,购房的人们已经开始摩拳擦掌。记者在一个售楼处走访时发现,开春后烟台的购房需求出现一定的分化,人们对房子的要求也不再单一。而银行放贷空间压缩,更促使人们在买房时做更多考量。

记者调查中发现,单身人士和首次置业人群的观望情绪在增加,而改善性购房人群对价格则不太敏感。投资类购房市场则向商铺倾斜。



现代国际新城售楼处内人头攒动。 宫玺 摄



北京: 3月住宅成交量 创近六年新低

研究数据显示:3月上半月,北京新建住宅合计签约套数为3346套,二手房住宅合计签约3906套。累计签约7252套,创造北京楼市近6年来最低值。

一般来说,每年1月和2月是传统成交淡季,市场积累了充分的潜在需求,所以3月楼市表现通常被认为是楼市全年的风向标。数据显示,从2009年至2013年,北京3月上半月的楼市成交量分别为15111套、11803套、7767套、7367套、28900套。

分析人士表示,相比往年,2014年的春季楼市有点冷。2013年北京二手住宅的价格涨幅超过了受到限价影响的新建住宅,但随着最近信贷政策的压力和自住型商品房导致的观望,北京二手住宅不仅出现成交量在低位徘徊,价格也从12月以来连续3个月下跌。3月上半月,北京二手房成交均价在3.14万元/平方米,与2月3.16万的成交均价相比微跌0.6%。

济南: 上周新房成交1322套 连续两周下跌

据统计,上周(3月10日-16日)济南楼市共成交商品房1322套,相比前一周的2076套减少了754套,环比下跌36.32%。其中,住宅共成交833套;储藏室(地下室)成交282套;车库共成交68套;其他成交24套;商业用房成交55套;办公成交38套;公寓成交17套;厂房成交5套。

与逐渐变暖的天气不同,济南楼市成交量已经连续两周下跌,上周环比下跌近4成。“金三银四”的传统楼市旺季,似乎还未发力。楼市成交下滑,其中一个重要原因,是当下银行房贷利率上调对楼市带来的影响。继去年银行闹“钱荒”,个人房贷持续收紧后,年后各驻济银行房贷利率普遍上浮,几乎所有银行首套房贷利率升至基准,个别股份制银行甚至上浮10%左右,二套房则普遍上浮10%到15%。而依惯例,三四月份对房贷的需求更为旺盛,上调的房贷利率,将对市民的购房热情造成相当大的打击。

青岛: 楼市持续“降温” 成交量未有起色

数据统计显示,上周(3月10日-16日)青岛住宅网签1107套,环比上上周的1539套下降28.1%;上周住宅总成交面积112248.24平方米,环比上上周的156383.1平方米下降28.2%,住宅成交套数和面积均有大幅度的下降。

从上周青岛住宅成交走势中可以看出,住宅成交大致呈波浪形。其中峰值出现在3月11日,日成交量为241套。前四天住宅成交平稳,均在200套左右;最后两天,成交出现大幅度的下降。

进入三月,成交未见起色,一方面与开发商推盘量减少有关,购房者可选择的房源有限,因此拉低了成交量;另一方面也与公积金新政实施等政策调控有关,政策不明朗,购房者选择观望等待。

单身贵族: 如何保证房子升值空间?

某在售公寓项目的张经理告诉记者,跨年期间,单身购房需求相对有些萎靡。“这主要是源于年轻人经济能力的限制及对楼市后期的信心不足。”

张经理说,从以往的销售统计数据来看,单身购房人群多数在25—35岁,追求个性化、讲求品牌,多数属于感性消费。但贷款紧缩让他们的感性多多少少回归到理性上来。

张经理建议,单身贵族们买房不必追求一次性到位,此时买房更多的是作为过渡,可以将这个房子作为一种长期投资。随着经济能力的提升以及未来家庭的组建,换房的可能性非常大,此时首套房的升值能力的重要性将凸现出来。

所以,目前选择房源的关键因素除了满足工作需要和交通便利之外,更重要的是要看未来的升值空间。

首置刚需: 性价比高的房子在哪里?

不管市场如何变化,首置刚需仍为购房主力。也因此,对于这些购房者来说,在楼盘多选择余地大的房地产市场,选择一款性价比高的房子显得至关重要。

但是从近段时间的观察来看,刚需人群也面临时机选择的问题。周先生在观望了一年,本打算今年迅速入手一套三居室,但现在他有些犹豫了。

“现在房贷太贵,前后能相差十多万,感觉心里没底。”周先生告诉记者,如果银行的优惠政策不放松,他当然还是要硬着头皮下手,但还是要再等等,也许下半年会有些改变呢?何况,现在政策面也不太明朗。“还是再等等看吧。”

首置刚需首先要购买适合自己的性价比高的房子,从地段、户型、价格、公摊、潜力等因素重点考虑,实际价格低于心理价位就是高性价比的房子。

改善购房: 品质好才是真的好

而改善性购房人群的需求,则与首次置业人群有极大的不同。从需求来看,改善性购房一般是为了追求更高的生活质量而购买新的高品质楼盘。

统计数据显示,截至3月16日,保利·紫薇郡以122套的销售量稳居榜首;金地·格林世界、金象泰·吉祥家园也榜上有名。这虽然有几个项目开春优惠或加推等促进的原因,但还是能从一个侧面反映出烟台市场对改善型住房的重视。

已经下手保利·紫薇郡的杜先生告诉记者,他家对这个二套房的要求比较明确:“家庭人口较多,每个人对于居住空间、交通、教育等配套的要求也很清晰。”

杜先生说,他们一家一致要求选择信誉好、口碑好的品牌地产商,通常与这样的小区所匹配的物业公司也不会差。“紫薇郡这里基本能满足我们的要求,所以就在这里下手了。”

投资性购房: 住房投资紧缩商户热销

分析人士认为,在国家的调控措施不放松的情况下,房价的涨势必然会放缓,供给结构趋向合理。再加上国家在保障房机制的健全和完善上努力下功夫,长效机制会使房价逐步向理性回归,而烟台的房价也会维持一个平稳的上升过程。

在这样的市场环境,投资住房的热度明显下降,资金逐渐流向商铺领域。而商铺投资的升温,进一步压缩了住房投资的空间。

记者调查发现,自去年年底,位于黄务的现代国际新城售楼处里就人流不断。与人们的印象中不同,投资商铺的人群分布面相当广泛。

现代国际新城的工作人员介绍说,商铺投资的门槛并不算高,加上黄务一片的价格优势,一个小铺面的价格不算昂贵。“很多人来都是直接定下两个或者三个铺面,而购房者身份从商人到普通市民都有。”这位工作人员告诉记者。

区域优势带动地产发展

专刊记者 刘杭慧

从区域功能上来说,烟台核心区域可分为三个版块:位于中间地带老牌经济金融中心的芝罘区、位于西部的工业支柱中心开发区及附属居住新城福山区、位于东部的新的行政教育中心莱山区。对于房地产市场来说,每个区都拥有自己的优势。

芝罘区

作为烟台传统的政治、经济、文化中心,这里集中了全市主要的经济活动与城市人口。历史延续下的定位与习惯非常清晰,就是在烟台市政府机构迁出后,继续作为全市的经济、金融和商业中心。这样的定位为其发展明确了方向。作为城市中心,这是芝罘区的区域优势。

芝罘中心区作为老区,土地的供应稀缺,新项目的来源将是持续进行的旧城改造项目,供应量相对其他区域较少。这也是芝罘区地产发展的局限性。

莱山区

莱山区属于国内集自然条件优越、人文环境理想、宜居程度较高等优势于一体的少有地区之一,整体房价也在六区中居于榜首。作为一个较新发展的城区,莱山区整体规划方面适度超前,完全有条件发展成为国内甚至国际上城市规划理念领先、品质卓越的样板;另外,市、区两级政府具有前瞻性的战略眼光,使得城市级大配套建设前置。

综合考虑,莱山区的地理优势和发展的前瞻性让莱山区的房价持续增长,并且保持着遥遥领先的地位。

开发区

对于很多烟台人而言,开发区与工业是紧密联系在一起。这里是烟台的经济高地、技术高地、人才高地,聚集了大量充满活力、思维新颖又有一定购房需求的年轻人。

开发区经济发展快,人口膨胀快,人均收入提高得也快。但是现在的开发区,缺



少适合年轻人大型商业项目。长江路沿线,传统的家家悦和振华量贩也只能满足日常生活消费,奢侈品、电子产品和餐饮娱乐的滞后导致购买力无处释放,大量消费能力被限制或输送出去。所以,商业地产的勃兴,将是开发区的一个强有力的增长点。

福山区

福山区的楼市,在很大程度上依靠开发区。可以说,这里就是开发区的后花园。大量年轻人在开发区上班,而在福山区购房。而且,福山

区有很多尚未大规模开垦的区域,也是不少开发商拿地考虑的区域之一。

福山区地产市场不同于芝罘区、莱山区、开发区,具有明显的区域特征。福山区人口较为稳定,楼市客户群体较为单一,主要来自于福山区、开发区等周边区域以及栖霞、海阳的部分客户群体。这些客群数量庞大,但对价格比较敏感。随着城市一体化发展的深入和福山工业园区的壮大,福山区楼市客户群体也渐渐呈现出多元化态势,对楼盘的需求也逐渐多样化。