



市民在济南房产大厦办理过户业务。(资料片) 本报记者 左庆 摄

一位二手学区房购买者亲历的楼市虐心剧

房主一周两变卦

房价连涨50万

开始按平米卖
最后变卦按套卖

4月5日中午在看房的路上,房产中介的小伙告诉我,我曾看过的一套历下区司里街南区的房子,房主已经临时将价格从280万元提高到300万元。

对于连续一个多月看房的我来说,已经习以为常。一个月前,这套房子在网上挂出的价格是270万元。短短一个月,连续涨价两次,涨价30万元,当下再也没有比炒房更合适的生意了。我猜如果不出所料,若有购房者愿以300万元成交,房主恐怕要再次涨价。

我最早看中的是济南司里街北区一套一楼的房子,112平米售价304万元,均价2.7万元。对于工薪阶层而言,300万元已经击破承受的上限。这需要卖掉一套房子,再贷款100万元。犹豫再三,就在我决定“突破一回”的时候,坏消息来了。

中介小伙伴告诉我,房东要涨价。涨价的理由是,这套房子的实际面积比房产证上大,另外还有地下室和小院,均价不变,计算后这套房子售价330万元。这好比火上浇油,而且一上来就涨价20多万,对购房者来说,这房主太不靠谱了。

就在我犹豫不决的时候,手机响了,中介说,另外一个购房者觉得330万可以接受,而且可以一次性付款,也就是说,在价格上完全没有了商量的余地。

也许这位购房者答应得太爽快了,后来我了解到,就在他去签约的路上,房主又临时变卦了。房主提出,他这房子处于不可复制的绝版地段,不按面积,要按套卖,开价355万元。

对于这个报价,连中介都认为“已经离谱了”,建议购房者“放弃这套房子”,但

今年以来,在“去库存”的政策背景下,利好政策频出,济南商品住宅市场持续火热,成交量激增,迎来了一次久违的楼市“小阳春”。

身处这轮楼市上涨的行情之中,孩子又恰好到了上小学的年龄,济南市民杨女士正为学区房奔忙。一个月内,一次又一次地选房看房,一波又一波的中介电话,在房价扶摇直上的当下,杨女士屡屡遭遇房主突然毁约。

以下便是杨女士的购房经历自述。

本报记者 刘帅 整理

是对方又一次接受了。大约前后一周的时间,这套房子从304万元接连涨到355万元,房主说要4月下旬才能决定到底是否要签约出售。这意味着房主认为房价还有上涨空间。

经中介转述,该房主也是高房价的受害者。因为孩子在上海工作,他要卖掉济南的房子给孩子在上海买房。在上海一些地段,房价已经涨到了8万元一平。这套房子卖掉后,他在上海只能换一套50平米左右的房子。

抢房抢客户大战中
没人讲诚信

房子虽然没有买到,但是这段买房经历,让我见识了在抢房大战中规则的缺失。

例如,不光房主不讲诚信屡屡爽约,购房者也是脚踩几只船,见异思迁。明明是中介介绍的房源,带客户看房,随后自己再偷偷上门,想绕过中介成交。同一套房子,在不同中介之间相互比价,谁能谈的价格低,就在谁家成交,丝毫无诚信可言。

闺蜜房子涨价35万后
决定不卖了

房价的暴涨,对卖房者来说,最怕的就是黄粱美梦一场空。

闺蜜在济南浆水泉路上有一套豪华装修的婚房。2014年底由于工作调动,她计划出售这套房子,125平米,售价240万元。从2014年底到2015年上半年,这套房源基本上没有接到任何的反馈信息,就在地心灰意冷的时候,2015年下半年,事情突然出现了转机。

“偶尔会接到中介电话,能明显感觉到市场升温。”抱着尝试的态度,她将这套房子的售价从240万元调高到260万元。2016年春节一过,她感觉整个市场的气氛不一样了。

“几乎每天都会接到好几个中介的电话。”于是,她索性将售价提高到了275万元,即使这样,仍然有购房者不断地来看房。在她的心理定位中,275万元已经有点偏高了。

越是抢购,越是惜售。在6日中午的聊天中,闺蜜说,她已经决定暂时不卖了,因为感觉将来房子还有升值的空间。“如果不是急用钱,谁会现在卖房?”

事到临头突然变卦的房主,在实际交易中数不胜数。我曾在棋盘街看中一套130平米的三居室,报价270万元,一个月前房主和中介约定最低售价260万元。中间来回看房的一拨接一拨,房主也是诚意卖房,结果有人提出以270万元成交,房主也说“暂时不卖了”。

在三个月前还是卖不动的房子,到了三个月后居然涨价也不卖了,房主说因为“我感觉将来房价还会涨”,在58同城上关注这房子的人太多了,对未来还是看涨的。

延伸阅读

3月一中介门店 拿了43万佣金

在刚刚过去的业绩评选中,济南市中区四季花园商圈一中介的门店取得了冠军。经理孙海荣算了算成交量:买卖成交23套房,租赁成交了18套房,基本是天天开单,人人有单。43万的业绩在整个济南的中介行业里也是佼佼者。

孙海荣的门店处于英雄山路附近,多是公安厅、警官医院等省级单位的宿舍,房子面积从60平米至160平米不等,可以满足刚需、改善等不同的需求。“市场行情不好的时候,一个月成交十三四套,相比之下3月的成交很不错。我们店里的两个经纪人在全公司100多家店中的业绩排名都在前五。”孙海荣说,业绩最好的成交了4套房。

另一家房产中介在堤口路商圈门店的经理孟保伟告诉本报记者,“楼市火爆也有坐地起价,还有房主动提价的。”孟保伟说,和谐广场附近有个住宅116平,房主与购房者上午见面,说好98万,下午签约,房主当场提出涨价5万元。“最后还是102万价格成交。”

“还有一个150平的房子,房主知道144平以上契税政策改变了,就涨了10万元,结果还是成交了。”孟保伟说,4月份成交量表现仍然强劲,“因为一线城市首付提高了,现在市场担心二线城市也提高,很多人就赶着要成交。”

本报记者 刘帅 喻雯

发改委 房价涨幅 将超去年

国家发展与改革委价格监测中心6日发布报告显示,2016年各地房地产市场刚性需求和改善性需求进一步释放,对于房地产价格上涨形成有力支撑,全年房地产价格将保持明显上涨的态势,涨幅将超过去年。

发改委预计,以北、上、深为代表的一线城市住房价格短期内将呈现大幅上涨态势;热点二线城市住房价格短期内也将呈明显上涨趋势,且房价涨幅有扩大的可能;而去库存压力较大的三四线城市房产价格短期内下行压力仍然存在,但预计降幅将有所减小,部分三四线城市住房价格也会出现不同程度的上涨。

北京大学民营经济研究院咨询中心主任刘昕旭也认为,由于一些一线城市楼市政策收紧,再加上高房价、高成本等因素,部分资金肯定会外流并形成溢出效应,二三线城市的楼市肯定会热起来,就整个房地产行业而言,确实是向好因素。

事实也确实如此。一份数据显示,全国15个二线城市3月新建商品住宅成交面积环比增长160%。其中,杭州环比增幅最高,超过300%。天津市新建商品住宅成交套数、成交金额和成交单价也同时刷新历史纪录。

据经济参考报

上海有房源 一夜暴跌160万

此前一路猛涨的一线城市房价,近期出现波动。继上海为调控楼市出台最严“沪九条”之后,深圳出台贷款首付比例最低4成,连缴3个税才能买房等政策;北京相关政府部门亦开始对二手房市场进行专项检查等。

在“沪九条”的影响下,上海已有不少业主先后调低报价。如在碧云板块,有一名置换型客户,房子刚定好,本来二手房可以慢慢卖的,结果政策出来后,原来挂牌1150万元的别墅,现在愿降价到990万元卖,而且还可以谈价格。上海有中介上周末透露,遭遇了近期最冷清的一个周末,来客量有所减少,比前几个周末减少大约40%左右。

据东方网