

2018楼市面孔

□半岛记者 江海峰

跌宕起伏的2018年已近尾声。这一年的岛城楼市可谓十分热闹，上半年新房全款优先、二手房多人抢一套房，下半年售楼处冷清、二手房房价大幅跳水。一边是置业顾问和二手房中介上半年赚得盆满钵满，下半年大面积离职和关店……业内人士分析，这一轮楼市调控比以往任何一次都严格，上半年大部分购买力被释放完后，下半年楼市下行是必然的，寒冬才刚刚开始。今天，请跟随记者的视角走近五个人物，从他们这一年在楼市摸爬滚打的经历里，你或许可以看到自己的影子……

黄金 楼市

A25~A27

年度表情: 纠结

奔波看房两年, 最终买在高点上

对于90后李小姐来说, 她最不愿回忆的便是那段看房买房的历程。从2017年1月到2018年5月, 数百个日日夜夜, 从12000元/平方米的李沧区某盘, 一直看到城阳区, 从最初的挑三拣四, 到被限购, 再到首付一半终于在高点上了“车”, 她戏称这段历程堪称“血泪史”。

李小姐是南方人, 来青工作后第一件事, 便是想买上一套属于自己的房子。2017年1月份, 她第一次踏进售楼处的门——位于李沧区的青岛印象湾, 正在推90平方米以下的精装小高层产品, 均价12000元/平方米。“置业顾问态度

很冷淡, 房源一概不介绍, 就让我去登记, 我一气之下就走了。”她看的第二个楼盘是位于城阳高新区的领秀珊瑚湾, 96平方米的套三毛坯, 当时均价仅8500元/平方米。“这个项目开盘时间不定, 我不想等就放弃了。”

2017年农历年后, 李小姐再继续看房, 却未曾想被“3·15”楼市调控限住了。“直到今年3月份, 社保满一年, 我才再次拥有购房资格。”这一年时间里, 她又先后看过城阳区四五个楼盘, 眼睁睁看着不少全款购房者拥入售楼处抢房, 她再一次被挡在了门外。

“但这时我再看曾经相中的楼盘, 价格早已不是当初的模样。这时不少朋友劝我, 不要总带着找问题的心态去买房, 那样永远也买不上。”直到今年5月, 她最终敲定了位于城阳区的保利观堂项目一套120平方米的房源, 总价170万元。至此, 她的买房故事也终于尘埃落定。“经过几轮楼市调控后, 楼市现在越来越冷清, 不少楼盘开始推出优惠政策, 房价也开始下行, 我也曾因自己买在高点上而后悔过, 但再转念想想, 这套房子我是用来自己住的, 早买总比晚买好。那些因为买房而纠结的日子, 我再也不想回去了。”李小姐说。

年度表情: 压力

上半年一月能卖10套房 下半年半年不出单

有人说, 二手房不像新房有调控政策限制, 因此更能反映出真实残酷的市场, 而在此间摸爬滚打的中介们, 是今年楼市跌宕起伏的最好见证人。

陈锋目前是科威不动产浮山后一门店的一名中介。他告诉记者, 3~6月是今年行情最好的时候。“那时候天天坐在店里, 就有无数电话打过来咨询房源, 而且打来的电话9成以上是准客户, 不少只看一次便成交签约。3月份行情最好时, 我一个月卖了10套房。那时候市场上也出现了一些卖家临时加价的情况, 但购房者还是一拨一拨地入市。”

回忆起那几个月, 陈锋嘴角都是带着笑的。没想到进入七八月份, 岛城楼市热度急转直下, 买房的少了, 卖方也开始议价。尤其是金九银十之后, 二手房房价大幅跳水的情况层出不穷。“我有个客户在崂山区有套96平方米的房源, 今年上半年挂牌价为350万元, 好几个人来看都不舍得卖, 现在降价60万元急售, 都无人问津。”

陈锋表示, 自己从事中介行业已有6年多的时间, 从未感觉到调控如这一轮这么严格。“我上半年就预料到楼市会变冷, 但没想到来得这么快, 而且这么猛!”他告诉记者, 身边不少同行近半年零成交, 辞职转行者也越来越多。“我们这一行没底薪, 我已经很长时间不出单了, 每月有一万多的贷款, 压力巨大。”

年度表情: 淡定

换房赶上了全款优先, 等到年尾反而不急了

今年, 买一套总价600万元以内的别墅是市民马先生的置业目标。“上半年, 我先后在城阳区的金秋泰和郡及龙湖锦麟原著看过房, 前一楼盘我没看中户型, 后一个楼盘户型相中了, 但感觉置业顾问不诚实, 后来我就直接放弃了。”

接着, 马先生把目光转向了位于李沧区的绿城留香园, 却不曾想, 该楼盘要求全款优先。“因为我现在住的这套房子

还没卖, 总价七八百万元对我来说压力有点大。就在犹豫期间, 那些全款客户就已经把房源秒光了。再后来, 我还看了位于东李的和达璟城, 户型不错, 联排别墅最小面积260多平米, 均价26000元/平方米, 车位还要加价50万元, 超出我的预算, 我也放弃了。”

马先生告诉记者, 下半年的楼市开始下行, 他反而觉得不急了。“现在

不少楼盘开始推优惠政策, 但态度并不怎么真诚, 我预计明年上半年房价会回落一下。下一步再买, 我可能会优先选主城区的二手别墅, 因为现在行情不好, 那些曾经全款数百万元买下房的人, 会有不少着急变现, 还能直接和售楼处签合同, 那时便是捡漏的好时机。”马先生说。

年度表情: 落差

上半年月薪最高七八万元, 如今只拿五六千元

要说对岛城新房一线了解最多的, 当属各个楼盘的置业顾问了。小刘是岛城一品牌房企的置业顾问。今年4月份, 该房企位于城阳东部新城一刚需楼盘清盘, 小刘被调至城阳中心城区的一改善型楼盘, 新楼盘的房源面积集中在103~165平方米。4月18日, 岛城楼市调控升级, 新房拿到房产证后满5年方可再上市交易。“这个政策限制住了不少想换房的人, 我们原本3月份蓄的客, 也流失了30%左右。但即使这

样, 不少人还是会想办法挤‘上车’。记得那时候售楼处平均一天要来30多组客户, 我自己就要接三四组, 还都是具有真实购买意向的。没想到七八月份以后, 市场直接就变了, 现在售楼处一天都接不了10组客户, 来的也大都是说‘再等等’、‘再看看’。几个月时间, 楼市从卖方市场变成了买方市场。”小刘说。

小刘告诉记者, 进入12月以后, 售楼处变得更加冷清, 一天都来不了几个人。

“公司给我们的任务是, 12月每人销售3套房子, 我到现在还没卖出一套去。现在我们在梳理之前登记的那些客户, 一一打电话邀约, 希望能从中找到有意向的。”

记者在采访中了解到, 大部分置业顾问的经历与小刘类似。同样位于城阳区一楼盘的置业顾问小林告诉记者, 上半年行情好时, 他最高月薪到了8万元, 如今不“开壶”时, 一个月只拿五六千元。“简直一个天上, 一个地下。”小林说。



扫码关注半岛房地产微信公众号“平方米M2”。



扫码加入半岛购房俱乐部。