

# 胶州楼市：

# 上半年水深火热 下半年逆市翻盘

# 黄金 楼市

A20~A21

□半岛记者 江海峰

经过两年半的楼市调控，岛城无论是新房还是二手房市场都进入相对理性的状态。面对购房者逐渐浓厚的观望情绪，新房方面，各大售楼处纷纷抓住“金九银十”的机会，使出浑身解数促销，想努力在今年年底交上一份合格的成绩单，但情形却并不十分乐观。这种形势下，位于胶州湾底的胶州楼市却逆市迎来火热，购房者中，东营、淄博、临沂、潍坊等地的外地人占多数。他们告诉记者，之所以选择来胶州买房，主要原因是：价格低，而且看好区域未来的发展。

## 业内： 大规划和低价走量 是热卖主因

在楼市全面降温的同时，胶州楼市为何迎来一片长虹？张斌认为，大规划是十分重要的保障。“近郊区域一般投资客户相对较多，而投资人群最看中的就是区域的发展前景，这个最直接便表现在大规划上。加上今年下半年起，各个楼盘开始打出各种价格战，分销商的各种宣传、炒作，使得胶州成为不少投资者的心仪之地。”

“据了解，去年胶州共供应新建房屋面积约240万平方米，其中住宅约有200万平方米，今年目前销售出100多万平方米，到今年年底，再卖50万平方米问题不大，基本这部分房源明年很轻松就能去化完。”张斌表示，对开发商来说，低价走量不失为目前尽快回笼资金的一个重要方法。但对购房者来说，还是要看清行情，看准房源，切勿盲目跟随。

## 数据：胶州楼市上半年低迷，下半年逆市红火

在著名楼市分析专家张斌的眼中，今年上半年的胶州楼市，还处于十分低迷的状态。“新建商品住宅供应量大、同区域同质化的产品较多、售楼处带看量不多，这些都是当时摆在各售楼处眼前的难题。据称不少楼盘因为上半年业绩情况太差，而不得不更换营销总监。”据锐理数据统计，与往年相比，今年上半年，胶州新建商品住宅的销售情况并不出彩。今年上半年，岛城共成交新建商品住宅11122套，西海岸新区和城阳区排在前两位，分别成交14537套和10697套，胶州虽然排

在第三位，但却仅成交7315套，与第二名的城阳区相差3382套，且胶州的成交量同比去年上半年下滑了28.56%。

在那时，就有业内人士指出，下半年胶州楼市想破局，价格战和拓展分销是必不可少的手段。

进入下半年的胶州楼市，似乎换了一个“天地”。有业内人士指出，其实最早从今年“五一”开始，胶州就有不少楼盘开始尝试降价和拓展分销了。“例如花样年碧云湾项目，便是胶州较早尝试与各分销平台合作的楼盘，中介公司、广告公司等成了这里的常客，

他们把精准客户带到案场，只要成交就有几万元的佣金可收。”岛城一名中介告诉记者。

据锐理数据统计，今年7月，胶州新建商品住宅成交1071套，排在全市第三位，前两位的西海岸新区和城阳区分别成交3639套和2104套；今年8月，胶州销售继续上行，成交1896套，排在全市第二位，超越城阳区的1893套，与第一名西海岸新区的2513套仅差617套。刚刚过去的一周（9月2日~8日），胶州成交新建商品住宅676套，排在岛城首位。

## 探访：热卖房源总价多为100万左右，分销佣金3~5万

记者在采访中了解到，目前胶州炒得比较热的区域有三个：上合示范区片区、少海片区和胶东机场片区，卖得比较火的楼盘有花样年碧云湾、三木家天下文澜府、碧桂园湖悦天境、天一仁和悦海大观等。“这些热销楼盘有几个共同点：一是产品单价和总价都不高，100万元/套左右的产品不在少数；二是货量充足、案场接待快，而且能很快给分销方结算；三是周边大规划突出，对购房者有较强的吸引力。”张斌分析说。

今年7月24日，《中国——上海合作组织地方经贸合作示范建设总体方案》审议通过，“南深圳、北青岛”的口号被提出，有从某种程度上可视为，国家从战略层面在一南一北布局了两块深化改革的

“试验田”。中国——上海合作组织地方经贸合作示范区（以下简称“上合示范区”）位于胶州市的东南部，自去年获批建设以来，已聚集开工项目17个，总投资约157亿元；拟开工项目8个，总投资约98亿元。“买房都跟着大规划走，上合示范区的发展，势必给胶州带来更多的发展机会。”上合示范区片区一楼盘的置业顾问告诉记者。

据记者了解，目前花样年碧云湾项目在售楼97、105、115和120平方米的高层产品，均价约为11000元/平方米；三木家天下文澜府，目前在售楼89-110平方米的高层产品，均价约为10000元/平方米，其中较低楼层价格最低仅为9500元/平方米；碧桂园湖悦天境目前在售的高层建面约为

112平方米，带装修均价仅为10500元/平方米，洋房带装修均价约为11000元/平方米；天一仁和悦海大观项目在售楼120和140平方米的高层产品，均价约为10600元/平方米，而且首付可分期交付。

“这些楼盘在去年均价基本在12000元/平方米~13000元/平方米左右，而且行情好的时候，还需要验资，今年下半年不仅价格回落了不少，而且还推出各种优惠政策。比如我们中介方带过去的客源，买房时总价比在售楼处还便宜5000元。”岛城一名中介陈先生告诉记者，“这些楼盘很舍得给分销方付佣金，我们推荐成功一套房，佣金基本在3~5万元。所以，现在行情不好，大部分中介都来胶州这边做新房市场了。”

## 购房者：目前外地人占五六成，以投资客为主

据不完全统计，今年“五一”左右，胶州楼盘中外地到访客户占20%~30%，自8月份起，这个数据猛增至50%~60%。“来这买房的大部分外地客户有一定的财富基础，常到各地出差，十分了解各个城市的发展规划。现在一到周末，东营、淄博、临沂、潍坊的看房车就占满售楼处前的停车场，像我们天天在案场带客都很熟悉状况，中午要是时间晚了，根本订不上餐。”

岛城一名中介王先生说。

“现在我们临沂市区的房价也到13000元/平方米左右了，胶州的房价跟我们市区一对比，还算比较低的，而且房源的户型面积不大，一百多万元一套，可以承受得了。”来自临沂的吴女士告诉记者，自己是跟随当地的看房车过来的，选择来这买房，主要是因为看好了胶州的发展前景，在这买房还能落户，所以就让孩子毕业后先

来这边过渡一下。

中介陈先生告诉记者，自己所在的公司目前和胶州大部分楼盘有合作，除外地客户外，胶州本地人及主城区的投资型客户也不在少数。“大家主要是看中了胶州的大规划，而且房子总价并不高，一百多万在主城区也就能买个老破小，但在胶州，就能买套远期规划的地铁房。”陈先生说。



扫码  
关注  
半岛  
房产  
微信  
公众  
号