

手里攥着钱不知往哪儿投 瞬间升温的市场让他成了“没头苍蝇”

杨先生近一个月来几乎成了楼市行家。没事就带着妻子到处看房,无论是住宅还是商业,写字楼还是商铺,杭州在售的好楼盘他们几乎看了个遍。“手里有一些流动资产,存银行贬值,股市不景气,没想到楼市突然热起来了。”

原本对于房产,杨先生是不太关注的,外加平时基本都在外地生活,所以对杭州的房地产行情不甚了解,也没有考虑过投资房产。“可就在最近,身边很多老朋友都打电话来和我讨论买房的事情,有些还从上海、江苏等地赶回杭州买房,说是遇到了千载难逢的入市时机。”杨先生在朋友的鼓动下瞬间乱了阵脚,赶紧携妻子回到杭州开始看房。

“我们在城西居住了20来年,对这一带相对熟悉,就从城西开始了我们选房的第一站。”杨先生表示,古翠路的龙湖·唐宁 ONE、学院路的融信·杭州公馆、文一西路的绿城·西溪诚园他都看过,各有优劣,很难选择。

“我有一个懂行的朋友提醒我说,最好买现房,于是我放弃前两个,着重于已经交付的西溪诚园。但这个楼盘有很多房源还没有满两年,意味着需要支付昂贵的交易税费,所以我最终没考虑它。”

谁知杨先生放弃了西溪诚园之后并未看其他住宅,却立马看上了旁边在建的西溪·银泰城。“以我多年旅居国外的经验来看,投资商业的未来前景应该会好于投资住宅。银泰城又是杭州商业的品牌标杆,买一套它的商铺肯定增值。”杨先生看好了一间沿街底商,投资限额从原本的500万元提高到了1000万元。“只要产品值得,多投入一些也没事。”

令杨先生沮丧的是,沿街商铺近期并未打算出售,且据置业顾问称,一些好的铺面早就被内部消化了,“对外销售的可能性不大。”最终杨先生不得不放弃这个购买计划。

那位懂行的朋友告诉他,是否可以考虑钱江新城区域,从城市规划及市政配套而言,钱江新城目前的资源都属领先。杨先生根据该朋友的“指点”跑了钱江新城几个项目后,对来福士广场在售的大平层酒店式公寓“天御”产生了兴趣,“样板房太震撼了,260平方米,售价30000元/平方米起,800来万一套。”

但对于杨先生的这个选择,朋友却投了反对票。朋友认为,杨先生一家常年不在杭州居住,没有必要买一套大平层空置着,如果有这个投资能力,不妨置业写字楼,到时候还能出租,以租养贷。

听了朋友的建议,杨先生去到高德置地了解写字楼市场。“售价30000元/平方米,整层面积是1100平方米,可以分割成100多平方米的小单元来销售,但置业顾问建议还是整层买。”他表示,这样一来投资额度就变成了3000多万元。

“倒不是没有这个资金。我现在考虑的是,这个行情是否能持续下去,我的资金投入是否会增值。如果单从租售比来说,杭州写字楼租售比最多能达到6%-7%,这个投入和产出还不及我其他领域的投资。”

杨先生说,忙了一个多月,他对杭州的市场已经有了清晰的了解,但对于未来的走向却并不明朗。“目前还没有最终的决定,没准最后我什么房子也不买。”

楼

看中的房源涨价了 有购房者仍愿意买单

“纠结了这么几个月,现在终于买了。”近期刚下单了南星单元钱江御府一套139平方米户型房源的黄先生舒了一口气。

不像有些购房者的匆忙买房,黄先生“盯”着钱江御府其实已经很久了。“最早一次来看是去年12月份,中间又陆续来过几次。”接待黄先生的工作人员回忆道。据介绍,在12月份首次来看项目的时候,黄先生就表达了很大的兴趣,之后还带着家人来看过几次,“其实对于项目的地段以及配套什么,我们都还蛮满意的,就是想等着毕竟买房这么大的事情,再想想。”

这一纠结就纠结了差不多三个多月。“上周终于把房子的定金给付了,价格还涨了,早知道早点下单了。”黄先生略带遗憾地说,“不过这个房子的

整体性价比还是不错的。价格也还在承受范围之内。”

据黄先生回忆,当时12月份来看房的时候,置业顾问就和他谈,接下来价格可能会进行小幅调整。1月份,钱江御府附近的一宗宅地出让,由信达地产以总价33.9亿元的价格拿下,折合拿地楼面价为36680元/平方米。“之后价格就有调整了,不过一看这个市场行情,我觉得我不能再等了。”

钱江御府相关负责人也印证了这一点。“当时12月份,我们就和他说,我们现在的价格其实算低的,接下来肯定要涨价,他当时还不大相信,后来我们确实把价格也进行了调整,不过整个性价比和周边比,还是蛮明显的。”

自我加任务和指标 营销人员累并快乐着

“实话说,这段时间累疯了。”身为一个项目营销负责人的董小姐直言,“几乎从年后到现在,我每天都在不停地说话。”

今年以来,在各类政策暖风的持续下,杭城多个项目的去化以及来访量都上涨明显,董小姐所在的项目也不例外。“每天都很忙很累,但是其实还蛮开心的。”董小姐解释,她所负责的项目所在的板块,为杭州目前最为热门的板块之一,本来客户的来访量就不低,最近一段时间以来更是“爆发”了。“每天的来访量都很大,同时,客户的意向度以及决策时间和以前相比也有了很大的变化。”

董小姐介绍,以往一个客户可能需要反复看好几次项目,才会最终确定要不要买,但最近有很

多客户是来看了一两次,甚至看房当天就直接下定。“特别是在我们项目不远处的一宗地块卖出高价后,不少人都觉得我们性价比很高。”据了解,今年年后,董小姐所在的项目把在售价格也作了一些调整,有了小幅的上浮。“我们还给自己加了任务和指标。”说到这里,董小姐并不觉得有多难或者累,“最近有一周,我们卖了平时一个半月的量。”

对于做房产的人而言,“忙碌”是常态。“做房产这么多年,家人也已经习惯了,对我也非常理解和包容。”董小姐表示,常年的早出晚归以至于对家人照顾很少,“不过最近房子好卖,他们也更能理解我了。”

看好市场 有购房者准备置换改善

“你让我亏了一百多万,你怎么负责?”前两天,记者的一个朋友在朋友圈“吐槽”她舅舅和她的对话。

据这位朋友介绍,她舅舅所谓的亏了一百多万,是指一个楼盘的排屋产品,总价从去年的500万不到涨到了今年的近600万,“去年这么便宜,你怎么不告诉我呢。”她舅舅有些抱怨地对她说道。

“其实呢,去年500多万的时候,他也不一定会去买,只是最近看着市场热闹,加上有改善需求,就开始看房源了。”据了解,这个朋友的舅舅,家里做生意,目前在杭州已买了两套房子,不过当时

人手这两套房源时,市场正处于高点,因此价格并不便宜。而今年以来杭州市场连续多日成交维持在高位,加上有不少项目都有了不同幅度的涨价的市场表现,让她舅舅觉得可能是个置换的好机会。

“他觉得现在虽然新房很多都有不同程度的涨幅,但次新房的二手房也有不小的涨幅,因此趁着这波行情,改善也许是个机会。”所以今年以来,她舅舅只要一有空闲,就在各个板块开始看房。“不过他目标也比较明确,换房的需求要么就近郊的排屋产品,要么就是市中心板块的公寓产品。”

“市场热了,房价可能要涨” 一对夫妻两周“抢”了套房

年后的市场行情,让已经酝酿买房近一年的严姓夫妻加快了节奏。

“过了个年,感觉整个市场都变了。”严姓夫妻告诉记者,买房的想法其实已有近一年,但因为目前所居住的城西板块内的项目,合适的价格高,不合适的又嫌远,所以买房的事情也就一直耽搁下来了。“不过年后我们再去看楼盘,发现之前稍微中意点的,都涨价了,我们才意识到要加快速度了,加上刚好换了工作,就把目标区域从城西扩展到了城东。”

“不过我们看中的楼盘也太火了。”据严氏夫妻介绍,他们最终看中的项目是绿城集团位于城东的一个项目,该项目也是目前杭州市场上的“明星”项目之一。“无论是前期的认筹还是现场的摇号,都太火热了。而且除了我们自己,边上还有好

几个亲戚朋友也在认筹或咨询。”据了解,该项目开盘当天吸引了1400多组客户,而当天推出的房源仅400套不到。

“我们看中的户型套数不多,当时摇号的时候,就怕选不到。”最终,他们下单的户型确实也不是之前看中的,轮到他们时,之前看中的户型已经卖完,商量的下后,下单了一个更大的户型。“虽然总价贵了点,但我们还是决定下单。怕这波没抓住,后面会涨价。”

“之前想了差不多一年,没想到最后从确定到下单,就花了两个礼拜不到。”严姓夫妻表示,选择在这个时间点买房,除了对后市看涨外,主要也是因为现在所住的房子太小了。“孩子长得很快,加上老人也一起住,90平方米的明显有些局促了。”

房价便宜 外地客准备来杭“投资”

这两天,常年定居上海的水女士四处托人在问,杭州哪个楼盘值得投资。

“上海稍微好一点的楼盘,开盘都卖得很好,价格涨得也很快。”水女士表示,之前准备在上海买一套房的,不过因为价格不便宜加上也抢不到好的房源,因此将目光投向了杭州。

去年下半年以来,特别是年底以来,杭州楼市的成交量持续维持在高位,其中一些热门板块的热门项目更是实现了“量价齐涨”。对此,水女士也有自己的看法。“虽然确实有一批楼盘价格涨了,但是整体的价格水平而言,作为省会的杭州,并不算高。而且随着杭州未来城市的发展,相对

而言,我们还是很有信心的。”

此外,随着G20、亚运会等一系列国际盛会在杭州的落户,更是支撑了水女士的信心。“加上现在杭州不限购,入门的门槛也比上海低,就寻思着来杭州看看。”

不过水女士也有担忧。“听说杭州各个板块的差异化很明显,因此在选择楼盘时也需要非常谨慎。”这也是水女士最近一直在托朋友四处咨询的原因。“毕竟我们对杭州没那么熟悉,但觉得这波又是机会,不想放弃。”据水女士介绍,和她有类似想法的朋友也有不少,“我们准备找个时间,一起去杭州看看。”

下

记者

田小园

章岚

