我们影响意见领袖地产周刊

HANGZHOUDAILY

杭州日報

2016年3月17日 星期四 责任编辑:李坤军 张 寅 版式设计:王宜朴

Real Estate Trend

杭报在线 www.hzrb.cn 今日3版 第225期

楼市热潮下的各色表情

记者 田小园 章岚

没有一个词 语能形容当下复 杂的市场。这仿 佛是一场久违的 楼市狂欢,每一个 身处其中的人都 被撩拨得蠢蠢欲 动。他们呈现出 一张张各不相同 的楼市表情,让我 们尽可能地通过 他们揣摩现如今 市场的火热背后, 大家最真实的心 态是什么。或许 是,犹豫中带着焦 虑,兴奋中带着惶 恐。

被"霸气"置业顾问"吓"走的购房者

2月末,袁女士就动起了再次置业的念头。 地段好、有学区、精装修,锁定三个要求后,她开始频频出入钱江新城二期某精装盘的售楼处。

"论开发商品牌和精装修档次,这个项目都属区域里拔尖的,所以售楼处给出的价格是36000元/平方米左右。"袁女士表示,她去看房的时候,该楼盘之前刚推过一批产品,可供挑选的楼层并不多。在售的三种户型当中,123平方米的户型最合理。"所以把意向锁定在123平方米的户型,楼层考虑6-8层之间,最好是6这个数字。"

看完房,袁女士表示需要回家和家人商量后 再做决定。置业顾问当时称不必着急,可以慢慢 考虑。

"不到半天,我就接到置业顾问电话,说六楼那套被卖掉了。"袁女士说,置业顾问的说法很坚决,这个买家是第一次来看房,因为很喜欢就马上下了20万元定金。置业顾问还在电话里建议,要七楼的话也得抓紧,这会儿就有客户在看这套房子。"他还说,如果我现在决定要买,他可以向领导申请到98折优惠。"

"我去的时候明明还有一些房源可选的,难 道这么快就供不应求了?"袁女士疑惑地向记者 表示,怎么说也是四五百万的房子。"当时我想, 既然没有缘分买到六楼,那其他楼层也不急于下 单。"于是她回绝了置业顾问,表示再等等。

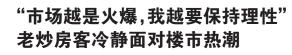
又过了一天,袁女士接到置业顾问来电,说现在还在主推另外一幢楼,邀请她去现场看看。

"我叫上我老公,赶忙到了现场。"袁女士说,置业顾问一直在介绍这幢房源如何好,性价比如何高,"因为这幢楼和其他在售楼幢相比,均价便宜了好几千元,确实挺划算的。"就在她和老公商量要不在这幢楼当中选一套房子的档口,她老公看到沙盘上紧挨着这幢楼的一个建筑模型上,用非常小的字标着"老年公寓"字样。

"并非我们介意老年公寓,只是置业顾问始终不主动介绍周边设施,只说项目如何好,这让我很不舒服。"袁女士说,在她的追问下,置业顾问表示老年公寓基本空置,只有几十位老人居住在此。但经过她后续实地求证,老年公寓里居住的老人多达百位,"如此不诚恳销售态度让我很不满意。"

不到3月中旬,袁女士接到置业顾问的微信,告诉她再不下单的话折扣即将取消,而且项目会开始调价。"其实我之前已经通过朋友关系找到了开发商负责人,得知明明有一批房源的价格在34000元/平方米左右,而且上周日我还有朋友下单了一套11号楼的,单价才32000元/平方米。"袁女士抱怨道,置业顾问面对她的求证不但没有丝毫抱歉,只是轻描淡写地解释说那批房源他没有推荐,"我一下子对这个楼盘好感度全无。"

"如果这时候就开始摆出如此'霸气'的卖方市场姿态,那注定'牛'不了多久。"袁女士表示,市场上的好房子其实多得是,销售依旧靠品质靠口碑,"最终我们家人商量在华家池板块的某项目下单,放弃考虑那个'自以为是'的项目。"



李先生从事的行业与房地产密切相关,在楼市沉浮中打拼十年有余,他也算小有积蓄。近几个月来,不少老乡都给他打电话咨询杭州有什么好房子可以出手,"但是,我给他们的建议都是'除非你是真正有居住需求,否则就别冲动购房,更别急于投资'。"没错,李先生是温州人,那些给他打电话计划着来杭买房的,都是虽暌违杭州多年,但仍被市场时时惦记的"温州炒房团"中的一员。

李先生说,他给老乡们的建议并非是没来由的,"都是整整十年以来我在杭州楼市中积累的经验,甚至可以说是教训。"李先生坦言,炒房让他体验到了赚快钱的兴奋,但更多的是随之而来长达多年的焦虑。

2006年,李先生卖掉老家的房子,在滨江区刚刚开盘的盛元·慧谷买了一套160平方米房源,当时的单价是7000元/平方米。他判断这个价格肯定会在不久翻番,于是赶紧招呼老家亲戚过来看房。

"于是,我的姨、舅、几个表姐、堂兄,以及他们的亲朋,都在当天下午从老家开车到杭州,最后的情形是,他们每家买了一套,我也又买了一套。"他的判断是敏锐的,2007年盛元·慧谷新房在售价格达到13000元/平方米。

首次置业,李先生就尝到了投资房产的甜

2006年,他花了161万元在闲林买了一套220平方米左右的排屋;2007年7月,枫华府第在雅戈尔拿下商学院地王当晚封盘直涨6000元/平方米,他自以为是果断"抄底",购入枫华府第小面积房源一套;2009年3月,他花了40万元在下沙大学城板块购置一套61平方米公寓。他表述说,当时杭州房价一直在上,买房都要看销售员脸色,"这种行情下,根本不会去考虑房价会不会跌。"

但是,还没来得及享受炒房带来的收益,市场就被几记政策重拳击得一蹶不振。"2010年政策全面收紧,我终于体会到前几年疯狂置业的苦恼了。"李先生说,除了盛元·慧谷一套一直在自住、另一套早早置换给老家朋友(只赚了34万元)之外,其他房产都挂在二手房中介待售。"房价肯定是涨的,但这个价格不能出手,投资等同于失败。"

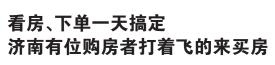
他对记者说,闲林的排屋挂了400万,低于普遍挂牌价,询价的人是有,但最后都没下单。 "下沙这套更别提,买家都没有,租赁也很难。"他说,枫华府第索性出租,一个月还能有五千来块租金。

"2014年上旬开始,政策即将松动的消息在业内传开;2014年7月28日,杭州市正式解限;随后,公积金政策、银行贷款政策都出现不同程度放宽。"我们全家很高兴,赶紧计划着卖掉大部分房产回笼资金。"

李先生说,他马上联系几个相熟的经纪人,委托他们多推推自己的房子,包括自住的这套,但事与愿违,即便总价都有下调,依旧问津者寥寥。经纪人告诉他,如果真想卖,可以把价格再调低20%-30%左右。"毕竟是几年来辛苦购置的房产,哪肯'贱卖',于是,又只能搁置着。"

还好从2015年开始市场慢慢得到复苏,李 先生在高于买入价有限的范围内,把那几套房子 先后出手了。"如果算上多年银行利息,根本没赚 多少。"

"我很'痛恨'那几年的调控,它冻结了我之前的投资,还让我没法继续买房。但同时我也在庆幸,如不是出台调控政策,我或许还在冲动买房。当市场泡沫幻灭的那一天,积累得越多肯定就输地越惨。"李先生说,调控让他归于理性。"后续我还会考虑置换,但只会买一套真正需要的房子。炒房,不考虑了。"



谁都没有想到,李先生买了机票去杭州,竟然是为了买套房子。上星期,来自山东济南的李先生,成为了杭州市中心项目凯德·湖墅的业主。

"当天来看好房子直接下定,然后就买了当晚的机票飞回了济南。"对于这么一个"速战速决"的客户,当时负责接待的置业顾问小王印象非常深刻。"一上来,就说你们89方的户型还有没有,具体在哪几幢,然后绕着项目周边走了一圈之后,就果断买单了。"

据介绍,这位李先生现在常年定居在山东济南,是一位军医。"买房主要是为女儿接下来在杭州工作铺路。"李先生表示,现在他女儿还在广州读研究生,"我们非常喜欢杭州这个城市,希望她毕业后能来杭州工作。"

除了未雨绸缪地为女儿打算外,李先生其实也有私心。"这也是为了我们以后来杭州养老做个准备。"据了解,从去年下半年开始,李先生就开始关注杭州楼市了。"对于杭州各个板块的概念,我们没有那么清晰,当时想着就两个要求,一是市中心,二是周边环境要好。"正是对标着这个要求,李先生一有空就在网上搜罗杭城的各个楼盘,最终确定了湖墅这个项目。

"现场看到的环境,比我想象的更美。"凯德·湖墅地处余杭塘河、京杭大运河、小河三河交汇,三面有绿化公园环绕。在看了实体样板房后,李先生又绕着小区边上走了一圈,"很满意,加上价格也在承受范围之内,就毫不犹豫地下单了。"

