

# 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要在这幢楼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数百位,“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夏池板块的某项目下单,放弃考虑那个‘自以为是’的项目。”

## “市场越是火爆,我越要保持理性” 老炒房客冷静面对楼市热潮

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,他也不算小有积蓄。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,都是虽睽违杭州多年,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·慧谷新房在售价达到13000元/平方米。

首次置业,李先生就尝到了投资房产的甜头。

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。”

## 看房、下单一天搞定 济南有位购房者打着飞的来买房

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,就果断下单了。”

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。”

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年上半月开始,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。”他们全家很高兴,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,如果不是出台调控政策,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。”

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。”

上  
下

